

**LA PART DES NOUVEAUX EMPLOIS CRÉÉS AU
CANADA PAR LES PETITES ENTREPRISES
EST-ELLE DISPROPORTIONNÉE?
RÉÉVALUATION DES FAITS**

**par
G. Picot, J. Baldwin et R. Dupuy**

No.71

**11F0019MPF No.71
ISBN: 0-662-99155-9**

Analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada
24F Immeuble R.H. Coats, Ottawa K1A 0T6
Téléphone : (613) 951-8214 Télécopieur : (613) 951-5643

Novembre 1994

Présenté aux réunions de l'Association canadienne d'économique
du 9 au 13 juin 1994
Calgary, Alberta

Les opinions exprimées dans ce document sont celles des auteurs et ne sont pas nécessairement celles de Statistique Canada.

Also available in English

Résumé

L'observation statistique selon laquelle les petites entreprises ont créé la majorité des nouveaux emplois au cours des années 1980 a eu une incidence énorme sur la politique officielle. Les gouvernements désireux de favoriser la croissance de l'emploi se sont tournés vers le secteur des petites entreprises et ont préconisé l'adoption de politiques visant à accroître l'expansion de ce secteur. Toutefois, selon des recherches récentes réalisées aux États-Unis, la création nette d'emplois dans le secteur des petites entreprises a peut-être été surestimée, par rapport à la création nette d'emplois dans les grandes entreprises. Le présent document aborde les diverses questions relatives aux méthodes de mesure utilisées, soulevées dans ces études récentes et, à l'aide d'un ensemble de données longitudinal unique qui porte sur toutes les entreprises de l'économie canadienne, réévalue la question de la création d'emplois selon la taille de l'entreprise. Nous concluons qu'au cours de la période allant de 1978 à 1992, pour l'ensemble de l'économie marchande au Canada comme pour le secteur manufacturier, il existe une relation monotone décroissante entre le taux de croissance (nette) de l'emploi et la taille des entreprises, et ce quelle que soit la méthode de mesure utilisée pour déterminer la taille des entreprises. Au secteur des petites entreprises correspond une part disproportionnée des gains bruts et des pertes brutes d'emplois et, après agrégation, une part disproportionnée de l'augmentation du nombre d'emplois au cours de la période. Toutefois, la méthode de mesure utilisée est importante, puisque l'importance de la différence dans les taux de croissance entre les petites et les grandes entreprises varie fortement selon la méthode de mesure utilisée. Nous présentons aussi les résultats observés pour divers secteurs d'activité et nous nous demandons si les résultats constatés pour l'ensemble de l'économie sont attribuables à la croissance plus rapide dans les secteurs comprenant une forte proportion de petites entreprises. En outre, nous examinons la croissance de l'emploi dans les petites et grandes entreprises **existantes** (c'est-à-dire en excluant les nouvelles entreprises) et constatons que la croissance de l'emploi pour l'ensemble des petites et grandes entreprises existantes est fort similaire.

Mots clés : création d'emplois, croissance de l'emploi, taille des entreprises, longitudinal

Introduction

L'observation statistique selon laquelle les petites entreprises ont créé la majorité des nouveaux emplois au cours des années 1980 a eu une incidence énorme sur la politique officielle. Peu d'autres faits statistiques pourraient prétendre à une telle influence. Étant donné que le chômage est demeuré constamment élevé au cours des années 1980 et au début des années 1990, les gouvernements désireux de favoriser la croissance de l'emploi se sont tournés vers le secteur qui apparemment a créé le plus d'emplois.

Cette situation s'est traduite par une certaine orientation de la politique officielle qui a très activement soutenu la création et l'expansion de petites entreprises par divers moyens, notamment le traitement fiscal préférentiel, la prestation de services de soutien à l'information, la création de sources de capital-risque et l'exemption accordée aux petites entreprises des dispositions de diverses lois, par exemple de l'obligation, dans certaines provinces, d'offrir les mêmes avantages sociaux aux travailleurs à temps partiel et aux travailleurs à plein temps (Industry Canada, 1994). Une telle orientation des politiques peut être souhaitable pour nombre de raisons. L'un des principaux fondements de cette orientation a été la croyance que si les économies nord-américaines voulaient obtenir une croissance importante de l'emploi, ce devait être par le biais des petites et moyennes entreprises.

