



Industrie
Canada

Industry
Canada

Le processus de croissance des entreprises : la création d'emplois selon l'âge des entreprises

Projet sur les entreprises en croissance : rapport de la phase IV



**Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada**

David Halabisky

Novembre 2006

Canada

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimédia
Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada
Bureau 264D, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-948-1554
Télec. : 613-947-7155
Courriel : **production.multimedia@ic.gc.ca**

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML
(www.strategis.gc.ca/recherchepe/entreprisesencroissance).

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à **copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca**.

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N^o de catalogue lu188-35/2007F-PDF
ISBN 978-0-662-73285-3
60164

Also available in English under the title *The Growth Process in Firms: Job Creation by Firm Age*.

SOMMAIRE

La Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada a récemment mené à bien la quatrième phase de son Projet sur les entreprises en croissance. Le but était d'examiner la création d'emplois au cours de la période allant de 1993 à 2003 et de confirmer les résultats antérieurs, notamment en effectuant une enquête de suivi pour déterminer si la croissance est concentrée de façon disproportionnée dans une industrie en particulier. En outre, de nouveaux travaux ont porté sur le taux de survie des entreprises selon la taille et la catégorie de croissance et ont examiné la capacité des entreprises à maintenir leur croissance ainsi que la création d'emplois, selon l'âge.

La période visée allait de 1993 à 2003, mais les résultats ont confirmé de nombreux résultats antérieurs se rapportant à la période comprise entre 1985 et 1999, ce qui semble indiquer que la plupart des conclusions ne s'appliquent pas exclusivement à une période donnée ou à un segment du cycle économique en particulier.

Les principaux résultats ci-après confirment ceux des études antérieures :

- Plus de la moitié de la création nette d'emplois entre 1993 et 2003 est attribuable à la différence entre démarrage et fermeture continues des entreprises.
- Les entreprises à hyper croissance sont à l'origine de près de la moitié des emplois nets créés par les entreprises en exploitation continue, bien qu'elles ne représentent que 4,4 % de ces entreprises.
- Les petites entreprises ont créé 80 % des emplois nets, mais une croissance élevée n'est pas l'apanage exclusif des micro-entreprises et des autres petites entreprises.
- La croissance ne semble pas concentrée de façon disproportionnée dans une industrie en particulier.

Par ailleurs, l'étude a donné de nouveaux résultats :

- La création nette d'emplois est principalement attribuable aux très jeunes entreprises, tandis que les entreprises les plus âgées accusent la perte d'emploi la plus marquée.

- Environ 15 % des entreprises à hyper ou à forte croissance ont maintenu un niveau de croissance élevé tout au long de la période de dix ans à l'étude.
- Alors que parmi les micro-entreprises, les entreprises à forte croissance affichaient le taux de survie le plus élevé, ce sont les entreprises à croissance lente qui se classaient en tête à ce chapitre toutes catégories confondues.

Table des matières

1. Introduction	5
2. Données et méthode	7
2.1. <i>Données</i>	7
2.2. <i>Méthode</i>	8
3. Résultats	10
3.1. <i>Création d'emplois à l'échelle nationale</i>	10
3.2. <i>Création d'emplois selon la taille des entreprises et la catégorie de croissance</i>	11
3.3. <i>Création d'emplois selon l'industrie</i>	12
3.4. <i>Taux de survie des entreprises</i>	13
3.5. <i>Taux de survie des entreprises selon la catégorie de croissance</i>	15
3.6. <i>Capacité à maintenir la croissance à moyen terme</i>	16
3.7. <i>Création d'emplois selon l'âge des entreprises</i>	18
4. Analyse	21
5. Conclusion	22
6. Annexe : Résultats supplémentaires	25
6.1. <i>Création d'emplois selon l'industrie</i>	25
6.2. <i>Création d'emplois selon la taille des entreprises</i>	28
6.3. <i>Variation de la taille des entreprises à hyper ou à forte croissance, selon l'âge des entreprise</i>	28

Résultats clés de la phase IV :

Taux de survie des entreprises et création d'emplois selon l'âge des entreprises

Introduction

Au cours des années 1990, l'économie du Canada a connu des changements considérables, qui ont modifié l'environnement dans lequel évoluaient les entreprises canadiennes. Le Canada a fait des progrès marqués dans l'élimination de son déficit national et ramené le fardeau de sa dette au niveau le plus faible parmi les pays du G7. Le taux de chômage a reculé après une récession modérée au début des années 1990, et les échanges commerciaux du Canada avec l'étranger ont plus que doublé grâce à l'entrée en vigueur de plusieurs traités de libre-échange. Ces facteurs, associés à d'autres, créent à la fois de nouvelles possibilités et de nouveaux défis pour les entreprises canadiennes.

Le Projet sur les entreprises en croissance, actuellement mis en œuvre par la Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada, a pour objet d'examiner la croissance des entreprises et, plus précisément, le processus de création d'emplois. Cette quatrième phase du projet porte sur la création d'emplois et le roulement des entreprises à l'échelle nationale entre 1993 et 2003, et compare les résultats actuels avec ceux se rapportant à la période allant de 1985 à 1999. La présente étude fait également un suivi de travaux antérieurs en examinant la création d'emplois selon l'industrie. De plus, pour explorer le lien éventuel entre la croissance des entreprises et leur cycle de vie, l'étude examine le taux de survie des entreprises, leur capacité à maintenir leur croissance au fil du temps et la création d'emplois, selon l'âge des entreprises.

L'étude, réalisée en collaboration avec la Division des sciences, de l'innovation et de l'information électronique de Statistique Canada, cherche à répondre aux questions suivantes :

- Qui sont les entreprises en croissance?
- Quelle est la contribution des entreprises en croissance à la création d'emplois globale?
- Quelle est l'incidence du roulement (démarrage et fermeture d'entreprises) sur la création d'emplois?

- La croissance est-elle l'apanage exclusif de certaines industries ou régions?
- Les entreprises à croissance rapide ont-elles davantage de chances de survivre plus longtemps que celles dont la croissance est plus lente?
- Les entreprises à croissance élevée sont-elles en mesure de maintenir leur croissance sur une longue période?
- Les jeunes entreprises créent-elles davantage d'emplois que celles qui sont bien établies?

Le présent rapport analyse d'abord les données et la méthode employée, après quoi il fait état des résultats au chapitre de la création d'emplois globale. Viennent ensuite les résultats sur le taux de survie des entreprises et la création d'emplois selon l'âge des entreprises, puis une analyse des résultats et les conclusions.

L'étude présente uniquement des statistiques de diagnostic, mais on observe des liens étroits avec les politiques. La présente recherche a permis de recueillir de nouvelles données probantes sur les contextes dans lesquels les entreprises se développent, et elle réfute le mythe selon lequel une croissance vigoureuse se manifeste uniquement chez les entreprises de haute technologie ou à forte concentration de connaissances. Toutefois, elle soulève aussi des questions sur le processus de croissance proprement dit et sur la façon dont la politique devrait encourager la croissance. Pour définir les obstacles éventuels à la croissance auxquels le gouvernement peut s'attaquer, il faut renseigner les décideurs et le milieu universitaire en leur communiquant des données de référence et des faits.

Données et méthode

Données

Comme pour les phases précédentes du Projet sur les entreprises en croissance, nous avons utilisé le fichier de données du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE) de Statistique Canada. Ce fichier longitudinal couvre l'ensemble des entreprises avec employés rémunérés au Canada pour la période allant de 1993 à 2003 (ce qui élimine les problèmes d'échantillonnage). Les données du PALE font état du niveau d'emploi et de rémunération à l'échelle des entreprises, par province et par industrie, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN).

