



Profil des entreprises en croissance

Sommaire de la recherche à Industrie Canada



Mars 2008

Chris Parsley, Industrie Canada

David Halabisky, Industrie Canada

Les travaux d'avant-garde de Birch (1989) ont montré que la croissance de l'emploi aux États-Unis était principalement attribuable aux petites entreprises. C'est pour cette raison que le potentiel de croissance de ces entreprises fait l'objet d'une attention particulière et que, depuis le milieu des années 1990, le cadre de la politique fédérale de la petite entreprise vise à établir un climat d'affaires propice à la croissance des petites entreprises et susceptible de renforcer la compétitivité au sein de l'économie. Toutefois, l'information et l'analyse de base concernant les entreprises en croissance canadiennes font généralement défaut, car elles se limitent à certains secteurs ou sont fondées sur de petits échantillons d'entreprises en croissance soigneusement choisis.

Le Projet sur les entreprises en croissance découle de la nécessité de recueillir des données pour analyser de façon objective la croissance des entreprises en vue d'aider à élaborer une politique judicieuse. Il s'agit d'un projet pluriannuel qui met à contribution plusieurs partenaires, notamment Statistique Canada, le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada ainsi que le gouvernement de l'Ontario. Le présent profil des entreprises en croissance résume les travaux de la Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada et en fait ressortir les principales constatations. On trouvera plus de détails sur les quatre phases du projet dans l'encadré « Sommaire des travaux ».

Les entreprises à hyper et à forte croissance contribuent de façon disproportionnée à la création d'emplois, ce qui témoigne de l'importance économique de ces entreprises et a retenu l'attention des chercheurs et des responsables de l'élaboration des politiques partout dans le monde. En plus de

Définitions

Entreprise à hyper croissance : entreprise dont l'effectif a connu une croissance d'au moins 150 % sur une période de quatre ans

Entreprise à forte croissance : entreprise dont l'effectif a connu une croissance se situant entre 50 % et 150 % sur une période de quatre ans

Entreprise en croissance lente : entreprise dont l'effectif a connu une croissance se situant entre 0 % et 50 % sur une période de quatre ans

Entreprise en décroissance : entreprise dont l'effectif a connu une croissance négative sur une période de quatre ans

fournir de précieux renseignements sur les éléments à l'origine de leur succès et les obstacles auxquels elles se heurtent, les études portant sur les entreprises en croissance aideront les responsables de l'élaboration des politiques à donner des conseils sur les mesures à prendre pour stimuler l'essor de ces entreprises.

SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONSTATATIONS

- Les entreprises en croissance sont celles dont l'effectif a augmenté d'au moins 50 % sur une période de quatre ans.
- Les entreprises en croissance revêtent une grande importance pour l'économie canadienne; les entreprises à hyper croissance représentaient 4 % des entreprises en exploitation continue entre 1993 et 2003, mais elles étaient à l'origine de 45 % de la création nette d'emplois par les entreprises en exploitation continue.
- Près de 80 % de la création nette d'emplois entre 1993 et 2003 était le fait des petites entreprises, mais on a observé des entreprises à croissance vigoureuse dans toutes les catégories de taille.
- La croissance ne semblait pas concentrée de façon disproportionnée dans une industrie ou une région en particulier. En outre, les entreprises à croissance vigoureuse n'étaient pas concentrées dans les industries de haute technologie ou du savoir.

Sommaire des travaux

Phase I

- Période couverte : de 1985 à 1999 (industries classées selon la Classification type des industries — CTI)
- Tests de sensibilité pendant la période de classification
- Examen portant sur différentes périodes du cycle économique

Phase II

- Période couverte : de 1985 à 2000 (industries classées selon la CTI)
- Examen de la croissance selon l'âge des entreprises
- Examen de différentes cohortes d'entreprises en démarrage

Phase III

- Période couverte : de 1993 à 2002 (industries classées selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord — SCIAN)
- Examen de la performance des exportateurs au chapitre de la création d'emplois

Phase IV

- Période couverte : de 1993 à 2003 (industries classées selon le SCIAN)
- Examen de la croissance selon l'âge des entreprises
- Examen du taux de survie des entreprises, notamment selon la catégorie de croissance
- Examen de la capacité des entreprises à maintenir leur rythme de croissance

- L'analyse de la croissance à moyen terme donne à penser qu'une croissance vigoureuse comporte des risques pour la survie des entreprises. Le taux de survie des entreprises à hyper croissance était en effet inférieur à celui des entreprises dont l'effectif avait connu une croissance plus faible.
- Alors que les entreprises à forte croissance affichaient le taux de survie le plus élevé parmi les micro-entreprises (moins de cinq employés), ce sont les entreprises en croissance lente qui se classaient en tête à ce chapitre dans toutes les autres catégories de taille.
- Les entreprises qui ont recours à des stratégies comme l'exportation peuvent atteindre un rythme de croissance beaucoup plus élevé que les autres.

CRÉATION D'UN NOMBRE IMPRESSIONNANT D'EMPLOIS PAR UN PETIT NOMBRE D'ENTREPRISES

L'économie canadienne était en pleine croissance au cours des années 1990, environ 2 millions d'emplois ayant été créés entre 1993 et 2003. La moitié d'entre eux était le résultat net du démarrage et de la fermeture d'entreprises et l'autre moitié découlait de la croissance des entreprises en exploitation continue durant toute la période d'observation. Entre 1993 et 2003, le nombre d'entreprises employeurs est passé de 800 000 à 893 000, dont 583 000 démarrages, 490 000 fermetures et 410 000 entreprises en exploitation continue.

Les résultats montrent que les entreprises en exploitation continue ont généré 966 000 emplois nets

entre 1993 et 2003, soit un nombre très similaire aux emplois créés par les entreprises à hyper ou à forte croissance. Les gains nets enregistrés à ce chapitre par les entreprises en croissance lente ont été neutralisés par les pertes des entreprises en décroissance (figure 1). La contribution des entreprises en croissance est particulièrement remarquable : les 52 800 entreprises à croissance vigoureuse (entreprises à hyper ou à forte croissance combinées) ont créé 997 000 emplois nets, tandis que les 128 000 entreprises en croissance lente en ont créé 791 000 et les 129 000 en décroissance en ont perdu 822 000. De toute évidence, les entreprises à hyper ou à forte croissance, relativement peu nombreuses, ont un effet de levier remarquable au chapitre de la création d'emplois. C'est pourquoi il sera important d'encourager ces entreprises et de stimuler leur essor pour favoriser une bonne performance de l'économie canadienne.

GRANDE INCIDENCE DES PETITES ENTREPRISES SUR LA CRÉATION D'EMPLOIS

Les petites entreprises ont joué un rôle de premier plan dans la création d'emplois au cours de la période d'observation. Toute la création d'emplois enregistrée entre 1993 et 2003 est attribuable aux petites et moyennes entreprises, alors que celles-ci ne représentaient au cours des dernières années qu'environ 48 % et 16 % respectivement des emplois.

Données et méthode

Le Projet sur les entreprises en croissance utilise la base de données du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE), qui couvre l'ensemble des entreprises employeurs au Canada et permet de suivre l'évolution des entreprises ou des employés d'une année à l'autre. Chaque phase du projet portait sur une période différente, mais la plupart des résultats présentés se rapportent à celle comprise entre 1993 et 2003. Les résultats relatifs à l'âge des entreprises se rapportent aux années 1999 à 2003, car la première partie de la période d'observation a servi à construire la variable de l'âge des entreprises. Enfin, les résultats sur l'exportation couvrent la période de 1993 à 2002 en raison de la disponibilité des données.