Les travaux de l'économiste américain David Birch (1979, 1987), qui a constaté que la plupart des emplois créés (nombre net) l'ont été dans les petites entreprises, sont à l'origine de cette croyance. Au Canada, selon diverses publications, notamment l'Annual Report on Small Business in Ontario (1987) et Small Business in Canada (1991), 80 % à 90 % des nouveaux emplois (nombre net) sont attribuables aux petites entreprises (moins de 50 travailleurs). Wannell (1991) se pose la question quelque peu plus restreinte à savoir si il y a eu un déplacement dans la répartition des emplois selon la taille des entreprises et conclut que c'est le cas; les petites entreprises sont à l'origine d'une plus grande part des emplois que dans les années précédentes.

Ces résultats présentent un intérêt pour plusieurs raisons autres que la nécessité de créer des emplois. En effet, il pourrait aussi y avoir un rapport entre le déplacement des emplois vers les petites entreprises d'une part et l'inégalité croissante des gains observée dans les marchés du travail nord-américains et la qualité des emplois créés d'autre part. Comme le font observer Morissette (1993) et Brown, Hamilton et Medoff (1990), les emplois dans les petites entreprises sont en moyenne moins rémunérés, que ceux des grandes entreprises, même lorsque les différences dans les caractéristiques des travailleurs sont neutralisées; ils offrent moins d'avantages sociaux, sont d'une plus courte durée et sont davantage susceptibles de mener à des mises à pied permanentes. (Picot, 1992) En outre, on avance de nombreuses explications de la force des petites entreprises au chapitre de la création d'emplois, notamment les technologies souples qui permettent à ces entreprises de répondre rapidement aux besoins du marché. Ainsi, la croissance plus rapide de l'emploi observée dans les petites entreprises présente de l'intérêt pour nombre de raisons.

Toutefois, des recherches récentes réalisées aux États-Unis mettent en doute cette observation. Brown, Hamilton et Medoff (1990) laissent entendre que tant la part d'emplois créés dans les petites entreprises que la qualité de ces emplois ont été exagérées. Dans un document plus récent, Davis, Haltiwanger et Schuh (1993) vont plus loin, et affirment que dans le secteur manufacturier, aux États-

Unis du moins, les petites entreprises n'ont pas créé un nombre disproportionné d'emplois. Ils soutiennent que les résultats antérieurs étaient erronés en raison de la piètre qualité des données, du fait qu'on a utilisé des données transversales alors qu'il aurait fallu se servir de données longitudinales, et de méthodes de mesure inadéquates. Ces faits ont jeté le doute sur l'hypothèse sous-jacente selon laquelle le secteur des petites entreprises a été le principal créateur d'emplois.

Contrairement aux États-Unis, où seul le secteur manufacturier a pu être analysé, on dispose, au Canada, de données longitudinales sur l'ensemble de l'économie. La base de données PALE¹ consiste en un fichier longitudinal d'entreprises qui renferme des estimations annuelles des emplois pour chacune des entreprises dans l'économie canadienne. De nouvelles procédures de vérification ont été mises en oeuvre récemment en vue d'améliorer les premières versions du fichier aux fins de la réalisation d'analyses du genre de celles qui sont présentées ici. Nous traiterons davantage de ce sujet plus loin. Le présent document a pour objet de répondre de nouveau, à l'aide des données tirées de ce fichier longitudinal, à la question : «les petites entreprises créent-elles plus que leur part de nouveaux emplois au Canada?» Dans la présente étude, comme dans la plupart des études du même ordre, on entend par emplois créés les emplois qui découlent de l'ouverture d'une nouvelle entreprise et de l'augmentation des effectifs dans une entreprise d'une année à l'autre. Les emplois dits perdus sont ceux qui disparaissent à la suite de la fermeture d'une entreprise ou du fait de la réduction des effectifs dans une entreprise.

Nous abordons la question ci-devant dans un sens assez étroit. Nous nous demandons quelle est l'incidence du type de données utilisées et des diverses méthodes de mesure sur le calcul de la variation nette et brute du nombre d'emplois selon la taille des entreprises. On pourrait aussi poser d'autres questions, par exemple si les nouveaux emplois dans les petites entreprises ont été effectivement créés par ces entreprises, quels genres d'emplois sont créés dans les petites et dans les grandes entreprises, quel est le rôle joué par les petites entreprises dans l'implantation de moyennes et de grandes entreprises, et quel rôle jouent-elles dans l'élaboration de méthodes innovatrices de conception de produits. Le présent document ne traite que des aspects relatifs aux méthodes de mesure utilisées.