La mesure de l'emploi retenue pour la présente étude est l'*unité de travail individuelle*, qui a été utilisée tout au long de ce projet échelonné sur plusieurs années. Une unité de travail individuelle est attribuée à chaque personne qui reçoit un feuillet T4 (c'est-à-dire qui a touché un revenu à un certain moment au cours de l'année). Si une personne reçoit plus d'un feuillet T4 pendant une année donnée, son « unité » est répartie entre les employeurs au prorata des gains. Le niveau d'emploi d'une entreprise représente donc la somme de ses unités de travail individuelles.

Le principal avantage de l'unité de travail individuelle tient au fait qu'elle ne définit pas l'emploi d'après les moyennes de l'industrie comme d'autres mesures de l'emploi, par exemple l'*unité moyenne de main-d'œuvre*. Le profil des entreprises à croissance élevée ne correspond probablement pas aux modèles classiques de l'industrie en ce qui a trait aux heures de travail et à la rémunération. Toutefois, l'unité de travail individuelle a ses propres lacunes. Ainsi, comme elle ne rend pas compte des écarts dans le nombre d'heures de travail, un employé à temps partiel recevra une seule unité tout comme un employé à temps plein. En outre, l'unité de travail individuelle ne prend pas en compte les propriétaires-exploitants, à moins qu'ils ne figurent sur le registre de paie de leur propre entreprise. À l'heure actuelle, aucune mesure du travail de Statistique Canada ne permet de remédier à ces lacunes.

Méthode

La méthode retenue pour la présente étude concorde avec celle utilisée dans les phases précédentes du Projet. Premièrement, nous nous sommes limités au secteur privé, c'est-à-dire aux entreprises ne faisant pas partie des administrations publiques ni des secteurs de l'éducation ou de la santé. La Société canadienne des postes a aussi été exclue. Deuxièmement, nous n'avons retenu que les entreprises en exploitation depuis au moins une année entière, afin d'éliminer celles qui en étaient à leurs toutes premières étapes. Nous avons donc consulté les données de 1991 et de 1992 pour vérifier si les entreprises étaient en activité depuis au moins une année entière en 1993. Nous avons examiné la croissance de l'emploi au sein des entreprises en exploitation durant la période comprise entre 1993 et 2003. Les entreprises qui avaient cessé leurs activités avant la fin de cette période ou qui avaient démarré après 1993 ont été classées séparément comme des entreprises « entrantes » ou « sortantes ». Nous avons classé les entreprises en exploitation continue en fonction de la taille, de la région et de l'industrie.

De plus, nous avons classé les entreprises en fonction du rythme de croissance, d'après leurs résultats au chapitre de la création d'emplois pendant les quatre premières années de la période à l'étude (de 1993 à 1997), selon les quatre catégories suivantes :

- **entreprises à hyper croissance** : croissance de l'emploi d'au moins 150 %;
- **entreprises à forte croissance** : croissance de l'emploi se situant entre 50 et 150 %;
- **entreprises à croissance lente** : croissance de l'emploi se situant entre 0 et 50 %;
- **entreprises en décroissance** : croissance négative de l'emploi.

Plusieurs hypothèses s'imposent concernant les données utilisées dans la présente étude. Premièrement, nous avons posé comme hypothèse que les données représentent avec exactitude l'ensemble des entreprises selon la taille, la région et l'industrie.

Deuxièmement, nous supposons que les mesures correctives prises pour éliminer les faux démarrages et les fausses fermetures¹ permettent de supprimer tous ces cas. Enfin, nous faisons l'hypothèse que les anomalies ne faussent pas les résultats.

¹ Il y a un faux démarrage d'entreprise ou une fausse fermeture lorsqu'une entreprise qui fait l'objet d'une restructuration fait état de la création d'une nouvelle entreprise ou de la fermeture d'une entreprise existante. En pareil cas, il pourrait y avoir changement de nom ou ajout de nouveaux comptes de paie.

Résultats

Création d'emplois à l'échelle nationale

Le nombre d'entreprises avec employés rémunérés en activité dans le secteur privé est passé de près de 800 000 en 1993 à environ 893 000 en 2003 (voir le tableau 1). Quelque 490 000 entreprises ont cessé leurs activités au cours de cette période, tandis que 583 000 ont démarré et 310 000 sont demeurées en activité. L'entrée nette d'entreprises représentait un peu plus de 1 million d'emplois, tandis que les entreprises en exploitation continue ont créé 970 000 emplois nets. Le secteur privé a donc affiché une augmentation de près de 2 millions d'emplois au cours de cette période.

Tableau 1 : Création d'emplois globale, Canada, de 1993 à 2003

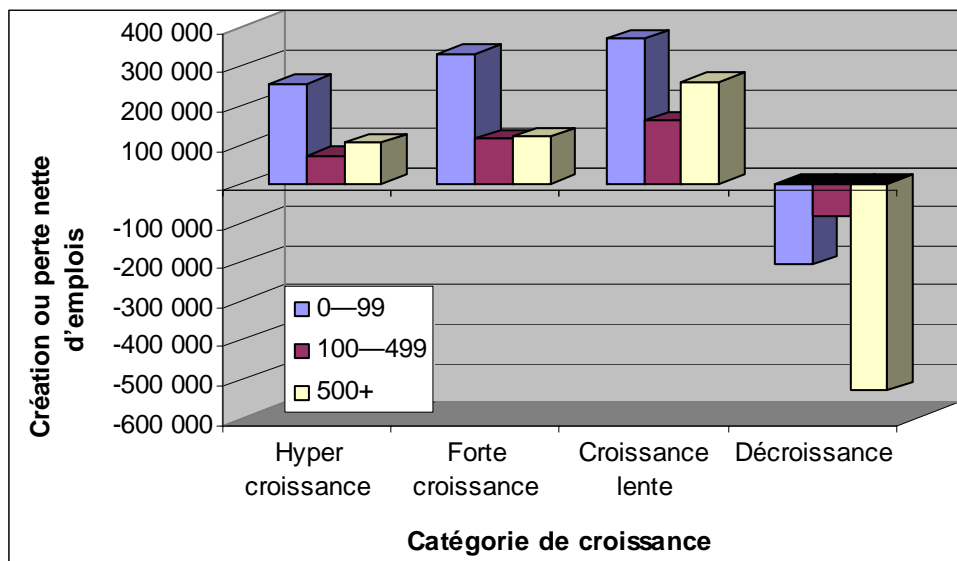
	Nombre d'entreprises	Création ou perte nette d'emplois	
Ensemble des entreprises en 1993	799 335		
Ensemble des entreprises en 2003	893 067		
Création nette d'emplois		1 979 302	
Entreprises qui n'étaient pas en exploitation en 1993 mais qui l'étaient en 2003 (démarrages)	582 863		3 751 862
Entreprises qui étaient en exploitation en 1993 mais non en 2003 (fermetures)	489 131		-2 739 139
Effet net des démarrages et des fermetures	93 732	1 012 723	
Entreprises en exploitation continue (en 1993 et en 2003)	310 204	966 579	
Entreprises à hyper croissance	(4 %) 13 586	(45 %)	431 778
Entreprises à forte croissance	(13 %) 39 269	(59 %)	565 665
Entreprises à croissance lente	(41 %) 127 920	(82 %)	791 456
Entreprises en décroissance	(42 %) 129 429	(85 %)	-822 320

Les entreprises en exploitation continue ont été classées dans une catégorie de croissance en fonction de leurs résultats au chapitre de la création d'emplois au cours des quatre premières années de la période à l'étude. Les entreprises à hyper croissance, soit un peu plus de 4 % des entreprises en exploitation continue, sont à l'origine de 45 % des emplois nets créés par ces dernières. Les entreprises à forte croissance ont également joué un rôle important dans la création d'emplois, puisqu'elles sont à l'origine de 59 % des emplois nets créés alors qu'elles représentaient seulement 13 % des entreprises en exploitation continue. Dans les catégories des entreprises à croissance lente et des entreprises en décroissance, qui représentaient chacune un peu plus de 40 % des entreprises en exploitation continue, la création et la perte d'emplois s'annulent (82 % et 85 %, respectivement).

