

N° 11-622-M au catalogue — N° 026

ISSN : 1705-690X

ISBN : 978-1-100-99511-3

Document de recherche

Série sur l'économie canadienne en transition

Dynamique des entreprises : Variation de la rentabilité d'entreprises canadiennes de différentes tailles, de 2000 à 2009

par Amélie Lafrance

Division de l'analyse économique
18^e étage, Immeuble R.-H. Coats, 100, promenade Tunney's Pasture
Ottawa, Ontario K1A 0T6

Téléphone : 1-800-263-1136



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet du présent produit ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à la Ligne info-médias, Division des communications et des services de bibliothèque, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (téléphone : 613-951-4636).

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca. Vous pouvez également communiquer avec nous par courriel à infostats@statcan.gc.ca ou par téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

Centre de contact national de Statistique Canada

Numéros sans frais (Canada et États-Unis) :

Service de renseignements	1-800-263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Télécopieur	1-877-287-4369

Appels locaux ou internationaux :

Service de renseignements	1-613-951-8116
Télécopieur	1-613-951-0581

Programme des services de dépôt

Service de renseignements	1-800-635-7943
Télécopieur	1-800-565-7757

Renseignements pour accéder au produit

Le produit n° 11-622-M au catalogue est disponible gratuitement sous format électronique. Pour obtenir un exemplaire, il suffit de visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca sous « Notre organisme » cliquez sur Plan du site > Statistiques et études > et sélectionnez « Publications ».

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées dans le site www.statcan.gc.ca sous « Notre organisme » cliquez sur À propos de nous > Notre organisme > et sélectionnez « Offrir des services aux Canadiens ».

L'économie canadienne en transition

L'économie canadienne en transition est une série de nouveaux documents analytiques qui examinent les dynamiques du changement industriel présent dans l'économie canadienne. Cette nouvelle série offre aux utilisateurs des documents de recherche cohérents, sur une grande variété de perspectives empiriques de la structure industrielle de l'économie en mutation. Ces perspectives comprennent les dynamiques de la productivité, de la rentabilité, de l'emploi, de la production, de la structure professionnelle et de la géographie industrielle. Les lecteurs sont incités à correspondre avec les auteurs pour faire part de leurs commentaires, critiques et suggestions.

Tous les documents de recherche de la série **L'économie canadienne en transition** font l'objet d'un processus de révision institutionnelle et d'évaluation par les pairs afin de s'assurer de leur conformité au mandat confié par le gouvernement à Statistique Canada en tant qu'organisme statistique et de leur pleine adhésion à des normes de bonne pratique professionnelle, partagées par la majorité.

Les documents de cette série comprennent souvent des résultats provenant d'analyses statistiques multivariées ou d'autres techniques statistiques. Il faut noter que les conclusions de ces analyses sont sujettes à des incertitudes dans les estimations énoncées.

Le niveau d'incertitude dépendra de plusieurs facteurs : de la nature de la forme fonctionnelle de l'analyse multivariée utilisée; de la technique économétrique employée; de la pertinence des hypothèses statistiques sous-jacentes au modèle ou à la technique; de la représentativité des variables prises en compte dans l'analyse; et de la précision des données employées. Le processus de la revue des pairs vise à garantir que les articles dans les séries correspondent aux normes établies afin de minimiser les problèmes dans chacun de ces domaines.

Dynamique des entreprises : Variation de la rentabilité d'entreprises canadiennes de différentes tailles, de 2000 à 2009

par Amélie Lafrance

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2012

Tous droits réservés. L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'entente de licence ouverte de Statistique Canada (<http://www.statcan.gc.ca/reference/copyright-droit-auteur-fra.htm>).

juillet 2012

N° 11-622-M au catalogue, n° 026

Périodicité : hors série

ISSN 1705-690X

ISBN 978-1-100-99511-3

Les noms des auteurs sont inscrits par ordre alphabétique.

This publication is available in English (Catalogue no. 11-622-M, no. 026).

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.



Remerciements

L'auteur remercie John Baldwin pour ses commentaires utiles.

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés dans les publications de Statistique Canada :

- . indisponible pour toute période de référence
- .. indisponible pour une période de référence précise
- ... n'ayant pas lieu de figurer
- 0 zéro absolu ou valeur arrondie à zéro
- 0^s valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie
- ^p provisoire
- ^r révisé
- x confidentiel en vertu des dispositions de la [Loi sur la statistique](#)
- ^E à utiliser avec prudence
- F trop peu fiable pour être publié
- * valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence ($p < 0,05$)



Table des matières

Résumé	5
Sommaire	6
1 Introduction	8
2 Mesures de la rentabilité et source des données	10
3 Taux de rentabilité du secteur des entreprises	13
3.1 Dimension industrielle	13
3.2 Dimension régionale	15
4 Rentabilité et taille d'entreprise	18
4.1 Ensemble du secteur des entreprises	18
4.2 Rentabilité et taille d'entreprise, par industrie et province	20
4.3 Industries	20
4.4 Régions.....	23
5 Variations de la rentabilité selon la taille de l'entreprise	26
6 Conclusion	29
7 Annexe	30
7.1 Source des données	30
Bibliographie	32



Résumé

Les petites entreprises sont-elles plus rentables que les grandes? Dans le présent document, on se sert d'un ensemble de données longitudinales au niveau de l'entreprise pour explorer le rendement financier des entreprises selon la taille, l'industrie et la province au cours de la période de 2000 à 2009. On examine aussi la volatilité de la rentabilité selon la catégorie de taille de l'entreprise. Les résultats montrent que le lien entre la taille de l'entreprise et sa rentabilité suit une courbe en forme de U inversé — la rentabilité augmente jusqu'à une classe de taille d'entreprise relativement petite, puis diminue une fois que ce seuil a été atteint. Cette relation s'observe dans la plupart des industries et des provinces et pour la majeure partie de la période postérieure à 2000. En outre, à l'intérieur d'un même groupe, les entreprises de plus petite taille ont tendance à connaître des taux de profit beaucoup plus variables.

D'autres études sur les dynamiques industrielles sont disponibles dans le module Mise à jour sur l'analyse économique).



Sommaire

Les petites entreprises continuent de retenir l'attention des décideurs politiques, des tenants de la petite entreprise et du milieu de la recherche. La croissance de l'emploi, la croissance de la production et la contribution à l'économie de ce groupe d'entreprises sont souvent comparées à celles de leurs consœurs de plus grande taille. La relation entre la taille d'une entreprise et son rendement financier est toutefois absente du débat au Canada. Nombre d'études et de travaux ont été publiés sur la question aux États-Unis, mais l'on en sait peu sur l'effet favorable ou défavorable de la taille d'une entreprise sur sa rentabilité au Canada. En outre, on manque d'informations sur le rendement financier comparé à la taille de l'entreprise selon son industrie et sa région d'appartenance.

En théorie, si des économies d'échelle existent, c'est qu'il y a bien un lien entre la taille de l'entreprise et sa rentabilité. Un accroissement de l'effectif et une réduction des frais d'exploitation sont censés s'accompagner d'une hausse des profits dans une entreprise, quoique jusqu'à un certain seuil seulement — la taille minimale d'entreprise efficace. Bien entendu, pour relever les différences de rendement relatif des petites et grandes entreprises entre les industries, il faut tenir compte d'un certain nombre de facteurs, dont les effets propres à une industrie, la taille de son marché et sa réglementation. Il en résulte que les preuves de l'existence d'un lien entre la taille d'une entreprise et son rendement financier sont variées, d'aucuns estimant même qu'il n'existe pas de tel lien. Dans une large mesure, ces différences proviennent de l'utilisation de bases de données qui sont souvent moins représentatives de l'univers des entreprises.

Forte d'une information tirée d'un ensemble de données longitudinales qui comprennent l'univers entier des sociétés canadiennes, cette étude examine les taux de rentabilité selon la classe de taille, l'industrie et la région d'appartenance de l'entreprise au cours de la période de 2000 à 2009. Il se peut que les entreprises de plus petite taille enregistrent des taux de profit plus élevés que leurs pendantes de plus grande taille, mais leurs profits sont susceptibles d'être plus variables à l'intérieur d'un même groupe et dans le temps. C'est pourquoi l'on a aussi étudié la volatilité de la rentabilité des entreprises selon leur catégorie de taille.

Durant la période examinée, la relation entre la taille de l'entreprise et sa rentabilité, telle que mesurée par le taux de rendement de l'actif, a suivi une courbe en forme de U inversé. Cela signifie qu'à chaque année le rendement de l'actif s'est apprécié jusqu'à l'atteinte d'une classe de taille d'entreprise relativement petite, puis a diminué dans les catégories de taille d'entreprise plus grande. Ce schème coïncide avec les résultats d'autres études qui ont montré, au plan de la rentabilité, une diminution des rendements à mesure qu'augmente la taille de l'entreprise. Cette relation entre taille de l'entreprise et rentabilité s'est aussi vérifiée dans la plupart des industries et des provinces.

Au chapitre de la variation de la rentabilité dans un même groupe à chaque année, telle que mesurée par le coefficient de variation, on observe que la variabilité des taux de rendement des entreprises évolue de façon inversement proportionnelle à la taille; les taux de profit des entreprises de plus petite taille ont tendance à être beaucoup plus variables. Ces résultats démontrent qu'à mesure que les petites entreprises grossissent pour atteindre une taille

moyenne, leur rendement financier devient plus homogène. Une croissance au-delà de la taille moyenne engendre une plus grande variabilité intragroupe, mais elle reste très en-deçà de celle des petites entreprises.

La variabilité intertemporelle des taux de profit des entreprises individuelles demeurées en activité au cours de la période postérieure à 2000, telle que mesurée par l'écart-type des taux de rendement, a suivi une courbe en forme de U. À mesure que les entreprises sortent des catégories de petite taille, leur variabilité intertemporelle diminue dans la classe de taille moyenne, puis augmente chez les grands groupes.



1 Introduction

Les petites entreprises continuent de retenir l'attention des décideurs politiques, des tenants de la petite entreprise et du milieu de la recherche. Ces entreprises sont souvent comparées à leurs pendantes de plus grande taille quant à la croissance de l'emploi, la croissance de leur production et leur contribution à l'économie.

N'a pas été abordée dans ce débat la relation entre la taille de l'entreprise et son rendement financier au Canada. Une littérature abondante existe sur le sujet aux États-Unis, mais on en sait peu, au Canada, sur les effets favorables ou négatifs de la taille d'une entreprise sur sa rentabilité. On manque aussi de données sur le rendement financier des entreprises selon leur industrie et leur région d'appartenance. Ainsi, on peut combler en partie ces lacunes en se penchant sur la rentabilité d'entreprises de différentes tailles.

