

**Les facteurs déterminants de la croissance
des micro-entreprises au Canada**

**Evangelia Papadaki et Bassima Chami
Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada**

17 juillet 2002

Remerciements

Nous remercions Erwin Dreessen, Robert Dunlop, Nancy Graham, Christine Winiarz Searle d'Industrie Canada, et Chris Worswick de l'Université d'Ottawa, pour leurs suggestions et commentaires sur les premières versions du présent rapport. Nous remercions également David Halabisky pour son aide opportune à la recherche dans la dernière phase du projet, et Patricia Normandeau pour son aide précieuse à la révision. Nous tenons aussi à remercier les membres du Comité consultatif de recherche sur la petite entreprise, et plus particulièrement Raffi Amit, Robert Beaudoin, Jamie Brunet, Gérald d'Amboise, Wendy Doyle, Terry Evers, Louis Jacques Fillion, Bakr Ibrahim, Jay Kryslar, Ted Mallet, Don Rumball et Ron Trépanier, pour leurs commentaires utiles dès le début du projet, entre autres sur la conception de l'enquête sur laquelle se fonde l'étude. Les auteurs assument l'entière responsabilité de toute erreur qui pourrait s'y être glissée; les opinions exprimées sont les leurs et ne reflètent pas nécessairement le point de vue d'Industrie Canada.

Table des matières

I. Introduction	1
II. Analyse documentaire	3
A. L'entrepreneur dans les théories sur l'entreprise	4
B. Les théories du choix de l'entrepreneur	6
C. Les théories des stades de développement	7
III. Facteurs déterminants de la croissance des petites entreprises	7
A. Caractéristiques du propriétaire exploitant	8
1. Formation générale	8
a) Sexe et âge	9
b) Statut d'immigrant	9
c) Scolarité	10
2. Motivation à la croissance	11
a) Détermination de l'entrepreneur (disposition à prendre des risques)	12
b) Désir d'indépendance.....	12
c) Désir de cesser de chômer	13
d) Maintien d'un certain mode de vie	14
3. Capacité de gestion	14
a) Famille d'entrepreneurs	15
b) Connaissance du secteur : expérience de travail salarié	15
c) Gestion générale de l'entreprise : expérience antérieure	15
d) Recours à des conseillers	16
e) Partenariats	17
B. Caractéristiques des pratiques commerciales	18
1. Délégation de tâches quotidiennes	18
2. Innovation	19
3. Adoption des technologies du commerce électronique	19
4. Orientation commerciale	20

5. Sources de financement	20
C. Caractéristiques de l'entreprise	22
1. Âge et taille de l'entreprise	22
2. Statut juridique	23
3. Secteur	23
4. Province	24
IV. Données	25
A. Conception de l'enquête	25
B. Profils des micro-entreprises de l'espace échantillon – caractéristiques choisies .	28
1. Caractéristiques du propriétaire exploitant	29
2. Caractéristiques des pratiques commerciales	30
3. Caractéristiques de l'entreprise	31
V. Modèle empirique	31
VI. Résultats	33
A. Caractéristiques du propriétaire exploitant	34
B. Caractéristiques des pratiques commerciales	37
C. Caractéristiques de l'entreprise	38
VII. Conclusions et incidences sur les politiques	39
Tableau 1 : Nombre d'entreprises et taux de croissance moyens selon le secteur, la région et les résultats de croissance	27
Tableau 2 : Définition des variables	41
Tableau 3 : Coefficients d'estimation	44
Table 4 : Tolérances	45
Bibliographie	46

Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada

I. Introduction

La création d'emplois par la petite entreprise est un point central des politiques de l'État et l'objet de premier plan de la recherche inductive¹. Si les petites entreprises ont la capacité de créer des emplois, comment les politiques gouvernementales peuvent-elles aider le plus grand nombre d'entre elles à concrétiser ce potentiel?

Pour traiter cette question, il est utile de mieux comprendre les facteurs entourant la croissance des petites entreprises. Ce secteur n'a toutefois rien d'homogène puisqu'on compte parmi les très petites entreprises les travailleurs autonomes, les micro-entreprises, la plupart des jeunes entreprises et bien d'autres. La capacité ou le désir de croissance ne sont pas les mêmes pour toutes. Étant donné que, sur le plan du rendement, les résultats diffèrent grandement selon les types de petites entreprises, les approches uniformisées risquent d'être moins efficaces pour en comprendre la croissance. À cette fin, la recherche et les débats sur les politiques pertinentes doivent porter sur des types précis de petites entreprises.

La présente étude se fonde sur les renseignements abondants de l'enquête 2000 sur les micro-entreprises menée par Statistique Canada en collaboration avec Industrie Canada. L'enquête a porté sur les propriétaires fondateurs de micro-entreprises dans sept secteurs autres que celui de la fabrication ayant d'un à quatre employés en 1995 et exerçant toujours leurs activités en 1999.

Puisque les micro-entreprises représentent 75 % de toutes les entreprises canadiennes et qu'elles contribuent considérablement à la création d'emplois², notre étude porte sur cette cohorte. Il

¹ Jusqu'au milieu des années 90, la plupart des emplois créés sont attribuables à la petite entreprise, mais la plupart d'entre eux disparaissent dans les cinq ans, à cause de la fermeture des entreprises. Cette donnée ne diminue cependant en rien le rôle important des petites entreprises dans la création d'emplois durables. Une étude canadienne a démontré que, parmi celles qui continuent d'exercer leurs activités, les petites entreprises créent plus d'emplois que les grandes (Brander et coll., 1998).

² Selon une source de données (Dynamique de l'emploi), durant la période 1987-1998, les entreprises ayant moins de cinq employés ont créé 23,5 % des emplois nets au Canada.

s'agit d'une étude transnationale des facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises, qui désignent les entreprises de moins de cinq employés³. L'étude met l'accent sur les entreprises survivantes, soit celles qui exercent leurs activités depuis au moins quatre ans. Étant donné la petite taille des entreprises, le propriétaire fondateur en est toujours le dirigeant, et il se peut que la croissance elle-même soit étroitement liée à ses décisions de gestion, à ses intentions à l'égard de l'entreprise et à ses aspirations.

L'enquête a permis de recueillir des données tant sur les propriétaires que sur les caractéristiques des entreprises, et notre étude a mis l'accent sur les facteurs internes qui régissent la croissance : le savoir, les compétences techniques et de gestion, les aptitudes, les réseaux, les installations matérielles et le capital. L'étude examine brièvement les facteurs externes ayant une incidence sur la croissance de l'entreprise comme la réglementation, la demande des produits et services de l'entreprise et l'évolution technologique. Elle tient compte du secteur d'activité, de la province et de la croissance globale de l'emploi dans le secteur d'activité de l'entreprise sur une période de quatre ans.

Le rapport est organisé comme suit :

- la section II examine des textes économiques consacrés à la détermination de la taille des entreprises, à la croissance et au choix de l'entrepreneur;
- la section III justifie le choix de variables particulières et établit les hypothèses à vérifier;
- la section IV résume les données;
- la section V décrit le modèle et la procédure d'estimation;
- la section VI présente et analyse les résultats empiriques;
- la section VII analyse les répercussions sur les politiques générales.

³ La mesure utilisée est celle de la croissance de l'emploi. Les autres critères de mesure du rendement de la petite entreprise incluent la croissance des bénéfices, de l'actif, des recettes, de la part de marché et de la productivité. Pour une analyse approfondie des critères de rendement des petites entreprises, voir Gasse, 1998, p. 33-36.

II. Analyse documentaire

Relativement peu nombreux, les textes économiques sur les motifs de la croissance des petites entreprises peuvent être classés en deux courants d'idées. Le premier adopte un point de vue lié au cycle de vie organisationnel qui considère la croissance comme un phénomène naturel de l'évolution de l'entreprise. Le second estime que la croissance résulte de choix stratégiques. Dans les deux cas, les attributs du propriétaire, les ressources organisationnelles et les débouchés sont des facteurs cruciaux de la croissance de l'entreprise ou de sa capacité de surmonter les obstacles qui jalonnent les diverses étapes de son évolution. Il est donc justifié d'établir la distinction entre le *propriétaire d'entreprise* et l'*entrepreneur*; ce dernier étant un « être singulier » voué à la croissance de son affaire. Selon certains auteurs, « la croissance est l'essence même de l'entrepreneuriat », et l'engagement envers celle-ci est ce qui distingue avant tout le propriétaire d'une petite entreprise de l'entrepreneur (Sexton et Smilor, 1997, Carland et coll., 1984).

Les économistes classiques et l'école autrichienne ont été les premiers à reconnaître le rôle de l'entrepreneur comme individu aux attributs singuliers, dans le contexte de la théorie économique. Ainsi, selon Knight (1921), l'entrepreneur manifeste une volonté et une aptitude supérieure à prendre des décisions, à réunir des capitaux et à assumer le risque de l'échec. Schumpeter (1939) y ajoute la capacité supérieure de repérer de nouveaux débouchés du marché, de sorte que l'entrepreneur est tenu pour un innovateur. Le désir d'expliquer certaines constances empiriques sous-tend l'intérêt récent pour l'intégration du rôle de l'entrepreneur aux théories économiques. Pourquoi, dans certains secteurs, les grandes entreprises ont-elles une stabilité et un rendement supérieurs à ceux des petites entreprises? Pourquoi celles-ci présentent-elles des fluctuations de taux de croissance supérieures à celles des grandes entreprises? Pourquoi, sur une période donnée, les petites et les jeunes entreprises sont-elles plus susceptibles de disparaître? Ces théories, bien qu'elles soient abstraites et relativement éloignées des réalités du monde économique, font la lumière sur certains aspects intéressants du comportement des affaires et expliquent la formation, la croissance et l'évolution des petites entreprises.

Nous examinerons brièvement les théories recensées dans les textes commerciaux et économiques qui reconnaissent le rôle de l'entrepreneur dans la mise sur pied et la croissance de l'entreprise. Dans ces théories, les différences d'attitudes et d'aptitudes constatées entre les individus sont essentielles pour déterminer ce qui fait que certaines petites entreprises croissent, et d'autres pas. Nous les avons divisées en trois sections : A) l'entrepreneur dans les théories de l'entreprise, B) les théories du choix de l'entrepreneur, et C) les théories des stades de développement.

A. L'entrepreneur dans les théories sur l'entreprise

Dans les théories statiques de l'équilibre concurrentiel⁴, c'est l'allocation optimale des ressources, y compris les ressources en gestion d'entreprise, associée à certaines technologies qui détermine la taille de l'entreprise. En conséquence, la taille observée de l'entreprise est la taille optimale, dans la mesure où, à ce stade, elle réduit ses coûts à long terme. La croissance découle du désir de maximiser les bénéfices et de la forme des fonctions de coût. Une entreprise croîtra jusqu'à ce qu'elle atteigne la taille où les coûts marginaux à long terme équivalent au prix, ce que l'on considère comme la taille « optimale » de l'entreprise.

Pour Lucas (1978), l'entreprise, c'est l'entrepreneur ou le dirigeant. Selon lui, la production d'une entreprise dépend autant du talent des gestionnaires que du capital et de la main-d'oeuvre. Lucas présente une technologie de la production sujette à des rendements d'échelle constants et une technologie de la gestion distincte sujette à des rendements d'échelle décroissants (ou « étendue des responsabilités »). Les gestionnaires ayant les meilleures aptitudes (c.-à-d. des degrés d'efficacité supérieurs) auront des coûts marginaux moindres et produiront plus. Cependant, l'essor de l'entreprise sera limité par l'efficacité décroissante de son dirigeant à mesure qu'elle prend de l'expansion. Par conséquent, selon le modèle de Lucas, pour qu'une

⁴ Pour une analyse détaillée de la théorie sur la petite entreprise, voir You (1995).

petite entreprise croisse, son propriétaire doit consentir à confier nombre de fonctions de contrôle quotidien à une équipe de gestionnaires compétents.

Selon la théorie de Lucas, le sens des affaires de l'entrepreneur est le premier facteur de la croissance (avec la mise sur pied et la dissolution de l'entreprise). Pour Kihlstrom et Laffont (1979), le principal facteur de croissance des entreprises est lié au goût du risque des personnes. Selon eux, la technologie de production est assortie de risques, et les entrepreneurs qui sont enclins à en prendre face à l'incertitude produiront plus. La taille de l'entreprise dépend donc de leur volonté de prendre des risques.