Création d'emplois selon la taille des entreprises et la catégorie de croissance

La figure 1 illustre la répartition des emplois nets créés selon la taille des entreprises et la catégorie de croissance. Les entreprises de petite et de moyenne taille ont généré respectivement près de 80 % et plus du quart de ces emplois, tandis que les grandes entreprises accusent une perte, réduisant ainsi de 5 % le nombre total d'emplois nets créés. Les micro-entreprises (comptant de 1 à 4 employés, non montrées dans la figure 1) ont aussi contribué de façon marquée à la création d'emplois, générant environ 20 % des emplois nets créés par les entreprises en exploitation continue au cours de la période visée. Ces résultats corroborent ceux de travaux antérieurs couvrant la période de 1985 à 1999, durant laquelle les petites entreprises avaient été à l'origine de la majeure partie de la création nette d'emplois, tandis que celles de taille moyenne avaient généré environ le tiers des emplois attribuables aux petites entreprises et que les grandes entreprises avaient accusé une perte à ce chapitre.

Figure 1 : Création nette d'emplois selon la taille des entreprises et la catégorie de croissance, Canada, de 1993 à 2003



Les entreprises à hyper ou à forte croissance, qui représentaient moins de 7 % des entreprises en 1993, ont créé 1 million d'emplois, soit environ la moitié de la création nette d'emplois de 1993 à 2003. Elles ont ainsi plus que compensé la perte nette

d'emplois enregistrée par les entreprises en décroissance. Avec près de 800 000 emplois créés, les entreprises à croissance lente ont aussi contribué de façon appréciable à la création nette d'emplois. En revanche, les entreprises en décroissance ont enregistré une perte de plus de 820 000 emplois, soit un peu plus que les emplois créés par les entreprises à croissance lente.

La création nette d'emplois par les entreprises à hyper ou à forte croissance ou à croissance lente est principalement attribuable aux entreprises de petite taille. Cependant, les moyennes et grandes entreprises n'étaient pas en reste – ensemble, elles sont à l'origine de la majeure partie des nouveaux emplois nets créés par les entreprises à croissance lente. Toutes les entreprises en décroissance ont aboli des emplois, principalement les grandes entreprises, qui sont à l'origine de 65 % de la perte nette d'emplois par les entreprises en décroissance. Les petites et les moyennes entreprises représentent quant à elles 25 % et 10 % respectivement des emplois perdus par les entreprises en décroissance. On trouvera en annexe des résultats supplémentaires selon la taille des entreprises.

Création d'emplois selon l'industrie

Comme dans le cadre de travaux antérieurs couvrant la période de 1985 à 1989, la création d'emplois selon l'industrie a été examinée au niveau des codes à trois chiffres du SCIAN. Parmi les entreprises à hyper ou à forte croissance, celles de l'industrie des services aux entreprises dominant avec 18 % de la création d'emplois. Les trois premières industries ne représentent que 30 % de la création d'emplois par les entreprises à hyper ou à forte croissance, soit une légère augmentation par rapport au taux de 25 % enregistré entre 1985 et 1989. Par conséquent, la création nette d'emplois est répartie entre un grand nombre d'industries. Il semble donc qu'aucune industrie n'était prédisposée à une croissance élevée. On trouvera en annexe des résultats plus détaillés sur la création d'emplois selon l'industrie.

Taux de survie des entreprises

La survie des entreprises est influencée par de nombreux facteurs, notamment l'emplacement géographique, le type d'industrie ainsi que la taille et l'âge de l'entreprise. En outre, plusieurs facteurs du marché peuvent influencer grandement sur leur taux de survie, par exemple le nombre de concurrents et d'entreprises entrantes de même que les conditions du marché et la conjoncture économique en général.

Le tableau 2 indique le taux de survie² pour la cohorte des entreprises entrantes de 1994, selon la taille des entreprises, pour les neuf premières années d'exploitation. Les micro-entreprises de la cohorte de 1994 avaient légèrement plus de chances de survivre une année que les autres petites entreprises, mais cette tendance s'inverse après la première année. Le taux de survie des entreprises de taille moyenne était inférieur à celui des autres petites entreprises (à l'exception des micro-entreprises) au cours de la période de neuf ans. Les grandes entreprises affichaient généralement le taux de survie le plus élevé, sauf au cours de la première année et à partir de la septième. Il est quelque peu étonnant que les entreprises de taille moyenne aient eu le taux de survie le plus faible, car on s'attendait à ce que ce taux augmente en même temps que la taille des entreprises. Il est possible que les moyennes entreprises démenagent aux États-Unis plus souvent que celles des autres catégories. Or, ces départs seraient considérés comme des fermetures dans les données canadiennes.

Tableau 2 : Taux de survie des entreprises pour la cohorte d'entreprises entrantes de 1994, selon la taille des entreprises

Taille des entreprises	Nombre d'années (%)								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Micro-entreprises (1-4)	71,8	54,5	45,7	39,7	35,1	31,5	28,4	25,8	23,2
Autres petites entreprises (5-99)	70,4	56,7	48,4	42,3	37,9	34,4	31,4	28,8	26,4
Moyennes entreprises (100-499)	55,9	48,4	42,6	37,7	32,4	28,7	25,7	22,4	19,7
Grandes entreprises (500+)	65,7	57,0	51,2	45,7	39,7	34,6	30,3	27,7	23,7
Total	71,3	54,8	46,1	40,1	35,5	31,9	28,9	26,3	23,7

² Nous avons calculé le taux de survie en suivant les entreprises entrantes au fil du temps. Après avoir identifié les entreprises entrantes de chaque année, nous les avons suivies d'année en année sur une base individuelle pour voir combien étaient encore en exploitation. Le taux de survie correspond à la proportion d'entreprises entrantes encore en activité après une période donnée. Nous supposons que les cas de faux démarrages et de fausses fermetures d'entreprises sont tous détectés et corrigés. Toutefois, nous avons traité les fusions au cas par cas, car chacune est unique.

Comme nous l'avons mentionné, l'industrie pourrait avoir une incidence appréciable sur le taux de survie des entreprises, car chaque industrie se caractérise par une structure de marché et une dynamique de la concurrence qui lui sont propres. Le tableau 3 présente les taux de survie pour les cohortes d'entreprises entrantes de 1994, selon l'industrie, pendant les neuf premières années d'exploitation. Comme on s'y attendait, le taux de survie des entreprises était plus élevé dans les industries publiques, probablement parce que ces entreprises évoluent souvent dans des marchés non concurrentiels. Les entreprises des industries de services affichaient au début un taux de survie plus élevé que celles des industries de production de biens, mais l'écart entre les deux groupes diminuait avec le temps et, après sept ans, les taux de survie étaient pratiquement identiques. Cette différence est probablement attribuable aux coûts de fonctionnement moindres dans les industries de services qui, généralement, misent davantage sur les connaissances et ont moins de capitaux que celles de la production de biens.