D'un point de vue théorique, s'il existe des économies d'échelle et si les prix sont fixés par les plus grandes entreprises, c'est qu'il y a bien un lien entre la taille et la rentabilité d'une entreprise. Tandis que l'entreprise accroît ses effectifs et réduit ses frais d'exploitation, ses bénéfices devraient augmenter, bien que jusqu'à un certain seuil seulement — souvent appelé la taille minimale d'entreprise efficace. Bien entendu, une variété de facteurs devraient entrer en ligne de compte, notamment les effets propres à une industrie, la taille de son marché et sa réglementation, pour permettre une mesure des différences entre industries dans le rendement relatif des petites et des grandes entreprises. En conséquence, la preuve relative à l'existence d'une relation entre la taille et le rendement financier d'une entreprise est variée, quelques-uns estimant même qu'une telle relation n'existe pas. En grande partie, ces différences proviennent de l'utilisation de bases de données qui sont souvent moins représentatives de l'univers des entreprises.

En s'appuyant sur les données tirées de l'information sur les sociétés du Fortune 500 ou sur les données issues du rapport *Statistics of Income* de l'Internal Revenue Service, nombre des premières études américaines sur le sujet ont conclu à l'inexistence d'une relation (Amato et Wilder, 1985) ou à l'existence d'un lien négatif (Osborn, 1950, Stekler, 1964 et Samuels et Smyth, 1968) entre la taille d'une entreprise et ses taux de profit aux États-Unis. Toutefois, la plupart des entreprises examinées dans ces études ne pouvaient, à proprement parler, être qualifiées de « petites », puisque, presque par définition, les bases de données utilisées portaient sur des grandes entreprises. Qui plus est, on s'intéressait alors davantage au secteur manufacturier (de la fabrication) et/ou à une année en particulier. Dans les études sur les différences interindustrielles, on concluait que la taille de l'entreprise pouvait influencer sur sa rentabilité dans certaines industries (Marcus, 1969 et Ballantine et coll., 1993). Il a été constaté, dans des études pluriannuelles, que les résultats différaient d'un échantillon à l'autre (Osborn, 1950, Samuels et Smyth, 1968, Schmalensee, 1989 et Ballantine et coll., 1993), du fait que les effets macroéconomiques sur les entreprises de différentes tailles pouvaient varier avec le temps.

Une partie des travaux de recherche sur le lien entre rentabilité et taille de l'entreprise a fait intervenir le risque et l'incertitude. Les risques et les rendements ont tendance à entretenir une relation positive, et un risque plus élevé a tendance à être associé aux petites entreprises

(Ballantine et coll., 1993). Ainsi, les entreprises de plus petite taille sont susceptibles de connaître des taux de profit plus élevés que leurs consœurs de plus grande taille, mais leurs profits peuvent être plus variables à l'intérieur d'un même groupe et dans le temps.

Forts de l'information tirée de la base de données PALE-T2 de Statistique Canada qui comprend l'univers entier des sociétés, nous analysons, dans le présent document, les taux de rentabilité par catégorie de taille d'entreprise, par industrie et par province au cours de la période 2000 à 2009¹. Nous commençons par décrire les mesures de la rentabilité qui sont associées à la source de données utilisée, de même que la source des données. Nous examinons ensuite les taux de rentabilité dans les différentes industries et provinces ainsi que le rendement financier selon les classes de taille d'entreprise. Enfin, nous nous penchons sur la variabilité de la rentabilité dans les différentes catégories de taille d'entreprise.

1. La base de données PALE-T2 lie le Programme d'analyses longitudinales de l'emploi (PALE), un fichier longitudinal sur l'emploi dans les entreprises, à des données tirées des fichiers de l'impôt des sociétés. En annexe se trouve une discussion sur la couverture et la qualité du fichier.



2 Mesures de la rentabilité et source des données

Les données proviennent de la base de données longitudinales au niveau de l'entreprise PALE-T2 de Statistique Canada couvrant la période de 2000 à 2009. L'ensemble de données se rapporte aux entreprises constituées en société au Canada qui embauchent du personnel. Il renferme une information détaillée tirée des états financiers des entreprises, y compris les bilans et les états des résultats, ainsi qu'une mesure des emplois qui est utilisée pour calculer la taille de l'entreprise.

Les industries sont identifiées en fonction du niveau d'agrégation à deux chiffres du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Les entreprises qui font partie d'industries ayant une dimension publique ou directement soutenues par des dépenses publiques et/ou des activités sans but lucratif sont exclues. Ces industries comprennent les autorités monétaires (SCIAN 5211), les organismes religieux (SCIAN 813), les ménages privés (SCIAN 8141) et les administrations publiques (SCIAN 91). Sont également exclues, certaines entreprises des secteurs de l'enseignement (SCIAN 6111, 6112 et 6113) et des soins de santé et de l'assistance sociale (SCIAN 6211, 6214, 6219 et 6221 à 6224).

La taille d'une entreprise est mesurée par l'emploi plutôt que par les actifs, valeur souvent utilisée dans les études plus anciennes sur la rentabilité. L'emploi est une variable dans le PALE. Il ne s'agit pas du nombre de personnes qui travaillent dans une entreprise, mais d'une mesure calculée que l'on obtient à partir de la masse salariale d'une entreprise divisée par les gains horaires moyens ayant cours dans l'industrie d'appartenance de l'entreprise, et ce, d'après les données de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail. L'annexe renferme une description plus détaillée de la base de données.

Dans les travaux publiés, les deux mesures les plus couramment utilisées pour comparer la rentabilité sont les pourcentages de marge bénéficiaire et les ratios relatifs au rendement du capital. Les ratios de marge bénéficiaire, qui mesurent la marge des bénéficiaires (le profit) réalisés sur les ventes brutes ou les recettes brutes, saisissent la capacité d'une entreprise de convertir des revenus de vente en profits; toutefois, ces ratios sont susceptibles d'être liés aux différences de capitaux utilisés dans le processus de production. Les ratios relatifs au rendement du capital mesurent les rendements ou les bénéfices attribuables aux éléments d'actif investis, ou les rendements attribuables aux capitaux engagés (Statistique Canada, 1995). Les différences entre les ratios relatifs au rendement du capital tiennent compte des différences dans le processus de production mieux que peuvent le faire les ratios de marge. Les ratios de rendement du capital permettent de se concentrer sur des explications autres que les différences dans le processus de production (ou les différentes technologies de production) lorsqu'on compare les rendements des petites et des grandes entreprises.

Les ratios de marge bénéficiaire sont plus indiqués pour effectuer des comparaisons historiques de la même entreprise et pour comparer le rendement de différentes sociétés du même secteur d'activités. Qui plus est, dans le cas des ratios de marge, on tend à observer davantage de variation d'une industrie à l'autre, voire d'une entreprise à l'autre, car certaines entreprises d'un même secteur peuvent adopter une stratégie de faible volume de ventes à marge bénéficiaire élevée, tandis que d'autres opteront pour une stratégie à faible marge et à volume élevé,

laquelle repose sur un ratio de capitalisation très différent. Dans ces circonstances, des entreprises de taille différente peuvent générer des pourcentages de marge différents mais le même rendement de l'actif (Baumann et Kaen, 2003). Par conséquent, ce sont les ratios de rendement du capital qui sont utilisés dans la présente analyse².

Les études divergent aussi en ce qui a trait à l'utilisation des bénéfices avant ou après impôts, et à l'inclusion des paiements d'intérêts et l'amortissement (ou dépréciation) dans les estimations. Hall et Weiss (1967) soutiennent que les bénéfices après impôts sont plus indiqués du fait que les taux d'imposition diffèrent d'une industrie à l'autre. Néanmoins, les bénéfices après impôts déclarés dans les états des résultats des sociétés peuvent comprendre des éléments qui ne correspondent pas nécessairement au « revenu », comme les règlements ou obligations juridiques et les éléments inhabituels ou extraordinaires. Afin de ne se concentrer que sur les revenus générés par l'entreprise, nous avons retenu les bénéfices avant impôts comme mesure utilisée dans cette étude.

Schmalensee (1989) a examiné 12 mesures de la rentabilité dans le temps et a observé des tendances similaires, démontrant ainsi que les résultats à long terme ont tendance à être comparables quelle que soit la mesure utilisée. Baumann et Kaen (2003) en sont arrivés à la même conclusion lorsqu'ils ont utilisé la marge des bénéfices avant intérêts et impôts (BAII), la marge des bénéfices avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA) et le rapport des BAII sur le total des actifs.

Dans le présent document, nous utilisons la mesure plus conventionnelle de la rentabilité que constitue le « rendement de l'actif » (RDA), lequel se définit comme les BAII divisés par les actifs totaux^{3,4}. Cette mesure, qu'on désigne aussi par « rendement de l'investissement », permet d'obtenir une estimation de l'efficacité avec laquelle une entreprise gère ses immobilisations en actifs et s'en sert pour générer des profits.

D'autres ratios de rendement auraient pu être employés, par exemple le « rendement des ventes » (RDV), qui est défini comme les BAII divisé par les chiffres d'affaires, et le « rendement des capitaux propres » (RCP), que l'on définit comme les BAII divisés par l'avoir total des actionnaires (capitaux propres). Ces mesures de la rentabilité, estimées sur la période de 2000 à 2009, sont présentées en regard du rendement des actifs dans le graphique 1. Le rendement des capitaux propres était plus élevé tant du rendement de l'actif que du rendement des ventes et, durant la majeure partie de la période, le rendement de l'actif a été supérieur de deux points de pourcentage au rendement des ventes. Toutefois, ainsi que l'a fait valoir Schmalensee (1989), les tendances relatives à la rentabilité étaient semblables quel que soit le ratio de rendement retenu.

2. Dans une analyse multivariée plus complexe, on pourrait étudier les écarts dans les ratios de marge en tenant compte des différences d'intensité capitalistique. Ce sujet fera l'objet d'un travail ultérieur.

