



Industrie
Canada

Industry
Canada

Pleins feux sur l'exportation : Performance des exportateurs au chapitre de la création d'emplois, 1993–2002

Derniers résultats du Projet sur les entreprises en croissance



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

**David Halabisky
novembre 2005**

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
(<http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/fr/rd01639f.html>)

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° de catalogue lu188-14/2006F-PDF
ISBN 0-662-71671-X
54356F

Also available in English under the title *Exporting Matters: Job Creation Performance of Exporters, 1993–2002*.

SOMMAIRE

Dans le cadre du Projet sur les entreprises en croissance, qui s'échelonne sur plusieurs années, la Direction générale de la politique de la petite entreprise a étudié la performance des exportateurs au chapitre de la création d'emplois¹, ce qui constitue la plus récente phase de ses travaux. Les tableaux pour la période allant de 1993 à 2002 montrent que les entreprises exportatrices étaient plus nombreuses que les autres à connaître une hyper ou une forte croissance. Par ailleurs, toutes proportions gardées, les exportateurs contribuent beaucoup plus à la création d'emplois que les autres entreprises. Ainsi, en 2002, ils représentaient près de 6 % des entreprises en exploitation continue entre 1993 et 2002, mais étaient à l'origine de 47 % des emplois créés par ces entreprises pendant la même période.

1. Pour obtenir des résultats plus complets sur la phase III, se reporter au rapport de David Halabisky, *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations de la phase III*, Ottawa, Industrie Canada, document en préparation.

INTRODUCTION

La présente étude s'inscrit dans le cadre du Projet sur les petites entreprises en croissance, mené par la Direction générale de la politique de la petite entreprise, qui se penche sur la création d'emplois par les entreprises à forte croissance et les petites entreprises du secteur privé. Ce projet pluriannuel met à contribution un consortium de recherche regroupant la Division des sciences, de l'innovation et de l'information électronique de Statistique Canada, le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada et le gouvernement de l'Ontario. Selon des études antérieures réalisées sous l'égide du Projet, les entreprises à forte croissance et les petites entreprises sont des moteurs de croissance importants, qui ont contribué de façon disproportionnée à la création d'emplois nette entre 1985 et 1999² ainsi qu'entre 1993 et 2002³.

L'exportation, qui revêt une grande importance pour l'économie canadienne, représentait 41 % du produit intérieur brut (PIB) en 2002⁴ et elle génère un emploi sur trois au Canada⁵. Compte tenu de la taille relativement modeste de l'économie canadienne, l'exportation peut devenir un catalyseur de la croissance économique nationale. De surcroît, elle apporte de nombreux avantages indirects à l'économie : affectation des ressources plus efficiente, meilleure utilisation de la capacité, économies d'échelle et stimulation des progrès technologiques, en raison de la concurrence des marchés étrangers⁶.

La présente étude a pour objet d'examiner la performance des exportateurs au chapitre de la création d'emplois et de déterminer le nombre d'entreprises à forte croissance qui exportent, ainsi que le rôle de l'exportation dans leur essor. Au niveau de l'économie, on

2. Chris Parsley et Erwin Dreessen, *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations*, Ottawa, Industrie Canada, 2004. (strategis.ic.gc.ca/recherchepe/entreprisesencroissance/faitssailants)

3. David Halabisky, *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations de la phase III*, Ottawa, Industrie Canada, document en préparation.

4. Statistique Canada, CANSIM, tableau 380-0002 et n° 13-001-XIB au catalogue.

5. Exportation et développement Canada, *Le commerce extérieur : un facteur essentiel pour le Canada*, Ottawa, Exportation et développement Canada, 2005.

(http://www.edc.ca/corpinfo/whoweare/why_trade_f.htm)

6. Titus O. Awokuse, « Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Canada? », *Revue canadienne d'économique*, février 2003, vol. 36, n° 1.

ne sait pas très bien si l'exportation stimule la croissance économique en général et, par le fait même, la création d'emplois ou si c'est la croissance économique qui stimule l'exportation. Cependant, tout porte à croire que l'exportation apporte des avantages économiques directs au niveau des entreprises, par exemple en optimisant la création d'emplois⁷. La présente étude, qui couvre la période de 1993 à 2002, s'efforce de répondre aux questions suivantes :

- Quelle est la proportion d'exportateurs parmi les entreprises en exploitation continue entre 1993 et 2002?
- Les exportateurs sont-ils proportionnellement plus nombreux que les autres entreprises à connaître une forte croissance?
- Les exportateurs créent-ils davantage d'emplois que les autres entreprises?
- La rémunération des employés augmente-t-elle plus rapidement chez les entreprises exportatrices que chez celles qui n'exportent pas?

Le présent document commence par une analyse des données et de la méthode utilisée pour les besoins de l'étude. Ensuite, il présente et analyse les résultats et énonce les conclusions, qui font ressortir les principaux résultats et dégagent certaines pistes pour les études à venir. On trouvera en annexe des résultats détaillés.

DONNÉES ET MÉTHODE

La présente étude fait appel à une version mise à jour de la base de données du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE) et du Fichier des petites régions (PALE/FPR)⁸, qui est un fichier longitudinal de l'univers des entreprises (il n'y a donc aucun problème d'échantillonnage) comprenant toutes les entreprises avec employés rémunérés dans l'économie canadienne entre 1993 et 2002. Les données annuelles

7. Elisabeth Lefebvre et Louis A. Lefebvre, *Les PME, l'exportation et la création d'emploi : Une analyse au niveau de l'entreprise*, Ottawa, Industrie Canada, 2000, document hors-série n° 26.

8. La base de données PALE/FPR établit un lien entre le Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE) et le Fichier des petites régions (FPR). C'est une version mise à jour du fichier qui a été utilisé dans les études précédentes. On trouvera de plus amples renseignements dans le rapport de Chris Parsley et Erwin Dreessen, *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations*, Ottawa, Industrie Canada, 2004. (strategis.ic.gc.ca/recherche/entreprisesencroissance/faitssaillants)

peuvent faire état du niveau d'emploi et de rémunération, selon l'industrie et l'emplacement, et ce à différents degrés de détail.