Tableau 3 : Taux de survie des entreprises pour la cohorte d'entreprises entrantes de 1994, selon l'industrie

Secteur	Nombre d'années (%)								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Industries publiques	78,2	66,7	59,6	54,4	50,1	46,8	43,9	41,1	38,5
Industries de production de biens	69,0	52,5	44,6	39,2	35,1	31,9	29,1	26,5	23,9
Industries de services	75,0	57,6	48,2	41,6	36,6	32,7	29,4	26,6	23,8
Ensemble des industries	71,3	54,8	46,1	40,1	35,5	31,9	28,9	26,3	23,7

L'emplacement géographique peut aussi influencer sur le taux de survie des entreprises. Les taux de survie selon la région, pour la cohorte des entreprises entrantes de 1994, sont présentés au tableau 4. La vigueur économique d'une région se reflète dans le taux de survie : les entreprises de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de l'Ontario et du Québec affichaient les taux de survie les plus élevés, tandis que celles des provinces de l'Atlantique et des Prairies (Manitoba et Saskatchewan) enregistraient les taux les plus faibles.

Tableau 4 : Taux de survie des entreprises pour la cohorte des entreprises entrantes de 1994, selon la région

Région	Nombre d'années (%)								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Canada	71,3	54,8	46,1	40,1	35,5	31,9	28,9	26,3	23,7
Atlantique	58,9	43,6	36,0	30,7	26,8	23,8	21,3	19,3	17,1
Québec	74,2	56,0	46,8	40,7	36,3	32,6	29,6	27,1	24,8
Ontario	74,7	57,8	49,0	42,8	38,2	34,4	31,2	28,5	25,6
Prairies	63,2	49,4	41,6	35,9	31,7	28,5	25,7	22,9	20,2
Alberta	72,3	56,8	48,8	42,9	38,2	34,6	31,5	28,6	25,7
Colombie-Britannique	74,7	57,7	48,7	42,1	37,0	32,9	29,6	26,7	24,0

Taux de survie des entreprises selon la catégorie de croissance

Nous avons examiné le taux de survie des entreprises selon la catégorie de croissance pour déterminer si ce facteur a une influence. Les entreprises devaient être en activité à la fin de la période de classification (1993-1997) pour être classées dans une catégorie de croissance. Celles qui étaient encore en exploitation à la fin de cette période mais non en 1998 figurent en tant qu'entreprises sortantes dans la colonne « 0 »; en 1998, près de 8 % des entreprises avaient cessé leurs activités. Environ 63 % des entreprises en exploitation après la période de classification l'étaient encore en 2003.

Le tableau 5 présente les taux de survie des entreprises selon la taille et la catégorie de croissance. Ces taux varient d'une catégorie de croissance à l'autre, reflétant ainsi des niveaux de risque différents associés à chaque niveau de croissance. Au cours de l'année 0, on n'observe guère d'écart entre les entreprises à hyper croissance, à forte croissance ou à croissance lente en ce qui a trait au taux de survie, alors que les entreprises en décroissance accusent un certain retard. Toutefois, le taux de survie des entreprises à hyper croissance a diminué au fil du temps par rapport à celui des entreprises à forte croissance ou à croissance lente, qui affichaient dès 2003 les taux les plus élevés. Ces résultats donnent à penser qu'il pourrait y avoir compromis entre survie et croissance.

Tableau 5 : Taux de survie des entreprises encore en exploitation à la fin de la période de classification (1993-1997), de 1997 à 2003

		Nombre d'années						(Encore en exploitation)
		0	1	2	3	4	5	
Toutes les entreprises	Hyper croissance	94,9	88,6	82,9	77,7	72,8	68,2	63,5
	Forte croissance	96,4	91,2	86,2	81,7	77,2	73,1	68,9
	Croissance lente	95,2	89,6	84,5	79,8	75,4	71,3	66,9
	Décroissance	89,1	82,4	76,7	71,7	67,3	63,2	59,0
	Total	92,6	86,5	81,1	76,3	71,8	67,7	63,4
Micro-entreprises (de 1 à 4 employés)	Hyper croissance	94,1	87,2	81,1	75,7	70,6	65,8	60,8
	Forte croissance	95,3	89,2	83,7	78,5	73,7	69,1	64,4
	Croissance lente	93,0	85,9	79,5	74,0	68,7	63,9	58,8
	Décroissance	85,9	78,0	71,5	65,9	60,9	56,4	51,6
	Total	90,7	83,4	77,1	71,6	66,6	61,9	57,0
Autres petites entreprises (de 5 à 99 employés)	Hyper croissance	97,9	93,3	88,6	84,2	79,9	75,6	71,9
	Forte croissance	98,4	94,8	90,7	87,1	83,3	79,9	76,4
	Croissance lente	98,5	94,8	91,3	87,7	84,3	81,1	77,8
	Décroissance	91,7	85,6	80,4	75,9	71,7	68,0	64,1
	Total	94,8	89,8	85,2	81,1	77,2	73,7	70,0
Moyennes entreprises (de 100 à 499 employés)	Hyper croissance	97,6	94,0	89,2	84,4	80,5	76,0	72,4
	Forte croissance	97,7	94,3	90,8	86,9	82,9	80,4	77,5
	Croissance lente	98,4	95,6	92,3	89,2	86,2	83,5	80,1
	Décroissance	93,9	89,2	85,3	80,9	76,8	73,1	69,7
	Total	96,2	92,4	88,7	84,9	81,2	78,0	74,6
Grandes entreprises (500 employés ou plus)	Hyper croissance	98,8	95,4	93,9	92,0	89,0	85,9	81,0
	Forte croissance	99,1	97,0	95,0	92,7	90,3	88,0	84,3
	Croissance lente	98,9	97,8	95,4	93,3	90,9	88,5	86,2
	Décroissance	96,0	93,6	90,4	87,8	84,0	81,4	78,9
	Total	97,4	95,4	92,7	90,3	87,2	84,6	82,0

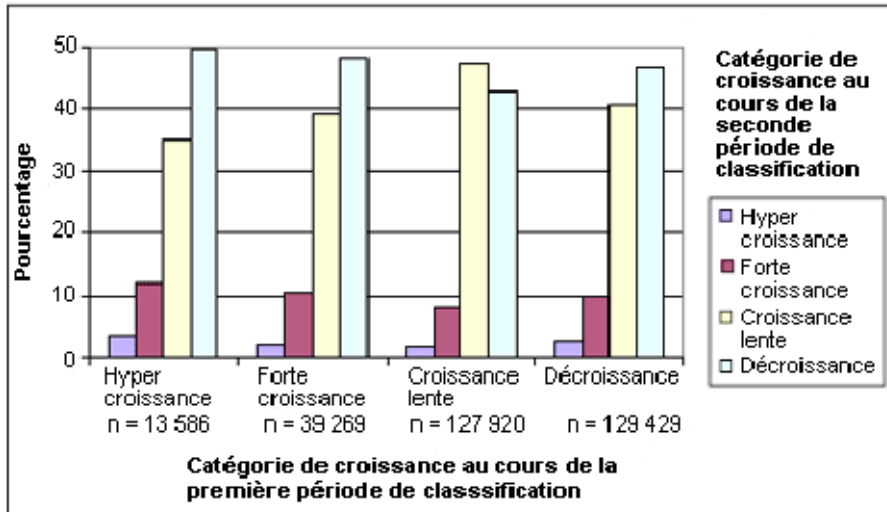
Capacité à maintenir la croissance à moyen terme

Selon la méthode utilisée dans la présente étude, nous avons classé les entreprises en catégories de croissance selon la croissance enregistrée au cours des quatre premières années de la période allant de 1993 à 2003 et nous les avons suivies pendant le reste de la période. Bien que nous connaissions les résultats globaux des différentes catégories de croissance, il est possible que la croissance de certaines entreprises ait évolué différemment du groupe. C'est pourquoi nous avons ajouté une seconde période de classification à la fin de la période pour déterminer si les entreprises avaient gardé le même rythme de croissance depuis le début de la période. Cette seconde période de classification s'échelonnait de 1999 à 2003.

