

# **Covid-19 et entreprises : comment éviter le pire ?**

par [Mathieu Plane](#)

[Selon](#)

[notre dernière évaluation](#), le PIB chuterait de 32 % sur les huit semaines

de confinement. Pour la seule activité marchande hors services immobiliers

(constitués principalement des loyers), la perte de valeur ajoutée serait de 44

%. Les dispositifs mis en place pour préserver l'emploi et le tissu productif

(chômage partiel, indemnisation garde d'enfants, fonds de solidarité) ont

permis d'absorber une partie du choc sur les entreprises. Les reports de

paiement d'impôts et de cotisations sociales et les prêts garantis par l'État

leur ont permis d'avoir accès à la trésorerie pour se financer à court terme et

faire face aux pertes enregistrées.

Malgré ces dispositifs et sous

l'hypothèse d'une dette fiscale qui ne serait pas annulée à grande échelle, la

perte de revenu d'exploitation des entreprises se chiffre à 42 milliards

d'euros en huit semaines, avec des effets sectoriels très forts.

**À l'instar du chômage partiel pour la masse salariale, l'État**

## **doit prendre en charge le coût pour les entreprises du non usage du capital productif**

Si le dispositif de chômage partiel a permis de socialiser une part importante des salaires du secteur privé ([Ducoudré et Madec, 2020](#)) et de préserver en grande partie de l'emploi et des revenus des ménages, les pertes accumulées des entreprises s'expliquent par la chute des recettes et l'accumulation de coûts fixes non pris en charge par l'État, dont ceux liés à la non utilisation du capital productif. Ce sont les coûts des locaux et bâtiments non utilisés, des usines et machines de production à l'arrêt, des avions au sol, des camions immobilisés et de l'ensemble des équipements (technologiques, logistiques, ...) des entreprises qui ne sont pas utilisés.

Ainsi les secteurs les plus intenses en capital, comme l'industrie ou les services de transports, vont consacrer chaque mois une part importante de leur revenu à financer ce capital pour son utilisation, son entretien ou son renouvellement. Or si le chômage partiel absorbe les coûts liés à la masse salariale, aucun dispositif ne prend directement en charge les coûts liés au non usage du capital productif. Les secteurs intenses en capital sont des secteurs à haute valeur ajoutée, intenses en technologie et R&D et qui fournissent une grande part des exportations et participent

largement à la compétitivité de notre économie. Or, de nombreuses entreprises frappées par le choc économique lié au Covid-19 risquent de se trouver rapidement en faillite face au non usage de ce capital et des coûts qu'elles doivent supporter.

Cela a pour effet premier une contraction drastique de l'investissement, [supérieure à 50 % dans notre dernière évaluation pour les huit semaines de confinement.](#)

C'est donc au prix d'une réduction massive de leur investissement que les entreprises essayent de limiter les besoins de financement et éviter la faillite immédiate. Un tel scénario n'est pas tenable car il sacrifie l'avenir au profit d'une survie incertaine. De plus, réduire massivement l'investissement ne suffit pas à couvrir l'ensemble des pertes de revenu des entreprises : la contraction de l'investissement représente une baisse de 25 milliards, permettant de faire passer le besoin de financement des entreprises de 42 milliards à 17 milliards d'euros pour huit semaines de confinement, ce qui reste extrêmement élevé malgré la réduction considérable de l'investissement.

Pour éviter les faillites en cascade des entreprises de ces secteurs, l'État a mis en place des facilités de trésorerie indispensable à la survie des entreprises et a prévu un

plan de recapitalisation de 20 milliards pour les entreprises les plus en difficulté[1].

Si l'accès à la trésorerie de ces entreprises est un impératif, il ne fait que repousser le problème : ces entreprises vont devoir absorber les pertes passées et faire face à une dette bancaire et fiscale de plus en plus élevée.

Si l'on ajoute des perspectives durablement dégradées par un rebond limité et progressif, les pertes des entreprises vont inévitablement s'accumuler, augmentant les risques de faillite. L'État pourrait recapitaliser les entreprises qui lui semblent nécessaire de sauver, mais cette politique pourrait être dépassée par le nombre potentiel de faillites.

Des mesures préventives sont nécessaires pour éviter qu'un grand nombre d'entreprises (ETI et PME) passent sous le radar des pouvoirs publics et mettent la clé sous la porte.

À l'instar de la mesure du chômage partiel pour le travail, il nous semble donc indispensable de mettre en place une mesure d'aide de crise, « Invest-Covid », pour le capital productif prenant en charge les coûts de ces immobilisations, non utilisées ou faiblement utilisées ([encadré 2 du Policy Brief n°66, 20 avril 2020](#), X. Timbeau). Cette mesure d'urgence nous semble juste car elle cible toutes les entreprises dont la

production s'est réduite à la suite du choc économique et ce à la hauteur de leur stock de capital inutilisé. Le calcul de l'aide se fait entreprise par entreprise, sur la base de la dépréciation des immobilisations au bilan de l'entreprise au prorata du choc sur l'activité, calculé à partir de la variation du chiffre d'affaires. Par ailleurs, pour les locaux et bâtiments que les entreprises utilisent mais dont elles ne sont pas propriétaires, l'aide ne doit pas être affectée au bailleur qui continue à percevoir son loyer[2] mais au locataire qui continue à payer son loyer sur la base de sa perte d'activité.

Pour chaque entreprise et pour chaque trimestre, le calcul du montant pour l'aide « Invest-Covid » est la suivante :

**Invest-Covid (en €)** = Dépréciation des immobilisations du trimestre  
(en €) \* Perte de CA (en glissement annuel pour le trimestre, en %)

La question du périmètre de l'aide peut se poser. Elle doit couvrir à minima la dépréciation des immobilisations corporelles non utilisées mais elle pourrait s'étendre à l'ensemble des immobilisations, y compris celles incorporelles, comme la R&D ou les logiciels et les bases de données. Cette mesure d'aide viendrait renforcer les fonds propres de l'entreprise de façon à

diminuer le risque  
d'insolvabilité.

### **Quelques exemples concrets**

Pour mieux comprendre le fonctionnement du dispositif « Invest-Covid », prenons l'exemple du groupe Air France–KLM. [La seule dépréciation de ses immobilisations aéronautiques lui a coûté 319 millions d'euros pour le premier trimestre 2020](#). Sur cette base, en supposant une baisse du chiffre d'affaire de 80 % au deuxième trimestre 2020, Air France–KLM recevrait 255 millions ( $319 \times 0,8$ ) pour le deuxième trimestre pour couvrir 80 % des coûts de la non utilisation de sa flotte aérienne. Si l'on étend cette aide à l'ensemble de la dépréciation des actifs du groupe, qui représente 743 millions d'euros pour un trimestre, le groupe recevrait, sur la base d'une perte d'activité de 80 % sur le trimestre, une aide de près de 600 millions pour le trimestre.

Pour donner des ordres de grandeur, pour le groupe Michelin, [la dépréciation des seuls équipements industriels représente environ 250 millions par trimestre sur l'année 2019](#). Pour Renault, [la dépréciation des outillages spécifiques, matériels et autres outillages représentent plus de 400 millions par trimestre](#). Et pour la SNCF, c'est près de [600 millions par trimestre pour la dépréciation des matériels de](#)

transport, les installations techniques, électriques, de télécommunications et de signalisation, outillage et autres immobilisations (auxquels s'ajoutent 270 millions de dépréciation de voies, terrassements, ouvrages d'art et passages à niveaux sans même intégrer les terrains et constructions). Dans tous les cas d'entreprise, le calcul de l'aide se fait bien sûr en fonction du montant de la dépréciation au prorata de la perte d'activité.

Pour ces grands groupes industriels mais aussi pour de nombreuses ETI, PME et sous-traitants, le coût de la dépréciation de ces immobilisations représente une part importante de leur valeur ajoutée. En ciblant les aides sur la base du non usage des immobilisations pendant la crise du Covid, ce dispositif proportionnel au choc subi sur le capital de l'entreprise couvrirait l'ensemble des entreprises de la sphère marchande. Il aurait l'avantage d'être juste, rapide à mettre en place et éviterait des plans d'aides au cas par cas qui ne permettent pas de traiter l'ensemble des entreprises du tissu productif. Il permettrait certainement aussi d'éviter en partie des plans de recapitalisation à venir de l'État si cette aide prenait la forme de renforcement des fonds propres. Il est important aussi de noter que ce dispositif ne se substitue pas aux prêts garantis par l'État, indispensables à la trésorerie des

entreprises en temps de crise, mais qui vont donner lieu à un remboursement futur avec l'épineuse question du traitement de cette dette en sortie de crise. Le dispositif « Invest-Covid » est donc une aide qui prend la forme d'une injection directe pour renforcer les fonds propres des entreprises, qui n'est pas assimilable à un prêt. Par ailleurs, cette aide ciblée peut être complémentaire et s'intégrer aux plans sectoriels annoncés récemment, que ce soit dans l'automobile, le tourisme ou l'aérien.