La méthode adoptée est la même pour toutes les périodes d'observation. 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. Les résultats dans ces segments du secteur public ne sont généralement pas présentés, mais ils servent de point de référence pour l'examen de la survie des entreprises. Nous avons ensuite classé les entreprises du secteur privé selon quatre catégories en fonction de la croissance de leur effectif au cours des quatre premières années de la période d'observation. Nous avons assuré un suivi à la fin de la période pour mesurer la croissance de l'effectif de chaque entreprise à moyen terme. En plus de ventiler les résultats selon la taille des entreprises, la catégorie de croissance, la région et l'industrie, nous avons dans certains cas établi des comparaisons entre des segments de la période d'observation.

La mesure de l'emploi retenue pour la présente étude est l'unité de travail individuelle. Une unité de travail individuelle est attribuée à chaque personne qui reçoit un feuillet T4. Si une personne reçoit plus d'un feuillet T4 pendant une année donnée, son « unité » est répartie entre les employeurs au prorata des gains.

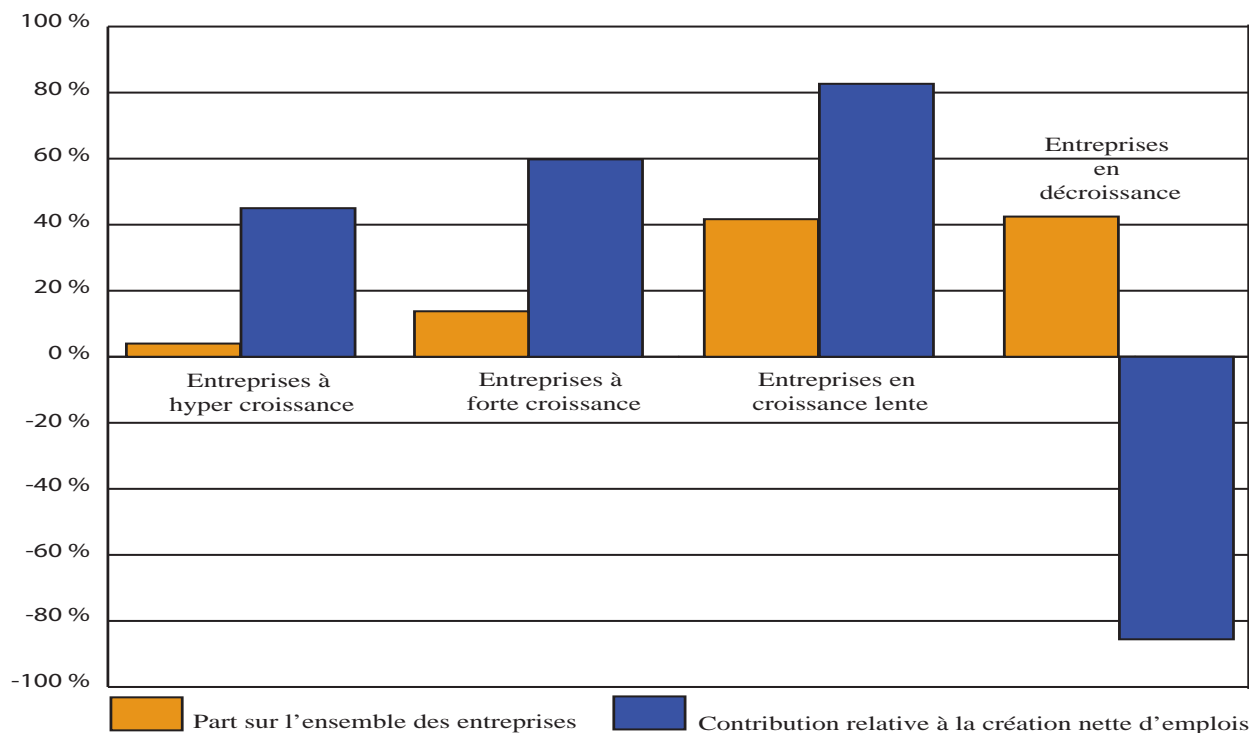
Certains aspects de notre recherche tirent parti du couplage des fichiers de données. Nous avons couplé les fichiers du Registre des exportateurs et ceux du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi pour examiner la création d'emplois par les exportateurs et vérifier si, dans ce groupe, la proportion d'entreprises à forte croissance était plus élevée. Le couplage des fichiers est un processus complexe, car il faut apparier les numéros d'entreprise dans les deux bases de données et fusionner les dossiers. Il est toutefois impossible d'apparier parfaitement tous les dossiers, puisque certains sont incomplets et que les mécanismes de collecte ou de présentation des données diffèrent d'une base de données à l'autre. C'est pourquoi nous avons tenté d'apparier les entreprises restantes d'après leur nom et leur adresse. Le taux de succès de l'appariement entre la base de données du PALE et le Registre des exportateurs se situe autour de 65 % seulement, car plusieurs raisons compliquent l'appariement des entreprises. Tout d'abord, les exportateurs peuvent avoir ou non des employés, tandis que la base de données du PALE se limite aux employeurs. En outre, les entreprises peuvent être inscrites différemment dans chaque base de données et certaines ont parfois une structure d'exploitation complexe faisant en sorte que les exportations sont déclarées par une personne morale ne correspondant pas à leur compte de paie.

Pendant cette période, les petites entreprises ont créé 747 000 emplois nets et celles de taille moyenne 263 000, tandis que les grandes entreprises accusaient une perte de 44 000 emplois. Toutefois, comme l'indique la figure 2, une hyper ou une forte croissance n'est pas l'apanage des petites entreprises. Les entreprises à hyper ou à forte croissance de moyenne ou grande taille sont à l'origine d'environ 40 % de la création nette totale d'emplois dans ces deux catégories de croissance.

DES ENTREPRISES À FORTE CROISSANCE DANS TOUTES LES RÉGIONS

En examinant l'emplacement des entreprises à hyper ou à forte croissance, on constate qu'elles sont réparties de façon uniforme dans les différentes régions du Canada. La figure 3 montre que les entreprises à hyper ou à forte croissance représentaient entre 16 % et 18 % des entreprises en exploitation continue dans chaque région entre 1993 et 2002.

Figure 1
Proportion des entreprises en exploitation continue et de la création nette d'emplois selon la catégorie de croissance, de 1993 à 2003



Toutefois, le rôle de ces entreprises dans la création d'emplois varie légèrement d'une région à l'autre.

Au Québec, en Ontario et dans les provinces des Prairies, les entreprises à hyper ou à forte croissance étaient à l'origine de 50 % à 60 % de la création nette totale d'emplois entre 1993 et 2002. La contribution relative de ce type d'entreprises à la création d'emplois a été beaucoup plus élevée dans les provinces de l'Atlantique et en Alberta, car très peu d'emplois ont été créés dans ces régions au cours de la période à l'étude. L'apport des entreprises à croissance vigoureuse a donc pris davantage d'importance en raison de la perte marquée attribuable aux entreprises en décroissance.