La principale différence entre la version à jour du fichier PALE/FPR et celle utilisée dans les deux phases précédentes du Projet réside dans le système de classification des industries. Pour les deux premières études, on a eu recours à un fichier reposant sur la Classification type des industries (CTI), alors que la version à jour est fondée sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). La période couverte est donc limitée par l'extrapolation rétrospective du nouveau système de classification sur les anciennes données.

Comme dans les études antérieures, la mesure de l'emploi utilisée est l'unité de travail individuelle⁹, qui correspond à une personne recevant un feuillet T4. Si une personne reçoit plus d'un feuillet T4 au cours d'une année, son « unité » est répartie entre les employeurs au prorata des gains. Il est important de savoir que l'unité de travail individuelle ne varie pas en fonction du nombre d'heures de travail. Par exemple, on attribuera une unité de travail à un étudiant qui travaille à temps partiel pendant l'été ou à un employé qui occupe deux emplois à plein temps. Le niveau d'emploi d'une entreprise représente la somme de ses unités de travail individuelles. Par ailleurs, l'unité de travail individuelle ne prend pas en compte les propriétaires-exploitants, à moins qu'ils ne soient inscrits sur le registre de paie de leur entreprise. C'est pourquoi il y a lieu de croire que ces données excluent une partie des travailleurs indépendants.

Le fichier PALE/FPR a été utilisé comme base pour les tableaux dans la présente phase des travaux, et les données sur l'exportation tirées du Registre des exportateurs ont été couplées avec le fichier PALE/FPR pour 2002. La méthode utilisée pour déterminer la population cible et mesurer la croissance est la même que celle utilisée pour les études

9. À de nombreux égards, l'unité de travail individuelle diffère de l'unité moyenne de main-d'œuvre, mesure de l'emploi bien connue. Dans le cas de l'unité moyenne de main-d'œuvre, les calculs reposent sur les moyennes de l'industrie; c'est pourquoi cette unité sera faussée dans le cas d'une entreprise très différente de la moyenne de l'industrie au chapitre du niveau de rémunération, du nombre d'heures de travail et de la proportion d'employés à temps partiel ou saisonniers. À l'instar de l'unité de travail individuelle, l'unité moyenne de main-d'œuvre ne prend pas en compte le nombre d'heures de travail.

antérieures¹⁰. Dans l'univers des entreprises canadiennes, on a recensé celles du secteur privé en exploitation continue entre 1993 et 2002 et mesuré le nombre d'emplois qu'elles avaient créés au cours de cette période. On entend par « secteur privé » les entreprises ne faisant pas partie des administrations publiques ou des secteurs de la santé et de l'éducation. La Société canadienne des Postes a aussi été exclue. Pour être comprises dans l'étude, les entreprises devaient avoir exercé leurs activités depuis une année entière au minimum. Par conséquent, les entreprises lancées en 1993 ont été exclues, mais non celles qui existaient en 1992. On a examiné la croissance des entreprises pendant la période visée (1993–2002) et on les a classées par catégorie en fonction de leur performance au cours des quatre premières années de cette période, selon les critères suivants :

- **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.

En plus de compiler les données selon la taille de l'entreprise et la catégorie de croissance, on a établi pour les besoins de l'étude des catégories d'exportateurs en fonction de la valeur des exportations par entreprise en 2002 : pas d'exportation, exportations inférieures à 1 000 \$, exportations comprises entre 1 000 \$ et 1 million de dollars, exportations comprises entre 1 million et 25 millions de dollars, exportations supérieures à 25 millions de dollars. Pour respecter les exigences en matière de confidentialité, les données n'ont pas été compilées par industrie.

10. David Halabisky, *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations de la phase III*, Ottawa, Industrie Canada, document en préparation.

Le Registre des exportateurs est un fichier de données administratives qui couvre les exportations de marchandises (biens)¹¹ et prend en compte environ 95 % des biens qui sortent du Canada. En 2002, le Registre des exportateurs répertoriait 39 854 entreprises. Une première comparaison automatisée effectuée à l'aide des identificateurs du Registre des entreprises a donné lieu à 16 420 rapprochements entre le Registre des exportateurs et le fichier PALE/FPR pour l'année. Une deuxième comparaison menée à l'aide des noms d'entreprise a permis de faire environ 9 000 rapprochements supplémentaires, portant ainsi à un peu plus de 25 000 le nombre total de rapprochements. Toutefois, comme les tableaux mesurent la croissance entre 1993 et 2002, la condition supplémentaire d'« exploitation continue » a ramené à 18 030 le nombre final d'exportateurs visés par la présente étude.

Le taux de succès de la comparaison a été de 63 %, mais certaines raisons expliquent l'impossibilité d'un rapprochement entre les deux fichiers pour certaines entreprises. Par exemple, les entreprises qui n'ont pas d'employé rémunéré sont répertoriées dans le Registre des exportateurs, mais non dans la base de données PALE/FPR. Il est également possible que le nom ou l'identificateur de certaines entreprises soient différents d'un fichier à l'autre. Il se peut aussi que la dénomination sociale d'une entreprise diffère du nom sous lequel elle exerce ses activités, ou encore que certaines entreprises déclarent un nom différent aux fins de l'impôt et dans les registres sur l'exportation. En outre, il est possible que les renseignements sur l'impôt et les exportations soient présentés à des niveaux différents de l'entreprise (établissement ou entreprise). Tous ces éléments peuvent rendre difficile le rapprochement des dossiers entre les deux fichiers.