### **Une aide pour les entreprises allant de 5,5 à 17,2 milliards pour huit semaines de confinement selon le périmètre des immobilisations retenues**

Pour l'ensemble de l'économie française, nous pouvons identifier ces actifs fixes à partir des comptes de branches de l'Insee. Cela correspond au capital fixe net des branches qui est décliné par type d'actif : constructions (logements, bâtiments résidentiels et autres ouvrages de génie civil), machines et équipements (matériels de transports, équipements TIC, autres) et les droits de propriété intellectuelle (R&D, logiciels et bases de données et œuvres récréatives, littéraires ou artistiques originales). Il y a également les systèmes d'armes et les ressources biologiques cultivées mais ce sont des montants relativement faibles et identifiés uniquement pour les branches « Défense » et



« Agriculture ».

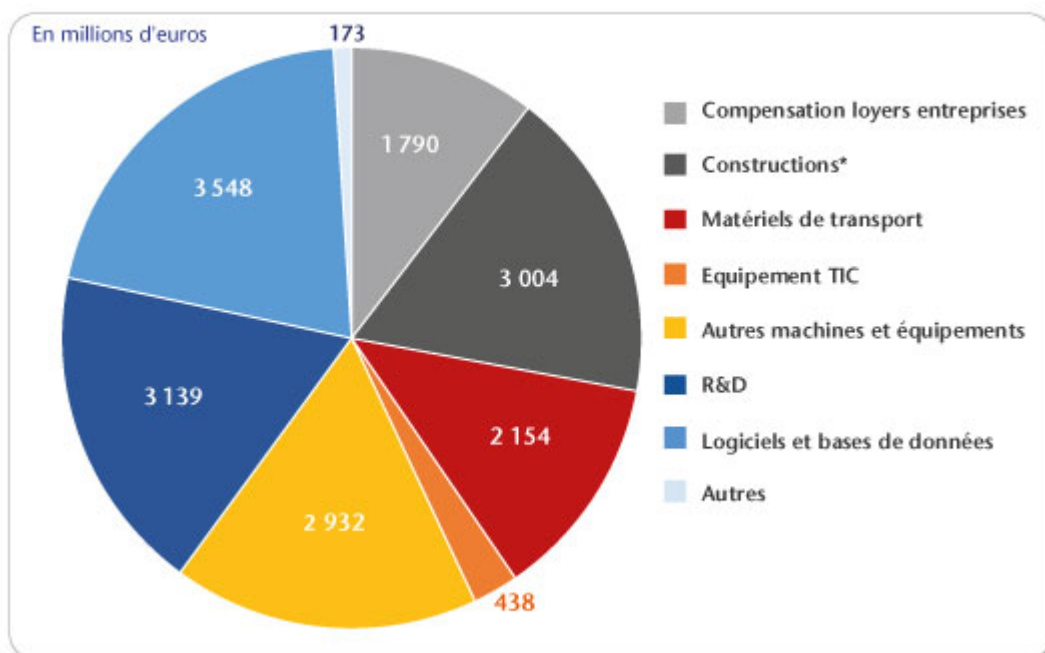
Le stock d'actifs fixes correspond à l'accumulation nette de capital par les branches, c'est-à-dire la somme des investissements nette de la dépréciation de capital. Ce capital représente 7 848 milliards d'euros en 2018 (334 % du PIB) mais la seule composante « logements résidentiels » représente 4 630 milliards, soit 59 % du capital net total. Si l'on exclut aussi les services non marchands (1 022 milliards), le capital net productif des entreprises représente 2 196 milliards, soit 93 % du PIB (et 120 % de la VA marchande hors services immobiliers).

Le coût budgétaire du dispositif « Invest-Covid » pour les huit semaines de confinement serait de 17,2 milliards [\[3\]](#) (graphique 1), ce qui représente 1 % de la valeur ajoutée du secteur marchand hors Covid : 28 % seraient affectés à la non utilisation des bâtiments non résidentiels et ouvrages de génie civil, dont 10 % pour compenser les entreprises locataires, 13 % aux matériels de transports, 3 % aux équipements TIC, 17 % aux machines et équipements, 18 % à la R&D et 21 % pour les logiciels et bases de données.

Si on limite le dispositif uniquement aux immobilisations de construction (y compris la compensation des loyers) et aux machines et équipements et l'on exclut les immobilisations dites incorporelles au sens de la comptabilité d'entreprise, le coût budgétaire du dispositif serait de l'ordre de 10

milliards d'euros pour huit semaines de confinement. Si l'on restreint l'aide uniquement aux matériels de transport, équipements TIC et autres machines et équipements, le coût budgétaire du dispositif « Invest-Covid » serait d'environ 5,5 milliards pour huit semaines de confinement.

Graphique 1. Coût budgétaire du dispositif « Invest-Covid » par type d'actifs pour 8 semaines de confinement



Sources : Insee, calculs auteur.

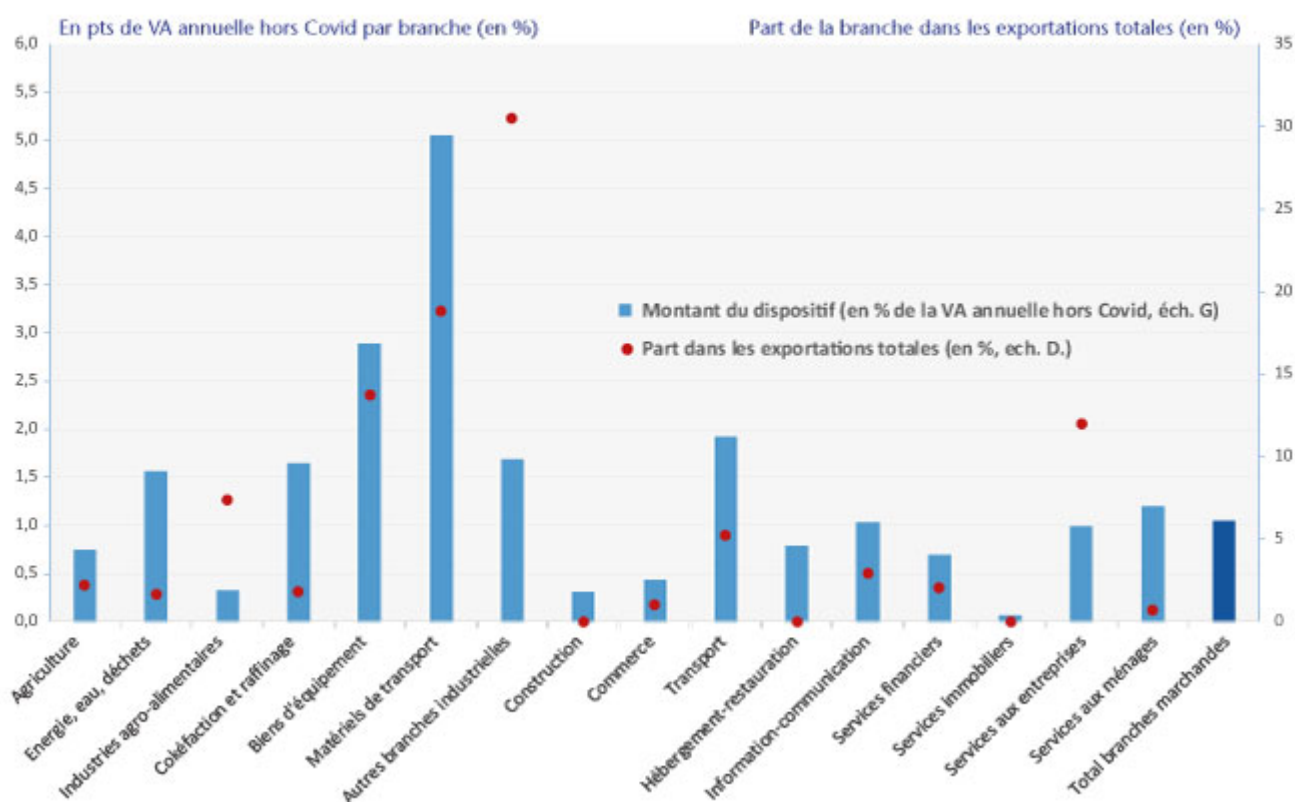
L'industrie qui représente 17 % de la VA marchande recevrait 5,6 milliards pour les huit semaines de confinement (tableau 1), soit 36 % de l'enveloppe globale du dispositif. Ce montant représente 2 points de la valeur ajoutée annuelle (hors Covid) de l'industrie. Or, ce secteur intense en capital, durement frappé par le choc économique, concentre 74 % des exportations.

Dans le détail, les branches qui recevraient le plus d'aides pour les huit semaines de confinement dans le cadre de ce dispositif sont les matériels de transport (5 % de leur VA annuelle), les

biens d'équipement (2,9 % de leur VA annuelle), les services de transport (1,9 % de leur VA annuelle) et les autres branches industrielles (1,7 % de leur VA annuelle) (graphique 2). Ces quatre branches, qui représentent seulement 17 % de la VA marchande, concentrent plus de 50 % de la R&D française et contribuent à hauteur de 68 % aux exportations nationales. Avec ce dispositif, elles recevraient 41 % de l'enveloppe globale.