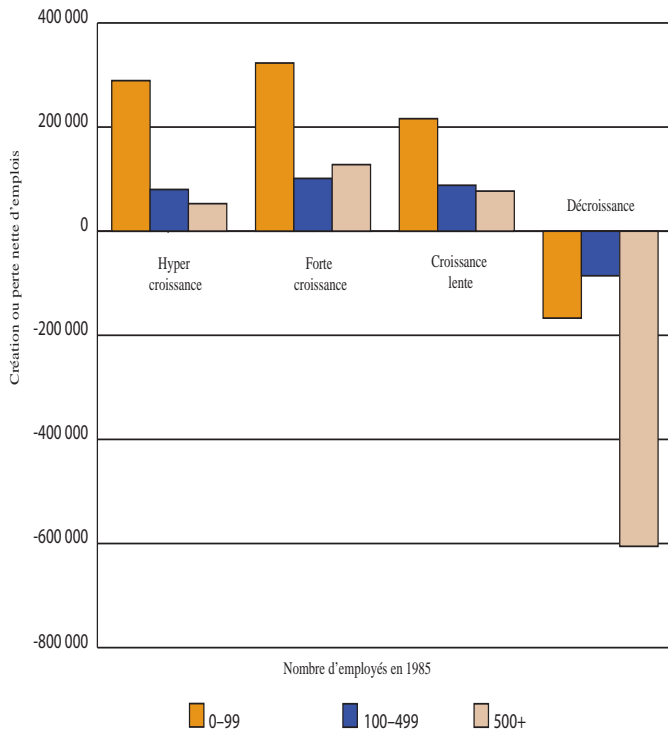
AUCUNE INDUSTRIE NE SEMBLE PRÉDISPOSÉE À LA CROISSANCE

Les entreprises à hyper ou à forte croissance semblent réparties de façon assez uniforme dans toutes les industries. Sur les 70 industries examinées, les huit plus importantes au chapitre de la création d'emplois par les entreprises à hyper ou à forte croissance représentent la moitié des emplois nets créés dans ces deux catégories de croissance et les 23 plus importantes, 80 %. On pourrait en déduire que la

création d'emplois par les entreprises à hyper ou à forte croissance était concentrée dans certaines industries, mais elle correspond en fait à la proportion d'entreprises au sein de chaque industrie. Bref, les entreprises en croissance se trouvent partout.

Afin d'examiner cet aspect plus en détail, nous avons établi un ratio pour déterminer l'importance, selon l'industrie, de la création d'emplois par les entreprises à hyper ou à forte croissance. Plus précisément, ce ratio correspond à la part des emplois nets créés par ces deux catégories d'entreprises, pour chaque industrie, à la part qu'elles représentent au sein des entreprises de cette industrie. Avec un ratio de 5,4, l'industrie du matériel de transport arrive en tête. Autrement dit, dans cette industrie, la part des emplois créés par les entreprises à croissance vigoureuse est 5,4 fois plus élevée que la part de ce type d'entreprises. Ce ratio indique un bon rythme de croissance dans cette industrie, mais il ne faudrait pas négliger l'incidence de la taille — l'industrie du matériel de transport ne comptait que 261 entreprises à forte croissance. Le tableau 1 fait état des 20 industries ayant le ratio le plus élevé sur les 70 qui ont été examinées.

Figure 2
Création nette d'emplois selon la taille des entreprises et la catégorie de croissance, de 1993 à 2003



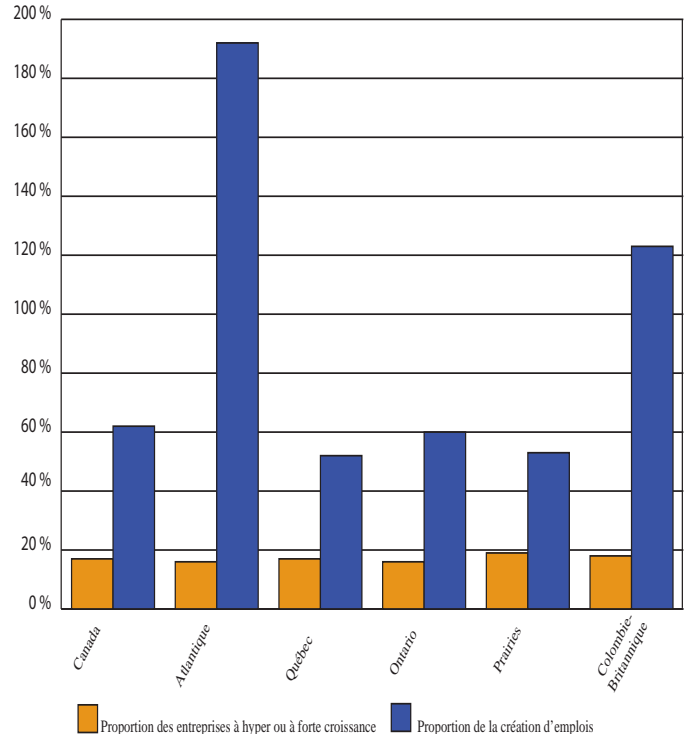
Contrairement à la croyance largement répandue, les entreprises à croissance vigoureuse ne sont pas concentrées dans les secteurs de haute technologie. La concentration de connaissances¹ attribuée aux 20 premières industries répertoriées au tableau 1 confirme que ces entreprises peuvent se trouver dans toutes les industries et non seulement dans celles du savoir. Seulement une de ces 20 industries est considérée comme étant à forte concentration de connaissances, comparativement à 10 industries à concentration moyenne et 9, à faible concentration. L'industrie à forte concentration de connaissances est celle de la machinerie, qui figure au 14^e rang.

LES JEUNES ENTREPRISES EN TÊTE DE LA CRÉATION D'EMPLOIS

La figure 4 illustre la répartition des entreprises en 1999 et celle de la création d'emplois entre 1999 et 2003, selon l'âge des entreprises. Comme la base de données du PALE ne renferme aucune variable pour l'âge des entreprises, nous en avons créé une en soustrayant de 1999 l'année de démarrage. Nous avons donc utilisé les années comprises entre 1991 et

¹ Tiré de Sri Kanagarahaj. *La dynamique des entreprises au Canada, 2003*, Ottawa, Statistique Canada, 2006, n° au cat. 61-534-XIF.

Figure 3
Contribution des entreprises à hyper ou à forte croissance à la création d'emplois selon la région, de 1993 à 2002



1999 pour créer cette variable, et mesuré la création d'emplois au cours des quatre dernières années. Nous avons créé la catégorie « 8 ans ou plus » pour les entreprises qui étaient déjà en activité au cours de la première année comprise dans le fichier (1991).

D'après cette analyse, la création d'emplois était concentrée au cours de la première ou de la deuxième année d'activité des entreprises (c'est-à-dire la catégorie 0 ou 1 an), mais elle demeurait élevée entre la troisième et la huitième année. On observe toutefois une perte d'emplois dans le groupe des entreprises âgées de huit ans ou plus.

La création d'emplois par les entreprises semble fort différente au Canada et aux États-Unis. La figure 5 montre sa répartition en 1996 par rapport à 1995, selon l'âge des entreprises en 1996. D'après Acs (2005), la création nette d'emplois aux États-Unis est entièrement attribuable aux entreprises qui en sont à leur première ou à leur deuxième année d'activité. Bien que les périodes d'observation diffèrent pour les données canadiennes et américaines, les résultats donnent à penser que dans l'ensemble, la croissance

Tableau 1

Ratio de la part des emplois créés par les entreprises à hyper ou à forte croissance à la part de ce type d'entreprises, selon l'industrie, 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, 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 d'extraction minière	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

des entreprises canadiennes se poursuit davantage au cours des sept premières années d'activité, alors qu'il semble y avoir plus de roulement aux États-Unis.