11. D'après les études menées par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, les services représentaient 12,7 % des exportations en 2004. Selon la définition retenue, les services englobaient les voyages, les transports, ainsi que les services gouvernementaux ou commerciaux (p. ex., comptabilité, services juridiques, assurances, génie, architecture et conseil). On trouvera de plus amples renseignements dans le *Sixième rapport annuel sur le commerce international du Canada*, Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 2005. (www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/sot_2005/sot_2005-fr.asp)

RÉSULTATS

Répartition des exportateurs et des non-exportateurs

Le tableau 1 indique la répartition des exportateurs et des non-exportateurs ainsi que la valeur des exportations, le cas échéant. En général, les exportateurs sont de plus grande taille que les autres entreprises : 28 % des exportateurs comptaient plus de 50 employés, alors que moins de 4 % des non-exportateurs atteignaient cette taille. De même, seulement 48 % des exportateurs avaient moins de 20 employés, comparativement à 89 % des non-exportateurs. La répartition des exportateurs selon la taille de l'entreprise dans ce fichier était très similaire à celle observée dans les études antérieures portant sur l'exportation¹², malgré la procédure de concordance entre les fichiers et la condition d'exploitation continue entre 1993 et 2002. Selon les études antérieures, qui examinaient les exportateurs à un moment déterminé, environ 85 % des exportateurs comptaient moins de 100 employés. La présente étude, qui comportait une condition supplémentaire d'exploitation continue pendant les dix années visées, indique également que 85 % des exportateurs avaient moins de 100 employés. En outre, la répartition des exportateurs selon toutes les catégories de taille dans la présente étude est similaire à celle observée dans les études antérieures.

Tableau 1 : Répartition des exportateurs et des non-exportateurs en exploitation continue entre 1993 et 2002, selon la taille de l'entreprise (en 1993)

Taille en 1993	Non-exportateurs		Exportateurs				
	Nombre d'entreprises		Nombre d'entreprises		Valeur des exportations		Valeur des exportations par entreprise
	Nbre	%	Nbre	%	\$	%	\$
Total	307 119	100,0	18 030	100,0	286 207 985	100,0	15 874
1-4	166 727	54,3	2 478	13,7	2 836 520	1,0	1 145
5-19	105 330	34,3	6 087	33,8	8 996 938	3,1	1 478
20-49	23 908	7,8	4 506	25,0	14 717 111	5,1	3 266
50-99	6 975	2,3	2 249	12,5	18 436 258	6,4	8 198
100+	4 179	1,4	2 710	15,0	241 221 158	84,3	89 011

12. Voir, par exemple, Chris Parsley, *Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes : Plus importantes qu'on ne le pensait*. Ottawa, Industrie Canada, 2004. (strategis.ic.gc.ca/recherche) ainsi que David Halabisky, Byron Lee et Chris Parsley, *Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes*, Ottawa, Industrie Canada, 2005. (strategis.ic.gc.ca/recherche)

Les exportations des petites entreprises (moins de 100 employés) en exploitation entre 1993 et 2002 se sont chiffrées à 45 milliards de dollars en 2002, soit 15,7 % des exportations de marchandises des entreprises en exploitation continue pendant cette période. Toutefois, selon des études antérieures, les exportations des petites entreprises ont atteint 70 milliards en 2002¹³. Cet écart est attribuable à la condition d'exploitation continue au cours de la période à l'étude, qui réduit le nombre de petites entreprises exportatrices.

Le tableau 2 présente des données plus détaillées sur le lien entre la taille des entreprises exportatrices et la valeur des biens exportés. Les données indiquent une certaine corrélation entre ces deux variables, mais il ne s'agit pas d'une relation stricte. En règle générale, les entreprises qui comptent davantage d'employés ont exporté un volume plus élevé de biens. Ainsi, 76 % des entreprises enregistrant des exportations supérieures à 25 millions de dollars comptaient plus de 100 employés, alors que 93 % des entreprises ayant des exportations inférieures à 1 000 \$ étaient de petite taille. Toutefois, il ne faut pas présumer que petit exportateur est synonyme de petite entreprise, ni que grand exportateur est synonyme de grande entreprise. En fait, 34 % des entreprises comptant plus de 100 employés (908 entreprises) ont réalisé des exportations inférieures à 1 million de dollars (et 15 %, inférieures à 1 000 \$), alors que 15 % des entreprises comptant moins de 5 employés et 29 % des petites entreprises ont enregistré des exportations supérieures à 1 million de dollars. Ces chiffres corroborent les constatations antérieures selon lesquelles un grand nombre de petits exportateurs contribuent de façon appréciable à l'augmentation du niveau d'exportation¹⁴.

13. Chris Parsley, *Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes : Plus importantes qu'on ne le pensait*, Ottawa, Industrie Canada, 2004. (strategis.ic.gc.ca/recherchepe) ainsi que David Halabisky, Byron Lee et Chris Parsley, *Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes*, Ottawa, Industrie Canada, 2005. (strategis.ic.gc.ca/recherchepe)

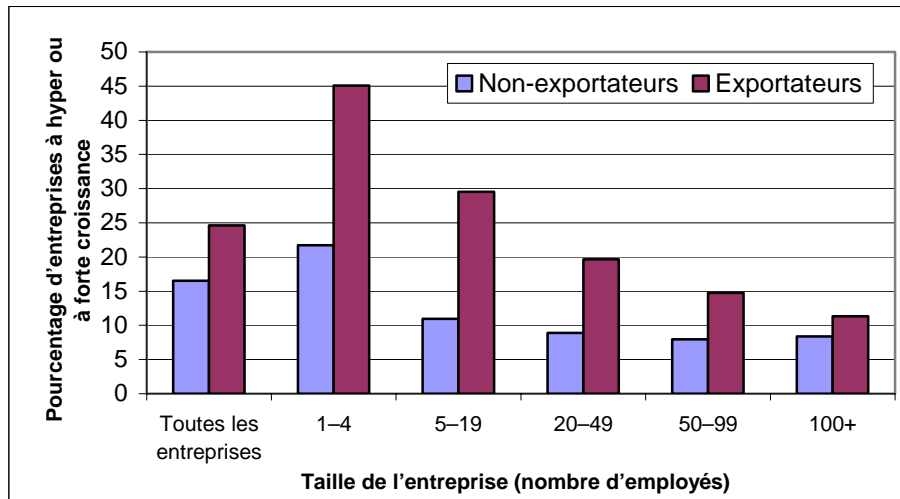
14. *Ibid.*

Tableau 2 : Répartition des exportateurs en exploitation continue entre 1993 et 2002, selon la taille de l'entreprise (en 1993) et la valeur des exportations