Ces théories sont statiques en ce sens qu'elles informent peu sur la façon dont une industrie et les entreprises qui la constituent évoluent avec le temps, et ne tiennent pas compte du fait que les individus peuvent affiner leur sens des affaires en exploitant leur entreprise.

Jovanovic (1982) comble ces lacunes en élaborant un modèle du cycle de vie de l'entreprise fondé sur l'apprentissage. Selon ce modèle, les individus se distinguent par leurs talents d'entrepreneur (comme chez Lucas), mais manquent de confiance. La technologie de la production est assortie de risques (comme chez Kihlstrom et Laffont) en partie à cause de l'incertitude des individus quant à leurs talents, et parce que le risque est inhérent à toute activité de production. Son modèle tient également pour acquis que les gens apprennent à connaître leurs aptitudes avec le temps en observant leurs résultats dans une conjoncture difficile. Ceux qui découvrent qu'ils ont sous-estimé leurs capacités au cours d'une période donnée augmenteront leur production à la période suivante, tandis que ceux qui surestimaient les leurs fermeront leurs portes.

Le modèle de Jovanovic est riche en retombées empiriques. Les jeunes entreprises ont accumulé moins d'information que les entreprises établies sur leur capacité de gestion. Par conséquent, leurs taux de croissance fluctuent davantage parce qu'elles évaluent avec moins de précision

leurs véritables capacités. Pour la même raison, on observe plus de fermetures parmi les jeunes entreprises, et parmi les survivantes, les plus jeunes croissent plus rapidement que les plus anciennes. Comme les jeunes entreprises tendent également à être de moindre taille, Jovanovic estime que les mêmes observations s'appliquent aux petites entreprises : les petites « survivantes » sont susceptibles de croître plus vite que les grandes et de présenter des taux de croissance plus instables.

B. Les théories du choix de l'entrepreneur

Selon les théories du choix de l'entrepreneur, les gens présentent certaines caractéristiques liées à la propension à l'entrepreneuriat. Ceux qui en possèdent un grand nombre sont plus susceptibles de devenir des entrepreneurs que ceux qui en ont moins. Une personne décidera alors de créer une nouvelle entreprise afin de maximiser son utilité prévue. L'utilité, quant à elle, est une fonction de l'entrepreneuriat ou du revenu salarial et des attitudes qui affectent l'utilité que la personne tire de son activité d'entrepreneur comme le goût de l'effort, du risque, de l'autonomie, des liens avec la clientèle. Le revenu, quant à lui, dépend de l'aptitude de l'individu à générer des bénéfices comme la capacité de réunir des capitaux, de repérer de nouveaux débouchés et d'innover.

Les théories de la croissance de la petite entreprise ont étendu l'analyse de la décision de se lancer en affaires à celle de la décision de développer son entreprise. D'après Davidsson (1989, 1991), la croissance de l'entreprise indique un esprit d'entreprise *continu*. L'auteur observe que les théories économiques tiennent pour acquise la *volonté* de développer une entreprise en supposant la maximisation des bénéfices. Les données empiriques indiquent toutefois que les propriétaires de petites entreprises hésitent à prendre de l'expansion même s'ils ont la possibilité de le faire, et que des entreprises rentables de différentes tailles coexistent au sein d'une même industrie. Davidsson soutient que la croissance est une décision du propriétaire exploitant et que la maximisation des bénéfices n'est qu'un des motifs possibles de ce choix. Il s'appuie sur les

théories de la motivation selon lesquelles nous différons les uns des autres à cet égard. Selon la théorie de la motivation du « besoin d'accomplir », les individus se distinguent par le degré d'effort qu'ils consacrent à la satisfaction de ce besoin. Si le profit sert à mesurer la réussite, le besoin d'accomplir coïncide avec le comportement prédit par la maximisation des bénéfices, mais Davidsson précise que ce comportement n'est ni le seul ni le plus important motif de croissance.

En effet, les modèles empiriques de la croissance de la petite entreprise établissent un lien entre les traits des fondateurs et leur désir de croissance d'une part (Davidsson 1989, Kolvereid, 1990, Gundry et Welsch, 1997), et le rendement de leurs entreprises (Kimberly 1979, Cooper et coll., 1994) d'autre part.

C. Les théories des stades de développement

Selon la théorie très influente de Churchill et Lewis (1983), la croissance fait partie de l'évolution naturelle d'une entreprise. Les auteurs divisent la croissance en cinq stades : existence, survie, réussite, envol et maturité des ressources. À chaque stade correspond un ensemble distinct de facteurs essentiels à la survie et à la réussite de l'entreprise. Les seuils de croissance peuvent correspondre aux obstacles rencontrés au cours du passage d'un stade à l'autre. En conséquence, à la phase de l'envol – très pertinente dans une étude sur la croissance rapide –, on observe deux obstacles importants à la croissance de l'entreprise : la capacité du propriétaire d'engager de nouveaux employés et de déléguer des responsabilités. L'entreprise aura également besoin d'assez de fonds pour répondre à la demande élargie de ressources financières découlant de sa croissance.

III. Facteurs déterminants de la croissance des petites entreprises

Toutes les théories évoquées jusqu'à maintenant reconnaissent que les comportements et les aptitudes des propriétaires d'entreprise ont une incidence marquée sur la croissance des petites

entreprises et qu'ils se refléteront sur leurs choix stratégiques et leur mode de gestion. La section suivante s'inspire de diverses sources théoriques et empiriques concernant la croissance des petites entreprises afin d'établir des liens théoriques probables entre des ensembles particuliers de variables, ou facteurs de croissance, et la croissance de l'entreprise.

Nous avons classé les facteurs de croissance en trois catégories : A) les caractéristiques du propriétaire exploitant, soit les facteurs ayant des répercussions possibles sur ses aptitudes et comportements ou qui révèlent des comportements d'entrepreneur; B) les caractéristiques des pratiques commerciales, soit les facteurs reflétant la façon dont le propriétaire exerce ses activités; C) les caractéristiques de l'entreprise, soit les variables qui servent souvent aux études empiriques sur la croissance de l'entreprise et citées dans les textes économiques comme l'âge et la taille de l'entreprise, le secteur et la province. Nous avons inclus le statut juridique de l'entreprise.

A. Caractéristiques du propriétaire exploitant

Dans la grande catégorie des caractéristiques du propriétaire exploitant, nous avons choisi des variables qui ont des répercussions sur l'aptitude du propriétaire exploitant à gérer la croissance d'une micro-entreprise ainsi que des variables qui indiquent la motivation à la croissance du propriétaire. Ces variables sont traitées sous les titres suivants : formation générale, capacité de gestion et motivation du propriétaire à la croissance.

1. Formation générale

La croissance d'une entreprise peut être le reflet des compétences en résolution de problèmes et de l'accès aux réseaux associés à la formation générale de l'entrepreneur. Les variables de la formation, soit le sexe et l'âge, le statut d'immigrant et la scolarité, influent sur les expériences de la vie et sur l'accès à des réseaux qui ont des répercussions sur la réussite de l'entrepreneur.

a) Sexe et âge

Selon la documentation recensée, les femmes auraient moins d'occasions de vivre des expériences pertinentes, disposeraient de moins de réseaux de soutien et auraient plus de difficultés à réunir des ressources (Sexton et Robinson, 1989).

Il semble que les institutions financières imposent parfois des exigences plus strictes aux femmes propriétaires d'entreprise en ce qui concerne les garanties de prêts et qu'elles restreignent d'autant leur capacité de croissance (Riding et Swift, 1990). Il est également probable que les femmes sont plus axées sur la famille et moins disposées à poursuivre les objectifs économiques liés à l'expansion de l'entreprise (Brush, 1992). Selon Cooper et coll. (1994), le sexe de l'entrepreneur a une incidence défavorable sur la croissance des petites entreprises, mais absolument aucune sur la survie de ces dernières.

Les textes suggèrent également que les jeunes entrepreneurs sont peut-être plus enclins à prendre des risques et à faire croître leur entreprise. Selon Davidsson, il se peut que ceux-ci aient besoin de gagner un revenu supplémentaire. Le fardeau que constituent le soutien d'une famille et les versements hypothécaires diminue généralement avec l'âge. S'il est toujours propriétaire exploitant d'une petite entreprise, l'individu plus âgé a généralement déjà atteint ses objectifs initiaux. Cependant, même si les jeunes sont plus motivés à étendre leurs activités, il se peut aussi que leurs ressources financières et leurs réseaux soient limités. Bien que restreintes, les données empiriques suggèrent que l'âge du propriétaire exploitant tend à avoir une influence défavorable sur la croissance (Boswell, 1973; Davidsson, 1991).

b) Statut d'immigrant

Aux États-Unis, (Borjas, 1986) suggère que les immigrants sont plus susceptibles de travailler à

leur propre compte et que leurs chances sont plus grandes de tirer des revenus supérieurs de cette activité que les entrepreneurs « de souche ». Cette différence peut s'expliquer par le fait que les immigrants tendent à créer des enclaves dans des régions géographiques particulières, ce qui favorise les débouchés des petites entreprises, particulièrement celles que fondent des immigrants de même origine que les résidents de ces enclaves. Il y aurait cependant des limites à la croissance dans des enclaves souvent situées dans des zones défavorisées, qui n'offrent qu'un accès limité au grand marché. De plus, il semble que les immigrants aient moins de contacts et éprouvent plus de difficulté à obtenir de l'assurance, du crédit de leurs fournisseurs et un accès à des consommateurs aisés. Aucune étude n'a démontré de lien entre le statut d'immigrant et la croissance des entreprises, mais les données empiriques suggèrent que l'appartenance à une minorité ethnique diminue la probabilité de survie et de croissance (Cooper et coll., 1994).

c) Scolarité

L'incidence du niveau de scolarité a été amplement étudiée. Il y a vraisemblablement un lien entre les études et les connaissances, les compétences, la motivation, la confiance en soi, l'aptitude à la résolution de problèmes, l'engagement et la discipline. Les études supérieures doivent permettre à l'entrepreneur de mieux faire face aux problèmes et de saisir les occasions dont dépend la croissance de l'entreprise. Cependant, les données empiriques concernant l'effet de la scolarité sur le rendement de l'entreprise ne sont pas concluantes. Selon Cooper et coll. (1992), dix des dix-sept études qu'ils ont consultées soulignent un lien favorable entre le niveau de scolarité de l'entrepreneur et le rendement de l'entreprise. Selon les auteurs, le fait détenir un baccalauréat a un effet favorable aussi bien sur la survie que sur la croissance des petites entreprises.

En résumé, et en se fondant sur les données de l'enquête 2000 sur les micro-entreprises, voici les hypothèses à vérifier concernant les variables de la formation générale :

Hypothèse 1: Les entreprises dirigées par un homme affichent un taux de croissance supérieur à celui d'entreprises dirigées par une femme.

Hypothèse 2: La croissance est supérieure chez les propriétaires d'entreprise de moins de 30 ans.

Hypothèse 3: Les entreprises dirigées par un immigrant affichent un degré de croissance inférieur à celui d'entreprises dirigées par des Canadiens d'origine.

Hypothèse 4: Les entreprises dont le propriétaire ne détient pas de diplôme d'études secondaires affichent un degré de croissance inférieur à celles dont le propriétaire en détient un.

Hypothèse 5: Les entreprises dont le propriétaire détient un diplôme d'études postsecondaires (collégial ou universitaire) affichent un degré de croissance supérieur à celles dont le propriétaire n'a fait que des études secondaires.

2. Motivation à la croissance

Selon la documentation consacrée aux petites entreprises, il existe une différence marquée entre le propriétaire d'une petite entreprise et l'entrepreneur. Birch (1987) établit une distinction entre les « remplaçants de revenu » et les « entrepreneurs », où les premiers remplacent un travail salarié par un revenu d'entreprise, et les seconds se concentrent sur la croissance de leur entreprise. De la même manière, Hay (1994) fait la distinction entre les « créateurs de valeur » (*value builders*) et les « adeptes d'un mode de vie » (*life-stylers*). Ces derniers visent la stabilité à long terme plutôt que la croissance et utilisent leur entreprise pour créer des revenus suffisants afin de maintenir un certain « mode de vie ». Les études menées au Canada aboutissent à la même conclusion. Selon une enquête effectuée en Ontario sur les nouvelles petites entreprises, la moitié des propriétaires révèlent que leur objectif consiste à dégager un revenu suffisant pour gagner de quoi vivre (Blatt, 1993, dans Orser et coll., 1996). Nous pouvons donc en conclure que la volonté du propriétaire exploitant de croître est aussi importante que son aptitude à susciter et à gérer la croissance.