Plus précisément, les sujets abordés sont :

- 1) la pertinence des données utilisées pour ce genre d'analyse;
- 2) l'incidence sur les résultats de l'utilisation d'autres méthodes de mesure de la taille des entreprises, notamment les méthodes utilisées par Davis, Haltiwanger et Schuh (1993);
- 3) la différence dans les résultats selon qu'on analyse la variation nette du nombre d'emplois sur une courte période (d'une année à l'autre) ou sur une longue période (quatre ans);
- 4) si les résultats s'appliquent à tous les grands secteurs d'activité et si la croissance rapide de l'emploi dans les secteurs d'activité qui englobent une forte proportion de petites entreprises

¹ Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi, géré par le Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail de Statistique Canada.

- (p. ex. le secteur des services aux consommateurs) explique en partie l'importance croissante des petites entreprises;
- 5) si les petites entreprises existantes créent des emplois plus rapidement que les grandes entreprises existantes (en d'autres termes, dans quelle mesure les entreprises «nouvellement créées» peuvent-elles expliquer la différence dans la croissance de l'emploi entre le secteur des petites entreprises et le secteur des grandes entreprises?).

Nos principales conclusions sont présentées ci-après.

- 1) La constatation suivante s'est démarquée tout au long de l'étude. Nous avons observé que pour l'ensemble de l'économie marchande comme pour le secteur manufacturier, il existe une relation monotone décroissante entre le taux de croissance (nette) de l'emploi et la taille des entreprises, et ce, quelle que soit la méthode de mesure utilisée pour déterminer la taille des entreprises. Au secteur des petites entreprises correspond une part disproportionnée des gains bruts et des pertes brutes d'emplois et, après agrégation, une part disproportionnée de l'augmentation du nombre d'emplois au cours de la période 1978-1992. Ce fait est observé quelle que soit la méthode utilisée pour déterminer la taille des entreprises, et peu importe la période étudiée, c'est-à-dire qu'on analyse les gains et pertes d'emplois sur une courte période (d'un année à l'autre) ou sur une longue période (trois ans ou plus). On a également observé cette situation durant une période de récession et de reprise (1981-1984) et durant une période d'expansion (1984-1988).
- 2) Au Canada, le rôle disproportionné des petites entreprises est particulièrement évident dans les secteurs de la production des biens et des services de distribution, secteurs dans lesquels on a enregistré la croissance la plus lente de l'emploi. En revanche, dans les secteurs à croissance plus rapide des services aux consommateurs et des services aux entreprises, les différences dans la croissance de l'emploi entre les petites et les grandes entreprises sont moindres.
- 3) Toutefois, la méthode utilisée pour déterminer la taille des entreprises a une incidence importante sur les résultats. Comparativement à la méthode traditionnelle de détermination de la taille utilisée dans la plupart des études précédentes, lorsqu'on utilise les méthodes proposées et recommandées par Davis et coll. (1993) on constate une réduction du gain brut d'emplois et une augmentation de la perte brute d'emplois dans les petites entreprises et la situation inverse pour les grandes entreprises. Ainsi, comparativement aux résultats précédents, la prédominance de petites entreprises au chapitre de la création nette d'emplois est réduite, sans être supprimée, lorsqu'on utilise ces méthodes de mesure. Certains aspects des méthodes traditionnelles de mesure de la taille des entreprises, des méthodes proposées par Davis et coll. et d'autres méthodes font qu'elles ne sont pas parfaites. On pourrait considérer que les résultats obtenus à l'aide des diverses méthodes se situent à l'intérieur de limites raisonnables. En particulier, lorsqu'on applique les méthodes proposées par Davis et coll. on a tendance à classer les entreprises en croissance dans la catégorie des grandes entreprises (et les entreprises en décroissance dans la catégorie des petites entreprises), alors qu'avec les autres méthodes utilisées ici on

ferait plutôt l'inverse. Les conclusions d'ordre qualitatif sont semblables toutefois pour tous les types de méthodes de mesure.