D'autres secteurs sinistrés par la crise, bien que moins intenses en capital, bénéficieraient également du dispositif. C'est le cas par exemple des secteurs du Commerce et de l'Hôtellerie-Restauration qui bénéficieraient à travers ce dispositif d'une aide de près de 1,5 milliard pour compenser le non usage des immobilisations pour les huit semaines de confinement, dont environ 600 millions pour les seuls locaux et bâtiments. Par ailleurs, ce montant n'inclut pas le fait que les entreprises de ces deux branches qui ne sont pas propriétaires de leurs locaux recevront une part significative du 1,8 milliard pour compenser leurs loyers.

Graphique 2. Montant du dispositif « Invest-Covid » par branche pour 8 semaines de confinement et part des branches dans les exportations totales



Sources : Insee, calculs auteur.

Tableau. Montant du dispositif « Invest-Covid » par type d'actif et par branche

En millions d'euros pour 8 semaines de confinement

|                                    | Constructions* | Matériels de transport | Équipement TIC | Autres machines et équipements | R&D          | Logiciels et bases de données | Autres     | Total         |
|------------------------------------|----------------|------------------------|----------------|--------------------------------|--------------|-------------------------------|------------|---------------|
| Agriculture                        | 89             | 9                      | 1              | 159                            | 11           | 0                             | 15         | 283           |
| Energie, eau, déchets              | 239            | 87                     | 27             | 408                            | 30           | 36                            | 2          | 829           |
| Industries agro-alimentaires       | 31             | 8                      | 6              | 58                             | 15           | 19                            | 2          | 138           |
| Cokéfaction et raffinage           | 9              | 4                      | 2              | 25                             | 20           | 7                             | 0          | 67            |
| Biens d'équipement                 | 26             | 9                      | 7              | 68                             | 451          | 401                           | 0          | 962           |
| Matériels de transport             | 35             | 34                     | 27             | 206                            | 942          | 266                           | 8          | 1 518         |
| Autres branches industrielles      | 230            | 116                    | 65             | 693                            | 617          | 394                           | 0          | 2 115         |
| Construction                       | 185            | 124                    | 7              | 52                             | 8            | 0                             | 0          | 375           |
| Commerce                           | 291            | 120                    | 34             | 249                            | 0            | 260                           | 0          | 954           |
| Transport                          | 357            | 1 056                  | 42             | 283                            | 9            | 157                           | 0          | 1 904         |
| Hébergement-restauration           | 317            | 33                     | 21             | 106                            | 0            | 24                            | 0          | 501           |
| Information-communication          | 47             | 28                     | 67             | 114                            | 157          | 665                           | 136        | 1 215         |
| Services financiers                | 253            | 6                      | 57             | 35                             | 0            | 212                           | 2          | 565           |
| Services immobiliers               | 125            | 3                      | 0              | 51                             | 0            | 8                             | 0          | 187           |
| Services aux entreprises           | 257            | 503                    | 68             | 368                            | 875          | 965                           | 0          | 3 036         |
| Services aux ménages               | 513            | 14                     | 8              | 57                             | 4            | 135                           | 9          | 739           |
| Services non marchands             | 560            | 26                     | 10             | 42                             | 47           | 754                           | 48         | 1 486         |
| Compensation loyers entreprises*** | 1 790          |                        |                |                                |              |                               |            | 1 790         |
| <b>Total branches marchandes</b>   | <b>4 794</b>   | <b>2 154</b>           | <b>438</b>     | <b>2 932</b>                   | <b>3 139</b> | <b>3 548</b>                  | <b>173</b> | <b>17 178</b> |

\*Les constructions comprennent les bâtiments non résidentiels et les ouvrages de génie civil mais pas les logements résidentiels.

\*\* Le dispositif pour la branche services immobiliers correspond à la dépréciation des actifs de la branche pour le fonctionnement de son activité au prorata de la perte de chiffre d'affaire pour les 8 semaines de confinement.

\*\*\* La « compensation loyers entreprises » correspond à l'affectation de l'aide pour les entreprises locataires de bâtiments commerciaux (incluant les ouvrages de génie civil). Elle est calculée sur la base de la perte d'activité moyenne pendant les 8 semaines de confinement. De par le manque d'informations concernant la répartition par branche des entreprises locataires, son montant est calculé au niveau global.

Sources : Insee, calculs auteur.

Pour conclure

En rétablissant la rentabilité des entreprises les plus capitalistiques et les plus touchées par la crise, ce dispositif d'aide d'urgence pourrait éviter des faillites qui pourraient compromettre la compétitivité et l'activité de la France à moyen-long terme.

L'alternative qui se baserait sur le fait de délimiter le périmètre d'intervention publique sur les potentiels besoins du monde d'après risquerait de conduire à faire des choix définitifs et irréversibles alors que le futur est plus que jamais incertain. Cela pourrait conduire à faire des erreurs profondes sur les besoins productifs à venir et à sacrifier des entreprises nécessaires à la production du monde de demain ou capables de se transformer face aux besoins émergents.

Les pertes technologiques et de savoir-faire peuvent avoir un caractère irréversible pour notre économie, la disparition de certaines entreprises intégrées dans les chaînes de valeur ajoutée domestiques peuvent avoir de fortes répercussions sur l'ensemble des filières productives. Par ailleurs, il ne faut pas écarter le risque de disparition d'entreprises qui peuvent être considérées comme stratégiques, écologiques ou à contenu social important alors même que la question des relocalisations d'activité va être de plus en plus prégnante en sortie de crise. Or préserver la base industrielle existante en l'adaptant aux exigences du

futur semble primordial si nous souhaitons étoffer et relocaliser certaines filières productives. Cela veut dire également que les entreprises doivent en contrepartie de cette solidarité nationale s'engager dans une voie écologique, économique et socialement responsable, sinon cet engagement autour des forces productives ne pourra pas fonctionner.

Si nous ne nous armons pas de ce type d'aide d'urgence, alors le pire pour l'économie française est à venir.

---

[\[1\]](#) Dans le cadre de la Loi de finances du 25 avril 2020 rectificative pour 2020, il est voté une ouverture de crédits pour le renforcement des participations financières de l'État dans les entreprises stratégiques en difficulté. 20 milliards d'euros alimenteront progressivement le compte d'affectation spéciale « Participations financières de l'État », en fonction du volume des opérations financières nécessaires.

[\[2\]](#) Le propriétaire continue à percevoir son loyer sauf si un accord est trouvé entre le bailleur et le locataire ou si l'entreprise qui loue les locaux cesse son activité.

[\[3\]](#) Sur la base du taux de dépréciation moyen par type d'actif, que nous

avons supposé ne pas être modifié par le choc économique lié au Covid-19, nous avons simulé le coût par branche de cette mesure budgétaire pour les huit semaines de confinement sur la base du choc sectoriel que nous avons estimé.

---

# **La crise du COVID-19 et le marché du travail américain : hausse des inégalités et de la précarité en perspective**

par [Christophe Blot](#)

Aux États-Unis comme en France, la crise du COVID-19 se traduit par de nombreuses mesures contraignant les activités économiques afin de limiter la propagation du virus. Il en résultera une chute du PIB, déjà entrevue au premier trimestre 2020 et qui sera fortement amplifiée au deuxième trimestre. Dans un pays caractérisé par une faible protection de l'emploi, cette récession inédite se répercute rapidement sur le marché du travail comme le reflète l'augmentation du taux de chômage passé d'un point bas à 3,5 % en février à 14,7 % en avril, soit un niveau qui

n'avait pas été observé depuis 1948. Comme l'ont récemment montré pour la France [Bruno Ducoudré et Pierre Madec](#), la crise en cours aux États-Unis devrait aussi se traduire par des inégalités et une précarité accrue. Et le choc sera d'autant plus important que les filets de protection sociale sont moins développés aux États-Unis.

Aux États-Unis, les restrictions n'ont pas été fixées au niveau de l'État fédéral mais par les États, à des dates différentes. Pour autant, dans leur grande majorité, ces États ont pris la décision de fermer les établissements scolaires, les commerces non essentiels et d'inciter les individus à rester chez eux. Les premières mesures de confinement ont ainsi été imposées par la Californie le 19 mars, suivie par l'Illinois le 21 mars et l'État de New York le 22 mars alors que cette décision n'a été prise qu'à partir du 6 avril pour la Caroline du Sud. Les États du Dakota du Nord, Dakota du Sud, de l'Arkansas, de l'Iowa et du Nebraska n'ont pris aucune mesure et, dans trois autres États – l'Oklahoma, l'Utah et le Wyoming –, les mesures ne s'appliquaient pas à l'ensemble de l'État mais uniquement dans certains comtés. Néanmoins, une grande partie du pays



était confinée, avec sans doute un degré d'intensité variable, au début du mois d'avril, ce qui concernait entre 92 et 97 % de la population[1].

*Qui sont les salariés les plus touchés par la crise ?*

Selon une [enquête](#) réalisée par le Bureau of Labor Statistics, près de 25 % des salariés auraient travaillé chez eux en 2017-2018. Néanmoins, certains salariés déclaraient qu'ils auraient pu rester chez eux pour travailler mais ne l'ont pas forcément fait sur la période considérée. Avec la crise du COVID-19 et les incitations à modifier l'organisation du travail, on peut donc considérer que près de 29 % des salariés auront pu rester chez eux pendant le confinement[2]. Par ailleurs, comme le souligne l'enquête réalisée pour la France, la mise en place du télétravail est plus répandue parmi les salariés occupant un emploi dans l'encadrement ou les salariés d'activités commerciales ou financières. En 2017-2018, 60 % d'entre eux auraient eu la possibilité de travailler chez eux. Inversement, moins de 10 % des salariés agricoles, dans la construction, dans les activités productives ou les services de transport auraient été en mesure de télétravailler pendant la crise. Sans surprise, l'enquête montre également que les salariés concernés par le télétravail sont également ceux qui se situent en haut de l'échelle de la distribution des salaires.