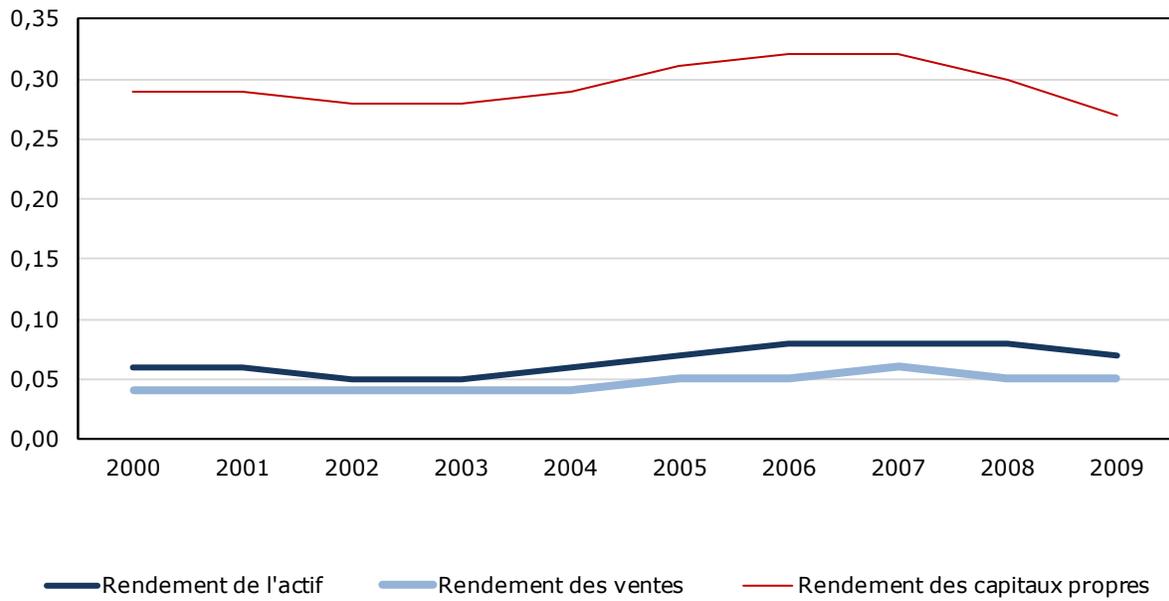
3. Il est soutenu (Statistique Canada, 1995) que le rendement du capital employé représente la meilleure mesure d'un taux de rendement aux fins de comparaisons entre branches d'activité (industries), car toutes les entreprises dans toutes les industries doivent entrer en concurrence pour obtenir du capital. Actuellement, on ne trouve pas d'information sur le capital emprunté (dettes à long terme) dans le fichier PALE-T2. On utilise plutôt la valeur des actifs existants qui ont été achetés à l'aide des capitaux levés par l'entreprise. Les deux mesures différeront si la valeur des actifs déclarés s'écarte du montant des capitaux obtenus. Une analyse ultérieure traitera de la sensibilité des résultats aux différences entre ces deux mesures.

4. Les observations concernant les entreprises situées dans la première et la dernière tranches de 5 % des taux de rendement des actifs ont été retirées de l'échantillon.

Graphique 1

Taux moyens de rentabilité, 2000 à 2009

taux de rendement



Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.



3 Taux de rentabilité du secteur des entreprises

Les taux de rentabilité du secteur des entreprises se sont appréciés en moyenne d'un point de pourcentage au cours de la période postérieure à 2000 (graphique 1) — une période commencée en plein ralentissement économique et terminée pendant la récession globale de 2008-2009. Ces taux peuvent être désagrégés pour être ventilés par industrie et par province.

Les désagrégations selon l'industrie permettent de voir les effets de la structure des industries sur la rentabilité des entreprises. En théorie de l'organisation industrielle, il est postulé que la rentabilité est en partie attribuable à des facteurs externes, ou environnementaux⁵. Le rendement de l'actif a tendance à être plus élevé dans les industries aux marchés de produits moins réglementés, qui se heurtent moins à des barrières à l'entrée et qui sont à haute intensité de capital (Selling et Stickney, 1989). Il pourrait aussi exister un lien entre les taux de profit et l'augmentation du chiffre d'affaires, puisque cette croissance des ventes pourrait engendrer un déséquilibre temporaire et donner lieu à des taux de profit plus élevés.

3.1 Dimension industrielle

La rentabilité enregistré en 2009 était plus élevée que celle de l'an 2000 pour toutes les industries du secteur des entreprises, sauf les industries suivantes : agriculture, foresterie, pêche et chasse; extraction minière et extraction de pétrole et de gaz; fabrication; arts, spectacles et loisirs (voir tableau 1). Le rendement de l'actif dans le secteur des biens et dans celui des services était presque le même en 2000, mais il était plus élevé d'un point de pourcentage pour le secteur des services en 2009, par suite d'une croissance de la rentabilité de ce secteur de 1,5 point de pourcentage au cours de cette période.

5. Voir Capon, Farley et Hoenig (1996) pour une revue de la littérature sur le sujet.

Tableau 1
Rendement moyen de l'actif par industrie, 2000 à 2009

Industrie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	pourcentage									
Secteur des entreprises	5,8	5,8	5,5	5,3	6,0	6,9	7,7	7,8	7,5	6,9
Secteur des biens	5,8	5,7	5,5	5,4	6,2	7,0	7,7	7,8	7,3	5,9
Secteur des services	5,8	5,8	5,5	5,2	5,9	6,8	7,7	7,8	7,6	7,2
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	4,4	4,2	4,0	3,2	3,9	3,8	3,8	4,2	3,9	2,0
Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz	9,6	9,1	6,9	8,8	10,3	12,9	12,8	10,5	10,5	6,5
Services publics	4,1	4,9	3,6	4,8	4,7	6,0	6,0	5,7	6,4	4,8
Construction	6,4	6,8	6,6	7,0	7,8	8,8	9,8	10,1	9,5	8,3
Fabrication	5,5	4,7	4,4	3,8	4,4	4,8	5,4	5,0	4,5	3,5
Commerce de gros	5,2	5,0	4,8	4,7	5,5	5,8	6,2	6,2	5,5	5,4
Commerce de détail	3,2	3,9	3,8	2,8	3,0	3,6	4,2	4,5	4,6	4,9
Transport et entreposage	4,5	5,1	4,9	4,9	5,8	6,5	6,8	5,7	5,9	5,0
Industrie de l'information et industrie culturelle	5,1	4,7	4,6	4,4	4,9	5,7	5,7	6,2	5,8	6,0
Finances et assurances	7,5	6,8	7,1	7,7	8,9	9,4	10,1	10,3	8,9	8,5
Services immobiliers et services de location et de location à bail	5,2	5,3	5,7	5,6	6,0	6,7	7,2	7,2	5,9	5,5
Services professionnels, scientifiques et techniques	10,8	10,2	9,3	9,1	10,1	11,8	13,1	13,4	13,2	12,0
Gestion de sociétés et d'entreprises	6,5	6,0	5,7	6,2	7,0	8,0	8,8	9,2	8,4	7,8
Services administratifs, de soutien, de gestion des déchets et d'assainissement	7,5	6,6	6,2	6,3	7,3	8,2	8,8	9,0	8,9	8,0
Services éducatifs	5,0	4,7	4,0	3,4	4,3	5,5	6,1	6,3	6,5	7,1
Soins de santé et assistance sociale	17,6	18,3	17,5	18,1	18,9	20,1	20,8	21,1	20,9	21,3
Arts, spectacles et loisirs	4,9	4,7	3,8	3,1	2,9	2,8	3,4	3,5	4,0	4,2
Services d'hébergement et de restauration	1,5	1,7	1,6	0,3	0,9	1,9	2,9	3,4	3,5	3,5
Autres services	4,0	4,1	3,6	3,4	3,8	5,0	6,2	6,1	6,3	5,5

Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

Dans le secteur des biens, les industries les plus rentables étaient celles de l'extraction minière, de pétrole et de gaz et de la construction. Dans le premier cas, le taux de rendement était particulièrement élevé en 2005 et 2006, s'établissant à plus de 12 %. Les entreprises de l'industrie minière, pétrolière et gazière ont enregistré des bénéfices relativement élevés tout au long des années 2000, en partie en raison de l'essor des ressources. Toutefois, à la fin de la période, le taux de rendement avait fléchi à 6,5 % en raison de la récession globale de 2008-2009. L'industrie de la construction a elle aussi connu un essor dans les années 2000 en raison de la force du marché de l'habitation et de la demande croissante de nouveaux logements. Son rendement s'est apprécié, passant de 6,4 % à 10 % entre 2000 et 2007, avant de fléchir à 8,3 % en 2009.

Les industries ayant enregistré des taux de profit moins élevés que la moyenne de l'ensemble des entreprises étaient les suivantes : agriculture, foresterie, pêche et chasse; services publics; fabrication; commerce de gros; commerce de détail; transports et entreposage; industrie de la formation et industrie culturelle; services immobiliers, de location et de location à bail; services éducatifs; arts, spectacles et loisirs; services d'hébergement et de restauration; autres services. Parmi ce groupe, une croissance des ventes inférieure à la moyenne a été observée dans les industries suivantes : agriculture, foresterie, pêche et chasse; fabrication; commerce de gros; industrie de l'information et industrie culturelle (voir tableau 2).

Tableau 2

Taux annuels moyens de croissance du revenu par industrie, de 2000 à 2009

Industrie	Croissance du revenu pourcentage
Secteur des entreprises	2,7
Secteur des biens	2,3
Secteur des services	3,0
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	2,6
Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz	6,4
Services publics	6,2
Construction	7,3
Fabrication	0,3
Commerce de gros	2,3
Commerce de détail	3,9
Transport et entreposage	2,9
Industrie de l'information et industrie culturelle	2,4
Finances et assurances	2,3
Services immobiliers et services de location et de location à bail	4,1
Services professionnels, scientifiques et techniques	4,1
Gestion de sociétés et d'entreprises	-0,7
Services administratifs, de soutien, de gestion des déchets et d'assainissement	5,9
Services éducatifs	7,5
Soins de santé et assistance sociale	9,9
Arts, spectacles et loisirs	12,0
Services d'hébergement et de restauration	4,1
Autres services	4,0

Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

Dans le secteur des biens, le lien entre croissance du revenu et rentabilité était relativement étroit — les industries à la rentabilité supérieure à la moyenne avaient enregistré une croissance des ventes supérieure à la moyenne. Entre 2000 et 2009, l'augmentation du chiffre d'affaires des secteurs de l'extraction minière, pétrolière et gazière et de la construction a été de deux à trois fois supérieure à la croissance des ventes enregistrée dans le secteur des entreprises dans son ensemble⁶. Dans le secteur des services, la relation entre rentabilité et croissance des ventes était plus faible. Chez les industries les plus rentables — par exemple, celle des services professionnels, scientifiques et techniques et celle des soins de santé et assistance sociale — la croissance du chiffre d'affaires a dépassé la moyenne du secteur des entreprises dans son ensemble. Toutefois, pour d'autres industries à croissance élevée du revenu — comme celle des services éducatifs et celle des arts, spectacles et loisirs — le rendement de l'actif a été inférieur à la moyenne et n'a pas crû de façon marquée durant la période. Le contraire s'est aussi produit tandis que des industries rentables (p. ex. celles de la gestion de sociétés et d'entreprises ainsi que des finances et assurances) sont restées à la traîne du secteur des entreprises au chapitre de la croissance des ventes. Ainsi, le lien entre croissance des ventes et taux de profit est plus fort du côté des industries à haute intensité de capital qui produisent des biens.