Nous avons adopté les indicateurs suivants des attitudes et de la motivation à croître des entrepreneurs : a) la détermination de l'entrepreneur (disposition à prendre des risques); b) le désir d'indépendance; c) le désir de cesser de chômer; d) le maintien d'un certain mode de vie.

a) Détermination de l'entrepreneur (disposition à prendre des risques)

La détermination de l'entrepreneur désigne la volonté de prendre des risques et d'être proactif, et indique l'engagement à la croissance (McCelland, 1961; Timmons et coll., 1985; Chell et coll., 1991; Morris et Sexton, 1996). La disposition du propriétaire exploitant à prendre des risques peut aussi déterminer sa volonté de réunir les diverses ressources nécessaires au développement de l'entreprise. La disposition à prendre des risques se traduit par la volonté du propriétaire exploitant d'accepter de prendre des risques financiers personnels. La détermination se mesure souvent par le degré d'accord des entrepreneurs avec des énoncés comme « Diriger mon entreprise est l'activité la plus importante de ma vie » ou « Je déploierai tous les efforts requis pour favoriser la croissance de mon entreprise ». Sur ce point, Gundry et Welsch (1997) concluent que l'engagement à la croissance permet de distinguer les entrepreneurs axés sur une croissance forte des entrepreneurs axés sur une croissance faible. Selon les études de cas de seize micro-entreprises de Perren (2000), la disposition à prendre des risques est un facteur déterminant de la volonté du propriétaire exploitant d'obtenir les ressources matérielles, financières et incorporelles nécessaires à la croissance de l'entreprise pour dépasser le stade de micro-entreprise.

b) Désir d'indépendance

Nombre de chercheurs croient que les propriétaires exploitants prospères possèdent une solide « maîtrise interne » et qu'ils persuadés d'avoir une emprise sur leur destinée (Brockhaus et Horwitz, 1986; Caird, 1990; Chell et coll., 1991). Keeleu et Knapp (1994) concluent que les fondateurs d'entreprises hautement performantes éprouvent un intense désir d'indépendance. Selon Perren (2000), le désir d'être son propre patron stimule la motivation à la croissance des

propriétaires exploitants de micro-entreprises.

c) Désir de cesser de chômer

Par contre, la documentation sur le sujet donne à penser que certaines personnes se lancent en affaires parce qu'elles manquent de travail – hypothèse de l'attraction – et non parce qu'elles ont des aptitudes et des comportements dénotant un esprit d'entreprise – hypothèse de la contrainte – (Zhenxi et coll., 1999). On pourrait alors s'attendre à constater un degré de croissance inférieur parmi les entreprises fondées par des individus désireux de cesser de chômer.

d) Maintien d'un certain mode de vie

De même, il est vraisemblable que les personnes ayant un travail salarié n'ont ni le temps ni la motivation pour investir dans la croissance de leur entreprise. On peut supposer que certains suppléent à leur rémunération à l'aide d'un revenu d'entreprise afin de soutenir leur mode de vie (Riding et coll., 1998).

En résumé, voici les hypothèses à vérifier en ce qui concerne les attitudes des chefs d'entreprise :

Hypothèse 6 : Les entreprises dont le propriétaire est d'accord au sujet de l'énoncé « Je suis prêt à risquer mes propres biens (ma maison) si cela peut favoriser la croissance de mon entreprise » affichent un degré de croissance supérieur que celles dont le propriétaire n'est pas d'accord.

Hypothèse 7 : Le degré de croissance est supérieur pour les entreprises dont le propriétaire a démarré son affaire pour être son propre patron.

Hypothèse 8 : Le degré de croissance est inférieur pour les entreprises dont le propriétaire a démarré son affaire parce qu'il ne pouvait obtenir d'emploi suffisamment rémunéré.

Hypothèse 9 : Le degré de croissance est inférieur pour les entreprises dont le propriétaire occupe un emploi dans une autre entreprise.

3. Capacité de gestion

La capacité de gestion de l'entrepreneur peut s'avérer un important facteur de croissance de l'entreprise. Elle peut provenir de parents qui étaient eux-mêmes des entrepreneurs, de l'expérience tirée d'un travail salarié dans le même domaine ou d'une expérience de gestion antérieure. Le propriétaire exploitant peut également acquérir ce savoir-faire de conseillers professionnels, d'un réseau de relations constitué de fournisseurs, de clients ou d'associations de gens d'affaires, ou de la participation d'associés.

a) Famille d'entrepreneurs

Un certain nombre d'études indiquent qu'il y a plus de chances que les entrepreneurs aient eu des parents propriétaires d'une entreprise. On suppose qu'ils acquièrent le savoir-faire requis durant leur jeunesse (Dushenseau et Garder, 1988) de sorte qu'ils sont plus enclins à considérer l'entrepreneuriat comme un choix de carrière viable. Les données empiriques suggèrent que le fait d'être issu d'une famille d'entrepreneurs augmente les chances de survie de son entreprise (Cooper et coll., 1994, Papadaki et coll., 2000). Cependant, il existe peu de preuves de l'influence du contexte familial sur les perspectives de croissance d'une entreprise. Bien qu'une étude ait conclu à l'absence de lien entre les antécédents familiaux et la croissance d'une micro-entreprise (Cooper et coll., 1994), nous verrons si le fait de venir d'une famille d'entrepreneurs influe favorablement sur la croissance d'une entreprise.

b) Connaissance du secteur : expérience de travail salarié

Selon les données empiriques, la connaissance du secteur peut avoir un effet notable sur la réussite d'une entreprise, tant sur le plan de la survie que sur celui de la croissance (Perren, 2000, Cooper et coll., 1994, Bruderl et coll., 1992, Bosworth et Jacobs, 1989, Hofer et Charan, 1984). Reynolds (1993), dans une étude sur les jeunes entreprises florissantes, conclut que celles-ci ont généralement été mises sur pied par un fondateur ayant de l'expérience dans le secteur. On présume que la connaissance du secteur, qui va de la connaissance tacite des produits, des procédés et des technologies à l'investissement de capital humain dans les relations avec certains clients, fournisseurs ou intervenants particuliers, diminue les effets du « handicap de la nouveauté » qui affecte les nouveaux entrepreneurs et accroît, par le fait même, leur capacité à obtenir du financement, à promouvoir les ventes ou à réaliser d'autres types de collaboration.

c) Gestion générale de l'entreprise : expérience antérieure

On pourrait s'attendre à ce que l'expérience antérieure en gestion d'entreprise ait un effet positif sur le rendement futur d'une petite entreprise. L'entrepreneur aura eu l'occasion de créer des réseaux et de nouer des liens avec des créanciers, des fournisseurs et des clients. L'expérience peut également avoir accru sa motivation et son aptitude à assurer la rentabilité et la croissance de son entreprise. À notre connaissance, rien n'indique de lien entre l'exploitation antérieure d'une entreprise et la croissance d'une nouvelle. Cependant, il semble que l'expérience de gestion antérieure dans d'autres organisations peut avoir une incidence favorable sur le rendement de l'entreprise (Teach et coll., 1986).

d) Recours à des conseillers

Il arrive que les propriétaires de petites entreprises gagnent en expérience, accèdent à des réseaux d'information et obtiennent de l'encouragement grâce au recours à des conseillers professionnels tels que des avocats, des banquiers et des comptables, de même que des fournisseurs, des clients et des associations de gens d'affaires. De plus, les chefs de petites entreprises qui établissent des liens avec des clients, des fournisseurs et des associations sont plus susceptibles de nouer des alliances et des partenariats officiels. Les théories économiques suggèrent que les partenariats et les alliances sont nécessaires pour partager les risques et les coûts, ainsi que pour ouvrir de nouveaux marchés et mettre au point de nouveaux produits, services et procédés. En effet, des études concernant divers pays sur les entreprises à forte croissance soulignent l'importance des partenariats et des alliances (OCDE, 2000). Reynolds (1987) a montré que les entreprises à croissance rapide maintiennent un réseau de relations.

Plusieurs études consacrées aux différentes sources de conseils professionnels ont donné des résultats discutables. Selon certaines, le recours à des comptables et à des conseillers professionnels externes a des retombées positives sur la réussite et le rendement (O'Neil et Duker, 1986), mais d'autres concluent à l'absence de lien significatif entre l'utilisation de conseillers professionnels et la survie ou la croissance des petites entreprises (Cooper et coll., 1994).

e) Partenariats

La présence de partenaires capables d'aider le propriétaire exploitant dans la gestion de la croissance peut avoir une influence favorable. Ceux-ci peuvent apporter des ressources et des compétences, améliorer la crédibilité de l'entreprise auprès des bailleurs de fonds potentiels et d'autres intervenants. Les avantages associés à la présence de partenaires incluent l'apport de capital, la compétence fonctionnelle et une vaste expérience de la gestion (Eisenhardt et Schoonhoven, 1990; Teach et coll., 1986). L'entreprise peut également tirer parti du soutien moral mutuel des partenaires et du fait qu'elle ne dépend plus alors du dynamisme et du jugement d'un seul entrepreneur (Perren, 2000).

Selon Cooper et coll. (1992, 1994), le nombre de partenaires au démarrage est un facteur déterminant de la forte croissance des petites entreprises. De plus, la croissance amène de nouveaux défis au propriétaire exploitant, et des partenaires peuvent constituer une source précieuse de savoir-faire et de capital nécessaires à la croissance. Les partenaires jouent donc parfois un rôle de plus en plus déterminant à mesure que croît l'entreprise.

Voici les hypothèses à vérifier en ce qui concerne la capacité de gestion :

Hypothèse 10 : La croissance est supérieure lorsque le propriétaire comptait, dans sa jeunesse, un entrepreneur dans sa famille immédiate.

Hypothèse 11 : Les entreprises dont le propriétaire a une expérience de travail salarié dans le même secteur affichent une croissance plus forte que celles dont le propriétaire n'a pas vécu une telle expérience.

Hypothèse 12 : Les entreprises dont le propriétaire a déjà exploité une entreprise affichent une croissance plus forte que celles dont le propriétaire n'a pas vécu une telle expérience.

Hypothèse 13 : Les entreprises dont le propriétaire obtient les conseils de professionnels (comptables, avocats, institutions financières) affichent une croissance plus forte que celles dont le propriétaire n'en reçoit pas.

Hypothèse 14: Les entreprises dont le propriétaire obtient les conseils de clients, de fournisseurs et d'associations de gens d'affaires affichent une croissance plus forte que celles pour lesquelles ce n'est pas le cas.

Hypothèse 15: La croissance est supérieure dans les entreprises qui, dès leur mise sur pied, pouvaient compter sur plusieurs partenaires comme des membres de la famille, des employés ou des associés.

Hypothèse 16: La croissance est supérieure dans les entreprises dont le propriétaire s'est associé à des partenaires quelque temps après le démarrage.

B. Caractéristiques des pratiques commerciales

Il est raisonnable de s'attendre à ce que les choix stratégiques du propriétaire exploitant en matière de gestion aient des répercussions sur la croissance de l'entreprise. Qu'il décide de conserver la mainmise sur les principales activités ou de déléguer des responsabilités à des employés et à des professionnels, qu'il innove et adopte les changements technologiques ou qu'il cherche de nouveaux marchés ou du capital de croissance, toutes ces approches peuvent influencer sur la volonté de croître et ont sans doute une incidence sur le rendement de l'entreprise.

1. Délégation de tâches quotidiennes

Les petites entreprises désireuses de prendre de l'expansion doivent relever un certain nombre de défis. La capacité des fondateurs de gérer une entreprise qui a grandi depuis sa mise sur pied est primordiale (Bird, 1969, Sexton et Bowman-Upton, 1991). D'une part, il se peut que le propriétaire exploitant refuse de partager son autorité et la mainmise sur l'organisation en s'adjoignant des professionnels et du personnel extérieur à la famille (Pondy, 1969). D'autre part, les contraintes financières liées à l'embauche ou à la formation de personnel qualifié peuvent limiter la capacité de l'entrepreneur de déléguer des responsabilités (Industrie Canada, mars 1997).