Pour le dernier quartile, 61,5 % des salariés pourraient travailler à la maison contre moins de 10 % pour les salariés du premier quartile.

En miroir de ces éléments, une [étude](#) plus récente analyse quels sont les emplois qui seraient le plus touchés par le confinement et en particulier par la fermeture des activités non essentielles[3]. Six secteurs seraient particulièrement exposés. Sont logiquement concernés le secteur des bars et de la restauration, du transport et des voyages, des divertissements des services à la personne, du commerce de détail ainsi que quelques industries manufacturières. Sur la base des données d'emploi pour l'année 2019, ces secteurs représenteraient 20,4 % de l'emploi total. Avec plus de 12 millions d'emplois, le secteur des bars et restaurants serait le plus fortement touché. Cette enquête fait également ressortir que les salariés les plus exposés perçoivent généralement des rémunérations inférieures à la moyenne. Ils sont notamment concentrés sur les deux premiers déciles de salaire. Par exemple, la masse salariale des travailleurs des bars et restaurants représentent à peine 3 % de la masse salariale mais plus de 8 % de l'emploi. Ces individus travaillent le plus souvent dans des entreprises de moins de 10 salariés. Cette dimension est d'autant plus importante aux États-Unis que l'accès à l'assurance maladie est souvent lié à

l'employeur dont les obligations à cet égard dépendent du nombre de salariés. Enfin, en croisant la répartition par secteur et géographique, il ressort que le Nevada, Hawaï, et dans une moindre mesure la Floride (23,7), concentrent une part plus importante des secteurs, et donc des emplois, exposés[4]. Inversement, le Nebraska, l'Iowa et l'Arkansas font partie des États où ces secteurs représentent une part plus faible de l'emploi[5]. Ces trois États n'ont de plus pas adopté de mesures de confinement et devraient donc être relativement épargnés par la montée du chômage.

Les statistiques du chômage sur les mois de mars et [avril](#) confirment ces perspectives. En un an, le taux de chômage a augmenté de 4,8 points pour les personnes occupant un emploi dans l'encadrement ou les salariés d'activités commerciales ou financières alors que, sur la même période, il a grimpé de 23 points pour les emplois de services et de près de 15 points pour les salariés des activités productives. Les disparités géographiques sont également importantes. En Californie et dans l'Illinois, premiers États à décider du confinement, le taux de chômage a augmenté respectivement de 11,3 et 12,2 points en un an. Inversement, les États n'ayant pas adopté de mesures de confinement sont ceux parmi lesquels le taux de chômage a le moins progressé en un an. La hausse

atteint par exemple 5,2 points pour le Nebraska, 6,7 points pour l'Arkansas et 7,5 points pour l'Iowa. La structure de l'emploi est cependant un facteur essentiel pour déterminer les écarts de variation du chômage. Malgré une date de début de confinement assez proche pour le Connecticut et le Michigan, le taux de chômage n'a augmenté que de 4,2 points dans premier État contre plus de 18 points dans l'État industriel du Michigan. D'ailleurs, les statistiques confirment l'exposition au choc du Nevada et de l'État de Hawaï qui ont tous les deux enregistré les plus fortes hausses : 24,2 et 19,6 points respectivement, tandis que le Minnesota, peu exposé, a vu son taux de chômage progresser de 4,9 points, soit une des variations les moins importantes depuis avril 2019. De même, le District of Columbia est moins impacté avec une hausse du taux de chômage de 5,5 points.

### *La santé menacée ?*

Cette dégradation de la situation sur le marché du travail s'accompagnera d'une détérioration des conditions de vie pour des millions d'Américains surtout si la fin du confinement n'est pas synonyme d'un rebond rapide de l'activité comme le craint désormais Jerome Powell, le Président de la Réserve fédérale. Il en résulterait alors une pauvreté accrue pour les ménages ayant perdu leur emploi. Les analyses précédentes indiquent que les salariés du bas de la

distribution seront les plus exposés surtout que malgré [les mesures prises pour étendre l'assurance-chômage](#), la durée d'indemnisation reste globalement plus courte aux États-Unis. Pour faire face à la crise, Le gouvernement fédéral a consacré 268 milliards de dollars (soit 1,3 point de PIB) à l'assurance-chômage afin d'étendre la durée et le montant de l'indemnisation. Ce montant s'ajoute au crédit d'impôts pouvant atteindre 1 200 dollars pour les ménages sans enfant[\[6\]](#). Le gouvernement fait donc le choix de soutenir temporairement les revenus mais contrairement aux dispositifs de chômage partiel en vigueur en France et dans de nombreux pays d'Europe, l'emploi n'est pas protégé[\[7\]](#). La flexibilité du marché du travail américain pourrait cependant être plus avantageuse dès lors que la reprise est rapide et qu'elle est différente selon les secteurs. Les salariés perdent effectivement peu en qualifications et peuvent plus facilement trouver un emploi dans un autre secteur d'activité. Mais une crise prolongée qui se traduit par un chômage durablement plus élevé accroît fortement la pauvreté.

En outre, l'accès à l'assurance maladie est également souvent lié à l'emploi. En effet, 66 % des assurés sont couverts par leur employeur qui est contraint de proposer une telle assurance dans les entreprises de plus de 50 salariés. Le corolaire est que de

nombreux salariés risquent de perdre leur couverture santé en même temps que leur emploi s'ils ne peuvent pas payer la part du coût de l'assurance auparavant prise en charge par l'employeur. Quant aux salariés des petites entreprises, exposés au risque de fermeture et de chômage, il est fort probable qu'ils n'auront plus les moyens de souscrire une police d'assurance privée par leurs propres moyens. Déjà, début 2019, un peu plus de 9 % de la population n'avait aucune couverture santé. Si ce taux a fortement baissé depuis 2010 et la réforme « Obamacare », le [rapport](#) annuel du Census Bureau publié en novembre 2019 estime que plus de 29 millions de personnes n'avaient aucune couverture en 2019, un chiffre en augmentation relativement depuis 2017. Les taux de couverture font également apparaître de fortes disparités régionales qui s'expliquent par la structure démographique des États.

Bien qu'une partie du plan de soutien à l'économie soit consacrée à des aides alimentaires<sup>[8]</sup> et certaines dépenses de santé, la crise du COVID-19 devrait de nouveau toucher d'abord les populations les plus fragiles et renforcer des inégalités déjà importantes et accrues par les récentes réformes fiscales de l'administration Trump.

---

[1] En termes de PIB, la part des États ayant imposé des mesures de confinement se situe dans les mêmes proportions.

[2] Notons que cette enquête ne fait pas apparaître un écart important entre les hommes et les femmes, même si la possibilité de télétravail est légèrement plus faible pour les femmes : 28,4 contre 29,2 % pour les hommes.

[3] Voir Matthew Dey et Mark A. Loewenstein, « [How many workers are employed in sectors directly affected by COVID-19 shutdowns, where do they work, and how much do they earn?](#)

», *Monthly Labor Review*, U.S. Bureau of Labor Statistics, April 2020.

[4] Dans le Nevada, les secteurs exposés représentent 34,3 % des emplois. Ce chiffre dépasse également 30 % à Hawaï et 23,7 % en Floride.

[5] C'est aussi le cas du District of Columbia en raison de la forte présence d'employés de l'État fédéral.

[6] Ce montant est octroyé pour les ménages percevant moins de 75 000 dollars (150 000 pour un couple) par an. 500 dollars sont attribués par enfant. Le montant du crédit d'impôt est dégressif et devient nul pour les ménages ayant un revenu supérieur à 99 000 dollars.

[7] Voir [ici](#) notre analyse des stratégies européenne et américaine pour

faire face à la  
crise.

[8] Le plan  
voté le 18 mars ([Families  
First Coronavirus Response Act](#)) prévoit effectivement une aide  
de plus de  
20 milliards à destination des plus pauvres.

---

# Peut-on tirer des enseignements de l'expérimentation finlandaise de revenu universel ?

par [Guillaume Allègre](#)

Entre 2017 et 2018, la Finlande a conduit une expérimentation de revenu universel qui a donné lieu à une médiatisation importante. 2 000 chômeurs recevant l'allocation de base (560 euros mensuel) ont reçu la même somme sous forme de revenu inconditionnel, pouvant se cumuler avec les revenus du travail pendant la durée de l'expérimentation (2 ans non renouvelés). Le 6 mai 2020 est paru le rapport final d'évaluation de l'expérimentation (voir la version anglaise du [résumé des résultats](#)). Les évaluateurs concluent que le revenu universel expérimental a eu des effets positifs modérés sur l'emploi et des effets positifs sur la sécurité économique et la santé mentale. Selon le



rapport final, les individus du groupe de traitement ont travaillé en moyenne environ 6 jours ouvrés supplémentaires (ils ont travaillé 78 jours). Ils ont connu significativement moins de stress mental, de dépression, de solitude et leur fonctionnement cognitif était perçu comme meilleur. La satisfaction de leur vie était significativement plus élevée. Les résultats de l'expérimentation semblent donc plaider en faveur du revenu universel. Mais peut-on vraiment tirer des enseignements de l'expérimentation dans la perspective d'une généralisation du dispositif ? En 2018, j'avais écrit que l'expérimentation du revenu universel était « [impossible](#) ». L'expérience finlandaise vient-elle démentir cette assertion ? Il s'avère qu'il est difficile de tirer des enseignements.