3.2 Dimension régionale

En fonction de l'adresse du siège social de l'entreprise inscrite sur le formulaire T2 de déclarations de revenus des sociétés, on a ventilé par province/territoire les taux de rentabilité des entreprises. L'analyse ne prend en compte que les sociétés dont le siège social se trouve au Canada; celles qui ont déclaré un siège social aux États-Unis ou dans un autre pays ont été

6. Si l'on fait abstraction de la récession de 2008-2009 dans les calculs, la croissance des ventes de ces deux industries est plus de quatre fois supérieure à l'augmentation du chiffre d'affaires du secteur des entreprises dans son ensemble.

exclus. Les Territoire du Nord-Ouest, le Yukon et le Nunavut ont été groupés ensemble (sous la désignation « territoires »).

Tableau 3

Rendement moyen de l'actif par province/territoires, 2000 à 2009

Province	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	pourcentage									
Terre-Neuve-et-Labrador	2,3	2,6	1,8	1,3	1,0	1,8	2,9	3,9	6,0	6,6
Île-du-Prince-Édouard	4,6	4,2	4,7	3,5	2,9	3,7	4,5	4,2	4,5	5,5
Nouvelle-Écosse	6,8	7,4	7,3	6,6	6,7	6,7	7,2	7,7	8,1	9,0
Nouveau-Brunswick	3,9	4,2	4,3	3,7	4,0	3,8	4,7	5,3	6,0	6,6
Québec	7,5	7,8	7,8	7,4	7,7	7,6	7,7	7,6	7,7	7,8
Ontario	5,3	4,6	4,1	3,6	4,0	4,5	5,0	5,4	5,4	5,5
Manitoba	4,4	4,3	4,5	4,4	4,4	5,2	6,4	7,6	8,2	7,6
Saskatchewan	5,1	5,2	5,3	5,3	6,0	8,0	9,6	11,8	12,6	10,6
Alberta	6,9	7,5	6,5	6,7	8,4	11,4	13,0	12,2	11,1	8,4
Colombie-Britannique	4,1	4,1	4,3	4,6	5,7	7,0	8,2	8,3	7,3	6,4
Territoires	4,1	5,2	5,1	3,9	4,7	5,9	7,1	8,2	8,4	7,9
Tous	5,8	5,8	5,5	5,2	5,9	6,8	7,6	7,7	7,5	7,0

Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

Au début de la période, ce sont les entreprises (ou sièges sociaux) établies au Québec qui enregistraient les plus hauts taux de rentabilité, avec un rendement de l'actif s'établissant à 7,5 % (tableau 3). Le taux est demeuré à peu près à ce niveau tout au long de la période. Les entreprises dans la plupart des autres provinces ont vu leur rendement de l'actif s'accroître sensiblement, notamment en Saskatchewan et à Terre-Neuve-et-Labrador, où les taux de rentabilité se sont respectivement appréciés de 5,5 et de 4,4 points de pourcentage. Les entreprises de l'Alberta et des territoires ont aussi enregistré une augmentation substantielle du rendement de leur actif, leurs taux de rentabilité s'étant respectivement établis à 11,1 % et 8,4 % en 2008. Ces régions ont une forte concentration d'industries d'extraction minière, pétrolière et gazière, qui ont été particulièrement rentables durant la majeure partie de la période évaluée.

À la fin de la période, ce sont les entreprises ayant leur siège social à l'Île-du-Prince-Édouard et en Ontario qui étaient les moins rentables. Le rendement de l'actif est tombé au dessous des 3 % en 2004 dans l'Île-du-Prince-Édouard. Ce résultat pourrait être imputable à la forte proportion d'entreprises du secteur agricole dans cette province, qui tendent à être relativement moins rentables. En Ontario, le rendement de l'actif a décliné pendant la majeure partie de la période, atteignant un creux de 3,6 % en 2003, mais regagnant, en 2009, le terrain perdu depuis 2000. Ceci est probablement le fait du secteur de la fabrication — l'un des plus importants dans la province — qui a souffert pendant cette période durant laquelle le taux de change du dollar canadien s'est apprécié ainsi qu'en 2008-2009, en raison de la récession mondiale.

Les taux annuels moyens de croissance du revenu allaient de 2,3 % en Ontario à 6,4 % en Saskatchewan (tableau 4). Il semblait y avoir une relation faiblement positive entre la rentabilité et la croissance des ventes — la plupart des provinces enregistrant des taux élevés de rentabilité ont aussi connu une croissance des ventes élevée. L'exception était l'Île-du-Prince-Édouard, dont les taux de croissance du revenu étaient légèrement plus élevés qu'en Ontario et en Colombie-Britannique, et qui a connu une baisse du rendement de l'actif durant la majeure partie de la période.

Tableau 4

Taux annuels moyens de croissance du revenu par province/territoires, 2000 à 2009

Province	Croissance du revenu pourcentage
Terre-Neuve-et-Labrador	5,9
Île-du-Prince-Édouard	2,8
Nouvelle-Écosse	5,0
Nouveau-Brunswick	2,5
Québec	3,0
Ontario	2,3
Manitoba	3,7
Saskatchewan	6,4
Alberta	3,7
Colombie-Britannique	2,6
Territoires	6,3
Tous	2,7

Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

4 Rentabilité et taille d'entreprise

4.1 Ensemble du secteur des entreprises

Dans la précédente section, on a fait état des variations des taux de rentabilité par industrie et par province ainsi que du lien existant entre les tendances suivies par les taux de profit et la croissance des ventes. Il s'agit maintenant de savoir si ces tendances se maintiennent d'une classe de taille d'entreprise à l'autre ou si elles sont principalement le fait d'une catégorie donnée de taille d'entreprise.

Les entreprises sont rangées dans une classe de taille en fonction de leur nombre d'unités moyennes de main-d'œuvre (UMM) — estimations de l'emploi basées sur la masse salariale de l'entreprise divisée par les gains horaires moyens qui ont cours dans l'industrie d'appartenance de l'entreprise selon l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail. Comme la masse salariale d'une entreprise peut être inférieure aux gains horaires moyens de son industrie, la taille de l'entreprise peut être « moins de 1 » UMM. Ce groupe comprend les entreprises ayant commencé à être exploitées vers la fin de l'exercice, et donc peut contenir des entreprises en démarrage.

Les entreprises les plus rentables étaient celles qui comptaient de 5 à moins de 20 UMM (tableau 5). Le rendement de l'actif de ces entreprises se situait juste en-deçà de 7 % en 2000 et s'établissait à 8 % en 2009. Dans toutes les catégories de taille d'entreprise, hormis la classe des 500 UMM ou plus, on a constaté une augmentation du rendement de l'actif pendant la période, en particulier en 2005 et en 2006. Les hausses de rendement les plus appréciables ont été observées chez les entreprises comptant moins de 1 UMM ou de 50 à moins de 100 UMM.

Tableau 5

Rendement moyen de l'actif par classe de taille d'entreprise, 2000 à 2009

Classe de taille (unités moyennes de main-d'œuvre)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	pourcentage									
Moins de 1	4,1	4,0	3,6	3,5	4,2	5,3	6,1	6,2	6,3	5,8
1 à moins de 5	6,1	6,1	5,7	5,5	6,1	7,0	7,8	8,0	7,7	7,1
5 à moins de 10	6,8	6,8	6,6	6,3	7,1	8,0	8,9	9,0	8,4	7,9
10 à moins de 20	6,7	6,9	6,7	6,5	7,3	8,1	8,9	9,2	8,7	8,0
20 à moins de 50	6,3	6,3	6,1	5,7	6,6	7,5	8,3	8,4	8,2	7,6
50 à moins de 100	5,8	5,7	5,6	5,2	6,3	6,9	7,6	7,7	7,4	7,3
100 à moins de 500	5,7	4,7	5,2	5,0	5,7	6,1	6,6	6,7	6,6	6,9
500 et plus	5,6	4,7	5,1	4,7	5,7	6,3	6,7	6,2	5,6	4,9
Toutes	5,8	5,8	5,5	5,2	5,9	6,8	7,6	7,7	7,5	7,0

Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

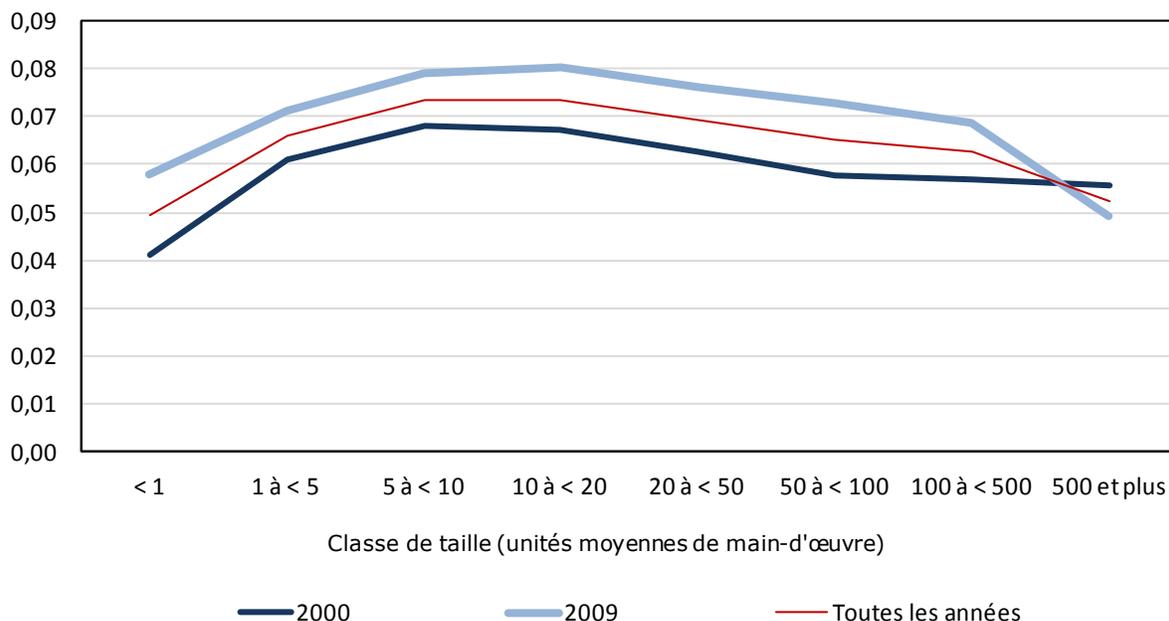
Les taux de rentabilité ont suivi une courbe en forme de U inversé, s'appréciant à mesure qu'augmente la taille de l'entreprise et jusqu'à l'atteinte d'un certain seuil, puis diminuant par la

suite, en particulier lorsque l'on dépasse les 20 UMM (graphique 2)⁷. Ce schème s'est maintenu pendant toute la période. En 2009, les entreprises comptant 500 UMM ou plus étaient les moins rentables, affichant des taux de rendement inférieurs à ce qu'ils étaient en 2000. Les taux de profit dans cette catégorie de taille d'entreprise n'ont pas cessé de s'amenuiser depuis 2006.