2. Innovation

Selon l'école schumpétérienne, la capacité d'innovation influe sur la croissance de l'entreprise (Nelson et Winter, 1978, 1982). Pour continuer de croître, celle-ci a besoin de satisfaire constamment aux besoins de sa clientèle grâce à des approches inédites et ciblées. Même si les études empiriques ont démontré que les PME à forte croissance au Canada, aux États-Unis et en Europe sont plus innovatrices (Baldwin 1994, 1995, OCDE, 2000), il n'y a pas, à notre connaissance, de lien entre les activités novatrices et la croissance des très petites entreprises.

3. Adoption des technologies du commerce électronique

L'effet du virage technologique sur la croissance des PME dans le secteur manufacturier canadien a été documenté dans des études récentes (Baldwin, 1994, 1995). Cependant, rien ne prouve l'incidence de l'adoption des technologies du commerce électronique sur la croissance des entreprises. En principe, les débouchés et les avantages éventuels du cybercommerce pour les petites entreprises incluent l'amélioration et le renforcement des relations avec la clientèle, l'amélioration de la réputation de l'entreprise et de l'échange de renseignements ainsi que la capacité de concurrencer les grandes sociétés et d'avoir accès au marché mondial (Price Waterhouse Cooper, 1999, Fariselli et coll., 1999). Cependant, différents niveaux d'évolution des technologies du commerce électronique produisent divers niveaux de retombées prévues. Une connexion de base limitée à l'accès à Internet permet aux entreprises de communiquer, d'échanger de l'information et de nouer des liens commerciaux de façon efficace et peu coûteuse. L'avantage le plus important du commerce électronique est la possibilité de commercialiser des produits et des services par Internet, d'échanger de l'information avec les fournisseurs et les clients, et d'effectuer des transactions. Notre étude évaluera l'incidence de l'adoption de technologies plus poussées que la connexion de base sur la croissance de la micro-entreprise.

4. Orientation commerciale

Selon les théories économiques, l'entreprise qui dessert le marché local peut obtenir des avantages concurrentiels en parvenant à répondre rapidement aux consommateurs et en accédant à des réseaux et à des systèmes de soutien de la collectivité. Les théories du dynamisme économique suggèrent également que la croissance requiert de la souplesse stratégique et la capacité de changer d'orientation commerciale, ce qui peut exiger l'introduction de nouveaux produits ou l'exploitation de nouveaux marchés (Gorman, 1997). Bien qu'une récente étude menée par l'OCDE prouve que les PME à forte croissance sont actives à l'échelle mondiale, elle indique par ailleurs que l'on ne peut affirmer que l'exportation stimule la croissance (OCDE, 2000).

5. Sources de financement

Les données empiriques indiquent que les bénéfices non répartis constituent la principale source de financement des PME en croissance (PMEC) (Baldwin et coll., 1994). Toutefois, les PMEC prospères ont davantage recours que les autres à des sources externes de financement comme les institutions financières, les sociétés financières d'innovation ou les investisseurs individuels⁵.

L'emprunt est de loin la source principale de financement externe des petites entreprises, malgré les obstacles qui s'y rattachent. Les garanties personnelles et d'entreprise exigées par les banques et les taux d'intérêt élevés demandés aux entreprises de petite taille (FCEI, 2001) en constituent les meilleurs exemples⁶.

Quant au financement par actions, deux motifs principaux expliquent sa faible incidence sur les petites entreprises. Les exploitants hésitent à y recourir, ne voulant pas perdre la maîtrise de leur

⁵ La mesure de la réussite employée dans cette étude réunit la part de marché, la rentabilité et la productivité du travail.

⁶ La théorie économique de l'antisélection justifie les coûts d'emprunt supérieurs pour les PME.

affaire même au détriment de sa croissance (Equinox, 2000). Par ailleurs, les investisseurs déplorent la pénurie d'entrepreneurs⁷ (Dalkin et coll., 1993). Notre étude utilise par conséquent la source de financement à titre d'indicateur de la volonté du propriétaire de croître, de son « ingéniosité à réunir des capitaux » (Yvon Gasse, 1988) et de sa capacité à gérer la croissance.

Une autre raison pour laquelle le type de financement peut influencer sur la croissance de l'entreprise est liée aux différences marquées entre l'investissement en capital financier des banques, des investisseurs informels et des sociétés financières d'innovation ainsi qu'en capital humain. En 2000, le financement moyen accordé par les banques et autres institutions aux entreprises de moins de cinq employés s'établissait à 40 000 \$ (FCEI, 2001), tandis que les prêts consentis par les investisseurs privés étaient, en moyenne, de 100 000 \$ à 200 000 \$. L'apport de ces derniers dépasse le simple financement : près de 80 % apportent des compétences, un savoir-faire, des connaissances et des relations pouvant améliorer le rendement de l'entreprise dans laquelle ils investissent (Riding, 2001). D'autre part, en 1999, les investissements des sociétés financières d'innovation se sont chiffrés à 3,8 millions de dollars en moyenne pour les entreprises au stade du démarrage, et à 4,9 millions pour celles aux premiers stades de développement (McDonald, 2001). Par conséquent, la source de financement est également un indicateur du capital financier autant qu'humain (autre que celui constitué par le propriétaire exploitant) dont dispose l'entreprise, et l'on s'attend à ce qu'elle ait une incidence sur sa croissance.

En résumé, nous vérifierons les hypothèses suivantes :

Hypothèse 17 : Les entreprises dont le propriétaire délègue certaines tâches quotidiennes affichent une croissance supérieure à celles dont le propriétaire n'agit pas ainsi.

Hypothèse 18 : Les entreprises qui innovent affichent une croissance supérieure à celles qui ne le font pas.

Hypothèse 19 : Les entreprises ayant leur propre site Internet ou qui utilisent ceux de leurs

⁷ En revanche, le taux d'approbation du financement par emprunt est élevé. Des données récentes sur le contexte canadien indiquent que les taux d'approbation des prêts à court, à moyen et à long terme aux entreprises de moins de cinq employés dépassent 80 % (Université du Québec à Trois-Rivières, 2002).

fournisseurs affichent une croissance supérieure à celles qui ne le font pas.

Hypothèse 20 : Il y a un lien positif entre la croissance d'une micro-entreprise et la part du marché local dans son chiffre d'affaires.

Hypothèse 21 : La croissance est supérieure pour les entreprises qui ont obtenu du financement sous forme d'emprunts bancaires ou gouvernementaux.

Hypothèse 22 : La croissance est supérieure pour les entreprises ayant obtenu des capitaux « providentiels ».

Hypothèse 23 : La croissance est supérieure pour les entreprises ayant obtenu du capital de risque.

C. Caractéristiques de l'entreprise

Nous avons inclus dans les caractéristiques de l'entreprise les variables usuelles des études empiriques consacrées à la croissance de l'entreprise : taille et âge, secteur et emplacement (la province, dans le cas présent). Nous avons inclus le statut juridique de l'entreprise.

1. Âge et taille de l'entreprise

Les études empiriques menées aux États-Unis concluent qu'il y a un lien négatif entre l'âge et la taille de l'entreprise, et sa croissance, comme le prévoit le modèle de Jovanovic (Variyam et coll., 1992; Evans, 1987).

De son côté, Birch (1987) soutient que parmi les PME, les anciennes affichent une croissance plus rapide que les jeunes, et que parmi les grandes entreprises, on note une tendance au déclin progressif de la croissance avec l'âge. Selon Brock et Evans (1986), la croissance de l'entreprise diminue avec l'âge pour celles de moins de 25 employés, mais augmente pour celles de plus de 25 employés. Étant donné que notre échantillon est constitué de micro-entreprises, nous devrions nous attendre à déceler un lien négatif entre la croissance et l'âge de l'entreprise.

2. Statut juridique

Selon Dietmar et coll. (1998), les entreprises constituées en personne morale – à responsabilité limitée – affichent une croissance supérieure à celle des entreprises non constituées. Plusieurs facteurs peuvent expliquer le lien entre le statut de l'entreprise et la croissance. Les personnes morales peuvent émettre des actions, et les actionnaires, revendre celles qu'ils détiennent, ce qui facilite la mobilisation des capitaux nécessaires à l'expansion. Les attentes des entrepreneurs jouent également un rôle; le choix du statut juridique peut refléter leur évaluation du degré de risque de leur projet et leur motivation pour investir et se développer (Stiglitz et Weiss, 1981).

Le traitement fiscal des bénéfices et des capitaux propres, et la responsabilité du propriétaire en vertu des diverses formes juridiques peuvent aussi influencer sur la motivation de l'entrepreneur à investir et à étendre ses activités. Les propriétaires d'entreprises non constituées sont entièrement responsables et risquent leurs biens personnels, tandis que les dirigeants d'entreprises constituées ne sont responsables que d'un montant correspondant à leur part dans l'affaire. L'avantage de cette responsabilité limitée est compensée par un assujettissement à l'impôt et une complexité juridique accrues. Les bénéfices courants et les capitaux propres des entreprises non constituées sont imposés proportionnellement à la part du propriétaire, tandis que les gains et la richesse de l'entreprise constituée le sont. La combinaison de ces deux facteurs peut influencer sur les décisions d'investissement, donc sur la croissance.

3. Secteur

Des études antérieures sur le rendement des entreprises ont révélé des différences notables selon les secteurs, où les petites entreprises des secteurs du commerce de détail et des services personnels affichent des taux de croissance inférieurs (Reynolds 1987, Cooper et coll., 1994). Cette observation empirique peut correspondre à des différences dans les technologies de production inhérentes aux divers secteurs qui auraient un effet sur la détermination de la taille

optimale de l'entreprise. Par conséquent, on peut attendre des entreprises qui survivent dans des secteurs caractérisés par un degré élevé d'économies d'échelle qu'elles affichent des taux de croissance supérieurs à celles qui survivent dans des industries où les économies d'échelle jouent un rôle secondaire (Audretsch, 1995).

Dans les secteurs du commerce de détail et des services personnels, il se peut qu'il y ait moins d'obstacles au démarrage et que la pression concurrentielle soit accrue. En outre, les produits et services offerts dans ces secteurs sont peut-être plus faciles à imiter. À l'opposé, l'exercice d'activités dans les secteurs industriels et des services professionnels dépend d'un ensemble de compétences et de besoins particuliers acquis grâce à l'expérience ou à la formation antérieures, ce qui complique l'imitation.

Comme il est indiqué dans l'introduction, nous avons également tenu compte de la croissance de l'emploi par secteur au cours de la période couverte par l'étude (1995-1999). À cette fin, la variable du secteur de l'entreprise a été multipliée par le taux de croissance de l'emploi dans le secteur; les données proviennent de l'enquête de Statistique Canada sur la main-d'oeuvre.

4. Province

Les différences entre les provinces quant à la taille des entreprises ou à la composition industrielle peuvent expliquer les écarts de croissance des micro-entreprises. Des facteurs institutionnels ou des différences de réglementation entre les provinces peuvent également avoir une incidence sur le potentiel de croissance d'une micro-entreprise.

En résumé, voici les hypothèses à vérifier :

Hypothèse 24 : La croissance de l'entreprise diminue de pair avec son âge et sa taille.

Hypothèse 25 : Les entreprises constituées en personnes morales affichent des taux de croissance supérieurs à celles qui ne le sont pas.

Hypothèse 26 : À taux constant de croissance industrielle, les taux de croissance sont inférieurs pour les entreprises n'appartenant pas aux secteurs des services commerciaux ou professionnels.

Hypothèse 27 : La province où la micro-entreprise exerce ses activités influe sur la croissance.

IV. Données

A. Conception de l'enquête

Les données ayant servi à notre étude proviennent de l'enquête 2000 sur les micro-entreprises (menée conjointement par la Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada, et la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada). Pour participer à l'enquête, les micro-entreprises devaient avoir de un à quatre employés en 1995 et continuer d'exercer leurs activités quatre ans plus tard. L'échantillon incluait des entreprises des secteurs suivants : construction, finances et immobilier, hébergement et services connexes, agriculture, services commerciaux, services sociaux et de santé, commerce de détail. Les organismes sans but lucratif et les services administratifs de l'État dans ces secteurs étaient exclus de l'échantillon. L'échantillon de départ de 1 505 micro-entreprises a été stratifié pour répartir les inférences de probabilité selon le secteur et la région. Après exclusion des entreprises ayant cessé leurs activités, nous avons obtenu un taux de réponse général de 53 %. Ce taux était très faible dans le secteur des services sociaux et de santé, soit 24 %. Sans ce secteur, le taux de réponse général aurait été de 59 %. Les résultats de l'enquête ont un degré d'exactitude de 3,6 points de pourcentage (intervalle de confiance de 95 %). La marge d'erreur des résultats par secteur allait de 8 à 15,3 %; selon la région, l'intervalle de confiance de 95 % allait de 6,9 à 9,6 %⁸.