TAUX DE SURVIE LE PLUS BAS AFFICHÉ PAR LES ENTREPRISES DE TAILLE MOYENNE ET CELLES QUI PRODUISENT DES BIENS

La figure 6 illustre le taux de survie entre 1993 et 2003, selon la taille des entreprises. Le tiers des entreprises sont demeurées en activité pendant cinq ans, et seulement le quart étaient encore en exploitation après neuf ans. Le taux de survie pour la première année d'activité constitue une anomalie par rapport aux autres années, car il est plus élevé pour les micro-entreprises et les autres petites entreprises

que pour celles de grande taille. Cette particularité s'explique peut-être par le très faible nombre de grandes entreprises au Canada et par le nombre inhabituellement élevé de grandes entreprises qui ont cessé leurs activités entre 1990 et 1992, en raison de la récession.

Nous avons aussi examiné le taux de survie selon le secteur industriel, la région et la catégorie de croissance. Parmi les grands secteurs analysés (producteurs de biens, fournisseurs de services et secteur public), les entreprises du secteur public (voir la définition dans l'encadré « Données et méthode ») affichaient le taux de survie le plus élevé, car au-delà de la moitié d'entre elles étaient demeurées en

Figure 4
Répartition des entreprises et de la création nette d'emplois, selon l'âge des entreprises, de 1999 à 2003

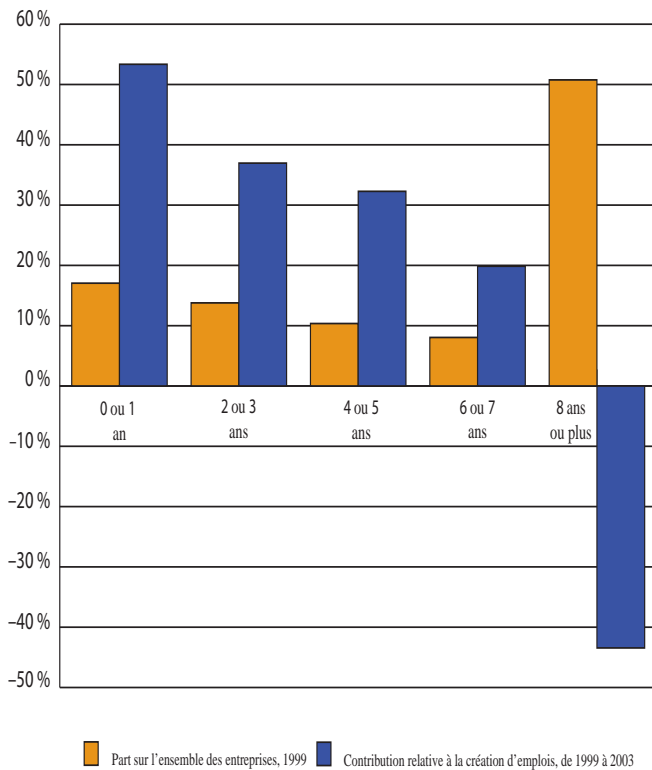
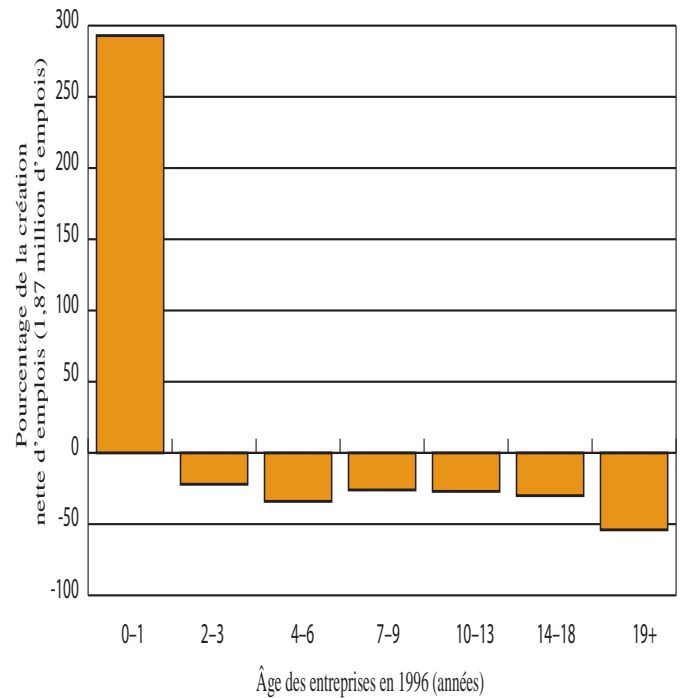


Figure 5
Répartition de la création nette d'emplois selon la taille des entreprises, États-Unis, de 1995 à 1996



Source : Zoltan J. Acs. *Entrepreneurship (What's the Big Deal) and the Macro Economy in the 21st Century, Understanding Entrepreneurship: Issues and Numbers*, Paris, OCDE, octobre 2005.

Figure 6
Taux de survie selon la taille des entreprises (nombre d'employés), de 1993 à 2003