Le principe d'un revenu universel, tel qu'il est communément défini, est de verser une somme d'argent à tous les membres d'une communauté politique, sur une base individuelle, sans conditions de ressources ni obligation ou absence de travail.

Les expérimentations concernent en général un petit nombre de personnes (en Finlande, 2 000 individus) : l'aspect universel de la mesure est donc perdu, or une mesure peut avoir des effets différents selon que tout le monde est concerné ou seulement une partie des individus. Comment

sélectionner les individus ? Deux options ont les faveurs des praticiens : le tirage au sort totalement aléatoire, qui permet la représentativité de l'échantillon expérimental, et le site de saturation, qui consiste à inclure dans l'échantillon expérimental toute une communauté (par exemple un bassin d'emploi), ce qui permet de capter les externalités et les interactions (« est-ce que j'arrête de travailler plus facilement quand mon voisin s'arrête lui-même ou lorsque mon conjoint reçoit une aide ? »). Au Kenya, [des villages sont utilisés comme sites de saturation](#).

Dans le cadre de l'expérimentation finlandaise, ce sont 2 000 chômeurs de longue durée, bénéficiaires de l'allocation de fin de droit (équivalent de l'ASS en France), qui constituent le groupe expérimental, le groupe de contrôle étant constitué des bénéficiaires de l'allocation de fin de droits non tirés au sort. Ceci pose deux problèmes. Premièrement, le groupe expérimental n'est pas représentatif de la population finlandaise. Les chômeurs de longue durée ne constituent qu'une petite part de la population. On ne peut donc pas dire comment auraient réagi les personnes en emploi (auraient-elles réduit leur temps de travail ?). Deuxièmement, les effets d'interaction ne sont pas pris en compte : par exemple, l'emploi repris par un chômeur du groupe expérimental qui augmente son offre de travail dans le cadre de l'expérimentation

aurait-il été occupé par un membre du groupe de contrôle ?

La définition du revenu universel ne dit rien de son niveau ni de quelles prestations il remplace. Toutes les options sont possibles. Les plus libéraux proposent un revenu universel relativement faible et remplaçant la plupart des prestations sociales et les subventions sectorielles (notamment agricoles), voire comme substitut des régulations sur le marché du travail (la suppression du Smic est envisagée). Dans une logique plus sociale-démocrate, le revenu universel ne remplacerait que les minima sociaux (RSA en France) et les compléments de revenus pour travailleurs pauvres (Prime d'activité). Le montant envisagé est souvent égal ou légèrement supérieur aux minima sociaux. Enfin, dans une logique de décroissance, le revenu universel pourrait être élevé, au moins égal au seuil de pauvreté, afin d'éradiquer la pauvreté statistique. Les effets attendus de la réforme dépendent grandement du montant envisagé ainsi que des prestations remplacées. Dans le cadre de l'expérimentation finlandaise, le revenu universel était de 560 euros, soit le montant de l'allocation de base du chômage dont bénéficiaient les membres du groupe expérimental. Il se substituait à cette allocation de base de sorte que, dans un premier temps, le revenu des chômeurs du groupe expérimental était inchangé. Par contre, le revenu universel pouvait se cumuler avec les revenus du travail. Le gain

financier supplémentaire à reprendre un emploi pouvait ainsi atteindre 560 euros.

L'expérimentation a accru les gains financiers à reprendre un emploi. Ce n'est pas une conséquence que l'on imagine d'habitude concernant la mise en place d'un revenu universel. La question souvent posée est :

« [Que se passe-t-il quand vous touchez 1000 € par mois sans travailler ?](#) ». Il s'avère que, pour les bas revenus, la mise en place généralisée d'un revenu universel pourrait avoir des effets ambigus sur les incitations à travailler : il augmente le revenu hors-travail mais c'est aussi un complément de revenus pour travailleurs pauvres. Par contre, pour les plus hauts-revenus, le gain monétaire à augmenter ses revenus serait réduit.

L'évaluation est compliquée par l'introduction de mesures d'activation durant la deuxième année de l'expérimentation (2018). Selon le « modèle d'activation » mis en place, les bénéficiaires de l'allocation chômage devaient travailler un certain nombre d'heures ou suivre une formation, ou leur allocation était réduite de 5%. Ces mesures ont touché les groupes expérimentaux de manière asymétrique : les deux tiers du groupe de contrôle étaient concernés contre seulement la moitié du groupe de traitement ([Van Parijs, 2020](#)). Théoriquement, l'incitation à reprendre un emploi était donc plus grande pour le groupe de contrôle. Notons que l'activation va contre les principes d'universalité et

d'inconditionnalité  
du revenu universel.

Malgré l'activation, les résultats de l'expérimentation finlandaise nous apprennent que les heures travaillées sont plus nombreuses pour le groupe expérimental que pour le groupe témoin. Les incitations financières à travailler auraient donc fonctionné ! En fait, les évaluateurs insistent sur le caractère modéré de l'impact sur l'emploi. Dans le rapport intermédiaire, qui concernait la première année (2017), l'impact était non significatif. En 2018, l'impact est significatif puisque les individus du groupe expérimental travaillent en moyenne 78 jours, soit 6 jours de plus (ou 8,3%) que le groupe contrôle. L'impact est toutefois faiblement significatif : avec un intervalle de confiance à 95%, il est compris entre 1,09 et 10,96 jours (soit entre 1,5 à 15%). Kari Hämäläinen, [conclut](#) : « dans l'ensemble, les effets sur l'emploi sont faibles. Cela indique que pour certaines personnes qui reçoivent des prestations de chômage de Kela (l'organisme en charge de l'indemnisation des chômeurs en fin de droit), les problèmes liés à la recherche d'un emploi ne sont pas liés à la bureaucratie ou aux incitations financières ». Par contre, l'expérimentation ne nous dit rien sur les effets de la possible désincitation des plus hauts revenus due au financement de la mesure : par construction, un revenu universel

expérimental n'est pas financé. Plus grave, l'analyse genrée est quasiment absente du rapport final. On sait juste, en lisant un tableau, que les femmes du groupe expérimental ont travaillé 5,85 jours supplémentaires contre 6,19 pour les hommes, mais la question de l'égalité femmes-hommes n'est pas discutée. La question de l'articulation des choix dans le ménage n'est pas non plus posée. L'impact chez le groupe des parents isolés n'est pas significatif « en raison de sa petite taille ». Dans une [tribune publiée par le New-York Times](#), Antti Jauhiainen et Joonas-Hermanni Mäkinen dénoncent la taille de l'échantillon, 5 fois plus faible que prévu initialement : du fait de cette faible taille, il est difficile de tirer des conclusions sur des sous-groupes.

Le rapport final met en avant des effets bénéfiques sur la santé mentale et le bien-être économique. Les impacts sur la satisfaction à l'égard de la vie actuelle, le stress, la dépression sont très significatifs. On peut néanmoins faire deux remarques. Premièrement, on ne sait pas ce qui relève du plus haut niveau de vie des individus du groupe de traitement de ce qui relève du mécanisme d'un revenu universel (la certitude que l'on aura un revenu quoiqu'il arrive). Vu la façon dont le revenu expérimental a été conçu (il fonctionne comme une prime à l'emploi), on peut aisément supposer que c'est

l'effet revenu qui prime. De même, les individus du groupe expérimental étant toujours gagnants d'un point de vue financier, il n'est pas étonnant que leur bien-être économique augmente. Deuxièmement, il peut aussi exister un biais de déclaration dû à un [Effet Hawthorne](#) : les individus du groupe expérimental savent qu'ils font partie d'une expérimentation et qu'ils ont été choisis de telle sorte qu'ils ont un avantage par rapport au groupe témoin. Ceci peut les amener à être plus optimistes dans leur déclaration.