- 4) La croissance plus rapide de l'emploi dans les secteurs d'activité dans lesquels les petites entreprises affichent un pourcentage élevé d'emplois, notamment dans le secteur des services aux consommateurs, peut se traduire par une croissance apparemment plus rapide des petites entreprises pour l'ensemble de l'économie marchande même s'il n'y a pas de différences dans les taux de croissance selon la taille des entreprises au sein des secteurs d'activité. On estime que le quart peut-être des différences dans la croissance de l'emploi entre les petites et les grandes entreprises observées pour l'ensemble de l'économie est attribuable au changement dans cette répartition de l'emploi selon le secteur d'activité.
- 5) Ces résultats portent sur les effets combinés des ouvertures et des fermetures d'entreprises ainsi que de l'expansion et de la contraction d'entreprises qui continuent d'exercer leurs activités. Lorsqu'on étudie des cohortes d'entreprises qui existent à un moment donné, les résultats donnent à penser que l'emploi dans les petites entreprises existantes pourrait croître à peu près au même rythme que dans les grandes entreprises existantes. Dans une large mesure, le fait que la plupart des «entreprises nouvellement inscrites» sont concentrées dans le secteur des petites entreprises se traduit par son taux plus élevé de gain brut d'emplois et de gain net d'emplois pour l'ensemble de l'économie.

Partie I

Considérations sur les données et sur les méthodes

A. LA NÉCESSITÉ DE DONNÉES LONGITUDINALES ET LE FICHER PALE

Le changement dans la répartition transversale des entreprises selon leur taille ne suffit pas, à lui seul, pour déterminer si la croissance brute ou nette de l'emploi diffère selon la taille des entreprises. La répartition annuelle selon la taille peut se déplacer vers le secteur des petites entreprises pour plusieurs raisons : par exemple que les petites entreprises n'affichent aucune croissance alors que les grandes entreprises réduisent leurs effectifs, ou si le nombre de petites entreprises qui affichent une croissance faible augmente, ou encore lorsque les entreprises changent de tranche de taille d'une année à l'autre. Prenons comme hypothèse, par exemple, que les petites entreprises comptent moins de 200 travailleurs. Une entreprise comptant 250 travailleurs l'année 1 sera classée comme grande entreprise. Si cette même entreprise perd 100 travailleurs, il ne lui en restera plus que 150 la deuxième année et elle sera alors classée dans la catégorie des petites entreprises. Si les autres entreprises n'ont connu aucun changement, les données transversales sur la répartition des entreprises selon la taille montreront une augmentation nette de 150 emplois dans la catégorie des petites entreprises. C'est un fait, mais il ne reflète pas la croissance dans les petites entreprises. En fait, il s'agit d'une perte de 100 emplois dans une grande entreprise. Bien sûr, d'autres déplacements d'une catégorie à l'autre se produiront avec des effets de distorsions similaires. Lorsqu'une entreprise passe de la catégorie des petites entreprises à celle des grandes, le nombre d'emplois semble diminuer dans la catégorie des petites entreprises et augmenter dans la catégorie des grandes entreprises alors qu'en fait il s'agit d'une petite entreprise qui a pris de l'expansion. Comme le constatent Davis, Haltiwanger et Schuh (1993), cet effet peut être important. Pour éviter ces distorsions dans les résultats, les entreprises doivent être classées dans une tranche de taille et y demeurer dans le temps. Pour ce faire, il importe de disposer de données longitudinales. Il faut également déterminer comment mesurer la taille d'une entreprise lorsqu'on la classe dans une tranche d'où elle ne pourra pas sortir avec le temps. Nous traiterons plus loin de cette question.

Le fichier PALE

Le fichier PALE utilisé dans la présente analyse existe depuis plus de dix ans et constitue la principale source de données des études antérieures portant sur la création d'emplois au Canada selon la taille des entreprises. Il présente l'avantage de couvrir l'ensemble de l'économie. Les 760 000 entreprises faisant partie de l'économie marchande (excluant le secteur de l'éducation, le secteur de la santé et le secteur public) qui ont versé plus de 1 \$ en rémunération à des travailleurs sont incluses dans la présente analyse.

Le fichier PALE est un fichier longitudinal d'entreprises (entités juridiques dans le système fiscal) et non d'établissements. Pour la plupart des entreprises, particulièrement les plus petites, cette distinction n'est pas importante puisqu'elles ne comptent qu'un établissement. Dans les grandes entreprises à établissements multiples, la variation du nombre d'emplois est mesurée au niveau de l'entreprise. Le nombre d'emplois estimé pour chacune des entreprises dans le fichier PALE est déterminé à partir des frais de personnel déclarés à Revenu Canada pour l'entreprise. Ces frais de personnel sont convertis en emplois (appelés UMM ou unités moyennes de main-d'oeuvre) à l'aide de

facteurs de conversion calculés à partir des résultats de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail. Les résultats sont comparés à d'autres estimations des emplois aux fins de vérification. Pour de plus amples renseignements sur cette méthode et sur le fichier PALE, se reporter à Statistique Canada (1989). Dans le présent document, nous utilisons les données pour les années 1978 à 1992. Des modifications ont été apportées à la méthodologie utilisée pour créer et vérifier le fichier PALE au cours de cette période. Se reporter à l'annexe pour de plus amples détails.