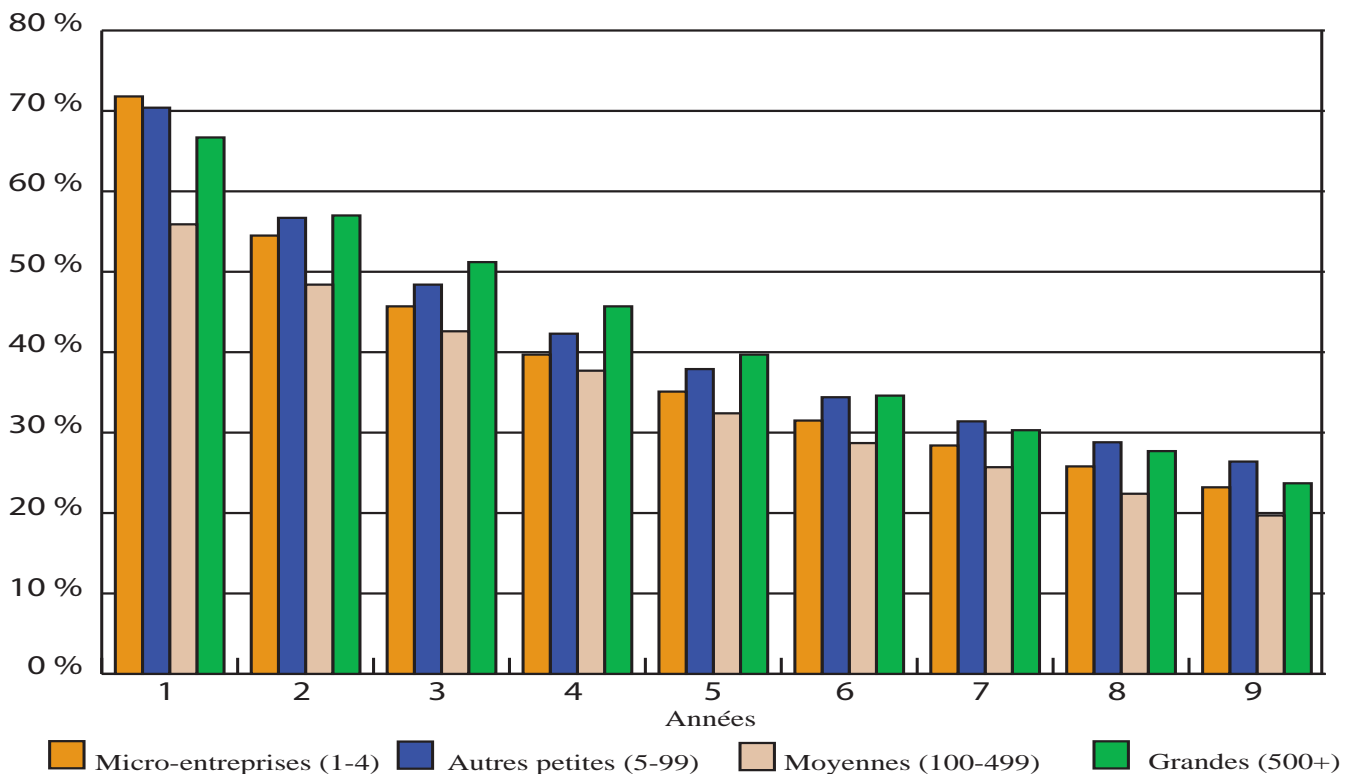
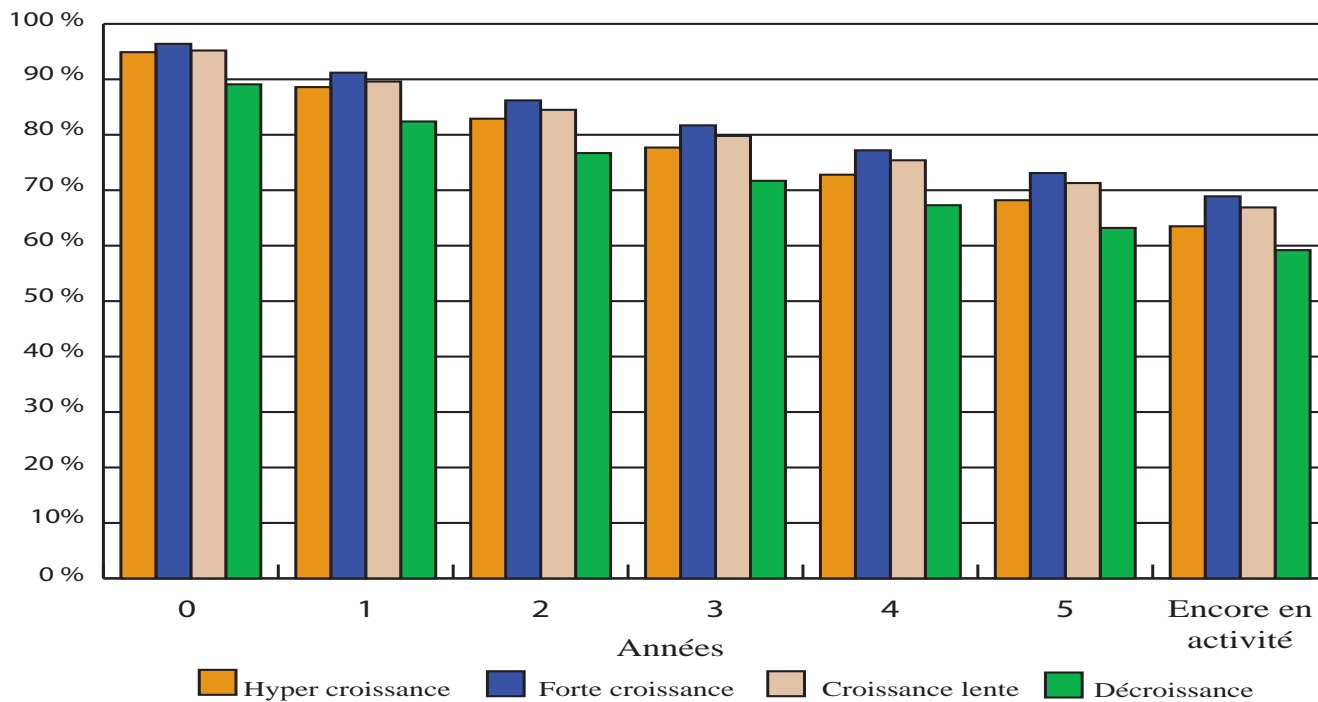


Figure 7
Taux de survie selon la catégorie de croissance (entreprises encore en activité après la période de classification de quatre ans), de 1997 à 2003



activité pendant au moins cinq ans. Le taux de survie des entreprises productrices de biens était inférieur à celui des entreprises de services au cours des cinq premières années, mais cet écart s'estompe par la suite. Le niveau de dépenses en capital nécessaire pour exploiter une entreprise productrice de biens pourrait expliquer l'écart observé entre ces deux secteurs au cours des premières années. Ces investissements peuvent limiter les liquidités et accroître le risque d'échec initial.

Le taux de survie, qui varie d'une région à l'autre, semble refléter la vigueur économique propre à chaque région. Par exemple, le taux de survie des entreprises dans les provinces de l'Atlantique était nettement inférieur à celui enregistré dans les autres régions du Canada. Seulement le quart des entreprises de l'Atlantique étaient demeurées en activité cinq ans, alors que près de 40 % des entreprises au Québec, en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique étaient demeurées en activité au moins cinq ans. Les entreprises de la Saskatchewan et du Manitoba avaient

aussi un taux de survie inférieur à la moyenne — seulement 32 % d'entre elles étaient demeurées en activité au moins cinq ans.

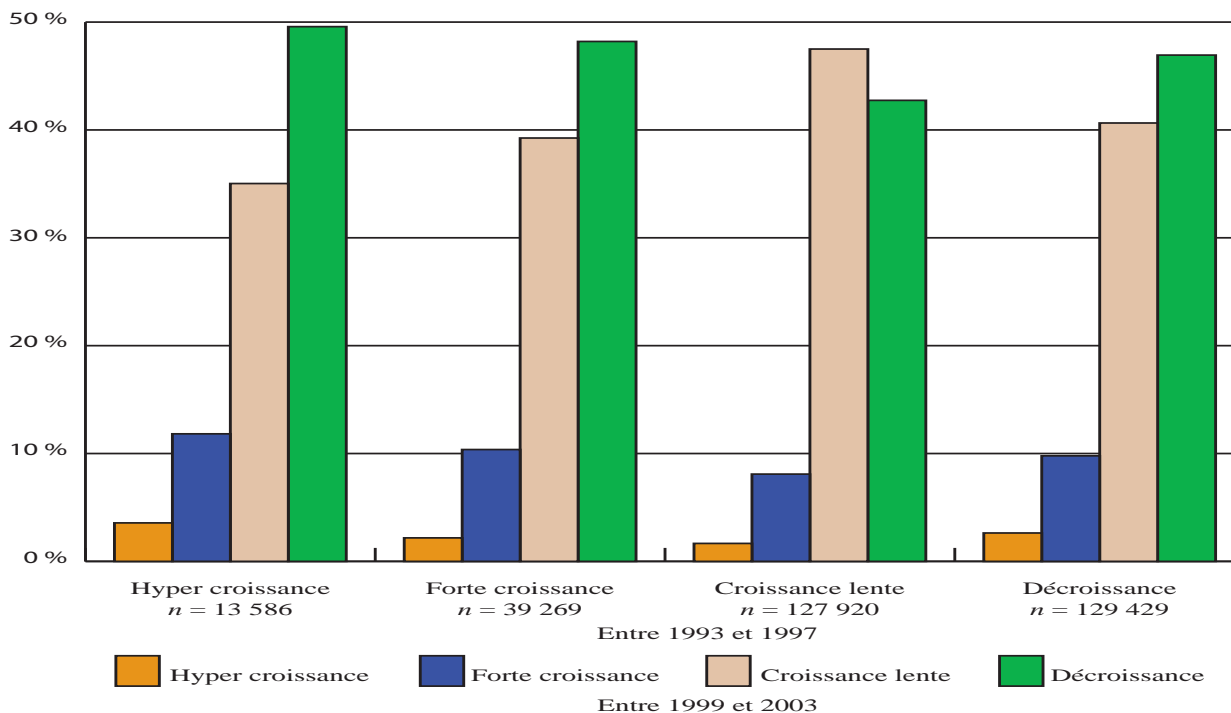
TAUX DE SURVIE LE PLUS ÉLEVÉ AFFICHÉ PAR LES ENTREPRISES À FORTE CROISSANCE

Nous avons aussi examiné le taux de survie selon la catégorie de croissance, mais en utilisant une méthode légèrement différente. Seules les entreprises demeurées en activité pendant au moins quatre ans ont été classées dans une catégorie de croissance.