Au final, l'expérimentation finlandaise a apporté peu d'enseignements quant aux effets de la mise en place d'un revenu universel global, c'est-à-dire concernant tous les citoyens. Seule une petite catégorie de la population était concernée et le financement n'a pas été expérimenté. Or le financement est la moitié du dispositif ; d'ailleurs les syndicats finlandais s'opposent au revenu universel car ils redoutent que les augmentations d'impôt nécessaires réduisent les gains à travailler. De plus, l'approche familiale et genrée a été totalement ignorée alors que le revenu universel a été dénoncé par des féministes comme pouvant désinciter les femmes à prendre un emploi (en s'apparentant à un salaire maternel). Comme pour [l'expérimentation du RSA en France](#), l'échec de l'expérimentation finlandaise s'explique en partie par les objectifs contradictoires des différents acteurs scientifiques et politiques. Les

évaluateurs espéraient un échantillon de 10 000 personnes avec des individus ayant des statuts d'emploi différents. Ils ont été contraints à la fois par le temps, par l'argent et par une coalition au pouvoir qui n'était plus enthousiaste à l'idée de l'expérimentation d'un revenu universel (« [Why Basic Income Failed in Finland](#) »). Le Parti du Centre du premier ministre était en fait intéressé par la question de l'incitation financière des chômeurs de longue durée, donc très éloignée de l'idée de remise en question de la place centrale du travail marchand, ou celle du pouvoir de dire non aux emplois de faible qualité, souvent associés au revenu universel. C'est bien une limite de ces expérimentations coûteuses : nécessairement supervisées par le politique, elles risquent de devenir des vitrines promouvant l'agenda du pouvoir en place.

---

**Doit-on s'attendre à une nouvelle chute historique de la production industrielle en**



# avril ? Une réponse à partir de l'analyse de la consommation d'électricité

par [Eric Heyer](#)

Après seulement 15 jours de confinement, la production dans l'industrie manufacturière avait chuté de plus de 18 % au mois de mars. Auparavant, la plus forte baisse jamais enregistrée par l'INSEE était de 6 % en novembre 2008. Cette chute historique confirme, après la publication de la croissance du PIB au premier trimestre, l'ampleur inédite des conséquences de cette pandémie et des mesures sanitaires sur l'industrie française.

[Comme](#)

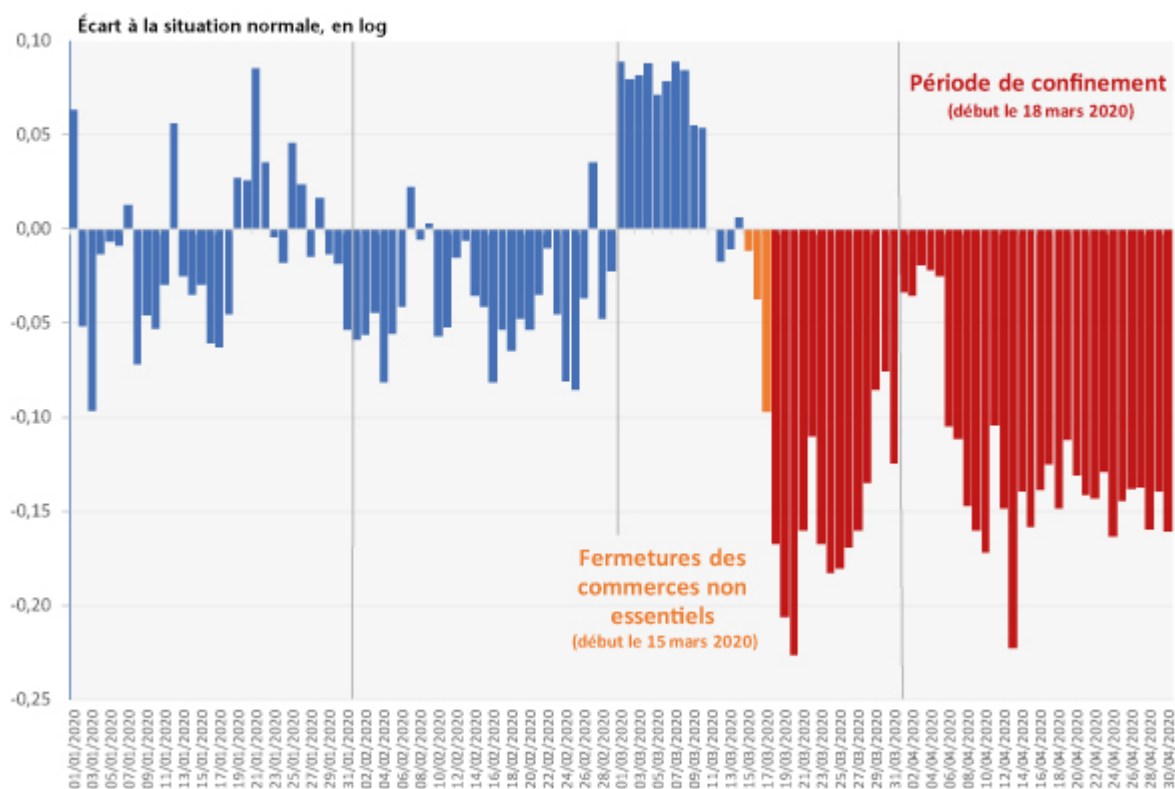
[nous l'avions indiqué dans un post précédent](#), cette baisse s'observe également dans la consommation totale d'électricité en France. Une fois purgée des effets saisonniers, des jours fériés, des aléas météorologiques (écart entre la température journalière et la normale saisonnière) et des gains d'efficacité énergétique, il apparaît très clairement que la consommation d'électricité observée depuis le début du confinement se situe très en deçà de sa valeur

attendue, dont la raison pourrait être une moindre utilisation des équipements productifs.

Les données

([Réseau de Transport d'électricité](#)), observées au cours du mois d'avril indiquent que cette consommation est restée inférieure à celle attendue en période normale d'activité (graphique 1).

Graphique 1. Consommation d'électricité journalière en France purgée des effets saisonniers, des jours fériés, des aléas météorologiques et des gains d'efficacité énergétique



Sources : RTE, calculs de l'auteur.

Agrégée en

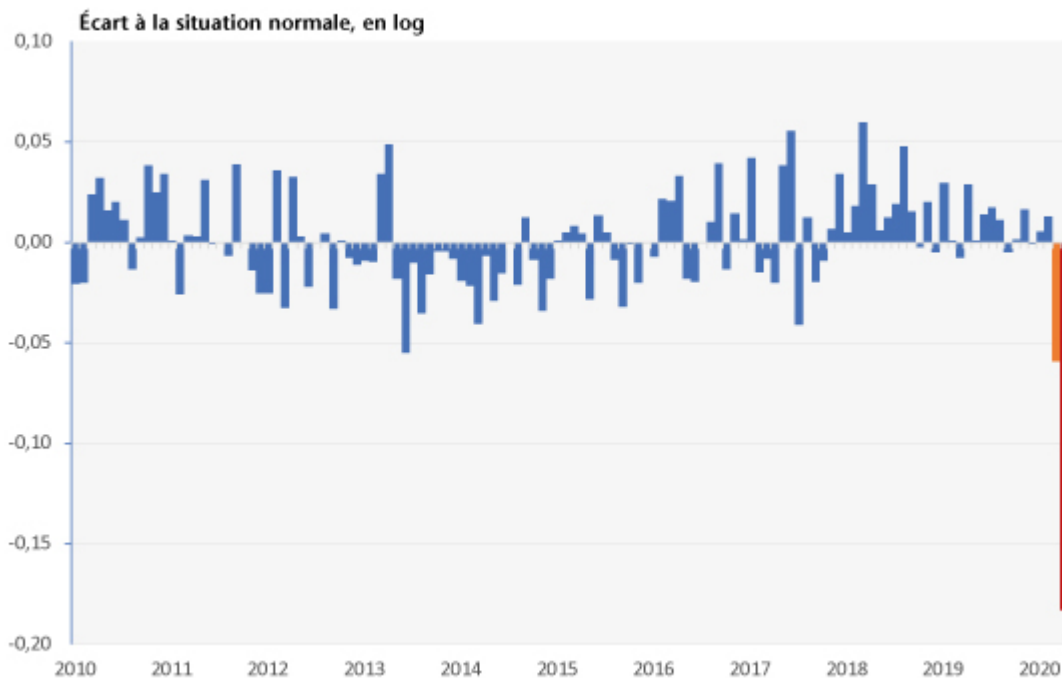
donnée mensuelle, la baisse observée au mois d'avril est la plus importante

jamais enregistrée au cours de la période analysée (graphique 2) : en avril

2020, la consommation d'électricité a été inférieure de près de 18 % par

rapport à une « situation normale ».

Graphique 2. Consommation d'électricité mensuelle en France « purgée »



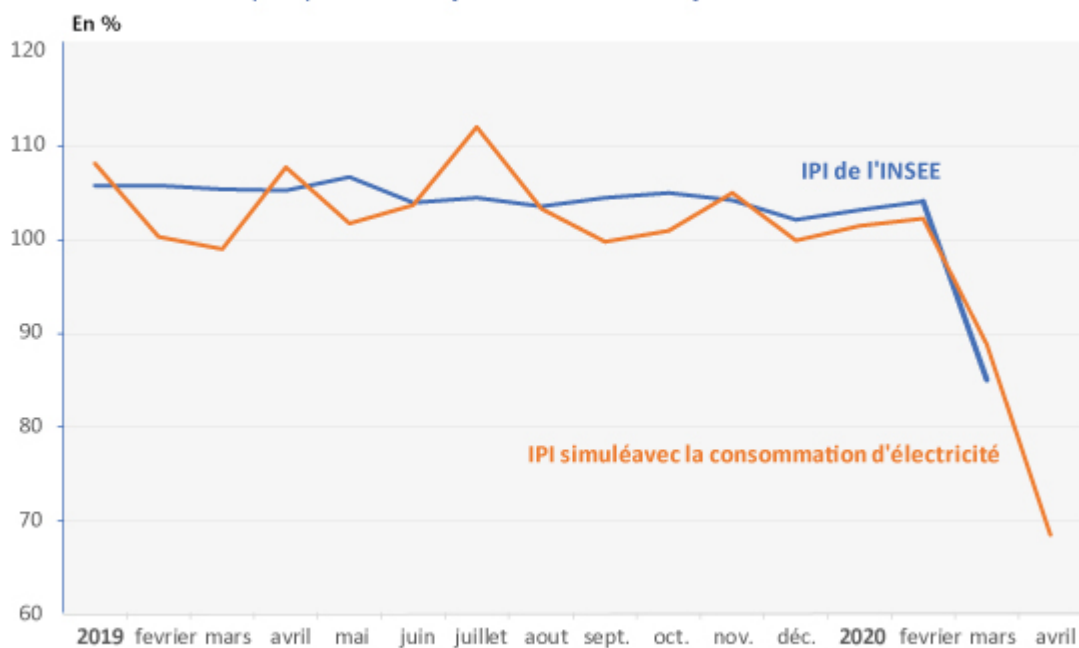
Sources : RTE, calculs de l'auteur.