La figure 2 illustre la répartition des entreprises pendant la seconde période de classification (1999-2003) par rapport à la première (1993-1997). On constate que, sur les 13 000 entreprises à hyper croissance au cours de la première période de classification, moins de 4 % se trouvaient encore dans cette catégorie pendant la seconde; environ 12 %

enregistraient une forte croissance, tandis que 35 % et 50 % étaient devenues respectivement des entreprises à croissance lente ou en décroissance.

Figure 2 : Répartition des catégories de croissance au cours de la seconde période de classification par rapport à la première, Canada, de 1993 à 2003



La répartition était étonnamment similaire dans les quatre catégories de croissance. Près de la moitié des entreprises à hyper croissance pendant la première période de classification ont connu une décroissance au cours de la seconde, tout comme les entreprises à forte croissance. Moins de 5 % des entreprises à hyper ou à forte croissance pendant la première période de classification ont affiché une hyper croissance au cours de la seconde. Un peu plus de 10 % des entreprises à hyper ou à forte croissance ont enregistré une forte croissance au cours de la seconde période de classification. Parmi les entreprises à croissance lente, près de la moitié n'ont pas changé de catégorie d'une période à l'autre, tandis qu'un peu plus de 40 % ont connu une décroissance au cours de la seconde période. En revanche, environ 10 % des entreprises à croissance lente pendant la première période de classification ont enregistré une hyper croissance ou une forte croissance au cours de la seconde.

La répartition, au cours de la seconde période de classification, des entreprises qui étaient en décroissance au cours de la première a été la plus surprenante. Près de 13 % des entreprises en décroissance pendant la première période étaient devenues des entreprises à hyper ou à forte croissance au cours de la seconde, environ 40 % ont connu

une amélioration et amorcé une croissance lente et 47 % ont poursuivi leur décroissance. D'après ces données, la moitié des entreprises en décroissance ont pu remédier à leurs points faibles ou se réinventer, probablement en améliorant leur efficacité, en lançant de nouveaux produits ou de nouveaux services ou en pénétrant de nouveaux marchés.

La répartition selon les régions montre que partout, sauf en Alberta et en Colombie-Britannique, les résultats correspondent à ceux obtenus à l'échelle du Canada. La forte croissance économique de l'Ouest du Canada au cours de la période apparaît clairement dans les résultats, qui montrent que les entreprises à hyper ou à forte croissance de ces deux provinces étaient plus nombreuses au cours de la seconde période de classification et celles en décroissance, moins nombreuses. La vigueur économique de la région joue un rôle important dans le démarrage et la fermeture d'entreprises et dans la croissance des entreprises en exploitation continue car la plupart des entreprises, particulièrement celles de petite taille, exercent leurs activités sur un marché très local.

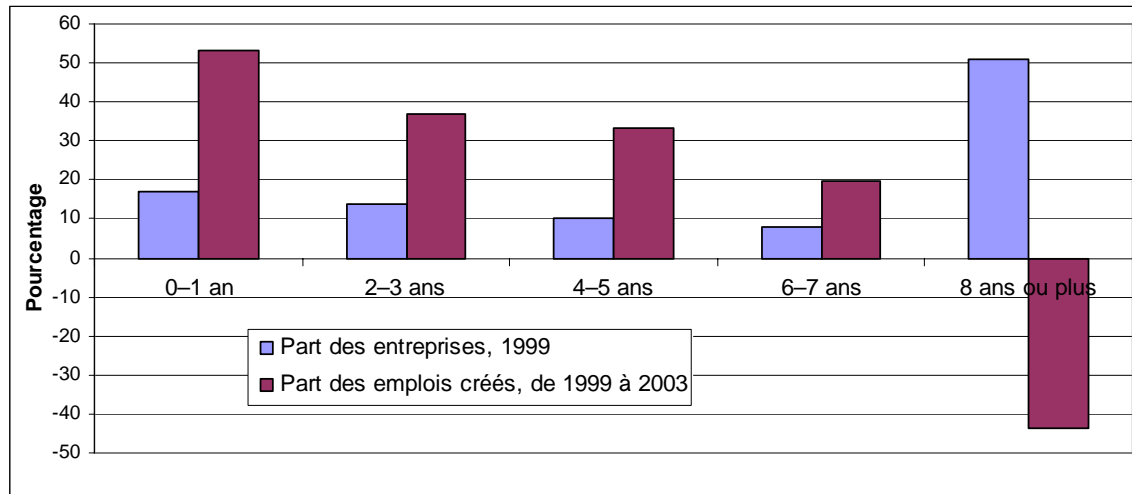
Création d'emplois selon l'âge des entreprises

Les deux sections précédentes montrent des façons de comparer les catégories de croissance. Toutefois, comme ces comparaisons incluent toutes les entreprises en exploitation en 1993, on ne prend pas en compte leur âge, qui devrait influencer grandement sur le niveau de création d'emplois. Étant donné que le fichier du PALE ne renferme aucune variable sur l'âge des entreprises, nous en avons élaboré une pour 1999 en utilisant les données de 1993 à 1999, afin de mesurer la création d'emplois selon l'âge des entreprises entre 1999 et 2003. Nous avons soustrait de 1999 la première année d'exploitation des entreprises et suivi leur croissance de 1999 à 2003. Nous ne connaissons pas l'année de démarrage des entreprises déjà en activité en 1993, c'est pourquoi nous les avons classées dans la catégorie « 8 ans ou plus ». Les catégories de croissance ont été définies de la manière expliquée tout au long du présent rapport.

La figure 3 illustre la répartition des entreprises en 1999 et la création nette d'emplois entre 1999 et 2003 selon l'âge des entreprises. Comptant environ la moitié des entreprises, le groupe « 8 ans ou plus » était le plus nombreux, suivi des entreprises âgées

de 0 à 1 an, qui formaient près de 20 % de l'ensemble. Venaient ensuite les autres cohortes, qui représentaient une proportion légèrement plus faible d'une cohorte à l'autre.

Figure 3 : Répartition des entreprises et création nette d'emplois, selon l'âge des entreprises, Canada, de 1999 à 2003

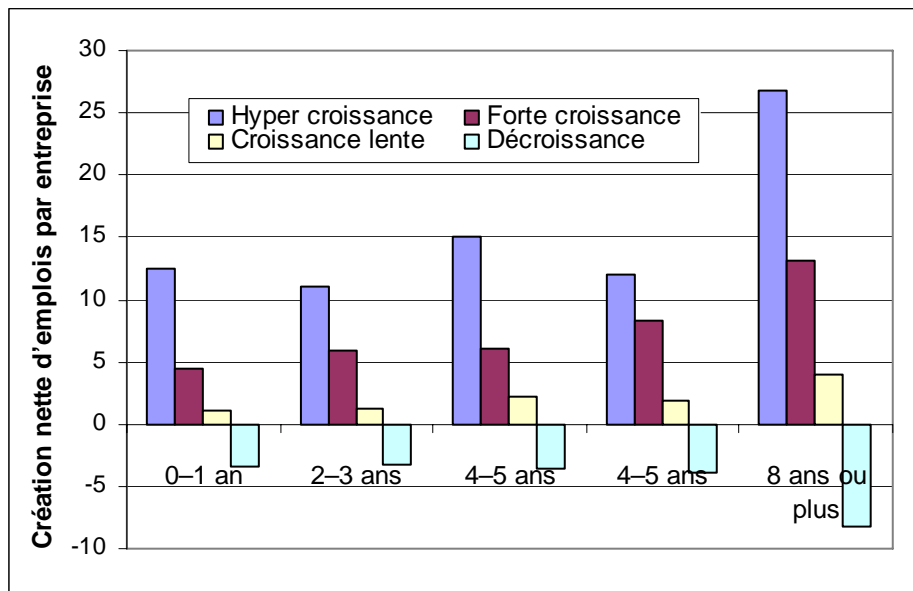


Conformément aux résultats antérieurs se rapportant à la période comprise entre 1985 et 1999, la majorité des entreprises font partie de la cohorte la plus âgée. Ceci n'a rien d'étonnant, car cette cohorte comprend toutes les entreprises ayant démarré leurs activités en 1993 ou plus tôt. En outre, la répartition des emplois nets créés concorde aussi avec les résultats antérieurs selon lesquels la création d'emplois est attribuable en majeure partie aux jeunes entreprises, tandis que la perte d'emplois touche principalement les entreprises plus âgées. Les entreprises les plus jeunes ont généré près de 55 % des emplois nets créés par les entreprises en exploitation entre 1999 et 2003. Les entreprises des cohortes de 2 et 3 ans et de 4 et 5 ans sont à l'origine de 37 % et 33 %, respectivement, des emplois nets créés. Celles de la cohorte de 6 et 7 ans sont responsables de 20 % de la création nette d'emplois, tandis que celles âgées de 8 ans ou plus ont perdu des emplois équivalant à 43 % de la création nette d'emplois globale.