Les entreprises à forte croissance affichaient le taux de survie le plus élevé : près de 70 % d'entre elles étaient encore en activité six ans après la période de classification (figure 7)², par rapport à 67 % et 64 % respectivement pour les entreprises en croissance lente et celles à hyper croissance. Comme on pouvait s'y attendre, les entreprises en décroissance avaient le taux de survie le plus faible : 59 % étaient encore en activité six ans après la période de classification. La moyenne était de 64 % pour l'ensemble des catégories.

² Il est à noter que l'on ne peut établir de comparaison entre les figures 6 et 7, car elles illustrent le taux de survie de deux échantillons différents : le taux de survie des entreprises à compter de l'année 0 pour la figure 6 et après quatre ans pour la figure 7. Autrement dit, la figure 7 indique le taux de survie des entreprises qui étaient déjà demeurées en activité durant la période de quatre ans initiale utilisée pour les classer dans une catégorie de croissance.

Figure 8
Répartition des catégories de croissance au cours de la deuxième période de classification (de 1999 à 2003) par rapport à la première (de 1993 à 1997)



Le taux de survie des entreprises à hyper croissance était légèrement inférieur à celui des entreprises à forte croissance et en croissance lente, ce qui donne à penser qu'une croissance extrêmement rapide comporte certains risques. Toutefois, le rendement auquel aspirent les entreprises qui adoptent une stratégie de croissance vigoureuse peut justifier le risque encouru.

Nous avons également examiné le taux de survie selon la taille des entreprises, et avons constaté qu'il augmentait proportionnellement avec la taille, quelle que soit la catégorie de croissance et peu importe le nombre d'années observées. La proportion de grandes entreprises encore en activité six ans après la période de classification était de 25 points de pourcentage supérieure à celle des micro-entreprises. L'écart entre les petites et les grandes entreprises était particulièrement marqué chez les entreprises en croissance lente ou en décroissance.

CAPACITÉ DES ENTREPRISES À MAINTENIR LEUR RYTHME DE CROISSANCE

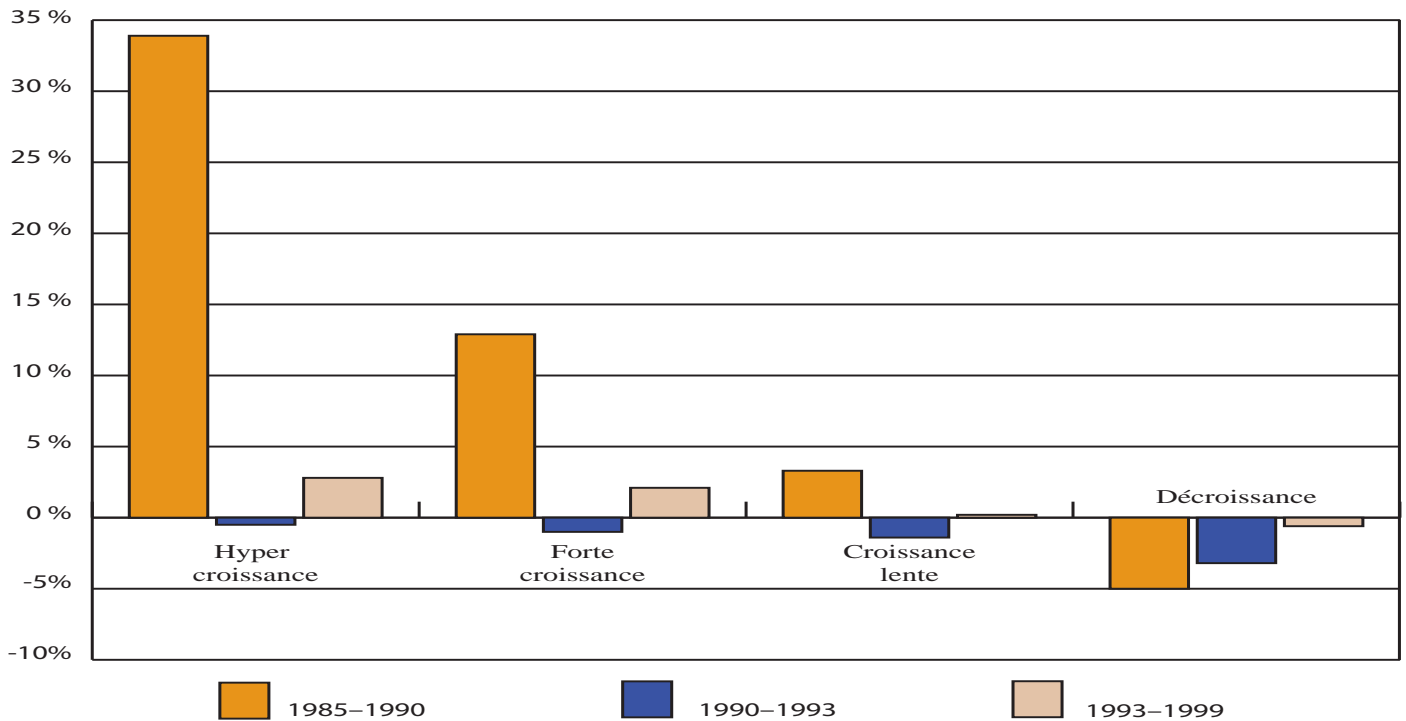
Pour avoir une meilleure idée du rythme de croissance des entreprises, nous avons fait une deuxième classification à la fin de la période comprise entre

1993 et 2003, afin de pouvoir comparer le taux de croissance au cours de deux sous-périodes de quatre ans. La figure 8 montre la répartition des entreprises au début de la période (première classification) sur l'axe horizontal, tandis les barres verticales indiquent les catégories où elles se trouvaient à la fin de la période (deuxième classification).

Comme on pouvait s'y attendre, très peu d'entreprises ont pu maintenir un rythme de croissance élevé entre 1993 et 2003. Sur les 13 500 entreprises qui affichaient une hyper croissance au cours de la première période de classification, seulement 4 % se trouvaient encore dans cette catégorie durant la deuxième période de classification, et 12 % étaient alors considérées comme des entreprises à forte croissance. Signalons par ailleurs que certaines entreprises en croissance lente ou en décroissance au cours de la première période de classification étaient parvenues à connaître une hyper ou une forte croissance durant la deuxième période de classification. Ces données indiquent que la courbe de croissance en « bâton de hockey » (c'est-à-dire une croissance lente au début du cycle de vie des entreprises, puis soudainement très vigoureuse) ne s'applique probablement pas à toutes les entreprises. En fait, les entreprises semblent plutôt

Figure 9

Taux de croissance annuel de l'emploi, selon la catégorie de croissance, pour différents segments du cycle économique, de 1985 à 1999



se « réinventer » grâce à l'innovation pour atteindre un bon rythme de croissance, ce qui concorde avec la notion du cycle de vie des produits. Ce type de comportement correspond à la vision proposée par Joseph Schumpeter, selon laquelle les emplois se créent et disparaissent à mesure que certaines entreprises en surpassent d'autres grâce à l'innovation et au développement de nouveaux marchés.