Graphique 2

Rendement moyen de l'actif par classe de taille d'entreprise, 2000, 2009 et moyenne de toutes les années

taux de rendement



Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

La relation entre taille d'entreprise et rentabilité cadre avec la théorie selon laquelle le rythme auquel les taux de profit augmentent diminue à mesure qu'augmente la taille de l'entreprise. Toutefois, les entreprises de la classe de moins de 1 UMM sont très différentes de celles de la catégorie de 10 à moins de 20 UMM. Les premières, que l'on appelle des « microentreprises », ont tendance à être moins bien établies. En outre, les microentreprises sont plus fréquemment exploitées par le propriétaire et moins susceptibles de recourir à du financement externe, qu'elles ont plus de difficulté à obtenir. Les microentreprises sont également moins susceptibles d'être dotées d'une structure axée sur la maximisation des profits, ce qui pourrait expliquer en partie leurs taux de rentabilité inférieurs à la moyenne.

Les résultats montrent que le rythme auquel les taux de rendement ont augmenté tend effectivement à ralentir avec la taille de l'entreprise, même dans le cas des très grandes entreprises. En fait, les taux de profit des plus petites entreprises se sont apparentés à ceux des plus grandes, en particulier vers la fin de la période. Bien que cela puisse être attribuable aux effets du ralentissement économique sur les entreprises de plus grande taille, les taux de profit relativement faibles des grandes entreprises ont été observés dans des études antérieures (Samuels et Smyth, 1968). Cela pourrait être le résultat de l'importance accrue des immobilisations incorporelles non mesurées des grandes entreprises.

7. Cette tendance se vérifie aussi dans le cas du rendement des capitaux propres.

Les taux de croissance du chiffre d'affaires ont eu tendance à diminuer avec la taille de l'entreprise (tableau 6)⁸. À 6,6 %, les microentreprises affichaient la plus forte croissance de revenu, tandis que les entreprises de plus grande taille enregistraient généralement une croissance du revenu inférieure à la moyenne. L'exception était les entreprises de la tranche de 100 à moins de 500 UMM, qui ont enregistré une croissance moyenne annuelle dépassant les 4 %.

Tableau 6

Taux annuels moyens de croissance du revenu par classe de taille d'entreprise, de 2000 à 2009

Classe de taille (unités moyennes de main-d'œuvre)	Croissance du revenu pourcentage
Moins de 1	6,6
1 à moins de 5	3,9
5 à moins de 10	3,5
10 à moins de 20	3,8
20 à moins de 50	3,3
50 à moins de 100	1,5
100 à moins de 500	4,1
500 et plus	2,3
Toutes	2,7

Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

En résumé, les entreprises les plus rentables étaient celles de la catégorie de 5 à moins de 20 UMM, qui sont considérées comme « petites ». Ces entreprises ont aussi affiché une croissance du chiffre d'affaires supérieure à la moyenne. Elles avaient tendance à être bien établies dans leurs industries respectives, et avaient donc une possibilité de gagner des parts de marché avec le temps. Les entreprises de plus grande taille avaient généralement une plus faible rentabilité.

4.2 Rentabilité et taille d'entreprise, par industrie et province

Les taux de rentabilité ventilés par taille d'entreprise peuvent être désagrégés selon l'industrie et la province ou le territoire. Il devient alors possible de déterminer si la courbe en U inversé qui trace la relation entre rentabilité et taille d'entreprise conserve sa forme d'une industrie à l'autre et d'une région à l'autre. On s'intéresse aussi à la question de savoir si les entreprises les plus rentables — celles qui appartiennent à la catégorie des 5 à moins de 20 UMM — ne se retrouvent qu'au sein des industries rentables. Du fait que la relation entre taille d'entreprise et rentabilité s'est vérifiée chaque année de 2000 à 2009, seules les données de la fin de la période examinée ont été analysées⁹.

4.3 Industries

La courbe en forme de U inversé a caractérisé la plupart des industries en 2009, quoique le rendement de l'actif n'ait pas atteint un sommet dans la même classe de taille d'entreprise pour chaque industrie (tableau 7). Par exemple, dans l'industrie de la construction, ce rendement a atteint son sommet dans la catégorie des 20 à moins de 50 UMM, alors que dans celle des services professionnels, scientifiques et techniques, il a atteint son maximum dans la classe des 1 à moins de 5 UMM. Dans le secteur des biens, les entreprises les plus rentables étaient celles

8. Ce schéma a aussi été observé dans l'examen des taux annuels moyens de croissance du revenu, lorsqu'on exclue 2009, année de récession.

9. Des résultats similaires ont été obtenus par industrie et taille d'entreprise lorsqu'on a analysé les données de 2008 plutôt que de 2009.

appartenant à la catégorie des 10 à moins de 50 UMM, tandis que celles de la classe des 5 à moins de 10 UMM affichaient encore un rendement de l'actif plus élevé que celui de leurs consœurs de grande taille.

Tableau 7

Rendement de l'actif par industrie et classe de taille d'entreprise, 2009

Industrie	Classe de taille (nombre d'unités moyennes de main-d'œuvre)							
	< 1	1 à < 5	5 à < 10	10 à < 20	20 à < 50	50 à < 100	100 à < 500	Plus de 500
	pourcentage							
Secteur des entreprises	5,8	6,9	7,7	8,0	7,6	7,3	6,9	4,9
Secteur des biens	4,8	5,8	6,6	7,2	7,4	6,3	6,0	4,3
Secteur des services	6,2	7,3	8,2	8,3	7,7	7,6	7,3	5,2
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	1,4	2,0	3,0	3,5	3,6	3,5	4,2	5,5
Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz	10,1	5,8	1,6	3,0	2,7	2,6	1,6	3,1
Services publics	5,0	5,1	4,9	1,2	6,6	3,7	5,0	5,1
Construction	6,4	8,1	9,4	10,6	10,7	10,0	10,4	7,6
Fabrication	1,1	2,9	3,5	4,2	5,1	5,0	5,0	3,5
Commerce de gros	2,7	5,1	6,9	7,3	7,4	6,6	6,6	5,7
Commerce de détail	0,3	3,6	6,9	8,0	7,6	6,6	7,1	4,0
Transport et entreposage	4,9	4,8	5,1	5,5	5,6	5,5	5,8	4,0
Industrie de l'information et industrie culturelle	5,8	6,4	5,1	7,7	6,0	3,5	8,6	4,2
Finances et assurances	5,9	9,7	12,9	12,9	7,9	5,9	4,6	4,9
Services immobiliers et services de location et de location à bail	4,6	5,5	6,8	7,4	7,2	7,3	4,8	5,0
Services professionnels, scientifiques et techniques	11,1	13,0	12,8	12,0	9,6	7,5	8,7	6,9
Gestion de sociétés et d'entreprises	6,6	9,2	8,1	8,0	7,1	7,0	3,0	5,0
Services administratifs, de soutien, de gestion des déchets et d'assainissement	6,4	7,7	8,4	9,8	11,1	8,9	7,2	6,8
Services éducatifs	7,1	6,9	6,1	10,2	7,8	6,2	7,3	5,8
Soins de santé et assistance sociale	12,9	21,0	24,8	23,8	19,2	14,0	16,0	19,5
Arts, spectacles et loisirs	5,6	4,3	3,5	3,9	2,6	4,1	2,2	3,7
Services d'hébergement et de restauration	-1,9	0,3	3,8	5,1	6,7	10,9	10,1	5,1
Autres services	3,7	5,1	6,7	7,6	9,4	7,1	9,3	3,4

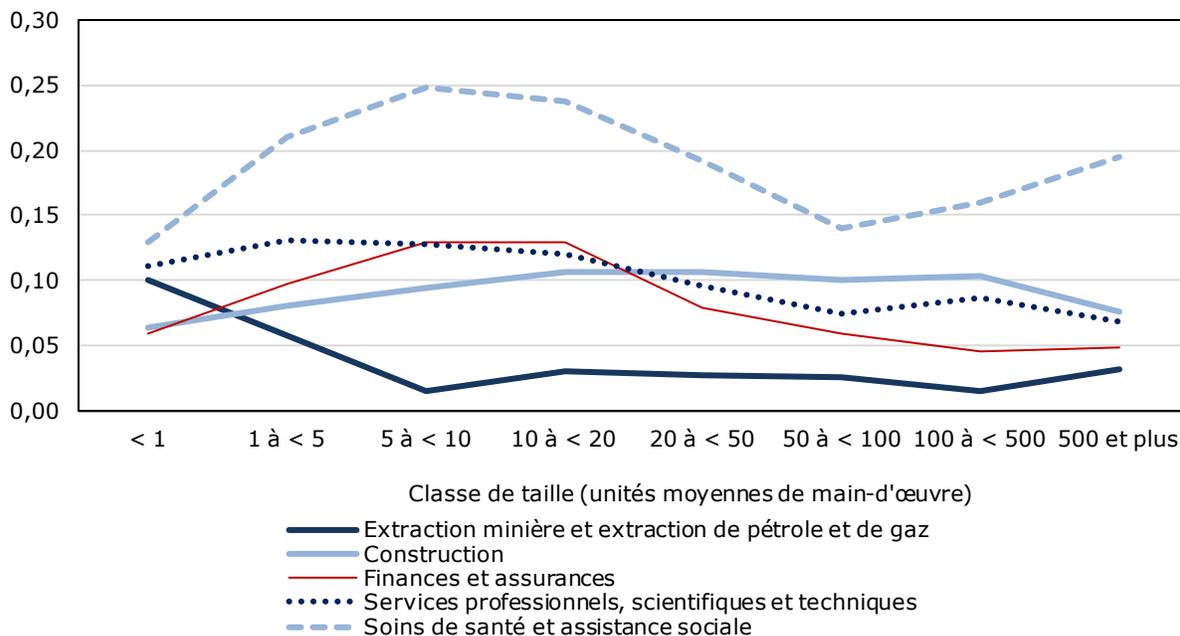
Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

Parmi les cinq industries les plus rentables durant la période, les entreprises de plus petite taille ont été plus rentables que les plus grandes (graphique 3). Eu égard aux taux de rendement de l'actif, les sommets ont été enregistrés par les entreprises comptant moins de 50 UMM. Dans l'industrie de l'extraction minière, pétrolière et gazière et dans celle des services professionnels, scientifiques et techniques, le rendement de l'actif diminuait à mesure qu'augmentait la taille de l'entreprise — les entreprises de moins de 5 UMM ont affiché un rendement de l'actif deux fois supérieur à celui des entreprises comptant 500 UMM ou plus.