Sur les 1 505 répondants interrogés, seuls 1 448 ont accepté de communiquer leurs données à Industrie Canada. De ce nombre, 1 337 réponses complètes ont constitué l'échantillon utilisé

⁸ Pour plus de détails sur l'échantillon et ses caractéristiques, et le questionnaire, consultez le document *Micro-entreprises Survey, 2000 – A Progress Report*, Division générale de la petite entreprise, Industrie Canada, juin 2001, 29 p. et annexes.

dans l'étude. À l'aide d'un SAS, nous avons attribué à chaque observation un facteur de pondération qui indique le nombre d'entreprises dans la population représentée par un échantillon donné. Dans les procédures de régression du SAS, un « énoncé de pondération » a permis de tenir compte du poids de chaque observation.

Le Tableau 1 illustre la répartition par secteur et par province des réponses ayant servi à l'étude. Il présente également la répartition des réponses par taux de croissance négatif, nul et positif. Les taux de croissance moyens et pondérés des entreprises affichant une croissance non nulle sont également calculés⁹. Nous avons constaté que près de la moitié de l'ensemble des entreprises n'affichaient aucune croissance au cours de la période de quatre ans concernée par l'étude. Près de 17 % d'entre elles ont vu leur taille diminuer, tandis que 35 % ont eu une croissance positive. Parmi les entreprises en croissance, les taux moyens de croissance les plus élevés se trouvent dans les secteurs de la construction (71 %) et des services commerciaux (67 %), et les moins élevés, dans le secteur financier (40 %)¹⁰. Le secteur de la construction présentait le taux moyen de croissance négative le plus élevé parmi les entreprises en déclin¹¹.

Parmi les provinces, la C.-B. et le Yukon présentent le taux moyen de croissance le plus élevé pour les entreprises en croissance, mais également le taux de moyen de croissance négative le plus élevé pour les entreprises en déclin, de pair avec l'Alberta pour ce dernier¹². Les taux moyens de croissance des entreprises en croissance dans les autres provinces s'équivalent, à 50 %. Dans l'ensemble, les micro-entreprises de l'échantillon ayant enregistré une croissance positive de l'emploi ont crû, en moyenne, de plus de 50 %, tandis que celles qui ont connu une

⁹ Les intervalles de confiance au niveau de 95 % pour ces taux de croissance ont été également calculés; on peut les obtenir sur demande auprès des auteurs.

¹⁰ Ces différences de taux de croissance sont également significatives.

¹¹ Les différences des taux de croissance (négative) entre les secteurs de la construction, du commerce de détail et le secteur financier sont significatives, mais d'autres différences des taux de croissance (négative) ne le sont pas.

¹² Toutefois, seule la différence des taux de croissance (positive) entre la C.-B. et le Yukon, et le Québec est significative.

croissance négative ont régressé de près d'un tiers au cours de la période de quatre ans.

Tableau 1 : Nombre d'entreprises et taux de croissance moyens selon le secteur, la région et les résultats de croissance

Secteur	N ^{bre} total d'entr.	Entreprises à croissance négative		Entr. à croissance nulle	Entreprises à croissance positive	
		N ^{bre}	Taux moyen de croissance (%)	N ^{bre}	N ^{bre}	Taux moyen de croissance (%)
Agriculture	257	34	-333	153	70	414
Construction	228	51	-429	89	88	708
Détail	220	49	-250	97	74	477
Finances	149	19	-250	71	59	400
Services commerciaux	203	29	-333	111	63	667
Santé	96	9	-167	46	41	500
Autres services	184	35	-400	79	70	500
Total	1 337	226		646	465	
Taux moyen pondéré de croissance			-333			533

(Suite du tableau 1 à la page suivante)

Tableau 1 (suite)

Région	N ^{bre} total d'entr.	Entreprises à croissance négative		Entr. à croissance nulle	Entreprises à croissance positive	
		N ^{bre}	Taux moyen de croissance (%)		N ^{bre}	Taux moyen de croissance (%)
Alberta	184	23	-500	95	66	464
Can. atlantique	230	39	-286	113	78	500
C.-B. et Yukon	158	25	-500	80	53	667
Man., Sask, T. N.-O.	184	43	-375	84	57	500
Ontario	281	44	-310	134	103	500
Québec	300	52	-273	140	108	500
Total	1337	226		646	465	
Taux moyen pondéré de croissance			-350			514

B. Profil des micro-entreprises de l'espace échantillon – caractéristiques choisies

Cette section met présente sur les statistiques descriptives tirées de l'enquête sur la micro-entreprise et liées aux variables explicatives choisies pour notre étude¹³.

¹³ Le document cité à la note 8 fournit un profil plus détaillé des micro-entreprises examinées. Les données de cette section s'appliquent à l'échantillon complet de 1 505 entreprises.

1. Caractéristiques du propriétaire exploitant

- Les deux tiers des micro-entreprises de l'échantillon appartiennent à des hommes. Il y a peu de variations entre les secteurs, sauf dans celui de l'hébergement et des services connexes, où 41 % des chefs d'entreprise sont des femmes.
- La plupart des propriétaires de micro-entreprise ont de 40 à 60 ans. Seulement 17 % ont moins de 40 ans.
- Quelque 33 % des propriétaires de micro-entreprise ne détiennent qu'un diplôme d'études secondaires; 35 % détiennent un diplôme collégial ou universitaire, et 16 % n'ont pas terminé leurs études secondaires.
- Près de 20 % des propriétaires de micro-entreprise sont des immigrants, dont près de la moitié ont immigré au Canada il y a plus de trente ans. La majorité de ces immigrants « de longue date » exercent leurs activités dans les services professionnels, notamment les services commerciaux, les services financiers et l'assurance.
- Près de la moitié des propriétaires de micro-entreprise se sont lancés en affaires pour être leur propre patron, 14 %, pour améliorer leur situation financière, et 5 %, parce qu'ils ne pouvaient trouver de travail salarié convenable.
- Quelque 30 % des propriétaires sont prêts à risquer leurs biens personnels pour assurer la croissance de leur entreprise.
- La micro-entreprise est la seule source de revenus de la majorité des propriétaires, mais 46 % d'entre eux en ont d'autres. Près de 20 % des propriétaires exploitants occupent un emploi rémunéré ou ont une participation majoritaire dans une autre affaire.
- Près de la moitié des propriétaires exploitants comptaient, dans leur jeunesse, un entrepreneur dans leur famille immédiate. Comme il fallait s'y attendre, cette proportion atteint 84 % dans l'agriculture. Près de 23 % des exploitants de ce secteur affirment avoir hérité de leur entreprise; à l'échelle nationale, cette proportion n'atteint que 6 %. La majorité des entrepreneurs sont partis à zéro pour bâtir leur entreprise (67 %), tandis que près de 25 % en ont fait l'acquisition.

- La famille, les amis, les mentors, les clients et les fournisseurs constituent une source importante de conseils pour les propriétaires de micro-entreprise. Les comptables sont les experts le plus souvent consultés; les banquiers, les avocats et les conseillers en affaires le sont moins fréquemment.

2. Caractéristiques des pratiques commerciales

- Les micro-entreprises exercent leurs activités dans le marché local. La collectivité locale représente plus de 60 % du marché des entreprises sondées. Seulement 16 % des entreprises dépendent du marché local pour moins de 20 % de leur chiffre d'affaires; celles-ci se trouvent principalement dans les secteurs de l'agriculture et des services commerciaux.
- En ce qui concerne les attentes, de 40 à 45 % des propriétaires d'entreprise croient que leur part du marché local augmentera ou se maintiendra, tandis que la majorité ne prévoient aucune croissance à l'extérieur de la collectivité locale. Pour ce qui est des marchés internationaux, les services commerciaux sont le seul secteur où l'on s'attend à une croissance nette du marché, alors que les secteurs des finances et de l'assurance s'attendent à un fléchissement.
- Dans la majorité des cas, les propriétaires de micro-entreprise accomplissent la plupart des fonctions et des activités liées à leur affaire. Quelque 80 % des propriétaires s'occupent eux-mêmes des activités quotidiennes, tandis que 15 % délèguent ces responsabilités à leur personnel.
- Quelque 30 % des propriétaires d'entreprise indiquent n'exercer aucune activité d'innovation.
- Plus de 30 % des micro-entreprises n'ont pas de télécopieur ni d'ordinateur personnel, et quelque 40 % n'utilisent pas de service de messagerie; 39 % n'ont pas d'adresse électronique, seulement 20 % ont un site Web pour leurs fournisseurs, et 14 %, leur propre site Web d'entreprise.

3. Caractéristiques de l'entreprise

- ¶ Au moment de l'enquête, presque la moitié des entreprises (46 %) exerçaient leurs activités depuis au moins quinze ans. Cette proportion atteignait 71 % dans le secteur agricole, contre 37 % dans le secteur des services commerciaux. Seulement 13 % des entreprises exerçaient leurs activités depuis moins de sept ans.
- ¶ Conformément aux résultats précédents, 40 % des propriétaires indiquent que leur entreprise a atteint le stade de la maturité, 37 %, celui de la croissance, et 22 %, celui de la survie. La proportion des entreprises au stade de la survie atteint 33 % dans le secteur de l'hébergement et baisse à 9 % dans ceux des services financiers et de l'assurance¹⁴.
- ¶ La majorité des entreprises sont constituées en personne morale (58 %), et seulement 5 % sont des franchises. Presque la moitié des micro-entreprises sont des entreprises à domicile (46 %). Cette proportion est la plus élevée dans les secteurs de la construction (75 %) et de l'agriculture (81 %), et la plus faible dans ceux des services financiers et de l'assurance (36 %) et des services commerciaux (47 %).

V. Modèle empirique

Une variation du modèle empirique d'Evans (1987b) a servi à estimer l'effet des caractéristiques des propriétaires et des entreprises sur la croissance. Le modèle d'Evans estime l'incidence de l'âge et de la taille de l'entreprise sur la croissance. Afin de modéliser la croissance des micro-entreprises à l'aide d'autres facteurs comme les caractéristiques du propriétaire et des activités, le modèle a été assorti de variables nominales. Evans (1987b) définit la croissance de l'entreprise

¹⁴ Les premiers stades du démarrage designent la phase où l'entreprise est relativement jeune, travaille au développement de produit et prévoit réaliser des ventes. Les derniers stades du démarrage désignent la phase où l'entreprise est sur le point de commercialiser son produit et dont les premières ventes ont été confirmées. Au stade de la survie, l'entreprise est établie, mais pas encore rentable. Au stade de la croissance, l'entreprise est établie dans un marché et croît. Au stade de la maturité, le marché de l'entreprise est très stable.

comme étant

$$[\ln S(t') - \ln S(t)] / \mu = \ln G(A(t), S(t)) + u(t),$$

où S désigne la taille de l'entreprise mesurée selon le nombre d'employés, G , la fonction de croissance, A , l'âge de l'entreprise, t , le temps où $t' > t$, $\mu = t' - t$, et où $u(t)$ est normalement distribué à l'aide d'une moyenne zéro et indépendant de $A(t)$ et $S(t)$. Pour prendre en considération les non-linéarités de la forme fonctionnelle de la croissance, on peut estimer une expansion de second ordre de $\ln G(A(t), S(t))$

$$\ln G = b_0 + b_1 \ln S + b_2 \ln A + b_3 (\ln S)^2 + b_4 (\ln A)^2 + b_5 (\ln S)(\ln A) + u$$

En ajoutant les variables nominales à l'équation pour capter les caractéristiques de l'entreprise et du propriétaire, $\mathcal{Z}(B, O)$, l'équation de régression finale est la suivante :

$$[\ln S(t') - \ln S(t)] / \mu = b_0 + b_1 \ln S + b_2 \ln A + b_3 (\ln S)^2 + b_4 (\ln A)^2 + b_5 (\ln S)(\ln A) + \mathcal{Z}(B, O) + u$$

Ainsi, μ prend la valeur de 4, et le taux de croissance de l'entreprise se calcule comme étant la différence de logarithme entre le nombre d'employés actuel et le nombre d'employés quatre ans avant l'enquête. La liste et la description des variables se trouvent au tableau 2 à la fin du présent rapport.