Toutefois, la situation est plus complexe que ne semble l'indiquer la figure 3. Ainsi, comme le montre la figure 4, le nombre moyen d'emplois nets créés par entreprise selon la catégorie de croissance et l'âge des entreprises et, comme il fallait s'y attendre, le nombre d'emplois créés ou perdus dans chaque catégorie de croissance va en augmentant

à mesure que les cohortes prennent de l'âge. Comme les entreprises sont généralement de plus grande taille dans les cohortes les plus âgées, les critères de croissance impliquent, par définition, que ces entreprises devraient créer davantage d'emplois. De toute évidence, on ne peut conclure que toutes les entreprises âgées coupent des emplois. Toutefois, en raison de la répartition des entreprises entre les catégories de croissance, la cohorte la plus âgée génère une perte nette d'emplois.

Figure 4 : Moyenne de la création nette d'emplois par entreprise, selon la catégorie de croissance et l'âge des entreprises, Canada, de 1999 à 2003



Analyse

Tous ces résultats étant fondés sur la croissance mesurée d'après l'emploi, ils pourraient être différents si la croissance était mesurée en fonction du revenu. La méthode retenue présente un avantage, car elle réduit la variation entre les industries et au fil du temps étant donné que l'emploi est moins volatil que le revenu. Toutefois, certains chercheurs préfèrent mesurer la croissance en fonction du revenu, parce que l'on peut davantage lui attribuer une valeur, ce qui fait ressortir plus directement la contribution de la croissance à l'économie, notamment au produit intérieur brut (PIB).

Une deuxième contrainte se rapporte plus directement à la mesure de l'emploi. Comme toutes les mesures de l'emploi actuellement disponibles, l'unité de travail individuelle, en l'occurrence une variable dérivée, ne permet pas de prendre en compte le nombre d'heures de travail de chaque employé. Par conséquent, il est possible que l'on observe une croissance de l'emploi lorsqu'une entreprise modifie son ratio entre employés à temps plein et à temps partiel.

Malgré ces limites, les résultats de l'étude ont plusieurs répercussions sur les politiques. Premièrement, il est évident que des entreprises à hyper croissance ont un taux de survie plus faible que les entreprises qui connaissent une croissance ambitieuse mais contrôlée. Ce constat porte à croire que des risques appréciables sont associés à des niveaux de croissance extrêmes, si bien qu'il n'est peut-être pas optimal d'encourager les entreprises à viser une croissance très forte, car ces entreprises sont plus susceptibles de fermer leurs portes et, par conséquent, de couper des emplois.

En plus de comporter des risques, une croissance très élevée semble de courte durée. Environ la moitié des entreprises à hyper croissance ont connu une décroissance (dans le nombre d'emplois) après la première période de classification (1993-1997) et seulement 3,5 % répondaient encore aux critères d'hyper croissance pendant la seconde (1999-2003), ce qui montre la grande difficulté de maintenir une croissance très élevée sur une longue période. Comme les entreprises à forte croissance étaient plus susceptibles que celles à hyper croissance de connaître une croissance positive pendant toute la période de dix ans, elles ont plus de chances de contribuer à la création nette d'emplois à

moyen et à long terme. Ces résultats laissent donc entendre qu'une hyper croissance n'est sans doute pas l'objectif le plus souhaitable, car même s'il est atteint, les avantages en découlant sont de courte durée. Toutefois, les résultats au chapitre de la croissance du revenu pourraient brosser un tableau différent.

Comparativement aux statistiques d'autres pays, les données recueillies dans le cadre de la présente étude indiquent que les entreprises âgées ont davantage contribué à la création d'emplois au Canada qu'elles ne le font aux États-Unis et en Europe. La création d'emplois demeure toutefois principalement attribuable aux jeunes entreprises au cours de leurs premières années d'exploitation, ce qui porte à croire que la croissance est de courte durée, parce que la contribution nette à la création d'emplois diminue à mesure que l'entreprise prend de l'âge. Le Canada se classe dans le peloton de tête en matière de création d'entreprises, mais ces résultats montrent que l'on pourrait améliorer l'appui aux entreprises tout au long de leur cycle de vie.

Plusieurs résultats de la présente étude donnent à penser que l'innovation peut s'avérer essentielle pour la croissance des entreprises. La création d'emplois est principalement attribuable aux jeunes entreprises, souvent mises sur pied pour exploiter une idée ou un procédé nouveau. De plus, un grand nombre d'entreprises qui étaient en décroissance au début de la période à l'étude ont pu renverser la vapeur et prendre leur essor pendant les quatre dernières années de la période. Il se peut que ces entreprises aient été en mesure de se redresser en innovant d'une manière ou d'une autre.

Conclusion

La phase IV du Projet sur les entreprises en croissance portait sur la période allant de 1993 à 2003. Nous avons examiné la création d'emplois non seulement selon la catégorie de croissance et la taille des entreprises, mais aussi selon l'âge des entreprises et l'industrie, de même que la survie des entreprises et leur capacité à maintenir leur taux de croissance. Nous nous sommes également penchés sur le taux de survie des entreprises selon la catégorie de croissance et sur la mesure dans laquelle les entreprises à croissance élevée étaient parvenues à maintenir leur croissance sur une période de dix ans. Notre étude a confirmé un grand nombre de résultats antérieurs du Projet, se rapportant à la

période comprise entre 1985 et 1999, ce qui permet d'en déduire que les résultats ne sont probablement pas liés à une période déterminée. Toutefois, les données comportent certaines limites qu'il faut prendre en compte pour s'assurer d'interpréter les résultats dans le contexte approprié.

Comme il ressort de travaux antérieurs, un petit nombre d'entreprises à croissance élevée sont à l'origine de la majeure partie des emplois nets créés. La majorité de ces entreprises étaient de petite taille, mais une croissance élevée n'est pas l'apanage exclusif des micro-entreprises et autres petites entreprises, et les entreprises à croissance élevée de taille moyenne ou grande étaient à l'origine de 20 % de la création nette d'emplois. En outre, bien que les très jeunes entreprises aient créé le plus d'emplois nets, celles de tous les autres groupes d'âge ont beaucoup contribué à la création nette d'emplois. Ces résultats corroborent ceux d'études antérieures qui portaient sur la période allant de 1985 à 1999. En revanche, les données des États-Unis indiquent que seules les entreprises les plus jeunes créent des emplois³.