Graphique 3

Rendement de l'actif par classe de taille d'entreprise dans les cinq industries les plus rentables, 2009

taux de rendement

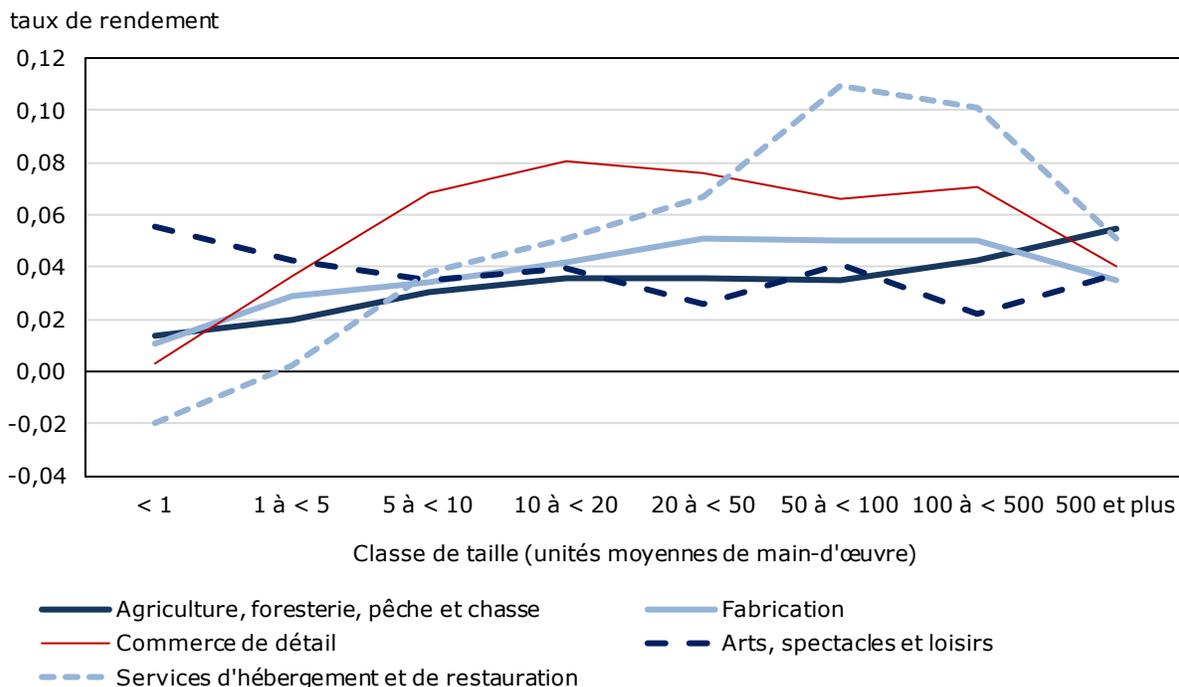


Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

Du côté des industries les moins rentables, les entreprises de plus grande taille ont eu tendance à afficher un rendement de l'actif supérieur à celui des plus petites entreprises (graphique 4). Et dans certaines industries, le rendement de l'actif s'est accru avec la taille de l'entreprise. Par exemple, dans les services d'hébergement et de restauration, le rendement de l'actif des entreprises comptant de 50 à moins de 100 UMM a été supérieur à 10 %, tandis qu'il a été négatif pour les microentreprises de ce secteur. De la même façon, dans le commerce de détail et dans le secteur de la fabrication, les taux de profit des plus grandes entreprises ont dépassé de loin ceux des plus petites entreprises.

Graphique 4

Rendement de l'actif par classe de taille d'entreprise dans les cinq industries les moins rentables, 2009



Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

4.4 Régions

En 2009, les petites entreprises ont été plus rentables en Alberta et dans les territoires, tandis que les plus grandes entreprises ont été plus rentables à Terre-Neuve-et-Labrador et au Manitoba (tableau 8). En Saskatchewan, les entreprises ont enregistré un rendement de l'actif supérieur à la moyenne dans toutes les classes de taille. Les microentreprises ont été les moins rentables à Terre-Neuve-et-Labrador et dans l'Île-du-Prince-Édouard, où les taux de rendement de l'actif se sont respectivement établis à 2,6 % et 3,9 %.

Tableau 8

Rendement de l'actif par province/territoires et classe de taille d'entreprise, 2009

Province	Classe de taille (nombre d'unités moyennes de main-d'œuvre)							
	< 1	1 à < 5	5 à < 10	10 à < 20	20 à < 50	50 à < 100	100 à < 500	500 et plus
	pourcentage							
Terre-Neuve-et-Labrador	2,6	6,7	8,3	9,6	9,4	8,0	7,6	8,6
Île-du-Prince-Édouard	3,9	5,9	5,3	6,2	5,6	6,5	10,4	4,9
Nouvelle-Écosse	6,9	9,3	10,2	10,3	9,3	7,9	9,0	4,7
Nouveau-Brunswick	4,0	6,5	8,3	7,9	7,8	8,9	8,6	6,4
Québec	6,7	7,8	8,5	8,8	9,1	8,1	8,3	6,1
Ontario	4,0	5,7	6,7	6,8	6,1	6,0	6,1	3,6
Manitoba	5,4	7,7	8,7	9,3	8,7	8,8	5,9	6,5
Saskatchewan	7,9	10,8	12,9	13,9	12,1	12,0	9,2	7,1
Alberta	8,9	8,4	8,4	8,4	7,2	7,3	6,0	5,8
Colombie-Britannique	4,5	7,0	7,6	7,3	7,4	7,6	6,4	4,9
Territoires	7,0	7,9	9,7	9,2	6,4	10,5	2,8	4,5
Tous	5,8	7,1	7,9	8,0	7,6	7,3	6,9	4,9

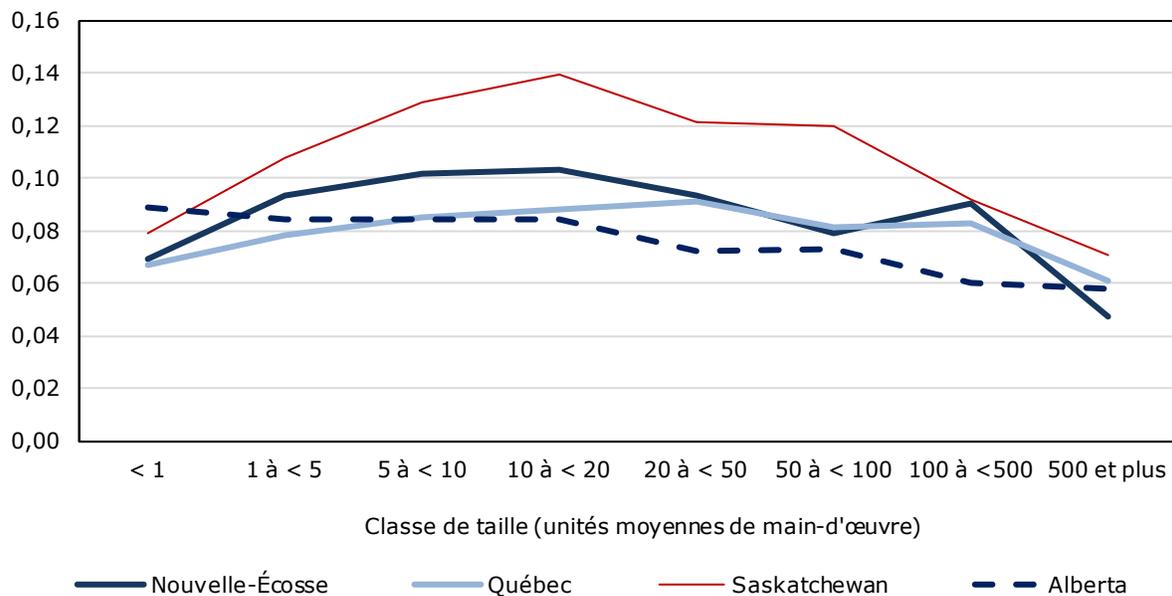
Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

En 2009, des rendements qui diminuaient de façon inversement reliée à la taille de l'entreprise ont été observés dans la plupart des provinces, en particulier celles dont les entreprises affichaient le rendement de l'actif le plus élevé (graphique 5). Les taux de profit augmentaient généralement jusqu'à la classe des 5 à moins de 20 UMM (celle des 20 à moins de 50 UMM au Québec), puis ont eu tendance à décliner à mesure qu'augmentait la taille de l'entreprise. En Alberta, le rendement de l'actif a constamment diminué à mesure qu'augmentait la taille de l'entreprise, ce qui pourrait refléter en partie la tendance suivie dans le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière.

Graphique 5

Rendement de l'actif, par classe de taille d'entreprise, dans les quatre provinces les plus rentables en 2009

taux de rendement



Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

Le rendement de l'actif a eu tendance à être plus élevé dans les catégories de taille d'entreprise plus petites, même dans les provinces où les entreprises moins rentables prévalaient. À l'échelle du pays, ce sont les entreprises de 5 à moins de 50 UMM qui ont été les plus rentables.