Taille de l'entreprise	Valeur des exportations									
	Nombre total d'exportateurs		Moins de 1 000 \$		De 1 000 \$ à 1 million de dollars		De 1 à 25 millions de dollars		Plus de 25 millions de dollars	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Total	18 030	100.0	5 823	100.0	5 894	100.0	5 412	100.0	901	100.0
1-4	2 478	13.7	1 155	19.8	935	15.9	372	6.9	16	1.8
5-19	6 087	33.8	2 476	42.5	2 234	37.9	1 334	24.6	43	4.8
20-49	4 506	25.0	1 320	22.7	1 615	27.4	1 509	27.9	62	6.9
50-99	2 249	12.5	451	7.7	623	10.6	1 082	20.0	93	10.3
100+	2 710	15.0	421	7.2	487	8.3	1 115	20.6	687	76.2

Les exportateurs sont plus susceptibles d'être des entreprises à hyper ou à forte croissance, quelle que soit la taille de l'entreprise (voir la figure 1). Dans l'ensemble, 17 % des non-exportateurs étaient des entreprises à hyper ou à forte croissance, comparativement à 25 % des exportateurs. Il ressort de ces données que l'exportation peut aider les entreprises à atteindre une forte croissance, mais que ce n'est pas une condition indispensable. Près de la moitié des exportateurs ayant de 1 à 4 employés ont connu une hyper ou une forte croissance, comparativement à seulement près du quart (22 %) des non-exportateurs. C'est parmi les entreprises comptant de 5 à 19 employés que l'écart entre les exportateurs et les non-exportateurs est le plus marqué. Les entreprises exportatrices de cette catégorie de taille sont en effet près de trois fois plus nombreuses, toutes proportions gardées, à afficher une hyper ou une forte croissance que leurs homologues qui n'exportent pas. La proportion d'entreprises à hyper ou à forte croissance diminue ensuite d'une catégorie à l'autre pour les exportateurs et les non-exportateurs, et l'écart entre les deux s'atténue.

Figure 1 : Pourcentage d'entreprises à hyper ou à forte croissance, selon la taille de l'entreprise (en 1993) et la situation en matière d'exportation (en 2002), 1993–2002



Création d'emplois

La création d'emplois entre 1993 et 2002 est répartie également entre la création d'emplois nette par les entreprises en exploitation continue et la création d'emplois nette attribuable au roulement (démarrage et fermeture d'entreprises). Environ 1,9 million d'emplois ont été créés pendant cette période — 1 million par les entreprises en exploitation continue et 900 000 en raison du roulement. Sur les 325 149 entreprises en exploitation continue au cours de la période visée, 18 030 (5,5 %) se sont livrées à l'exportation et ont généré près de 50 % (475 000) de la création d'emplois nette par les entreprises en exploitation continue pendant cette période. On s'attendait à ce que les exportateurs contribuent largement à la création d'emplois, car la valeur globale des exportations canadiennes de biens a plus que doublé entre 1993 et 2002¹⁵ mais, toutes proportions gardées, ils ont de toute évidence créé beaucoup plus d'emplois que les non-exportateurs au cours de cette période.

Lorsque l'on examine les entreprises à hyper ou à forte croissance par rapport à la population globale, il apparaît encore plus clairement que les exportateurs contribuent de façon disproportionnée à la création d'emplois. Parmi les entreprises à hyper ou à forte

15. Calcul effectué au moyen des données disponibles de Statistique Canada, CANSIM, séries V174053 et V191415.

croissance, 4 439 étaient des exportateurs, alors que 50 765 étaient des non-exportateurs (voir le tableau 3). Les non-exportateurs sont plus de 11 fois plus nombreux que les exportateurs, mais ils n'ont créé que 1,6 fois plus d'emplois qu'eux. De surcroît, ces 4 439 exportateurs à hyper ou à forte croissance, soit 1,4 % des entreprises en exploitation continue, étaient à l'origine de 36 % de la création d'emplois nette par les entreprises en exploitation continue. La création d'emplois nette par entreprise augmente en parallèle avec la taille de l'entreprise et la valeur des exportations. Entre 1993 et 2002, 113 entreprises comptant plus de 100 employés en 1993 ont réalisé des exportations supérieures à 25 millions de dollars en 2002; pendant cette période, ces entreprises ont créé près de 80 000 emplois (8 % de la création d'emplois nette par les entreprises en exploitation continue). Ces constatations donnent à penser que l'accroissement de l'exportation au sein de l'économie est propre à stimuler la création d'emplois de façon marquée. Bien qu'ils ne soient pas parfaitement comparables, ces résultats sont conformes aux études antérieures, qui ont révélé une forte corrélation entre la variation des exportations et celle de l'emploi net dans le secteur de la fabrication¹⁶.

Tableau 3 : Création d'emplois par les exportateurs et les non-exportateurs à hyper ou à forte croissance, selon la taille de l'entreprise (en 1993)*, 1993–2002

		Valeur des exportations											
		Non exportateurs		Exportateurs		Moins de 1 000 \$		De 1 000 \$ à 1 million de \$		De 1 à 25 millions de dollars		Plus de 25 millions de	
		Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Nombre d'entreprises	Toutes	50 765	100.0	4 439	100.0	1 329	100.0	1 447	100.0	1 460	100.0	203	100.0
	1–4	36 186	71.3	1 117	25.2	461	34.7	450	31.1	202	13.8	4	2.0
	5–19	11 551	22.8	1 798	40.5	593	44.6	626	43.3	558	38.2	21	10.3
	20–49	2 123	4.2	885	19.9	186	14.0	265	18.3	404	27.7	30	14.8
	50–99	554	1.1	332	7.5	42	3.2	64	4.4	191	13.1	35	17.2
	100+	351	0.7	307	6.9	47	3.5	42	2.9	105	7.2	113	55.7
Nombre d'emplois créés	Toutes	592 845	100.0	363 439	100.0	78 248	100.0	84 473	100.0	101 042	100.0	99 676	100.0
	1–4	115 962	19.6	15 608	4.3	4 052	5.2	6 039	7.1	**5 517	—	—	—
	5–19	147 170	24.8	56 417	15.5	12 848	16.4	16 425	19.4	23 258	23.0	3 886	3.9
	20–49	94 882	16.0	56 682	15.6	8 590	11.0	12 037	14.2	27 495	27.2	8 562	8.6
	50–99	48 178	8.1	41 055	11.3	9 695	12.4	5 269	6.2	**26 094	—	—	—
	100+	186 652	31.5	193 676	53.3	43 064	55.0	44 704	52.9	27 535	27.3	78 374	78.6