Mesure de la variation du nombre d'emplois au niveau de l'entreprise

La variation du nombre d'emplois peut être mesurée au niveau de l'entreprise ou au niveau de l'établissement. Cette dernière mesure met l'accent sur l'unité de production et permet d'établir s'il existe des différences dans les installations de production selon la taille qui peuvent influencer de manière différentielle sur la création ou la suppression d'emplois. On peut alors tenter de déterminer quelles sont ces différences (p. ex. les différences dans les processus de production). Si l'on utilise cette approche, un petit établissement, faisant partie d'une entreprise plus grande, serait classé dans la catégorie des petites entreprises. En revanche, si l'on mesure la variation de l'emploi à l'échelle de l'entreprise, le changement qui survient dans l'établissement serait attribué à une grande entreprise. On observe alors le gain et la perte d'emplois dans les entreprises, lesquels peuvent être déterminés par des facteurs comme l'évolution des marchés, la technologie, les innovations, le financement et la productivité. Ces deux approches présentent un intérêt sur le plan des politiques. En effet, les politiques sont souvent appliquées à l'échelle de l'entreprise puisqu'elles peuvent toucher au régime fiscal, au capital disponible, à l'application de la législation du travail, etc. Mais il importe aussi de comprendre le gain et la perte d'emplois au niveau de l'unité de production, compte tenu des préoccupations récentes exprimées au sujet de l'évolution de la technologie, des pratiques en matière de ressources humaines et d'autres facteurs déterminants qui sont souvent mis en application au niveau de l'établissement.

Le fichier PALE permet de mesurer le changement au niveau des entreprises qui sont des entités juridiques (dans le système fiscal). Il ne s'agit pas du niveau des sociétés; une société comme McMillan Bloedel peut comprendre plusieurs entreprises (entités juridiques) et plus encore d'établissements.

Les fusions ou les dessaisissements peuvent avoir une incidence sur la mesure des variations brute et nette du nombre d'emplois au niveau de l'entreprise. La vente d'une filiale de taille moyenne à une grande société se traduit par une création d'emplois dans la catégorie des grandes entreprises et une perte d'emplois dans la catégorie des moyennes entreprises. Par contre, les opérations entre des entreprises au sein de la même tranche de taille n'influeront pas sur la variation nette de l'emploi selon la tranche de taille. Une procédure de vérification fondée sur le dépistage des travailleurs se déplaçant entre les entreprises d'une année à l'autre a été utilisée récemment pour réduire au minimum l'effet de ces opérations sur les mesures des emplois gagnés et perdus, particulièrement si l'opération signifie la création ou la disparition d'une entité juridique (se reporter à l'annexe ou consulter Baldwin, Dupuy, Penner 1993). Le nombre de «fausses» créations et disparitions d'entreprises dans le fichier a été réduit grâce à cette nouvelle procédure de vérification.

Nous croyons que les moyennes ou les grandes entreprises font plus souvent l'objet de fusions ou de dessaisissements que les petites entreprises (d'après le pourcentage d'emplois touchés, par exemple). Donc, toute surestimation des déplacements bruts d'emplois découlant de ces opérations sera proportionnellement plus forte pour la catégorie des grandes entreprises que pour celle des petites entreprises. Comme les déplacements bruts sont plus élevés dans les petites que dans les grandes entreprises, cette surestimation aura vraisemblablement pour effet de réduire la différence entre les petites et les grandes entreprises et non de l'accentuer.

De plus, l'observation présentée plus loin selon laquelle les tendances relatives aux gains et aux pertes d'emplois dans le secteur manufacturier sont semblables, que l'on utilise les données sur les établissements du Recensement des manufactures (Baldwin et Picot 1994) ou des données à l'échelle des entreprises tirées du fichier PALE, donne aussi à penser que l'effet des fusions et des dessaisissements (qui n'ont pas d'incidence sur les déplacements au niveau des établissements) sur les résultats n'est pas important.