Une fois corrigée de ses composantes non conjoncturelles, la consommation d'électricité permet d'expliquer une partie des variations de l'indice de production industrielle (IPI). Sur la période 2010-2019, il existe une relation de long-terme – cointégration – entre l'IPI et la consommation d'électricité[1].

Sur la base de cette relation économétrique, nous pouvons tenter d'estimer de façon anticipée l'IPI du mois d'avril 2020 qui sera publiée le 10 juin 2020. D'après nos estimations, ce dernier pourrait connaître, comme au mois de mars, une baisse d'environ 18 %, confirmant le caractère inédit de la crise depuis la création de cet indice (graphique 3).

Compte tenu du fait que l'ensemble du mois d'avril a été sous confinement contre 15 jours au mois de mars, une nouvelle baisse mensuelle de 18% ne serait pas le signe d'une chute de moindre d'ampleur comme indiqué par les [enquêtes de la Banque de France](#).

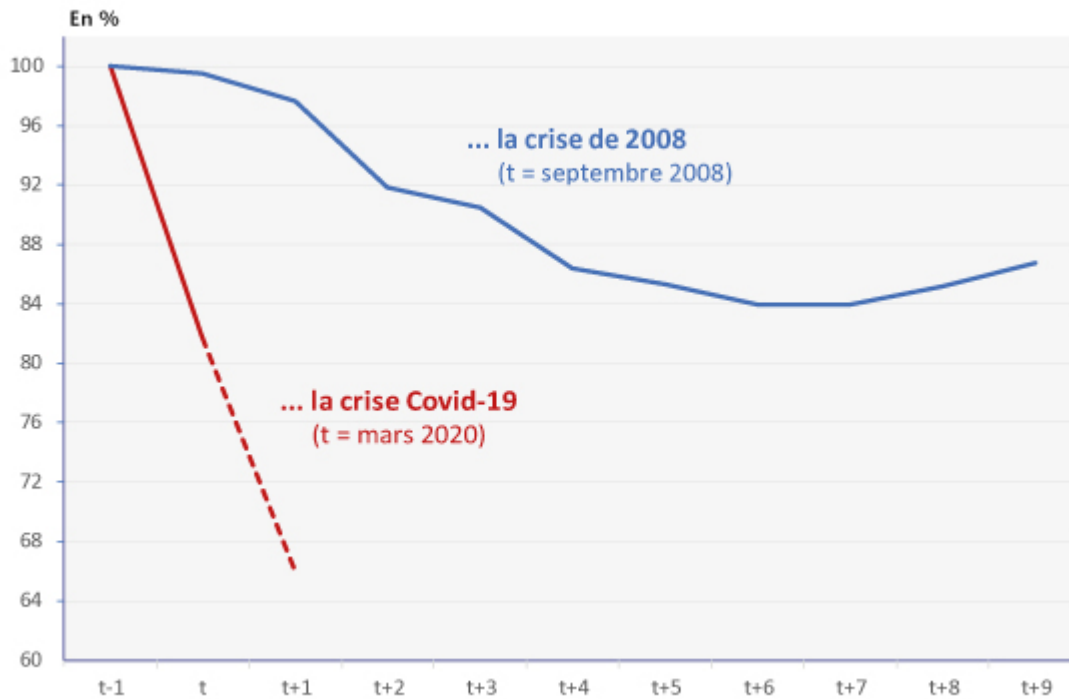
Graphique 3. Une prévision de l'IPI pour avril 2020



Sources : INSEE, calculs de l'auteur.

Cette chute après seulement 6 semaines de confinement équivaldrait à une baisse déjà deux fois supérieure à celle observée au cours des huit trimestres de la Grande Récession (graphiques 4).

Graphique 4. La baisse de l'IPI au moment de...



Sources : INSEE, calculs de l'auteur.

## L'intégration

dans un modèle économétrique estimant le PIB indique qu'une telle baisse de l'IPI correspondrait à une chute de près de 5 % du PIB mensuel, impact comparable à l'hypothèse retenue dans [l'évaluation de l'OFCE du 20 avril 2020](#).

---

[1] Cette relation de cointégration a été modifiée par rapport au post précédent qui intégrait également l'emploi industriel. Dans l'analyse qui suit, la relation de cointégration entre l'IPI et la consommation d'électricité a été estimée par la méthode DOLS (Dynamic Least Squares), le nombre de lag et de lead étant déterminé à l'aide du critère Akaike.

---

# Le passeport Covid-19 et le risque d'infection volontaire

par [Gregory Verdugo](#)

Le Covid-19 a rendu risqués les emplois en contact avec le public qui ne peuvent s'exercer à distance. Face au risque d'infection des travailleurs en première ligne, les employeurs font face au risque d'être condamnés en cas de protections insuffisantes. Ce nouveau risque pourrait changer les caractéristiques des travailleurs embauchés car la menace de poursuites crée des incitations à discriminer en choisissant les travailleurs les moins à risque pour ces postes. Tant que le virus Covid-19 circulera, nous pourrions donc assister à la montée d'une puissante nouvelle source de discrimination par le risque d'infection grave sur le marché du travail. Or selon certains épidémiologistes, le virus pourrait circuler et créer des flambées épisodiques durant 18 à 24 mois<sup>[1]</sup>, ce qui implique que le Covid-19 pourrait laisser une empreinte durable sur le marché du travail.

Quels sont les travailleurs les moins à risque ? Ce sont d'abord ceux sans co-morbidités visibles, ce qui implique que les individus victimes d'obésité pourraient voir les discriminations à leur encontre sur le marché du travail se renforcer[2]. Mais le principal groupe le moins à risque aisément identifiable est celui des plus jeunes car le risque de développer une forme grave du Covid-19 est très faible pour les moins de 30 ans[3]. Situation inédite, cette discrimination par le risque pourrait nous faire connaître pour la première fois une récession où les jeunes sont moins affectés que les plus âgés !

Mais si les plus jeunes sont moins à risque, il existe un groupe d'individus pour lesquels le risque serait encore plus faible. D'après l'expérience des autres virus, les individus ayant déjà contracté le Covid-19 disposeraient d'une immunité au moins temporaire les mettant à l'abri d'une infection future[4]. Même si cette immunité reste incertaine et controversée[5], certains employeurs pourraient vouloir tester leurs employés, en particulier ceux qui occupent les postes à risque, afin d'écartier tout risque d'infection qui serait attribué à leur activité professionnelle.

La valeur de l'information sur le statut d'immunité d'un travailleur pour un employeur est donc élevée. Elle est telle qu'elle pourrait entraîner le développement de

tests privés à faible qualité et le risque de circulation de faux certificats d'immunité. Afin d'éviter ces risques, de nombreux pays envisagent de créer des passeports d'immunité qui certifieraient qu'un travailleur a déjà contracté le Covid-19 et se trouverait, au moins à court terme, à l'abri du risque d'infection[6]. Le Chili a annoncé mettre en place une telle politique et des réflexions sont en cours dans de nombreux pays européens.

Ce passeport d'immunité devrait offrir un salaire élevé sur les marchés du travail malades du Covid-19, en particulier dans les emplois à risque, notamment ceux en contact rapproché avec des personnes infectées, comme dans les hôpitaux. Mais, en retour, dans une économie en crise, un passeport d'immunité garantissant un emploi bien rémunéré peut faire naître chez ceux les plus en difficulté une demande pour de l'infection volontaire.

La possibilité d'infection volontaire lorsque l'immunité est socialement valorisée ou économiquement rentable n'est pas seulement théorique. Dans un article publié en 2019, l'historienne Kathryn Olivarius de l'Université Stanford montre qu'elle a de nombreux précédents historiques[7]. Être reconnu comme immunisé était notamment une condition indispensable d'intégration économique lors de la colonisation des zones



tropicales, où les maladies infectieuses décimaient les colons. Dans la Nouvelle-Orléans au début du 19<sup>e</sup> siècle, les immigrants récemment arrivés, surnommés 'non-acclimatés', cherchaient ainsi à rapidement subir et survivre à la fièvre jaune dont le taux de mortalité était alors d'environ 50 %, ce qui est largement au-dessus de celui du Covid-19 actuellement estimé entre 0,3 et 1 %. Pour s'intégrer, il fallait prouver avoir survécu à l'infection et être ainsi devenu 'acclimaté'. Seulement après être devenu 'acclimaté', le risque de décès précoce étant écarté, il devenait possible d'accéder aux meilleurs emplois sur le marché du travail local, de se marier et d'accéder au crédit distribué par les banques locales.