L'analyse statistique inclut des vérifications d'hétéroscédasticité et de collinéarité multiple. La question de l'hétéroscédasticité se pose si les termes d'erreur de l'équation de régression sont distribués inégalement parmi les entreprises de taille et d'âge différents. Cette possibilité est vérifiée dans la présente étude à l'aide du test de White, qui concerne la régression de \hat{u}_i^2 ainsi que sur la taille et l'âge ainsi que leurs carrés et les produits en croix. Lorsque R^2 de cette régression est hautement significatif, le test rejette l'hypothèse de l'homoscédasticité.

La question de la collinéarité multiple se présente si les variables indépendantes sont très corrélées. Une façon usuelle de la déterminer consiste à employer le numéro à tolérance, défini comme étant $(1 - R^2_i)$, où R^2_i est le carré du coefficient de corrélation multiple entre x_i (la variable indépendante) et les autres explicatives. Malgré l'absence de seuils de dilution stricts, une valeur de tolérance inférieure à 0,4 suggère la collinéarité multiple.

VI. Résultats

Le tableau 2 contient les descriptions des variables dépendantes et indépendantes. Les variables nominales du secteur d'activité ont été multipliés par la croissance de l'emploi moyenne de chaque secteur et pour la période pertinente à l'aide des données l'enquête de Statistique Canada sur la main-d'oeuvre. Les résultats de la régression du modèle empirique se trouvent au tableau 3.

La qualité de l'ajustement (R^2) du modèle empirique (0,181) se compare à celle relatée par Evans (0,1438). Le modèle a réussi le test de White : le R^2 de la régression de \hat{u}_i^2 quant aux variables de taille et d'âge ainsi qu'à leurs carrés et produits en croix est de 0,027. Cette valeur n'est pas significative, de sorte que le test accepte l'hypothèse de l'homoscédasticité. De même, aucune collinéarité multiple, c.-à-d. aucun lien important entre les variables dépendantes choisies, n'a été détectée. En effet, la valeur de tolérance des variables explicatives était nettement supérieure à 0,4, sauf pour les termes de premier et de second ordre, soit $\ln\text{AGE}$ et $(\ln\text{AGE})^2$ de même que $\ln\text{SIZE}$ et $(\ln\text{SIZE})^2$. Les valeurs de tolérance des variables se trouvent au tableau 4. La collinéarité multiple élevée des termes de premier et de second ordre est prévue et n'influe pas sur les résultats. Les termes de second ordre sont significatifs et sont inclus afin de capter la non-linéarité.

Nos résultats indiquent que la plupart des variables significatives corroborent l'influence suggérée par les hypothèses. Examinons à présent en détail les résultats de chaque variable.

A. Caractéristiques du propriétaire exploitant

Contexte : La scolarité a une forte incidence sur la croissance de l'entreprise, mais l'âge, le sexe et le statut d'immigrant du propriétaire n'en ont pas.

- ¶ Le coefficient de l'âge (YOUNG), bien que positif, n'est pas significatif à 10 %. Les caractéristiques de participation dans d'autres entreprises et les caractéristiques du propriétaire (p. ex. être âgé de moins de 30 ans) ne semblent pas influencer sur la croissance.
- ¶ La croissance est inférieure pour les entreprises dont le propriétaire n'a pas terminé ses études secondaires : le coefficient EDUC1 est négatif et significatif au niveau de 1 %. Cependant, la détention d'un diplôme collégial ou universitaire (EDUC3) n'a pas d'effet significatif sur la croissance de l'entreprise.
- ¶ Rien n'indique que le sexe et le statut d'immigrant influent sur la croissance. Les coefficients du statut d'immigrant (IMM) et du sexe (SEX), quoique positifs, ne sont pas significatifs. Il faut se rappeler que les motifs invoqués pour le rendement inférieur des entrepreneurs femmes, immigrants ou appartenant à une minorité visible sont liés à l'accès aux réseaux ou à l'activité économique des marchés géographiques desservis. Dans une certaine mesure, les facteurs associés à l'accès aux réseaux et le financement ont été pris en considération dans la présente étude. En tenant compte de ces facteurs, notre analyse indique que le rendement des entreprises dirigées par des femmes ou des immigrants est identique aux autres.

Motivation à la croissance : La détermination de l'entrepreneur a une forte incidence sur la croissance de l'entreprise, mais le désir d'indépendance n'est pas significatif. Le désir de cesser de chômer n'a pas d'effet défavorable important sur la croissance, ce qu'a cependant le fait d'être à l'emploi d'une autre entreprise simultanément.

- ¶ Il y a une relation positive entre la croissance de la micro-entreprise et la détermination de l'entrepreneur. Le coefficient du risque (RISK) est positif et significatif à 5 %. Nos résultats valident les hypothèses voulant que la volonté du propriétaire exploitant de prendre des risques liés à la croissance a une influence déterminante sur la croissance de l'entreprise.
- ¶ Les autres caractéristiques étant constantes, le taux de croissance est nettement inférieur pour les entreprises dont le propriétaire a un travail salarié à l'extérieur de son entreprise. Le coefficient estimé (EMPLYEE) est négatif et significatif au niveau de 1 %. Comme il fallait s'y attendre, les individus dont l'entreprise est une activité supplémentaire à un emploi rémunéré le font probablement pour soutenir un mode de vie et sont par conséquent moins enclins à vouloir étendre leurs activités ou n'en ont pas le temps.
- ¶ Rien ne prouve que le désir d'être son propre patron influe sur la croissance de l'entreprise. Le coefficient estimé (BOSS) est négatif, mais pas significatif. Nos constatations n'appuient pas l'hypothèse selon laquelle les personnes ayant démarré une entreprise parce qu'elles ne voulaient plus chômer sont moins enclines à prendre de l'expansion ou y réussissent moins bien que d'autres. Le coefficient estimé lié au fait de ne pas trouver un emploi rémunéré adéquat (FINDJ) comme motif de démarrage d'une entreprise, bien que négatif, n'est pas significatif.

Capacité de gestion : Seuls le partenariat et le maillage officieux ont une incidence significative sur la croissance. Le fait d'avoir compté un entrepreneur dans la famille immédiate, eu un emploi rémunéré dans le même secteur ou été propriétaire d'entreprise n'a pas d'effet significatif sur la croissance.

- Le coefficient d'utilisation de réseaux officieux (INFNETW) est positif et significatif au niveau de 5 %. Le maillage avec des partenaires, des fournisseurs et des clients a un effet favorable sur la croissance, mais celui avec des avocats, des comptables et des institutions financières (FNETW) n'en a aucun.
- Le coefficient lié au partenaire (autre qu'un ami ou un membre de la famille) au démarrage est positif, relativement important et significatif au niveau de 1 % (BUSPARTN). Il est également positif et significatif après le démarrage (OWSHIP), au niveau de 5 %. Comme nous l'avons suggéré précédemment, les partenaires à divers stades de développement offrent un appui financier et moral. Ils apportent également une expertise complémentaire en matière de gestion, de savoir-faire technique, de ventes, de commercialisation, etc.
- D'autres facteurs liés à l'expérience antérieure et au cadre de formation de l'entrepreneur n'expliquent pas la croissance de l'entreprise. Le coefficient lié au fait d'avoir compté un entrepreneur parmi les membres de la famille durant sa jeunesse (FAMILY) est positif, mais pas significatif. Il est probable que ce facteur contribue au démarrage fructueux de la micro-entreprise, mais pas nécessairement à sa croissance, car il faut posséder des compétences particulières pour gérer celle-ci. Le fait d'avoir un parent entrepreneur a été associé, dans la documentation empirique, à la diminution des possibilités d'échec (Zhengxi et coll., 1999, Papadaki et coll., 2000). Ces personnes savent peut-être qu'il faut s'attendre à des embûches et qu'il ne faut pas se décourager dans des situations difficiles. Même si de tels modèles servent à inculquer la ténacité, ils ne fournissent pas d'office les compétences requises dans le secteur et les relations qui contribuent à la

croissance. De plus, ces personnes ont peut-être exercé des activités à l'appui d'un mode de vie, et pour elles, la croissance n'est pas une priorité.

- Les coefficients liés à un emploi rémunéré antérieur dans une entreprise du même secteur (EXPRNC) et à la propriété d'une entreprise (OTHERBUS) ne sont pas significatifs. Dans le cas de la première variable, l'expérience seule sans égard au poste occupé ou au degré de pertinence pour la nouvelle entreprise ne semble pas constituer un avantage important. Quant à la seconde, l'examen approfondi des conditions de la fermeture de l'entreprise antérieure révèle un lien significatif avec la croissance de l'entreprise.

B. Caractéristiques des pratiques commerciales

La plupart des variables servant à décrire les pratiques commerciales de la micro-entreprise ont un pouvoir de prédiction sur la croissance de celles-ci. L'innovation, l'adoption de technologies liées au cybercommerce et la concentration des activités dans le marché local ont une incidence significative sur la croissance de l'entreprise.

- Le coefficient estimé de la variable de l'innovation (INOV) est positif et significatif au niveau de 1 %. Ce résultat soutient l'hypothèse selon laquelle les entreprises innovatrices affichent un taux de croissance supérieur à celles qui ne le sont pas.
- Le coefficient de la variable de la délégation (ORG) est positif, vaste et significatif au niveau de 1 %. Les autres caractéristiques étant constantes, le taux de croissance est nettement supérieur chez les dirigeants qui délèguent les tâches quotidiennes.
- Le coefficient de l'adoption de technologies liées au cybercommerce (TECH) est positif et significatif au niveau de 1 %. Les autres facteurs étant constants, le taux de croissance est supérieur pour les entreprises qui possèdent un site Web ou qui utilisent celui de leurs fournisseurs.

- Le coefficient estimé des segments de marché (COMMU) est positif et significatif au niveau de 1 %. Plus le pourcentage du chiffre d'affaires de l'entreprise provient du marché local, plus le niveau de croissance est élevé. Le fait que l'expansion dans des marchés distants n'influe pas sur la croissance de l'entreprise, mais que la vente dans les marchés locaux a une incidence favorable sur la croissance de l'entreprise, appuie les théories selon lesquelles l'avantage concurrentiel des micro-entreprises soit attribuable à la proximité de la clientèle. En outre, il se peut que la cohésion de la collectivité et l'accès à des réseaux au sein des collectivités locales créent un cadre propice à différents types de collaboration entre les petites entreprises, comme celle entre les micro-entreprises et leurs fournisseurs.
- Dans l'ensemble, il semble que la source de financement a peu d'effet sur la croissance de l'entreprise. Le coefficient estimé de l'utilisation du capital de risque comme source de financement (CURVENTR) est positif, mais n'est significatif qu'au niveau de 10 %. Le coefficient du recours à des fonds providentiels (CURINDIV) est également positif, mais encore moins significatif. Le coefficient estimé du recours au financement par emprunt (CURDEBT) est négatif, mais n'est pas significativement différent de zéro. En contrôlant certains facteurs susceptibles d'influer sur la capacité et la volonté de l'entrepreneur de recourir à diverses sources de financement, il semble que la source de financement n'a pas d'effet propre sur la croissance de la micro-entreprise.

C. Caractéristiques de l'entreprise

L'âge et la taille de l'entreprise ont un effet déterminant sur la croissance de celle-ci, mais la province, le secteur d'activité ou le statut juridique ont peu d'influence à cet égard.

- ¶ Comme le prévoit le modèle de croissance de l'entreprise de Jovanovic, parmi les entreprises survivantes, les plus jeunes affichent la plus forte croissance. La dérivée

partielle (InGrowth) par rapport à (InAge) est négative dans l'espace de l'échantillon. Le signe positif du coefficient $(\text{InAGE})^2$ est significatif, ce qui indique qu'en ce qui concerne l'échantillon, la croissance diminue de plus en plus à mesure que l'entreprise vieillit. Également conforme à la théorie de Jovanovic, nous observons un lien négatif entre la croissance et la taille de l'entreprise. La dérivée partielle (InGrowth) par rapport à (InSize) est négative dans l'espace de l'échantillon. Le signe positif de $(\text{InSIZE})^2$ suggère que la croissance diminue de plus en plus à mesure que l'entreprise prend de l'expansion.