En comparant la répartition des entreprises durant les deux périodes de classification, pour chaque région du Canada, nous avons obtenu des résultats similaires à ceux illustrés à la figure 8 sauf en ce qui concerne l'Alberta et la Colombie-Britannique. Dans ces deux provinces, une plus forte proportion d'entreprises à hyper ou à forte croissance ont été en mesure de maintenir un rythme de croissance élevé durant la période de dix ans, reflétant ainsi la très forte croissance économique enregistrée dans l'Ouest du Canada.

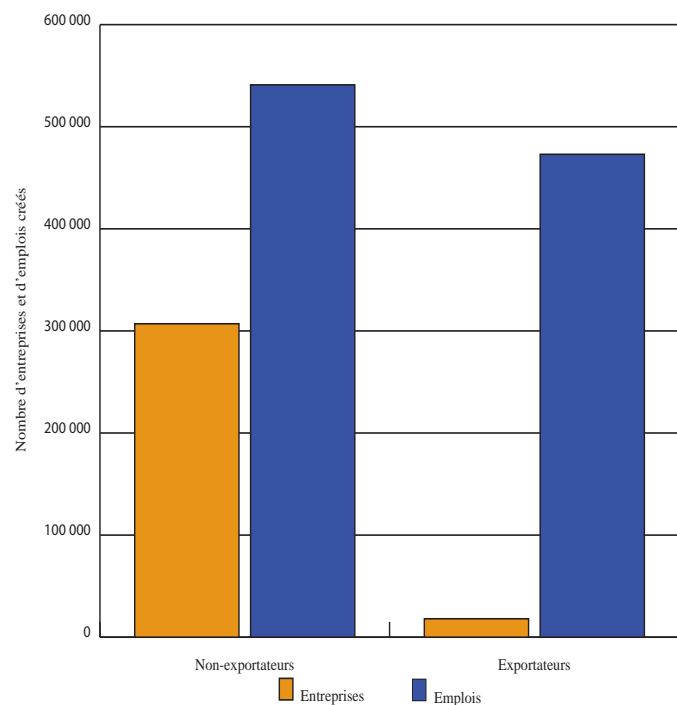
VARIATION DE LA CROISSANCE AU COURS DU CYCLE ÉCONOMIQUE

La première phase du Projet sur les entreprises en croissance portait sur la période comprise entre 1985 et 1999, que nous avons divisée en trois

sous-périodes (de 1985 à 1990, de 1990 à 1993 et de 1993 à 1999) pour déterminer comment les entreprises des différentes catégories de croissance s'étaient comportées pendant divers segments du cycle économique. Les trois sous-périodes ont été déterminées en fonction des fluctuations du cycle économique — croissance économique pendant la première et la dernière sous-période et récession au cours de la sous-période intermédiaire. Comme pour les autres phases du projet, nous avons classé les entreprises dans une catégorie de croissance en fonction des quatre premières années de la période d'observation, soit entre 1985 et 1989.

Comme le montre la figure 9, ce sont les entreprises à hyper ou à forte croissance qui s'en sont le mieux tirées pendant la période de récession, soit entre 1990 et 1993. Après avoir atteint 34 % par an au cours de la période ayant précédé la récession, le taux de croissance des entreprises à hyper croissance a chuté à -0,5 % au cours de la récession pour ensuite remonter à 2,8 %. De même, après avoir affiché un taux de croissance de 13 % par an pendant la première sous-période, les entreprises à forte croissance ont enregistré une croissance négative de -1 % durant la

Figure 10
Nombre d'entreprises en exploitation continue et création d'emplois chez les exportateurs et les non-exportateurs, de 1993 à 2002

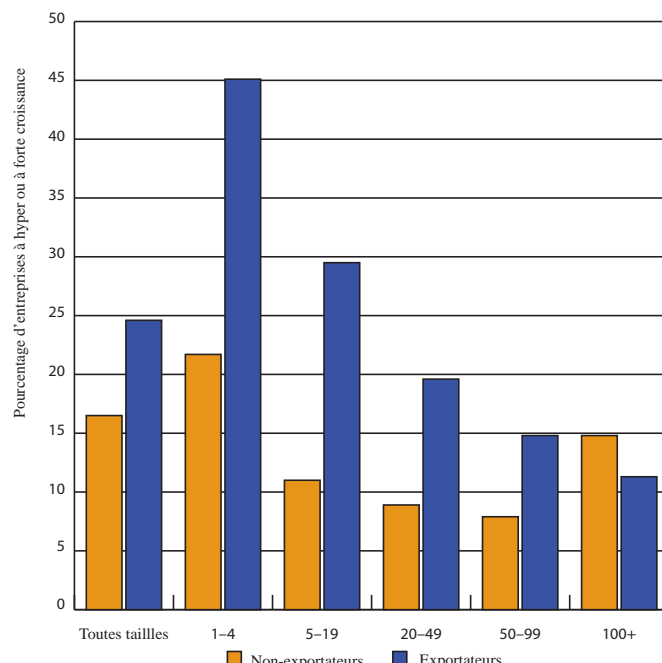


récession, puis leur taux de croissance est remonté à 2,1 % par an. Le taux de croissance des entreprises en croissance lente, qui s'établissait à 3,3 % par an au cours de la première sous-période, a ensuite chuté à -1,4 %, pour stagner à 0,2 % après la récession. Le recul des entreprises en décroissance a ralenti pendant la récession : le taux de croissance est passé de -5 % par an au cours de la première sous-période à -3,2 % pendant la récession, pour ensuite s'établir à -0,6 %.

ÉVALUATION DE L'EFFICACITÉ D'UNE STRATÉGIE D'EXPORTATION POUR STIMULER LA CROISSANCE DES ENTREPRISES

L'exportation est l'une des différentes stratégies qui s'offrent aux entreprises pour atteindre leurs objectifs. Elle les aide à accroître rapidement leur chiffre d'affaires et à atteindre un bon rythme de croissance. Nous avons vérifié cette hypothèse en couplant le Registre des exportateurs avec la base de données du PALE pour mesurer le nombre d'emplois créés par

Figure 11
Probabilité d'enregistrer une hyper ou une forte croissance, selon la taille des entreprises (nombre d'employés) et leur situation en matière d'exportation, de 1993 à 2003



les exportateurs en regard des non-exportateurs entre 1993 et 2002³.

La figure 10 montre le nombre d'exportateurs et de non-exportateurs en exploitation continue entre 1993 et 2002 et le nombre d'emplois qu'ils ont créés durant cette période. Les 307 000 non-exportateurs ont créé 541 000 emplois, tandis que les 18 000 exportateurs en ont créé 473 000. Les 4 400 exportateurs à hyper ou à forte croissance ont obtenu des résultats encore plus impressionnants – ils ont créé 363 000 emplois. Toutes proportions gardées, les exportateurs contribuent manifestement beaucoup plus à la création d'emplois que les autres entreprises. Ainsi, ils ne représentaient que 5,5 % des entreprises en exploitation continue, mais étaient à l'origine de 47 % des emplois créés par ces entreprises.