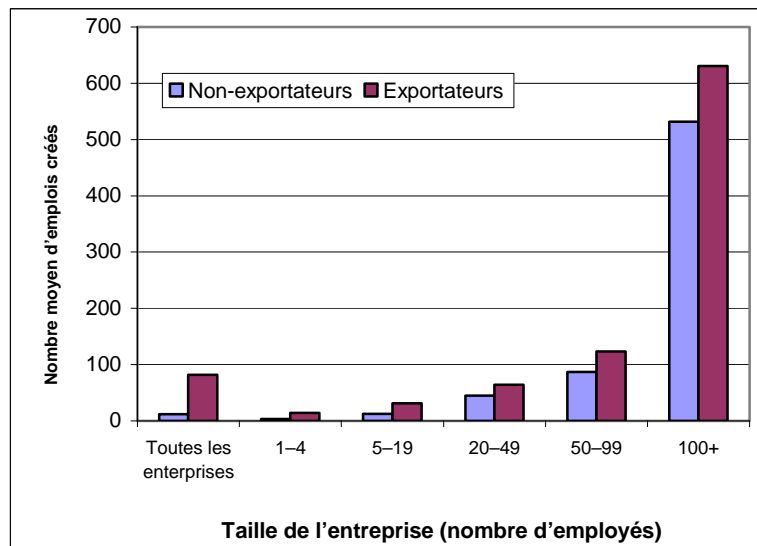
* Des écarts mineurs entre la création d'emploi nette et la somme des emplois créés selon la taille de l'entreprise et la valeur des exportations sont attribuables au fait que les chiffres ont été arrondis.

** Ces données englobent le nombre d'emplois créés par les entreprises dont les exportations ont dépassé 1 million de dollars.

16. Élisabeth Lefebvre et Louis A. Lefebvre, *Les PME, l'exportation et la création d'emploi : Une analyse au niveau de l'entreprise*, Ottawa, Industrie Canada, 2000, document hors-série n° 26.

Le nombre moyen d'emplois créés par chaque entreprise à hyper ou à forte croissance est plus élevé chez les exportateurs, quelle que soit la taille de l'entreprise (voir la figure 2). Lorsqu'on observe l'ensemble des entreprises, l'écart entre les exportateurs et les non-exportateurs au chapitre de la création d'emplois est assez important par rapport à celui qui sépare chaque catégorie de taille. Cet état de choses est attribuable à la répartition des entreprises au sein de chaque groupe. Comme l'indiquent les tableaux 1 et 3, les entreprises comptant plus de 100 employés sont proportionnellement plus nombreuses parmi les exportateurs que parmi les non-exportateurs.

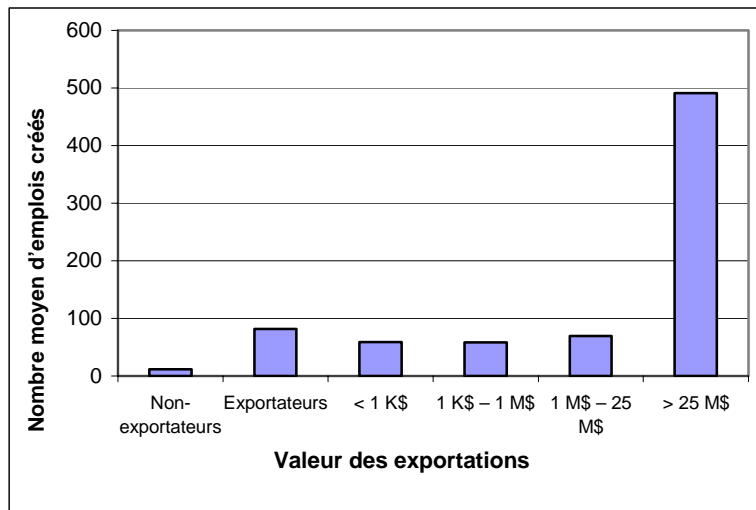
Figure 2 : Nombre moyen d'emplois créés par les entreprises à hyper ou à forte croissance, selon la taille de l'entreprise (en 1993) et la situation en matière d'exportation (en 2002), 1993–2002



On observe également une forte corrélation entre la taille de l'entreprise et la création d'emplois. Le nombre moyen d'emplois créés par entreprise augmente en parallèle avec la taille de son effectif, peu importe que l'entreprise exporte ou non. En outre, le nombre moyen d'emplois créés par les entreprises comptant de 50 à 99 employés et par celles en comptant plus de 100 a monté en flèche (voir la figure 2). Les 351 non-exportateurs comptant plus de 100 employés qui étaient en exploitation continue entre 1993 et 2002 ont créé près de 187 000 emplois pendant cette période, alors que les 307 exportateurs de taille similaire en ont créé près de 194 000 (voir le tableau 3). Ces données montrent que

les entreprises de toutes les catégories d'effectif créent des emplois et que la création d'emplois n'est pas l'apanage des petites entreprises, ce qui corrobore les résultats des études antérieures¹⁷. C'est également ce que montre la figure 3, où les résultats selon la valeur des exportations sont conformes aux résultats selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés). Comme dans la figure 2, le nombre moyen d'emplois créés par entreprise est beaucoup plus élevé dans le cas des gros exportateurs que dans le cas des petits.