- q Aucune des variables des secteurs d'activité n'est significative. Parmi les provinces, seul le coefficient de la Colombie-Britannique est significatif au niveau de 10 %, ce qui suggère, quoique de façon peu convaincante, que la croissance des micro-entreprises y est inférieure à celle des entreprises de l'Ontario. Le coefficient du statut juridique (CORP) a un signe positif, mais n'est pas significatif.

VII. Conclusions et incidences sur les politiques

Au-delà de la collecte de statistiques descriptives rudimentaires, on dispose de peu de documentation pouvant servir à orienter les politiques et les programmes concernant les micro-entreprises au Canada. Fondée sur une seule enquête des micro-entreprises canadiennes survivantes menée par Statistique Canada, la présente analyse nous a permis de mieux comprendre la croissance des micro-entreprises. Certaines conclusions appuient des croyances répandues, alors que d'autres suggèrent qu'il faudra réexaminer certaines notions au sujet de la croissance des petites entreprises.

L'étude soutient l'idée selon laquelle les propriétaires de micro-entreprise apprennent essentiellement des réseaux informels en démontrant que les entrepreneurs qui reçoivent des conseils de sources officieuses comme leurs fournisseurs et leurs clients affichent une croissance supérieure. L'étude n'a toutefois recensé aucune preuve à l'appui de l'idée qui

lie les études supérieures à la réussite ou à la croissance. En fait, nous avons observé que, même si le fait d'avoir terminé des études secondaires est fortement corrélé à la croissance de l'entreprise, les études supérieures n'affectent pas les perspectives de croissance d'une micro-entreprise. (Ce résultat désigne le niveau d'études le plus élevé et n'inclut pas l'incidence des programmes universitaires s'adressant aux entrepreneurs.)

L'âge de l'entrepreneur ne semble pas influencer sur la croissance de l'entreprise. De même, l'étude indique que les femmes et les immigrants obtiennent autant de succès que les hommes et les citoyens canadiens.

La volonté de croître et de prendre des risques, la délégation des responsabilités et l'association à des partenaires sont des facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises. Cela indique que la volonté de croître doit être assortie d'une volonté de partager la gestion et les responsabilités pour assurer cette croissance. Cela contredit la conviction de nombreux propriétaires selon laquelle la réussite de leur affaire repose sur leur capacité de conserver la mainmise sur toutes les fonctions de gestion. Les résultats indiquent aussi que les politiques gouvernementales visant à promouvoir la croissance des micro-entreprises ne portent peut-être pas les fruits escomptés, étant donné que ce ne sont pas tous les propriétaires qui désirent étendre leurs activités.

Bien que les résultats de l'enquête ne nient pas l'importance des exportations sur la croissance des petites entreprises en général, ils indiquent cependant que, pour ces dernières, l'expansion au sein du marché local est plus indiquée.

En ce qui concerne la pertinence de l'innovation et de l'adoption de nouvelles technologies pour favoriser la croissance, les micro-entreprises n'échappent pas à la règle. Les micro-entreprises fructueuses innovent et adoptent des technologies qui favorisent le cybercommerce. Cette constatation contredit une autre idée reçue parmi les propriétaires

de micro-entreprise selon laquelle, dans leur secteur d'activité, l'innovation et l'adoption de nouvelles technologies ne sont pas utiles.

Ces conclusions nous amènent à présenter les incidences sur les politiques suivantes :

- q Les politiques globales visant à appuyer la croissance des petites entreprises, et des micro-entreprises en particulier, ne sont peut-être pas efficaces. Il faut leur préférer des politiques axées sur les micro-entreprises désireuses de prendre de l'expansion.
- q Le diplôme d'études secondaires est une condition nécessaire à la réussite de l'entrepreneur et à la croissance de l'entreprise, et doit demeurer une priorité des programmes gouvernementaux d'emploi des jeunes.
- q Les responsables des politiques doivent s'efforcer de réfuter le mythe, surtout chez les chefs d'entreprise, que les femmes et les immigrants sont des emprunteurs à risque élevé.
- q Les initiatives et politiques qui appuient la cohésion et la solidité des collectivités locales doivent être inhérentes à la croissance des micro-entreprises.
- q L'État doit aider à réfuter le mythe selon lequel la mainmise est la clé de la réussite. Les programmes destinés aux micro-entreprises doivent continuer de souligner l'importance des entreprises en participation et faciliter le développement de réseaux permettant aux propriétaires de trouver des partenaires convenables.
- q L'État doit aider à informer les propriétaires de micro-entreprise des avantages liés au partage des responsabilités avec un personnel qualifié et promouvoir des programmes qui encouragent l'appariement et l'embauche de professionnels et d'autres travailleurs. Nos résultats appuient les politiques officielles, comme la Stratégie emploi jeunesse, qui favorisent l'emploi de jeunes diplômés au sein de petites entreprises.
- q Les responsables des politiques doivent continuer de démontrer aux micro-entreprises les avantages de l'innovation, des nouvelles technologies et du

commerce électronique sur leur réussite, et de cibler des programmes qui en facilitent l'adoption.

Tableau 2 : Définition des variables

Nom de la variable	Définition
EMPGR	Croissance de l'emploi [ln S (t') - ln S (t)] / μ
<i>CARACTÉRISTIQUES DE L'ENTREPRISE</i>	
ln SIZE	Nombre d'emplois au début de la période [ln S (t)]
ln AGE	Âge de l'entreprise
CORP	Si l'entreprise est constituée en société, 1; sinon 0
<i>PROVINCE</i>	
QUEBEC	Si l'entreprise est située au Québec, 1; sinon 0
EAST	Si l'entreprise est située dans le Canada atlantique, 1; sinon 0
ALBERTA	Si l'entreprise est située en Alberta, 1; sinon 0
MANITOBA	Si l'entreprise est située au Manitoba, en Saskatchewan, dans les Territoires du Nord-Ouest ou au Nunavut, 1; sinon 0
BRITISHC	Si l'entreprise est située en Colombie-Britannique ou au Yukon, 1; sinon 0
ONTARIO	(référence)
<i>SECTEUR D'ACTIVITÉ</i>	
INTAGRI	Si l'entreprise est dans le domaine agricole, 0.02383; sinon 0
INTCONST	Si l'entreprise est dans le domaine de la construction, 0.03772; sinon 0
INTRETAIL	Si l'entreprise est dans le domaine du commerce de détail, 0.01864; sinon 0
INTFINANCE	Si l'entreprise est dans le domaine des finances et des assurances, 0.0013; sinon 0
INTHEAL	Si l'entreprise est dans le domaine de la santé et des services sociaux, 0.07625; sinon 0
INTOSERV	Si l'entreprise est dans le domaine de l'hébergement et des services connexes, 0.03093; sinon 0
BUSERV	(référence)
<i>CARACTÉRISTIQUES DU PROPRIÉTAIRE-EXPLOITANT</i>	
<i>FORMATION GÉNÉRALE</i>	
SEX	Si le propriétaire est un homme, 1; sinon 0

YOUNG	Si le propriétaire a moins de 30 ans, 1; sinon 0
OLD	Si le propriétaire a plus de 60 ans, 1; sinon 0
IMM	Si le propriétaire est un immigrant, 1; sinon 0
EDUC1	Si le propriétaire n'a pas terminé d'études secondaires, 1; sinon 0
EDUC3	Si le propriétaire a fait des études supérieures (diplôme collégial ou universitaire), 1; sinon 0
MOTIVATION À LA CROISSANCE	
RISK	S'il est prêt à risquer ses propres biens pour soutenir la croissance de son entreprise, 1; sinon 0
BOSS	Si la principale raison d'être chef d'entreprise est d'être son propre patron, 1; sinon 0
FINDJ	Si la principale raison d'être chef d'entreprise est l'incapacité à trouver un emploi bien rémunéré, 1; sinon 0
EMPLYEE	S'il est également à l'emploi d'une autre entreprise, 1; sinon 0
SAVOIR-FAIRE EN GESTION	
FAMILY	Si, dans sa jeunesse, le propriétaire comptait un entrepreneur dans la famille immédiate, 1; sinon 0
EXPRNC	Nombre d'années à l'emploi d'une entreprise du même secteur
OTHERBUS	Si le propriétaire a exploité une autre entreprise, 1; sinon 0
FNETW	Si l'entreprise tisse des réseaux avec des avocats, des comptables, des institutions financières, 1; sinon 0
INFNETW	Si l'entreprise tisse des réseaux avec des associés, des consultants, des fournisseurs ou des clients, 1; sinon 0
FOWN	Si le propriétaire avait des parents ou des amis investisseurs au démarrage, 1; sinon 0
BUSPART	Si le propriétaire avait des employés ou des partenaires investisseurs au démarrage, 1; sinon 0
OWSHIP	Si la participation de l'entrepreneur a diminué au cours des quatre dernières années, 1; sinon 0
PRATIQUES COMMERCIALES	
ORG	Si le gestionnaire délègue des tâches quotidiennes, 1; sinon 0
INOV	Si l'entreprise innove, 1; sinon 0
TECH	Si l'entreprise a un site Web (personnel ou des fournisseurs), 1; sinon 0
COMMU	% du chiffre d'affaires réalisé au sein de la collectivité où l'entreprise exerce ses activités
CURDEBT	Si la source de financement consiste en prêts bancaires ou gouvernementaux, 1; sinon 0

CURINDIV	Si la source de financement provenait d'individus autres que des amis ou des membres de la famille, 1; sinon 0
CURVENTURE	Si la source de financement était du capital de risque, 1; sinon 0

Tableau 3 : Coefficients d'estimation

Variables	Paramètres	Variables	Paramètres	Variables	Paramètres
Intercept	0,240 (3,77)	INTRETA IL	-0,133 (-0,25)	EMPLY EE**	-0,023 (-3,15)
ln(AGE)**	-0,160 (-3,56)	INTFINA NCE	-0,580 (-0,06)	OTHER BUS	-0,007 (-1,07)
[ln(AGE)] ² **	0,026 (3,19)	INTHEAL	0,132 (0,84)	EXPRNC	-0,0003 (-0,72)
ln(SIZE)**	-0,075 (-3,82)	INTOSER V	0,137 (0,41)	FNETW	0,006 (0,92)
[ln(SIZE)] ² * *	0,009 (3,44)	CORP	0,004 (0,71)	IFNETW *	0,014 (2,17)
ln(AGE) *ln(SIZE)	0,004 (0,55)	IMM	0,011 (1,43)	FAMILY	0,007 (1,33)
Quebec	-0,009 (-1,21)	SEX	0,007 (1,07)	OWSHIP *	0,028 (2,23)
East	0,001 (0,09)	YOUNG	0,028 (1,56)	FOWN	-0,003 (-0,54)
Alberta	-0,006 (-0,61)	OLD	-0,001 (-0,12)	BUSPAR TN**	0,039 (4,24)
Manitoba	-0,012 (-1,07)	EDUC1**	-0,021 (-2,64)	CURDE BT	-0,007 (-1,03)
BRITISHC ^a	-0,016 (-1,82)	EDUC3	-0,004 (-0,55)	CURIND IV	0,020 (1,61)
INTAGRI	0,044 (0,09)	RISK*	0,012 (2,08)	CURVE NTR ^a	0,039 (1,84)
INTCONST	-0,076 (-0,29)	BOSS	-0,002 (-0,36)	INOV**	0,023 (3,81)
		FINDJ	-0,011 (-0,88)	ORG**	0,037 (5,11)
				COMMU *	0,0002 (2,54)
				TECH**	0,017 (2,61)

*Significatif au niveau de 5 % ; **Significatif au niveau de 1 % ; a Significatif au niveau de 10 % .

Les nombres entre parenthèses désignent des valeurs T.