Les résultats montrent que les entreprises en décroissance ont le taux de survie le moins élevé, devant les entreprises à hyper croissance. Cela semble indiquer qu'une stratégie visant une croissance élevée comporte un risque accru et que la survie et la croissance progressent au détriment l'une de l'autre. Les entreprises à forte croissance ont enregistré le taux de survie le plus élevé, suivies de près par celles à croissance lente. De plus, seulement 15 % des entreprises à hyper ou à forte croissance ont maintenu leur taux de croissance pendant les dix années à l'étude; près de la moitié d'entre elles ont connu une décroissance au cours de la deuxième moitié de la période. Fait étonnant, ce résultat s'applique aussi aux entreprises à croissance lente ou en décroissance. Parmi celles qui étaient en décroissance pendant la première période de classification (1993-1997), près de 15 % ont connu une hyper ou une forte croissance au cours de la seconde (1999-2003).

La présente étude continue de jeter de la lumière sur la dynamique de la création d'emplois et sur le rôle des entreprises à croissance élevée, mais les études à venir

³ Acs, Zoton, J. « Entrepreneurship (What's the big deal) and the Macro economy in the 21st Century, Understanding Entrepreneurship: Issues and Numbers », Paris, OCDE, octobre 2005.

doivent reposer sur le jumelage des fichiers et l'ajout de données supplémentaires au fichier actuel du PALE. En ajoutant les revenus qui figurent dans les fichiers sur l'impôt des sociétés, on pourrait comparer la croissance selon le revenu et selon l'emploi. Cela permettrait également de calculer par approximation la productivité (revenu par employé) et de comparer le niveau de productivité ainsi que les changements à ce chapitre pour les différentes tailles d'entreprises et au fil du temps. On pourrait par ailleurs utiliser les employés comme unité d'étude et examiner la possibilité de corriger les données pour le travail à temps partiel. En jumelant le fichier du PALE et les enquêtes sur l'innovation de Statistique Canada, on pourrait mieux comprendre l'incidence du comportement en matière d'innovation sur les résultats, la croissance et la survie des entreprises. Une étude de suivi pourrait examiner plus à fond le compromis entre croissance et risque.

ANNEXE : Résultats supplémentaires

Création d'emplois selon l'industrie

Nous avons examiné en détail la création d'emplois selon l'industrie pour valider les résultats de travaux antérieurs couvrant la période comprise entre 1985 et 1999. On compte 104 industries au niveau des codes à trois chiffres du SCIAN, si bien qu'il a été difficile de dévoiler les données en raison des exigences de confidentialité. Pour éviter de supprimer de l'information, nous avons regroupé les données au niveau des codes à deux chiffres du SCIAN, ce qui ramené à 70 le nombre d'industries.

Le tableau A1 montre les 25 industries où les entreprises à hyper ou à forte croissance ont créé le plus d'emplois nets. Comme dans la phase antérieure de l'étude, qui portait sur la période allant de 1985 à 1999, l'industrie des services aux entreprises a dominé au chapitre de la création nette d'emplois. Cette industrie est à l'origine de 18 % de la création nette d'emplois entre 1993 et 2003 par les entreprises à hyper ou à forte croissance, soit une proportion légèrement supérieure à sa représentation au sein des entreprises à croissance élevée (15 %). Les autres industries classées parmi les cinq premiers rangs pour la création nette d'emplois par les entreprises à hyper ou à forte croissance sont celles de l'hébergement; du divertissement et des loisirs; du transport; et du commerce de détail de chaussures, vêtements, tissus et fil. Les industries classées aux 8 premiers rangs sont à l'origine de la moitié des emplois nets créés; celles classées aux 23 premiers rangs en ont créé 80 %.

Tableau A1 : Création nette d'emplois par les entreprises à hyper ou à forte croissance, Canada, de 1993 à 2003

Rang	Industrie	Variation de l'unité de travail individuelle 1993-2003	Nombre d'entreprises à hyper ou à forte croissance	Nombre d'emplois créés par entreprise
	Toutes les industries (SCIAN)	997 443	52 855	18,9
1	Services aux entreprises	183 026	7 822	23,4
2	Hébergement	63 280	2 585	24,5
3	Divertissements et loisirs	54 594	1 150	47,5
4	Transport	47 992	2 691	17,8
5	Chaussures, vêtements, tissus et fil (commerce de détail)	40 884	656	62,3
6	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (fournitures)	39 853	947	42,1
7	Entrepreneurs spécialisés	37 731	4 316	8,7
8	Grands magasins et magasins de marchandises diverses	35 296	1 397	25,3
9	Machines, matériel et fournitures, commerce de gros	27 044	1 130	23,9
10	Matériel de transport	26 435	261	101,3
11	Fabrication de produits métalliques	26 299	1 072	24,5
12	Épiceries, pharmacies et magasins de bière, de vin et de spiritueux	25 919	1 367	19,0
13	Imprimerie et édition	23 258	637	36,5
14	Machinerie	22 913	729	31,4
15	Aliments	22 114	414	53,4
16	Produits en caoutchouc	20 119	285	70,6
17	Associations	19 250	3 241	5,9
18	Meubles et articles d'ameublement	16 617	395	42,1
19	Agriculture	14 573	3 128	4,7
20	Constructeurs, promoteurs et entrepreneurs généraux	13 795	1 944	7,1
21	Assurances	13 522	683	19,8
22	Services miniers	12 082	369	32,7
23	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	11 632	1 132	10,3
24	Vêtement et mercerie (concessionnaires)(commerce de gros)	10 984	472	23,3
25	Bois	9 411	317	29,7
	<i>45 industries restantes</i>	<i>178 820</i>	<i>13 715</i>	<i>13,0</i>

Afin de déterminer si les entreprises à croissance élevée sont concentrées de façon disproportionnée dans certaines industries, nous avons calculé un ratio mesurant la contribution relative de chaque industrie à la création nette d'emplois par les entreprises à hyper ou à forte croissance par rapport à sa part de l'ensemble des entreprises à hyper ou à forte croissance. On trouvera au tableau A2 les industries classées aux 20 premiers rangs. Avec une contribution relative à la création d'emplois 5,4 fois plus élevée que sa part des entreprises à hyper ou à forte croissance, l'industrie du matériel de transport arrive en tête. La contribution relative de chacune des industries classées du 1^{er} au 11^e rang représente plus du double de sa part. Cependant, comme toutes ces industries comptaient très peu d'entreprises à hyper ou à forte croissance, les emplois ainsi créés n'ont pas eu une très grande incidence sur l'économie. Seulement 5 des industries aux 20 premiers rangs comptaient plus de 1 000 entreprises à hyper ou à forte croissance et une seule,

celle de l'hébergement, en comptait plus de 2 000 (mais ces entreprises représentent tout de même moins de 5 % des entreprises à hyper ou à forte croissance).

Tableau A2 : Ratio de la contribution relative des différentes industries à la création d'emplois et de leur part sur l'ensemble des entreprises à hyper ou à forte croissance, Canada, de 1993 à 2003

Rang	Industrie	Nombre d'entreprises à hyper ou à forte croissance	Ratio contribution à la création d'emploi/ proportion des entreprises	Concentration de connaissances
	Toutes les industries (SCIAN)	52 855	1,0	-
1	Matériel de transport	261	5,4	Faible
2	Autres industries de services	38	4,7	Moyenne
3	Produits en caoutchouc	285	3,7	Moyenne
4	Chaussures, vêtements, tissus et fil (commerce de détail)	656	3,3	Faible
5	Boissons	27	2,8	Faible
6	Aliments	414	2,8	Faible
7	Divertissements et loisirs	1 150	2,5	Moyenne
8	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (fournitures)	947	2,2	Moyenne
9	Meubles et articles d'ameublement	395	2,2	Faible
10	Pétrole et gaz	86	2,1	Moyenne
11	Produits minéraux non métalliques	160	2,1	Moyenne
12	Imprimerie et édition	637	1,9	Moyenne
13	Services miniers	369	1,7	Moyenne
14	Machinerie	729	1,7	Forte
15	Vêtements	183	1,7	Faible
16	Bois	317	1,6	Faible
17	Grands magasins et magasins de marchandises diverses	1 397	1,3	Faible
18	Fabrication de produits métalliques	1 072	1,3	Moyenne
19	Hébergement	2 585	1,3	Faible
20	Machines, matériel et fournitures (commerce de gros)	1 130	1,3	Moyenne