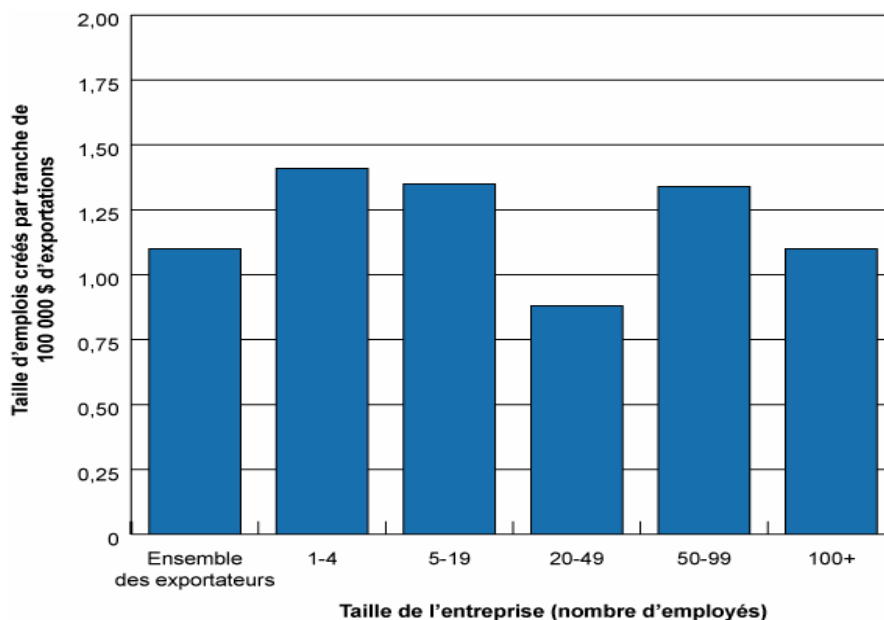
Figure 3 : Nombre moyen d'emplois créés par les entreprises à hyper ou à forte croissance, selon la valeur des exportations (en 2002), 1993–2002



En tant que mesure de l'efficacité, le nombre d'emplois créés par tranche de 100 000 \$ d'exportations en 2002 a été calculé selon la taille de l'entreprise (voir la figure 4). On a observé un certain écart entre les différentes catégories : les entreprises ayant de 1 à 4 employés ont créé 1,6 fois plus d'emplois par tranche de 100 000 \$ que celles en comptant de 20 à 49. Toutefois, ce résultat risque d'induire quelque peu en erreur, car très peu d'entreprises de 1 à 4 employés ont exporté des biens se chiffrant à 100 000 \$ en 2002. Le nombre d'emplois créés par tranche de 100 000 \$ d'exportations se situe dans la fourchette de 0,88 à 1,41 pour l'ensemble des catégories de taille.

17. Chris Parsley et Erwin Dreesen, *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations*, Ottawa, Industrie Canada, 2004. (strategis.ic.gc.ca/recherchepe/entreprisesencroissance/faitssaillants)

Figure 4 : Nombre d'emplois créés par tranche de 100 000 \$ d'exportations en 2002, entreprises à hyper ou à forte croissance, selon la taille de l'entreprise (en 1993), 1993–2002



Rémunération et croissance de la rémunération

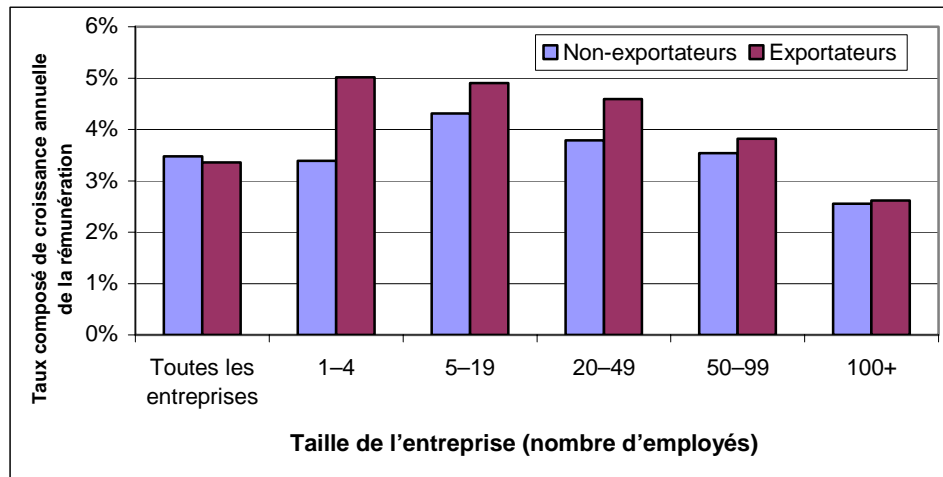
On observe également un écart entre les exportateurs et les non-exportateurs, au sein des entreprises à hyper ou à forte croissance, en ce qui a trait au niveau de rémunération annuel moyen. Les exportateurs ont en effet versé une rémunération plus élevée que les non-exportateurs (voir le tableau 4) et la rémunération a augmenté en parallèle avec la valeur des exportations. Toutefois, aucune tendance ne s'est dessinée parmi les entreprises exportatrices en ce qui a trait au niveau de rémunération selon la taille de l'entreprise. Par exemple, chez les entreprises à hyper ou à forte croissance réalisant des exportations inférieures à 1 000 \$, la rémunération a augmenté en parallèle avec la taille de l'entreprise. Toutefois, on observe une tendance inverse dans le cas des entreprises dont les exportations atteignaient entre 1 000 \$ et 1 million de dollars en 2002.