Si un passeport d'immunité au Covid-19 voit le jour, il devrait nourrir de la même manière de dangereuses tentations à s'infecter afin de pouvoir accéder aux emplois où le risque d'infection est élevé mais le salaire est élevé. La tentation de l'auto-infection est d'autant plus forte que les conséquences de l'infection au Covid-19 sont le plus souvent bénignes. Mais l'infection volontaire peut entraîner des comportements à risque : on peut imaginer des individus tentant de s'infecter et répandant en ce faisant la maladie autour d'eux, en particulier s'ils restent asymptomatiques.

Selon

l'économiste Alex Tabarok, professeur à l'Université George Mason, une des implications de la mise en place de passeports d'immunité par les pouvoirs publics serait de devoir en même temps encadrer la demande d'infection volontaire qu'ils font naître. Les pouvoirs publics devraient offrir une possibilité d'infection par des doses modérées, dans un cadre médicalisé et en assurant un suivi médical lors d'une quarantaine suivant l'infection volontaire[8].

L'encadrement d'une infection volontaire motivée par l'obtention d'un passeport d'immunité pose évidemment des problèmes éthiques. D'abord, ce sont les individus dans les situations les plus précaires, notamment ceux les plus mis en difficulté par la récession, qui se porteront volontaires. De plus, il n'est pas certain que la supervision médicale réduise les risques de mortalité ou de séquelles graves. Surtout, l'infection volontaire contredit l'objectif politique actuel apparent qui est de freiner le plus possible l'épidémie, la possibilité d'atteindre l'immunité collective apparaissant lointaine et donc pour l'instant dangereuse.

Pour être cohérent avec l'objectif de suppression de l'épidémie, il apparaît donc nécessaire d'écarter les politiques de passeport d'immunité qui valorisent l'infection. Comme le prévoit le protocole français de

déconfinement[9], il faut également éviter que le marché privé ne supplée à cette demande et que les entreprises ne créent leur propre passeport d'immunité ou n'essayent d'acquérir l'information d'une autre manière. Même si une telle règle peut paraître paradoxale, on ne peut supprimer le risque d'auto-infection que si l'on impose une règle de non-discrimination qui interdit aux employeurs d'utiliser ou de demander les résultats des tests sérologiques pour occuper les postes à risque et qui interdit également aux employés de révéler leur statut d'immunité.

---

[1] Moore

Kristine, Marc Lipsitch, John M. Barry et Michael T. Osterholm, 2020, « The Future of the COVID-19 Pandemic: Lessons Learned from Pandemic Influenza »,

*COVID-19: The CIDRAP Viewpoint*, avril.

<https://www.cidrap.umn.edu/sites/default/files/public/download/s/cidrap-covid19-viewpoint-part1.pdf>

[2] Greve

J., 2008, « Obesity and labor market outcomes in Denmark », *Economics & Human Biology*, 6(3),

350-362. <https://doi.org/10.1016/j.ehb.2008.09.001>

[3] Verity

Robert et al., 2020, « Estimates of the severity of coronavirus disease 2019: a model-based analysis », *The Lancet infectious diseases*.

[https://doi.org/10.1016/S1473-3099\(20\)30243-7](https://doi.org/10.1016/S1473-3099(20)30243-7)

[4] Altman

Daniel M., Daniel C. Douek et Rosemary J. Boyton, 2020, « What policy makers need to know about COVID-19 protective immunity », *The Lancet*. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(20\)30985-5](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)30985-5)

[5] Voir l'avis

du 24 avril 2020 de l'Organisation Mondiale de la Santé, *Les «passeports d'immunité» dans le cadre du COVID-19*. [https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/331904/WHO-2019-nCoV-Sci\\_Brief-Immunity\\_passport-2020.1-fre.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/331904/WHO-2019-nCoV-Sci_Brief-Immunity_passport-2020.1-fre.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[6] *The*

*Guardian*, 2020, « 'Immunity passports' could speed up return to work after Covid-19 », 30 mars. <https://www.theguardian.com/world/2020/mar/30/immunity-passports-could-speed-up-return-to-work-after-covid-19>

[7]

Olivarius K., 2019, « Immunity, Capital, and Power in Antebellum New Orleans », *The American Historical Review*, 124(2), 425-455. <https://doi.org/10.1093/ahr/rhz176>

[8] Tabarrok

A., 2020, « Immunity Passes Must Be Combined With Variolation », *Marginal Revolution*, post de blog, 5 avril, <https://marginalrevolution.com/marginalrevolution/2020/04/immunity-certificates-must-be-combined-with-variolation.html>

[9]

<https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/protocole-national-de-deconfinement.pdf>

---

# Une croissance de -8% en 2020 est-elle encore possible ?

par [Eric Heyer](#)

L'Insee vient de publier [le chiffre de la croissance au premier trimestre 2020](#). D'après l'institut français de statistiques, le recul du PIB au premier trimestre a été de 5,8%, soit la plus forte baisse trimestrielle jamais enregistrée depuis 1949. S'il convient de rappeler que dans un contexte de crise économique, la première version des comptes nationaux est à prendre avec la plus grande prudence et qu'une révision significative de ceux-ci est à attendre dans les mois à venir, il ne fait cependant aucun doute qu'une fois la version définitive du premier trimestre publiée, elle effacera des tablettes la contraction du deuxième trimestre de 1968 de -5,3% observée à la suite de la plus grande grève générale (statisticiens compris) de mai-juin.

Cette première estimation de l'activité au premier trimestre confirme [notre évaluation de recul de près d'un tiers de l'activité](#) pendant la période de

confinement. Une chute de 32 % de l'activité au cours de deux semaines de confinement sur les treize semaines du premier trimestre engendrerait à elle seule une contraction de 5% du PIB trimestriel.

Dans ces conditions, le recul au deuxième trimestre devrait être d'au moins 13% dans le cas d'un retour immédiat à l'activité dès le 11 mai. Sous l'hypothèse, qui était celle du gouvernement lors de l'élaboration de [la Loi de finances rectificative pour 2020 du 25 avril](#), d'un retour progressif à la normale d'ici début septembre, le recul au deuxième trimestre devrait se situer aux alentours de -26 %. L'épargne forcée des ménages, non consommée depuis le début du confinement, qui s'établirait à près de 55 milliards à la fin du confinement (cf [OFCE](#), [BdF](#) sur ce sujet), s'élèverait fin août à près de 115 milliards d'euros, soit 8,6% de leur RdB annuel.

Pour atteindre -8% en moyenne annuelle en 2020, qui est l'hypothèse du gouvernement dans le PLFR 2020, la croissance trimestrielle au cours du second semestre devrait être de 28% ou, compte tenu du retour progressif à la normale de l'économie, de 35% au troisième trimestre et 16% au quatrième.

Comme l'indique le tableau, ce scénario suppose par ailleurs une forte désépargne des ménages au cours des quatre

derniers mois de l'année : sans désépargne, la croissance en 2020 s'établirait à -11%, le solde des APU à -11 points de PIB et la dette publique dépasserait les 120 points de PIB.

Derrière l'hypothèse de -8% du gouvernement en 2020 se cache ainsi un scénario de reprise en V. Ce rebond exceptionnel de l'économie française dès le second semestre de cette année suppose non seulement un retour progressif à la normale de l'activité en septembre mais aussi une désépargne rapide et significative des ménages au cours des quatre derniers mois de l'année alors que la crise sanitaire ne sera probablement pas résolue et que les cicatrices économiques (hausse du chômage, baisse du prix des actifs) pourraient inciter les ménages à désépargner moins vite. Enfin, ce scénario déboucherait sur un acquis de croissance de près de 19% en 2021 par rapport à 2020.

Tableau. Comment comprendre le scénario de croissance pour 2020 du gouvernement dans le PLFR 2020

|   | 2020 |     |    |    | 2020  | 2021<br>(acquis) |
|---|------|-----|----|----|-------|------------------|
|   | t1   | t2  | t3 | t4 |       |                  |
| <b>Retour progressif de l'économie à la normale début septembre sans désépargne des ménages</b>   |      |     |    |    |       |                  |
| PIB (en %)  | -5,8 | -26 | 33 | 8  | -11   | 12               |
| Solde des APU (en pts de PIB)   |      |     |    |    | -10,8 |                  |
| Dette publique (en pts de PIB)  |      |     |    |    | 124   |                  |
| <b>Scénario compatible avec le chiffre de croissance annuel du gouvernement dans le PLFR 2020</b> |      |     |    |    |       |                  |
| PIB (en %)  | -5,8 | -26 | 35 | 16 | -8    | 19               |
| Solde des APU (en pts de PIB)   |      |     |    |    | -9,0  |                  |
| Dette publique (en pts de PIB)  |      |     |    |    | 115   |                  |