On croit souvent que les entreprises qui connaissent une croissance élevée sont toutes des entreprises de haute technologie ou à forte concentration de connaissances. C'est pourquoi nous avons attribué à chaque industrie un niveau de concentration de connaissances⁴, de façon à déterminer si les entreprises à croissance élevée sont effectivement concentrées dans les domaines à forte concentration de connaissances. Une seule des industries classées aux 20 premiers rangs, soit celle de la machinerie, qui se situe au 14^e rang, est considérée comme une industrie à forte concentration de connaissances. On compte dans les 20 premiers rangs 9 industries à faible concentration de connaissances (y compris 4 des 6 premières) et 10 industries à moyenne concentration de connaissances. À la lumière de cette analyse, les entreprises à croissance élevée ne semblent pas concentrées dans les industries de haute technologie ou à forte

⁴ Nous avons utilisé le même système de classification selon la concentration de connaissances que dans le rapport suivant : Kanagarajah, Sri. *La dynamique des entreprises au Canada*, 2003, Ottawa, Statistique Canada (2006), 61-534-XIF.

concentration de connaissances. Le résultat serait peut-être différent si nous avions examiné la croissance du revenu.

Création d'emplois selon la taille des entreprises

On trouvera au tableau A3 plus de détails sur la création nette d'emplois selon la taille des entreprises. Près de 99 % des quelque 53 000 entreprises à hyper ou à forte croissance étaient de petite taille, et elles sont à l'origine de 59 % des emplois nets créés dans ces catégories de croissance. Les micro-entreprises, qui formaient 67 % des entreprises à hyper ou à forte croissance, ont créé près de 30 % des emplois nets. En revanche, seulement 0,2 % des entreprises à hyper ou à forte croissance étaient de grande taille, mais elles ont généré près du quart des emplois nets dans ces deux catégories de taille. Enfin, environ 9 % des grandes entreprises ont connu une hyper ou une forte croissance et elles ont créé beaucoup plus d'emplois par entreprise que celles de petite taille. Ce résultat indique qu'une croissance élevée n'est pas l'apanage exclusif des petites entreprises.

Tableau A3 : Création nette d'emplois, selon la taille des entreprises, Canada, de 1993 à 2003

	Entreprises à hyper croissance		Entreprises à forte croissance		Entreprises à croissance lente		Entreprises en décroissance		Toutes les entreprises en exploitation continue	
	Création d'emplois	%	Création d'emplois	%	Création d'emplois	%	Création d'emplois	%	Création d'emplois	%
1- 4	83 348	19,3	57 744	10,2	46 631	5,9	-12 112	1,5	175 611	18,2
5-19	86 250	20,0	114 180	20,2	117 788	14,9	-85 816	10,4	232 402	24,0
20-49	58 617	13,6	93 467	16,5	114 951	14,5	-62 558	7,6	204 477	21,2
50-99	26 245	6,1	65 146	11,5	91 136	11,5	-47 533	5,8	134 994	14,0
1-99	254 460	58,9	330 537	58,4	370 506	46,8	-208 019	25,3	747 484	77,3
100-499	72 160	16,7	114 521	20,2	161 789	20,4	-85 259	10,4	263 211	27,2
500+	105 157	24,4	120 607	21,3	259 162	32,7	-529 041	64,3	-44 115	-4,6
Total	431 777	100,0	565 665	100,0	791 457	100,0	-822 319	100,0	966 580	100,0

Variation de la taille des entreprises à hyper ou à forte croissance, selon l'âge

Tout comme pour les phases antérieures du Projet, nous avons établi des matrices pour mesurer la croissance des entreprises au fil du temps d'après les catégories de croissance. Le tableau A4 montre deux matrices couvrant la période comprise entre 1999 et 2003 pour les entreprises à hyper ou à forte croissance – une pour la cohorte la plus jeune (entreprises de 0 ou 1 an) et l'autre, pour la cohorte la plus âgée (entreprises de 8 ans ou plus).

La diagonale ombrée indique la proportion d'entreprises qui étaient dans la même catégorie de taille en 1999 et en 2003. Les valeurs au-dessus et à droite de la diagonale représentent le pourcentage d'entreprises qui ont connu une croissance au cours de cette période. Celles en dessous et à gauche de la diagonale indiquent le pourcentage d'entreprises qui ont enregistré une décroissance. Toutefois, comme les périodes de classification et de suivi sont les mêmes, les entreprises à hyper ou à forte croissance ne peuvent pas enregistrer une décroissance; c'est pourquoi toutes ces valeurs sont nulles.

Tableau A4 : Matrice de croissance pour les entreprises à hyper ou à forte croissance, selon l'âge des entreprises, Canada, de 1999 à 2003

Entreprises à hyper ou à forte croissance de 0 ou 1 an										
		Taille des entreprises en 2003 (%)								Nombre d'entreprises
		1-4	5-19	20-49	50-99	100-299	300-499	500+	Total	
Taille des entreprises en 1999 (%)	1-4	67,8	31,1	1,0	0,1	0,0	0,0	0,0	100,0	17 765
	5-19	0,0	64,7	32,5	2,4	0,4	0,0	0,0	100,0	3 676
	20-49	0,0	0,0	34,7	54,4	10,3	0,2	0,4	100,0	554
	50-99	0,0	0,0	0,0	22,3	76,4	0,7	0,7	100,0	148
	100-299	0,0	0,0	0,0	0,0	47,3	36,4	16,4	100,0	55
	300-499	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,3	93,8	100,0	16
	500+	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	5
	Total	54,2	35,6	7,0	2,0	1,0	0,1	0,1	100,0	22 219

Entreprises à hyper ou à forte croissance de 8 ans ou plus										
		Taille des entreprises en 2003 (%)								Nombre d'entreprises
		1-4	5-19	20-49	50-99	100-299	300-499	500+	Total	
Taille des entreprises en 1999 (%)	1-4	69,0	30,4	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	100,0	21 768
	5-19	0,0	65,8	32,6	1,4	0,2	0,0	0,0	100,0	7 751
	20-49	0,0	0,0	45,3	49,5	4,8	0,2	0,3	100,0	1 951
	50-99	0,0	0,0	0,0	25,6	73,2	1,1	0,2	100,0	652
	100-299	0,0	0,0	0,0	0,0	62,7	27,7	9,6	100,0	343
	300-499	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,3	88,7	100,0	53
	500+	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	94
	Total	46,1	35,9	10,8	3,9	2,5	0,3	0,6	100,0	32 612

Les matrices de croissance pour les deux cohortes d'âge sont très similaires, en particulier pour les petites entreprises. Dans les deux cohortes, environ le tiers des entreprises comptant moins de 20 employés ont affiché une croissance au cours de la période visée. Plus de la moitié des entreprises de 20 à 99 employés ont gravi au moins un échelon dans la catégorie de taille.

On observe les écarts les plus importants dans le cas des entreprises ayant plus de 20 employés : dans la cohorte la plus âgée, les entreprises ont été plus nombreuses à demeurer près de la diagonale et moins nombreuses à passer à la catégorie de taille

immédiatement supérieure. En outre, environ la moitié des entreprises de la cohorte la plus jeune ont connu une croissance telle qu'elles ont gravi plus d'un échelon de taille. Les résultats sont légèrement différents pour les entreprises de taille moyenne et grande : celles de la cohorte la plus jeune ont été plus nombreuses à connaître une croissance.