Tableau 4 : Niveau de rémunération chez les exportateurs et les non-exportateurs, entreprises à hyper ou à forte croissance, selon la taille de l'entreprise (en 1993), 1993–2002

Taille de l'entreprise au début de la période	Non-exportateurs		Exportateurs	
	Salaire au début de la période (dollars de 1993)	Salaire a la fin de la période (dollars de 2002)	Salaire au début de la période (dollars de 1993)	Salaire a la fin de la période (dollars de 2002)
Total	21 740	29 564	28 959	38 988
1–4	20 835	28 131	26 235	40 751
5–19	20 568	30 081	26 469	40 720
20–49	21 920	30 633	26 075	39 064
50–99	23 073	31 558	26 088	36 563
100+	23 006	28 861	30 856	38 938

Dans chaque catégorie de taille, les exportateurs affichent un taux de croissance annuelle de la rémunération plus élevé que les non-exportateurs, mais cela n'est pas valable pour l'ensemble des résultats (voir la figure 5). Ce phénomène, qui semble impossible, est attribuable à la répartition de chaque population d'entreprises. Comme nous l'avons vu ci-dessus, les exportateurs sont plus souvent de grandes entreprises, lesquelles ont un taux composé de croissance annuelle de la rémunération inférieur. Lorsque l'on regroupe les deux populations selon la taille de l'entreprise, les deux répartitions différentes des catégories de taille faussent les résultats globaux. L'écart entre les exportateurs et les non-exportateurs au chapitre du taux composé de croissance annuelle de la rémunération est plus marqué parmi les entreprises ayant de 1 à 4 employés et il s'estompe généralement à mesure que la taille de l'entreprise augmente. Dans le cas des entreprises comptant plus de 100 employés, on n'observe pratiquement aucun écart en ce qui a trait à ce taux entre les exportateurs et les non-exportateurs.

Figure 5 : Taux de croissance annuelle de la rémunération, entreprises à hyper ou à forte croissance, selon la taille de l'entreprise (en 1993) et la situation en matière d'exportation (en 2002), 1993–2002



CONCLUSION

La présente étude ajoute aux connaissances issues des études antérieures menées dans le cadre du Projet sur les entreprises en croissance, ainsi que des études sur les petits exportateurs récemment réalisées par la Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada. La performance des exportateurs de marchandises du secteur privé au chapitre de la création d'emplois entre 1993 et 2002 a été examinée à l'aide d'un ensemble de données couplées composé du Registre des exportateurs et de la base de données PALE/FPR. Les principaux résultats sont les suivants :

- Les entreprises exportatrices sont proportionnellement plus nombreuses que les autres à afficher une hyper ou une forte croissance.
- Les entreprises qui se livraient à l'exportation en 2002 représentaient 6 % des entreprises en exploitation continue entre 1993 et 2002, mais elles ont été à l'origine de 47 % de l'ensemble des emplois créés par les entreprises en exploitation continue au cours de cette période.
- Les exportateurs représentent 8 % des entreprises à hyper ou à forte croissance, mais ils ont généré 36 % des emplois créés par ces entreprises.

- En moyenne, le taux de croissance annuelle de la rémunération au cours de la période visée par la présente étude a été d'environ 20 % plus élevé chez les exportateurs que chez les non-exportateurs.

Ces résultats confirment que les exportateurs jouent un rôle très important dans l'économie canadienne et indiquent que les entreprises exportatrices à hyper ou à forte croissance s'avèrent d'extraordinaires créateurs d'emploi. Cela donne à penser que l'adoption d'une stratégie en faveur de l'exportation peut avoir une incidence très appréciable sur la croissance des entreprises. En outre, l'étude corrobore les constatations antérieures selon lesquelles une augmentation rapide du niveau de rémunération témoigne d'une forte croissance. Autrement dit, les employés semblent bénéficier du succès de leur entreprise.

Les petites entreprises sont sous-représentées parmi les exportateurs. Or, d'après la présente étude, une augmentation de la proportion de petites entreprises adoptant des stratégies qui privilégient à la fois l'exportation et une forte croissance aurait des retombées considérables pour les entreprises et l'économie. D'autres études s'imposent pour mieux comprendre les éléments de stratégies fructueuses en matière de croissance et d'exportation, ainsi que les obstacles auxquels se heurtent les entreprises qui essaient de se lancer sur les marchés d'exportation.

BIBLIOGRAPHIE

Awokuse, Titus O. « Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Canada? », *Revue canadienne d'économie*, vol. 36, n° 1, février 2003, p. 126-137.

Exportation et développement Canada. *Le commerce extérieur : un facteur essentiel pour le Canada*, Ottawa, Exportation et développement Canada, 2005.

(http://www.edc.ca/corpinfo/howeare/why_trade_f.htm)

Halabisky, David. *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations de la phase III*, Ottawa, Industrie Canada, document en préparation.

Halabisky, David, Byron Lee et Chris Parsley. *Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes*, Ottawa, Industrie Canada, 2005. (<http://strategis.ic.gc.ca/recherchepe>)

Lefebvre, Élisabeth et Louis A. Lefebvre. *Les PME, l'exportation et la création d'emplois : Une analyse au niveau de l'entreprise*, Ottawa, Industrie Canada, 2000, Document hors-série n° 26.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). *Sixième rapport annuel sur le commerce international du Canada*, Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 2005. (www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/sot_2005/sot_2005-fr.asp)

Parsley, Chris. *Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes : Plus importantes qu'on ne le pensait*, Ottawa, Industrie Canada, 2004.

(<http://strategis.ic.gc.ca/recherchepe>)

Parsley, Chris et Erwin Dreessen. *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations*, Ottawa, Industrie Canada, 2004.

(www.strategis.ic.gc.ca/recherchepe/entreprisesencroissance/faitssaillants)

Statistique Canada. *Produit intérieur brut en termes de dépenses (trimestriel)*, CANSIM, tableau 380-0002, Ottawa, 2005.

Statistique Canada. *Importations et exportations de marchandises, par groupes principaux et par marchés principaux*, CANSIM, séries V174053 et V191415, Ottawa, 2005.