5 Variations de la rentabilité selon la taille de l'entreprise

Les grandes entreprises ont peut-être un rendement de l'actif inférieur à celui des plus petites entreprises, mais leur taux de rendement semble moins variable; autrement dit, une rentabilité plus faible pourrait être associée à moins de volatilité. Ce pourrait être attribuable au fait que les entreprises de plus petite taille assument davantage de risques pour atteindre leurs taux de rendement plus élevés. Il se pourrait aussi que, les structures de production des petites entreprises étant plus variées, la rentabilité soit plus variable d'une entreprise à l'autre. Cela pourrait se produire si une importante proportion des petites entreprises étaient de jeunes entreprises qui en sont aux premiers stades de leur exploitation, lesquels supposent l'expérimentation de nouveaux produits. À l'inverse, les entreprises de plus grande taille sont plus âgées et ont des technologies de production homogènes qui sont davantage axées sur la réalisation d'économies d'échelle.

Des études plus anciennes ont fait valoir que la variabilité des taux de profit était inversement liée à la taille de l'entreprise (Stekler, 1964, Samuels et Smyth, 1968 et Ballantine et coll., 1993). En d'autres termes, l'intervalle à l'intérieur duquel varient les taux de profit est beaucoup plus important chez les petites entreprises.

Dans le présent document, les variations de la rentabilité sont d'abord calculées à l'intérieur de chaque classe de taille d'entreprise au moyen du coefficient de variation (CV). Le calcul effectué correspond à la variance du rendement de l'actif de différentes entreprises d'une classe de taille divisée par le rendement moyen de l'actif des entreprises de cette classe de taille. On a souvent recours au CV pour mesurer le risque, car il s'agit d'une mesure normalisée de la dispersion d'une distribution de probabilité.

Le coefficient de variation des taux de profit des entreprises appartenant à une classe de taille donnée a oscillé entre 2,4 et 5,4 % au cours de la période (graphique 6). En 2000 et 2009, les plus petites entreprises (moins de 1 UMM) avaient le CV le plus élevé. La diversité des taux de profit chez les entreprises d'une classe de taille donnée était inversement liée à la taille chez les plus petites entreprises; la courbe suivie par le CV a diminué avec la taille de l'entreprise jusqu'à la classe des 20 à moins de 50 UMM, qui est aussi l'intervalle dans lequel les entreprises étaient les plus rentables. Puis cette courbe augmente légèrement pour les catégories de taille plus grandes. Quoiqu'il en soit, ce sont les plus petites entreprises qui assument le plus de risques.

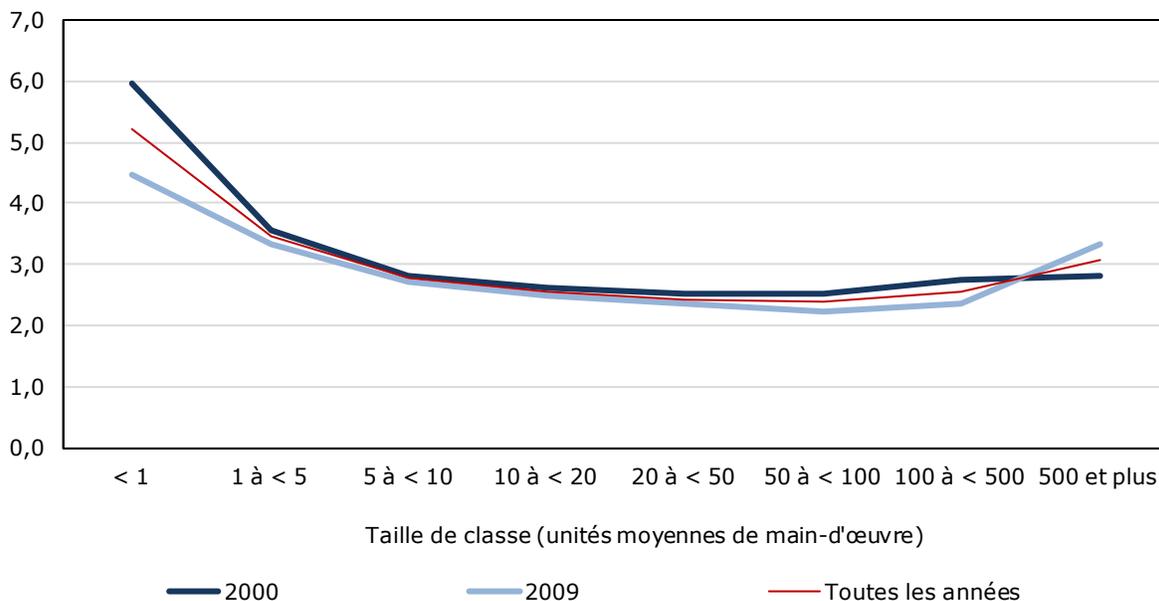
En deuxième lieu, la variabilité des taux de profit est examinée dans le temps, entre les classes d'entreprise. L'écart-type d'une année à l'autre du rendement de l'actif des entreprises qui sont demeurées en activité durant la période de 2000 à 2009 est estimé et l'on en fait la moyenne au fil du temps et entre les classes de taille d'entreprise en fonction de la taille de l'entreprise en 2009¹⁰. Mesurer la variabilité des taux de profit dans le temps permet de tester la sensibilité des ratios de chaque classe de taille à des événements temporels tels que les cycles économiques, qui peuvent se traduire par des taux de profit plus élevés certaines années plutôt que d'autres.

10. Parmi les entreprises demeurées en activité, 47 % environ ont changé de classe de taille entre 2000 et 2009. Les écart-types ont été recalculés sur la base de la classe de taille de l'entreprise en 2000, mais aucune différence significative n'a été relevée entre les moyennes obtenues en 2009 et celles obtenues en 2000.

Graphique 6

Coefficient de variation du rendement de l'actif à l'intérieur d'une classe de taille d'entreprise, 2000 et 2009 et moyenne de toutes les années

coefficient de variation



Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

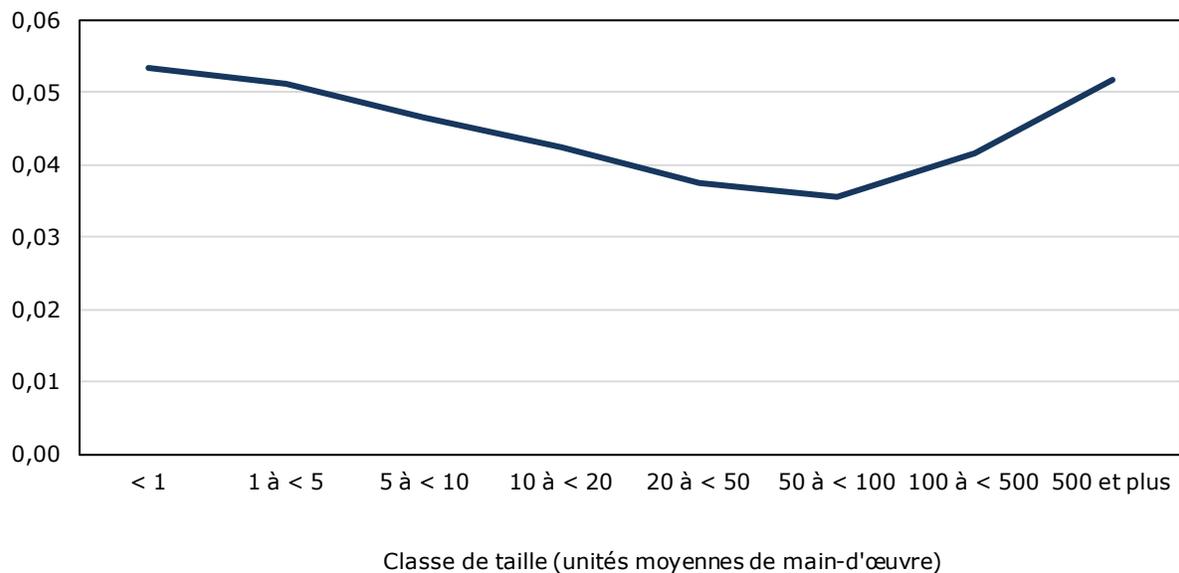
La variabilité des taux de profit dans le temps entre les catégories d'entreprise peut différer de la variabilité de la rentabilité à l'intérieur d'une classe de taille. Pour étudier cet aspect, nous avons pris en compte que les entreprises ayant déclaré des bénéfices dans toutes les années de la période de 2000 à 2009. L'écart-type annuel du rendement de l'actif d'une entreprise donnée qui est demeurée en activité pendant toute la période est estimé, et l'on en calcule la moyenne dans le temps, puis selon la classe de taille d'entreprise en fonction du nombre d'UMM en 2009.

Ce sont les microentreprises et les entreprises de la classe de 1 à moins de 5 UMM qui ont connu la plus importante variation de leur rentabilité dans le temps, avec un écart-type s'établissant juste au-dessus de 5 % en moyenne (graphique 7). La variabilité temporelle de la rentabilité selon la classe de taille a suivi une courbe en forme de U qui se rapproche de l'inverse des taux de profit entre catégories de taille. Les entreprises dont la variabilité du rendement de l'actif a été la plus faible étaient celles de la catégorie des 50 à moins de 100 UMM, laquelle est plus grande que la classe de taille dans laquelle on a généralement observé les plus hauts taux de rentabilité. Cela dit, l'écart de variabilité entre les entreprises de cette classe et celles de la classe des 10 à moins de 20 UMM était inférieure à un point de pourcentage.

Graphique 7

Écart-type du rendement annuel de l'actif par classe de taille d'entreprise

écart-type



Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

Notre constatation de la tendance de la variabilité intraclasse des taux de profit à être inversement liée à la taille de l'entreprise cadre avec les observations d'études antérieures (Stekler, 1964 et Samuels et Smyth, 1968). L'importante différence constatée entre le CV du rendement de l'actif des microentreprises et celui des plus grandes entreprises indique que, à mesure que les entreprises se développent, leurs taux de rendement deviennent plus semblables à ceux des autres entreprises de la même catégorie de taille. Les microentreprises et les entreprises de taille légèrement plus grande forment le groupe le plus hétérogène. Comme on l'a mentionné plus haut, ces entreprises sont susceptibles de poursuivre des buts plus variés, qui vont de la maximisation des bénéfices à la satisfaction au travail et à l'égard de la carrière.