Outre leur performance extraordinaire au chapitre de la création d'emplois, les exportateurs avaient plus tendance à afficher une hyper ou une forte croissance (figure 11). Parmi les entreprises de plus petite taille,

³ Nous avons apparié les données du Registre des exportateurs (qui se limite aux exportateurs de biens) et celles des fichiers du PALE pour l'année 2002. Cet appariement, associé à la situation en matière de survie, a montré que les exportateurs en exploitation continue étaient beaucoup moins nombreux que les non-exportateurs (18 000 contre 307 000) entre 1993 et 2003.

les exportateurs avaient deux fois plus de chances d'afficher une hyper ou une forte croissance; près de la moitié des micro-entreprises exportatrices se situaient dans ces deux catégories de croissance.

ANALYSE ET CONCLUSION

Il ressort de la recherche sur les entreprises en croissance que l'économie canadienne est dynamique dans l'ensemble et que le roulement y est élevé. Conformément à la vision de Schumpeter, elles évoluent et vont de l'avant. Les petites et moyennes entreprises font des ajustements considérables qui passent pratiquement inaperçus.

D'après les résultats, une très faible proportion des entreprises en exploitation continue durant la période à l'étude sont à l'origine de la majorité des emplois créés au sein de l'économie canadienne. En outre, cette croissance a été observée dans toutes les régions du pays et tous les secteurs de l'industrie. Les petites

entreprises ont créé plus des trois quarts des emplois attribuables aux entreprises en exploitation continue, mais une hyper ou une forte croissance n'est pas l'apanage des petites entreprises.

Les entreprises qui connaissent une croissance extrêmement vigoureuse courent davantage de risques de fermer leurs portes, et leur taux de survie est inférieur à celui des entreprises à forte croissance ou en croissance lente. Toutefois, le rendement auquel aspirent les entreprises qui adoptent une stratégie de croissance vigoureuse peut justifier le risque encouru.

En mesurant la croissance sur plusieurs périodes, nous avons mieux compris la courbe de croissance des entreprises. Le processus sur lequel repose leur croissance semble plus complexe qu'on le pense généralement. Très peu d'entreprises sont parvenues à maintenir une croissance très élevée pendant une longue période, mais l'analyse a révélé que certaines entreprises en croissance nulle ou en décroissance

Mises en garde concernant les données

La mesure de l'emploi retenue pour la présente étude est l'unité de travail individuelle. Il s'agit de celle qui convient le mieux à ce type d'étude, mais elle n'en comporte pas moins certaines lacunes. Plus précisément, l'unité de travail individuelle ne permet pas de distinguer les travailleurs à temps plein, à temps partiel ou saisonniers. Autrement dit, elle ne rend pas compte du nombre d'heures de travail. En outre, il n'est pas possible de recenser les individus qui travaillent pour une entreprise sans salariés ou les propriétaires-exploitants à moins qu'ils ne figurent au registre de paie de leur propre entreprise. Étant donné qu'à l'heure actuelle, aucune mesure du travail de Statistique Canada ne permet de remédier à ces lacunes, les données laissent de côté une proportion appréciable des travailleurs indépendants.

Une deuxième mise en garde s'impose en ce qui touche la définition du terme « croissance ». Pour les besoins de la présente série d'études, la croissance est déterminée en fonction de la variation du nombre d'emplois, mais il pourrait aussi s'agir des recettes. Comme la base de données du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi

(PALE) ne renferme aucune variable pour les recettes, il n'existe actuellement aucun moyen de comparer la croissance sur cette base avec celle fondée sur l'emploi.

Le traitement des fusions constitue une autre question souvent soulevée dans le contexte du Projet sur les entreprises en croissance. La base de données du PALE traite les fusions et les acquisitions au cas par cas, mais on croit que les « faux » démarrages et les « fausses » fermetures découlant des fusions ou des acquisitions sont éliminés. Le principal moyen de les détecter consiste à surveiller les groupes de numéros d'assurance sociale des employés. Si un grand nombre d'employés associés à une entreprise qui cesse ses activités se retrouvent par la suite dans une nouvelle entreprise, on examine la situation pour déterminer s'il s'agit d'un « faux » démarrage ou d'une « fausse » fermeture et corriger les données. Statistique Canada remanie alors l'historique des deux entreprises dans la base de données du PALE et les traite ensuite comme si elles avaient toujours formé une seule entreprise. L'appariement des entreprises d'après leur nom et leur adresse est une autre méthode utilisée pour détecter les « faux » démarrages et les « fausses » fermetures.

entre 1993 et 1997 avaient été en mesure d'afficher une croissance très vigoureuse de 1999 à 2003. Ces résultats donnent à penser que des facteurs tels que le cycle des produits et l'innovation ont une grande incidence sur la courbe de croissance des entreprises. Ainsi, elles peuvent tirer de l'arrière pour ensuite se « réinventer » et devancer leurs concurrents, qui passeront à leur tour par le même processus de réinvention et d'innovation.

Les travaux réalisés jusqu'à présent nous ont aidés à mieux comprendre le processus de croissance des

entreprises, mais il reste de nombreux aspects à approfondir. Dans les travaux à venir, nous ajouterons une variable axée sur les recettes, de façon à examiner une croissance vigoureuse définie en fonction des recettes et de l'emploi et à mesurer ainsi les retombées économiques des entreprises à croissance vigoureuse sous forme de richesse. En outre, nous avons l'intention d'examiner le comportement des entreprises en matière d'innovation et son incidence sur leur croissance.

BIBLIOGRAPHIE

Acs, Zoltan, J. *Entrepreneurship (What's the Big Deal) and the Macro Economy in the 21st Century, Understanding Entrepreneurship: Issues and Numbers*, Paris, OCDE, octobre 2005.

Birch, D. « Change, Innovation and Job Generation », *Journal of Labor Research*, vol. 10, n° 1 (1989), p. 33-39.

Halabisky, David. *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*, Ottawa, Industrie Canada, 2006. (www.ic.gc.ca/recherchepe)

Halabisky, David. *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*, Ottawa, Industrie Canada, 2005. (www.ic.gc.ca/recherchepe)

Halabisky, David. *Projet sur les entreprises en croissance : Rapport de l'Étape II*, Ottawa, Industrie Canada, 2004. (www.ic.gc.ca/recherchepe)

Kanagarahaj, Sri. *La dynamique des entreprises au Canada, 2003*, Ottawa, Statistique Canada, 2006, n° au cat. 61-534-XIF.

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

INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)

Tél. (appels locaux) : 613-941-5995

ATS : 1-800-465-7735

Télé. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)

Télé. (envois locaux) : 613-954-5779

Courriel : publications@tpsgc.gc.ca

Site Web : www.publications.gc.ca

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

Section des services du multimedia

Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada

Bureau 264D, tour Ouest

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-948-1554

Télé. : 613-947-7155

Courriel : production.multimedia.@ic.gc.ca

Cette publication est également disponible par voie électronique en version HTML, sous « Rapports de recherche généraux » de la section « Recherche », à l'adresse suivante : www.ic.gc.ca/recherchepe.

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 Iu188-93/2008

ISBN 978-0-662-05529-7

60434

Also available in English under the title *Profile of Growth Firms: A Summary of Industry Canada Research*