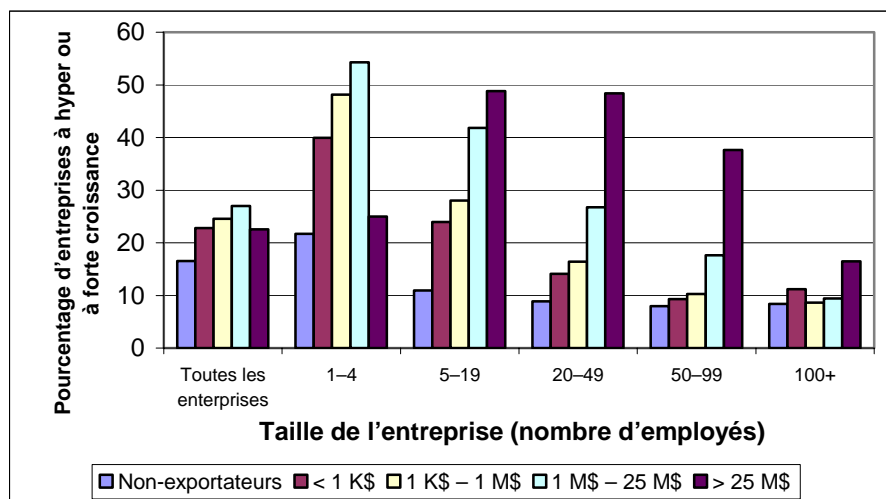
Statistique Canada. *Comptes nationaux des revenus et dépenses – Estimations trimestrielles*, n° 13-001-XIB au catalogue, Ottawa, 2005.

ANNEXE : RÉSULTATS SUPPLÉMENTAIRES

Probabilité d'hyper ou de forte croissance, selon la taille de l'entreprise et la valeur des exportations

Selon la présente étude, dans chaque catégorie de taille (nombre d'employés), la proportion d'entreprises à hyper ou à forte croissance est plus élevée chez les exportateurs que les non-exportateurs. En outre, dans le cas des exportateurs de la même catégorie de taille, la proportion d'entreprises à hyper ou à forte croissance augmente en parallèle avec la valeur des exportations (voir la figure A1). Par exemple, 28 % des entreprises comptant de 5 à 19 employés et dont les exportations atteignaient entre 1 000 \$ et 1 million de dollars affichaient une hyper croissance ou une forte croissance, contre 42 % pour les entreprises dont les exportations s'établissaient entre 1 million et 25 millions de dollars et 49 % pour celles dont les exportations dépassaient 25 millions de dollars. À quelques exceptions près, par exemple la présence de grands exportateurs parmi les entreprises ayant moins de 5 employés et celle de petits exportateurs parmi les entreprises en comptant plus de 100, la tendance est valable pour toutes les catégories d'entreprises.

Figure A1 : Pourcentage d'entreprises à hyper ou à forte croissance, selon la taille de l'entreprise (en 1993) et la valeur des exportations (en 2002), 1993–2002

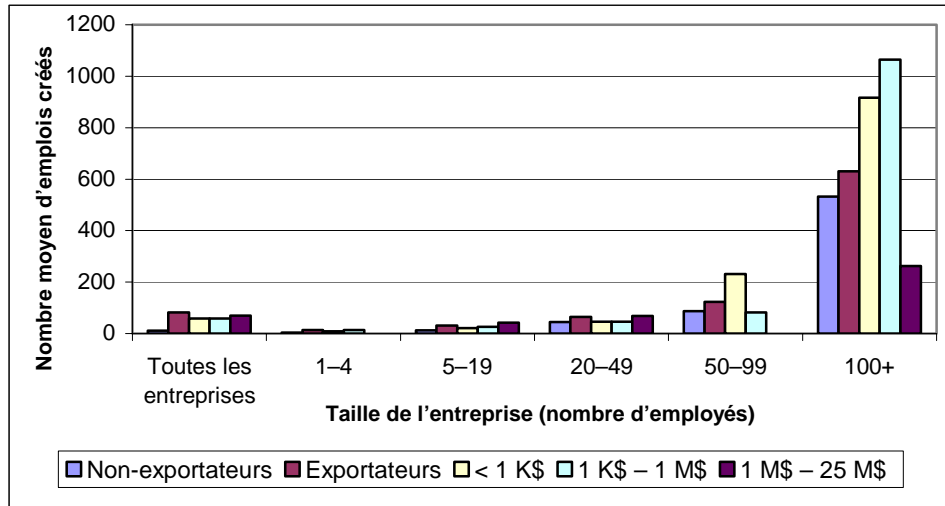


Nombre moyen d'emplois créés par les entreprises à hyper ou à forte croissance, selon la taille de l'entreprise et la valeur des exportations

En ce qui a trait au nombre moyen d'emplois créés par les entreprises à hyper ou à forte croissance, selon la valeur des exportations (toutes catégories de taille d'entreprise confondues), on observe une très légère tendance à la hausse dans les trois catégories où la valeur des exportations est la plus faible. Toutefois, le nombre moyen d'emplois créés par les entreprises dont les exportations dépassaient 25 millions de dollars est de très loin supérieur à celui des entreprises dont les exportations se situaient dans une autre catégorie de valeur (voir la figure A2).

Par ailleurs, la figure A2 illustre bien les écarts observés selon que l'on classe les entreprises d'après le nombre d'employés ou la valeur des exportations. Ainsi, les entreprises dont les exportations de biens étaient inférieures à 1 000 \$ en 2002 ont créé en moyenne une soixantaine d'emplois. Toutefois, les entreprises comptant moins de 5 employés n'en ont créé que 14 en moyenne. De plus, le portrait est différent selon que l'on examine les grandes entreprises d'après le nombre d'employés ou la valeur des exportations. Les entreprises dont les exportations dépassaient 25 millions de dollars ont créé en moyenne un peu moins de 500 emplois. Pour leur part, les exportateurs comptant plus de 100 employés ont créé plus de 600 emplois en moyenne. Ces données confirment que les conclusions sont différentes selon que l'on classe les exportateurs d'après le nombre d'employés ou la valeur des exportations. En d'autres mots, petit exportateur n'est pas synonyme de petite entreprise, et grand exportateur n'est pas non plus synonyme de grande entreprise.

Figure A2 : Nombre moyen d'emplois créés par les entreprises à hyper ou à forte croissance, selon la taille de l'entreprise (en 1993) et la valeur des exportations (en 2002), 1993–2002*



*Certaines données ont été omises pour respecter les exigences en matière de confidentialité.