La variabilité des taux de profit dans le temps suit aussi une courbe en U en ce qu'elle est inversement liée à la taille de l'entreprise jusqu'à la classe des 50 à moins de 100 UMM. Les plus grandes entreprises ont connu une volatilité de leur rendement de l'actif comparable à celle des microentreprises, tandis que les entreprises « moyennes » ont affiché des taux de rendement plus stables. Toutefois, la différence de variabilité dans le temps entre les classes de taille est beaucoup plus petite que les écarts de variabilité observés à l'intérieur d'une même classe.



6 Conclusion

Dans les études traitant des petites, moyennes et grandes entreprises au Canada, on s'est abondamment penché sur les différences relevées dans la croissance de l'emploi, l'entrepreneuriat et l'accès au financement. La relation entre la taille d'une entreprise et son rendement financier a quant à elle été largement négligée.

Dans la présente analyse, nous constatons que, au cours de la période de 2000 à 2009, la relation entre taille d'entreprise et rentabilité, telle que mesurée par le taux de rendement de l'actif, a suivi une courbe en forme de U inversé. Plus précisément, le rendement de l'actif s'est accru jusqu'à la catégorie de taille des petites entreprises (de 10 à moins de 20 UMM), puis a fléchi dans les classes de taille plus grandes. Cette tendance s'est vérifiée tout au long de la période postérieure à 2000, ce qui cadre avec les résultats d'autres études dans lesquels on a constaté une diminution de la rentabilité à mesure qu'augmente la taille de l'entreprise — du moins au-delà d'un seuil qui exclut les microentreprises.

Ce lien entre la taille d'une entreprise et sa rentabilité a été observé dans la plupart des industries et des provinces, en particulier celles qui ont affiché les plus hauts taux de rentabilité.

À l'intérieur d'une même classe de taille, la variation de la rentabilité est inversement liée à la taille de l'entreprise, telle que mesurée par le coefficient de variation. Les petites entreprises ont tendance à connaître beaucoup plus de variation de leurs taux de profit ainsi que des taux de rendement plus élevés. Ces résultats démontrent que, à mesure qu'une petite entreprise prend de l'expansion, son rendement financier devient plus homogène.

La variabilité intertemporelle des taux de profit de chaque entreprise demeurée en activité pendant la période postérieure à 2000 a suivi une courbe en U. Au-delà des plus petites classes de taille, la variabilité intertemporelle des taux de profit des entreprises a décliné dans les classes de taille intermédiaire, mais s'est accentuée dans les classes de taille plus importantes durant cette période. Cependant, les différences entre classes de taille quant à la variabilité du rendement de l'actif d'une année à l'autre étaient beaucoup plus petites que les écarts de variabilité relevés à l'intérieur d'une même classe, ce qui pourrait être attribuable à la décennie examinée.



7 Annexe

7.1 Source des données

La base de données PALE-T2 a été créée par l'appariement de deux bases de données administratives, soit le Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE) et le Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés (FUST2). Le PALE englobe tous les employeurs canadiens, constitués ou non en société, qui ont un compte de retenues sur la paye auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC). La base de données a été conçue au départ pour fournir des données longitudinales sur l'évolution des niveaux d'emploi des entreprises canadiennes (Baldwin et coll., 1992). La base de données FUST2 comprend toutes les entreprises constituées en société qui ont produit une déclaration de revenus T2 à l'ARC et fournit des données sur les ventes, les bénéfices bruts, les capitaux propres et les actifs.

Le PALE combine des données issues de trois grandes sources : les données administratives des feuillets T4 de l'Agence du revenu du Canada (ARC); l'information tirée de la Base de données du registre central, ou Registre des entreprises (RE), de Statistique Canada; et l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH). En liant les observations de niveau provincial relatives aux comptes de retenues à la source des NE (numéros d'entreprise) tirées des fichiers administratifs T4 aux observations d'entreprises statistiques figurant dans le RE, le PALE devient un fichier longitudinal d'entreprises comportant de l'information sur la masse salariale aux niveaux national et provincial. Les données de l'EERH sont utilisées pour calculer une mesure de l'emploi de chaque entreprise — exprimée en unités moyennes de main-d'œuvre (UMM). Une UMM correspond à l'emploi moyen qu'une entreprise aurait si elle rémunérait ses travailleurs aux taux des gains annuels moyens (GAM) que touche un travailleur type dans l'industrie à quatre chiffres (du SCIAN), la province et la classe de taille d'entreprise auxquelles appartient l'entreprise, les GAM étant calculés à partir de l'information tirée de l'EERH¹¹.

Du fait que les données sur l'emploi qui figurent dans le fichier PALE sont déclarées sur la base d'une année civile et que, dans les fichiers T2, l'année d'attribution est fixée à la fin d'un exercice financier, les valeurs des variables financières des fichiers T2 ont été converties à l'année civile dans les fichiers PALE-T2.

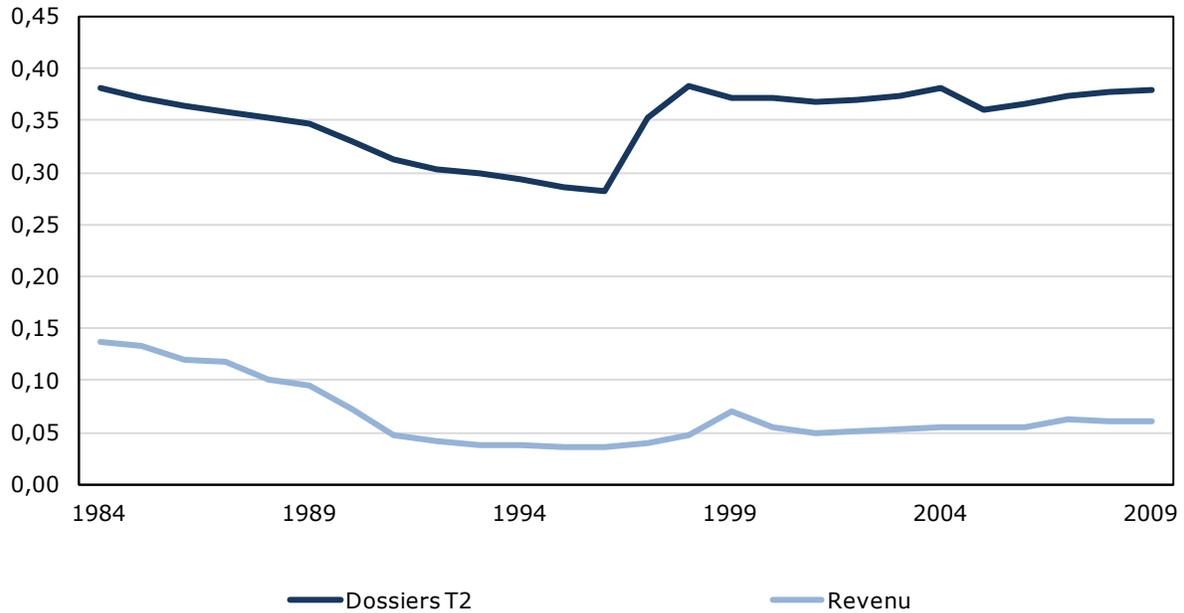
L'appariement des données du PALE et des fichiers T2 ne reproduit pas l'univers complet des entreprises non constituées en société; une partie des fichiers ne peut être mise en correspondance (graphique 8). Pour la période postérieure à 2000, environ 37 % des fichiers T2 ne pouvaient être appariés à des fichiers PALE. Cela dit, malgré le taux relativement faible d'appariement, la partie du revenu qui entre en ligne de compte dans les fichiers non appariés équivaut en moyenne à 6 % seulement.

11. Davantage de renseignements sur le calcul des UMM se trouvent dans Lafrance et Leung (2009).

Graphique 8

Proportions des dossiers T2 et du revenu figurant dans les dossiers T2 qu'on ne peut appairer aux données du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi

pourcentage



Note: T2 – Déclaration de revenus.

Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi; et Agence du revenu du Canada, Fichier de l'univers statistique de l'impôt des sociétés.

Bibliographie

Amato, L., et R.P. Wilder. 1985. « The effects of firm size on profit rates in U.S. manufacturing ». *Southern Economic Journal*. Vol. 52. N° 1. p. 181 à 190.

Baldwin, J.R., R. Dupuy et W. Penner. 1992. *Élaboration de données-panel longitudinales à partir de registres des entreprises : observations du Canada*. Produit n° 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Direction des études analytiques : documents de recherche. N° 49.

Ballantine, J.W., F.W. Cleveland et C.T. Koeller. 1993. « Profitability, uncertainty, and firm size ». *Small Business Economics*. Vol. 5. N° 2. p. 87 à 100.

Baumann, H.D., et F.R. Kaen. 2003. « Firm size, employees and profitability in U.S. manufacturing industries ». *Social Science Research Network*.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=382402 (consulté le 31 juillet 2011).

Capon, N., J.U. Farley et S. Hoenig. 1996. *Toward an Integrative Explanation of Corporate Financial Performance*. Boston, Massachusetts. Kluwer Academic Publishers.

Hall, M., et L. Weiss. 1967. « Firm size and profitability ». *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 49. N° 3. p. 319 à 331.

Lafrance, A., et D. Leung. 2009. *T2-LEAP: A Longitudinal Database of Incorporated Firms in Canada*. Ottawa, Ontario. Statistics Canada. Non publié. (Non disponible en français).

Marcus, M. 1969. « Profitability and size of firm: Some further evidence ». *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 51. N° 1. p. 104 à 107.

Osborn, R.C. 1950. « The relative profitability of large, medium-sized and small business ». *The Accounting Review*. Vol. 25. N° 4. p. 402 à 411.

Samuels, J.M., et D.J. Smyth. 1968. « Profits, variability of profits and firm size ». *Economica*. Vol. 35. N° 138. p. 127 à 139.

Schmalensee, R. 1989. « Intra-industry differences in U.S. manufacturing, 1953–1983 ». *Journal of Industrial Economics*. Vol. 37. N° 4. p. 337 à 357.

Selling, T.I., et C.P. Stickney. 1989. « The effects of business environment and strategy on a firm's rate of return on assets ». *Financial Analysts Journal*. Vol. 45. N° 1. p. 43 à 68.

Statistique Canada. 1995. *Indicateurs de performance financière des entreprises canadiennes : concepts, sources et méthodes, faits saillants et analyse*. Produit n° 61F0058SPF au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Livre imprimé.

Steckler, H.O. 1964. « The variability of profitability with size of firm, 1947–1958 ». *Journal of the American Statistical Association*. Vol. 59. N° 308. p. 1183 à 1193.