Tableau 4 : Tolérances

Variables	Tolérances	Variables	Tolérances	Variables	Tolérances
Intercept		INTRETAIL	41	EMPLYEE**	89
ln(AGE)**	1	INTFINANCE	70	OTHERBUS	88
[ln(AGE)] ² **	1	INTHEAL	55	EXPRNC	87
ln(SIZE)**	4	INTOSERV	46	FNETW	74
[ln(SIZE)] ² **	25	CORP	79	IFNETW *	73
ln(AGE) *ln(SIZE)	4	IMM	82	FAMILY	86
Quebec	61	SEX	88	OWSHIP *	87
East	78	YOUNG**	93	FOWN	79
Alberta	80	OLD	86	BUSPARTN**	84
Manitoba	75	EDUC1**	77	CURDEBT	85
BRITISHC	77	EDUC3	62	CURINDIV	92
INTAGRI	40	RISK*	89	CURVENTR	92
CONST	43	BOSS	87	INOV**	89
		FINDJ	88	ORG**	84
				COMMU*	83
				TECH**	0,76

Bibliographie

- Audretsch, D. (1995), « Innovation, growth and survival », *International Journal of Industrial Organization*, n° 13, p. 441-457.
- Baldwin, J. (1995) « L'innovation : la clé de la réussite des petites entreprises », document de recherche, n° 76, Direction des études analytiques, Statistique Canada.
- Baldwin, J. W. Chandler et T. Papailiadis (1994), « Stratégies de réussite : profil des petites et des moyennes entreprises en croissance (PMEC) au Canada », n° de catalogue CS61-523F, Statistique Canada.
- Birch, D. (1987), *Job Creation in America: How our Smallest Companies Put the Most People at Work*, New York, The Free Press.
- Bird, B. (1989), *Implementing entrepreneurial ideas: the case of intentions*, Miami Beach, (FL), Academy of Management, Entrepreneurship Division.
- Birley, S. et P. Westhead (1994), « A taxonomy of business start-ups reasons and their impact on firm growth and size », *Journal of Business Venturing*, n° 9, p. 7-31.
- Borjas, G. (1986), « The Self-Employment Experience of Immigrants », *Journal of Human Resources*, n° 21(4), p. 485-506.
- Boswell, J. (1973), *The Rise and Decline of Small Firms*, Londres, George Allen & Unwin.
- Bosworth, D. et C. Jacobs (1989), « Management attitudes, behaviour, and abilities as barriers to growth », in J. Barber, J.S. Metcalfe et M. Porteous (éd.), *Barriers to Growth in Small Firms*, Londres, Routledge.
- Brander, J., K. Hendricks, R. Amit and D. Whistler (1998), *The Engine of Growth Hypothesis: On the relationship between firm size and employment growth*, University of British Columbia.
- Brock, W.A. et D.S. Evans (1986), *The Economics of Small Businesses: Their Role and Regulation in the U.S. Economy*, Holmes & Meier Ltd.
- Brockhaus, R.H. et P.S. Howrwtiz (1986), « The psychology of the entrepreneur », in D.L. Sexton et R.W. Smith (éd.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Cambridge (MA), Ballinger.

- Bruderl, J., P. Preisendorfer et R. Ziegler (1992), « Survival chances of newly founded business organizations », *American Sociological Review*, n° 57, p. 227-242.
- Brush, C. (1992), « Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions », *Entrepreneurship Theory and Practice*, n° 16 (4), p. 5-30.
- Caird, S. (1990), « What does it mean to be enterprising? », *British Journal of Management*, n° 1(3), p. 137-145.
- Carland, J, F. Hoy, W. Boulton et A. Carland (1984), « Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization », *Academy of Management Review*, n° 9(2), p. 354-359.
- FCEI (2001), *Investir dans l'entrepreneuriat : Résultats du sondage de la FCEI sur les banques*.
- Chell, E., J. Harwoth et S. Brearly (1991), *The Entrepreneurial Personality*, Londres, Routledge.
- Churchill, C.N. et V.L. Lewis (1983), « Growing Concerns: The Five Stages of Small Business Growth », *Harvard Business Review*, n° 3, p. 30-50.
- Cooper, A.C., F.J. Gimeno-Gacson et C.Y. Woo (1994), « Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance », *Journal of Business Venturing*, n° 9, p. 371-395.
- Cooper, A.C., T. Folta, F.J. Gimeno-Gacson et C.Y. Woo (1992), « Entrepreneurs, process of founding, and new firm performance », in D. Sexton et J. Kassandra (éd.), *The State of the Art in Entrepreneurship*, Boston (MA), PWS Kent Publishing Co.
- Davidsson, P. (1989), « Entrepreneurship and After? A Study of Growth Willingness in Small Firms », *Journal of Business Venturing*, n° 4, p. 211-226.
- Davidsson, P. (1991), « Continued entrepreneurship: ability, need and opportunity as determinants of small firm growth », *Journal of Business Venturing*, n° 6, p. 405-429.
- Dietmar, H., S. Konrad et M. Woywode (1998), « Legal Form, Growth and Exit of West German Firms - Empirical Results for Manufacturing, Construction, Trade and Service Industries », *The Journal of Industrial Economics*.
- Eisenhardt, K.E. et C.B. Schoonhoven (1990), « Organizational growth: linking founding team, strategy, environment and growth among U.S. semiconductor ventures, 1978-1988 », *Administrative Science Quarterly*, n° 35, p. 504-529.
- Equinox Mangement Consultants Ltd. (2000), *Informal Equity Capital for SMEs: A Review of*

Literature.

Evans, D.S. (1987), « The Relationship between Firm Growth, Size and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries », *The Journal of Industrial Economics*, n° 35, p. 567-581.

Evans, D.S. (1987), « Tests of Alternative Theories of Firm Growth », *Journal of Political Economy*, n° 95, p. 649-670.

Fariselli, P., C. Oughton, C. Picory et R. Sugden (1999), « Electronic Commerce and the Future of SMEs in a Global Market-Place: Networking and Public Policies », *Small Business Economics*, n° 12, p. 261-275.

Gartner, W. (1989), « Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics », *Entrepreneurship Theory and Practice*, n° 14, p. 27-37.

Gasse, Y. (1998), *Entrepreneurial Managerial Competencies and Practices of Growing SMEs*, Centre of Entrepreneurship and SME, Université Laval.

Gorman, C. (1997), « Success Strategies in high growth small and medium sized enterprises », in D. Jones-Evans et M. Klofsten (éd.), *Technology, Innovation and Enterprise*, Londres, McMillan Press Ltd, p. 179-208.

Greening, D., B. Barringer et G. Macy (1986), « A qualitative study of managerial challenges facing small business geographic expansion », *Journal of Business Venturing*, n° 11, p. 233-256.

Gundry, L.K. et H.P. Welsch (1997), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, (<http://www.babson.edu/entrep/fer/papers97>).

Hay, M. et K. Kamshad (1994), « Small firm growth: Intentions, implementation and impediments », *Business Strategy Review*, n° 15 (3), p. 49-69.

Hofer, C.W. et R. Charan (1984), « The transition to professional management: mission impossible? », *American Journal of Small Business*, n° 9 (1), p. 1-11.

Humphreys, M.A. et H. McClung (1981), « Women Entrepreneurs in Oklahoma », *Review of Regional Economics and Business*, n° 6(2), p. 13-20.

Ireland R.D. et A.M. Hitt (1997), « Performance Strategies for High-Growth Entrepreneurial Firms », *Frontiers of Entrepreneurship Research*.

Jovanovic, B. (1982), « Selection and Evolution of Industry », *Econometrica*, n° 50 (3), p. 649-670.

Kihlstrom, R. et J.J. Laffont (1979), « A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion », *Journal of Political Economy*, n° 59, p. 719-748.

Kimberly, J.R. et Miles Associates (1980), *The Organizational Life Cycle*, San Francisco, Jossey-Bass.

Knight, F. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, New York, Houghton Mifflin.

Kolvereid, L. (1990), « Growth Aspirations Among Norwegian Entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, p. 209-222.

Krueger, F.N. et L.A. Carsrud (1993), « Entrepreneurial Intentions: applying the theory of planned behaviour », *Entrepreneurship and Regional Development*, n° 5, p. 315-350.

Lin, Z., J. Yates et G. Picot (1998), *L'accroissement de l'emploi autonome en période de chômage élevé : analyse empirique des faits récents survenus au Canada*, [polycopié à traduire], Statistique Canada, mai 1998.

Lucas, Robert E. (1978), « On the Size Distribution of Business Firms », *Bell Journal of Economics*, n° 9, p. 508-523.

Lumme, A., C. Mason et M. Suomi (1998), *Informal Venture Capital: Investors, Investments and Policy Issues in Finland*, Boston, Kluwer, Academic Publishers.

Mansfield, E. (1962), « Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the Growth of Firms », *American Economic Review*, n° 52, décembre, p. 1023-1051.

McClelland, D.C. (1961), *The Achieving Society*, Princeton, Van Nostrand.

McDonald, M. et Associates Ltd. (2001), *The Venture Capital Market in Canada in 2000: An analysis of recent trends in the Industry*.

McKeena, J. et P. Oritt (1981), « Growth planning for small business », *American Journal of Small Business*, n° 5, p. 19-29.

Morris, M.H. et D.L. Sexton (1996), « The concept of entrepreneurial intensity: Implications for company performance », *Journal of Business Research*, n° 36, p. 5-13.

Nelson, R. et S. Winter (1978), « Forces generating and limiting concentration under Schumpeterian Competition », *Bell Journal of Economics*, Berlin, n° 9, p. 524-544.

Nelson, R. et S. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge (MA),

Harvard University Press.

OCDE (2000), *High Growth SMEs: Phase II Synthesis Report*.

O'Neil, H.M. et J. Duker (1986), « Survival and failure in small business », *Journal of Small Business Management*, n° 24 (1), p. 30-37.

Orser, B., Y. Gasse et A. Riding (1996), *Factors relating to SME growth*, Industrie. Rapport rédigé pour le Bureau de l'entrepreneurship et de la petite entreprise.

Papadaki, E., J. Patenaud, H. Roberge et E. Tompa (2000), *Analyse longitudinale des jeunes entrepreneurs au Canada*, 21^e conférence annuelle du CCPME.

Perren, L. (2000), « Factors in the growth of micro-entreprises: Part 1, Developing a Framework », *Journal of Small Business and Enterprise Development*, n° 6 (4), p. 363-389.

Pondy, L.R. (1969), « Effects of size, complexity and ownership on administrative intensity », *Administrative Science Quarterly*, n° 14 (1), p. 47-61.

Reynolds, P. (1987), « New firms: societal contribution versus potential », *Journal of Business Venturing*, n° 2(3), p. 231-246.

Riding, A. et C. Swift (1990), « Women business owners and terms of credit: some empirical findings of the Canadian experience », *Journal of Business Venturing*, n° 2(1), p. 5-28.

Sandberg, W.R. et C.W. Hofer (1987), « Improving new venture performance: the role of strategy, industry structure, and the entrepreneur », *Journal of Business Venturing*, n° 2(1), p. 5-28.

Saunders, C. et Y. Chan (2001), *An investigation of the management challenges faced by rapid growth enterprises*, Queen's Center for Enterprise Development.

Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Harvard University Press.

Schumpeter, J.A. (1939), *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw Hill Book Company Inc.

Sexton, D.L. et N.B. Bowman-Upton (1991), *Entrepreneurship: creativity and growth*, New York, MacMillan.

Sexton, E.A. et P.B. Robinson (1989), « The economic and demographic determinants of self-

employment », in R.H. Brockhaus et coll., (éd.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, p. 28-42.

Sexton, D.L et R.W. Smilor (éd.) (1997), *Entrepreneurship 2000*, Chicago, Upstart Publishing.

Stanworth, M. et J. Curran (1976), « Growth and the small firm: An alternative view », *Journal of Management Studies*, n° 13, p. 95-110.

Stiglitz, J. et Weiss, A. (1981), « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *American Economic Review*, n° 1, p. 393-410.

Teach, R.D., F.A. Tarpley et R.G. Schwartz (1986), « Software Venture Teams », in R. Ronstadt et coll., (éd.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley (MA), Babson College, p. 546-562.

Timmons, J.A., L.E. Smollen et A.L.M. Dingee (1985), *New Venture Creation*, Homewood (IL), Irwin.

Variyam, J.N. et D.S. Kraybill (1992), « Empirical Evidence on Determinants of Firm Growth », *Economic Letters*, n° 38, p. 31-36.

Université du Québec à Trois-Rivières (2002), *Le financement des PME canadiennes : Satisfaction, accès, connaissance et besoins*.

Ward, E. (1993), « Motivation of expansion plans of entrepreneurs and small business managers », *Journal of Small Business Management*, n° 3, p. 67-82.

You, Jong-II. (1995), « Small Firms in Economic Theory », *Cambridge Journal of Economics*, n° 19, p. 441-462.

Zhengxi, L., G. Picot et J.Yates (1999), *Dynamique de la création et de la disparition d'emplois autonomes au Canada*, document de recherche, n° 134, Direction des études analytiques, Statistique Canada.