B. ÉVALUATION DES GAINS ET PERTES D'EMPLOIS

D'après l'approche élaborée par Baldwin et Gorecki (1990), Davis et Haltiwanger (1991) et d'autres chercheurs, les entreprises sont classées une année donnée comme entreprises toujours inscrites (qui existent durant deux années consécutives) ayant connu une croissance ou une décroissance de l'emploi, comme entreprises nouvellement inscrites ou encore comme entreprises n'étant plus inscrites. Ces deux dernières catégories sont souvent appelée nouvelles entreprises ou entreprises disparues. On effectue un grand nombre d'analyses et de vérifications pour s'assurer que les concepts entreprises «nouvellement inscrites» et entreprises «n'étant plus inscrites» se rapprochent le plus possible des concepts de «nouvelles entreprises» et «entreprises disparues», mais il n'en demeure pas moins qu'il s'agit d'approximations.

Examinons les variations brute et nette du nombre d'emplois entre deux années, t_1 et t_2 . Le gain brut d'emplois est tout simplement la somme des emplois ajoutés aux entreprises toujours inscrites dont les effectifs ont augmenté entre ces deux années et des emplois créés dans toutes les entreprises «nouvellement inscrites» en t_2 . En revanche, la perte brute d'emplois est la somme de tous les emplois perdus dans les entreprises toujours inscrites ayant réduit leurs effectifs au cours des deux années et des emplois des entreprises qui existaient en t_1 mais «n'étaient plus inscrites» en t_2 . La variation nette de l'emploi est tout simplement la différence entre le gain brut et la perte brute d'emplois.

Un exemple permet de clarifier cette approche. Lorsque les effectifs d'une entreprise augmentent de 100 travailleurs entre t_1 et t_2 , il s'agit d'un gain brut d'emplois. De même, les 50 emplois d'une entreprise nouvellement inscrite en t_2 constituent aussi un gain d'emplois. Si le nombre d'emplois d'une autre entreprise a chuté de 75 entre ces mêmes deux années, et qu'une entreprise qui comptait 30 travailleurs en t_1 n'est plus inscrite en t_2 , il s'agit dans les deux cas de pertes brutes d'emplois. Dans cet exemple, le nombre brut d'emplois créés dans les entreprises toujours inscrites et nouvellement inscrites serait 150 (100+50), et le nombre brut d'emplois supprimés 105 (75+30). La variation nette serait alors de 45 emplois.

Lorsqu'on divise les valeurs ci-devant (gain brut et perte brute d'emplois et variation nette du nombre d'emplois) par le nombre total d'emplois en t1, on obtient les taux de gain, de perte et de variation nette du nombre d'emplois. Ainsi, la somme des taux de gain brut et de perte brute d'emplois donne le taux de variation nette du nombre d'emplois.

C. AUTRES MÉTHODES DE MESURE DE LA TAILLE DES ENTREPRISES

Comme nous l'avons mentionné ci-devant, on ne peut modifier la tranche de taille des entreprises au cours de la période à l'étude en raison des problèmes d'ordre méthodologique que cela entraînerait. Mais le classement même des entreprises selon leur taille pose certains problèmes. On peut considérer que la variation du nombre d'emplois dans une entreprise comporte deux volets : la variation sur une longue période et la variation transitoire. Comme le font observer Davis, Haltiwanger et Schuh (1993) ainsi que Baldwin et Gorecki (1990), un grand nombre de changements dans les niveaux d'emploi des entreprises sont transitoires; le gain (ou la perte) observé est annulé à court terme. On peut également observer une tendance à long terme. Les tendances transitoires et à long terme ont une influence sur le classement des entreprises selon leur taille. Analysons tout d'abord la composante transitoire.

La probabilité qu'une entreprise observée au sommet du mouvement transitoire soit classée comme grande entreprise sera plus forte qu'au cours des autres années, et elle aura tendance à régresser transitoirement. De même, au creux du mouvement transitoire, lorsqu'elle sera vraisemblablement classée comme petite entreprise, elle aura tendance à voir s'accroître (de façon transitoire) ses effectifs. De ce fait, les entreprises qui sont classées comme grandes entreprises l'année de référence (t1) verront plus probablement leur nombre de travailleurs diminuer, alors que les entreprises classées comme petites entreprises verront généralement s'accroître leurs effectifs. Et dans la mesure où il s'agit d'une variation transitoire, elle peut induire en erreur, puisque le niveau d'emploi de l'entreprise sur une longue période peut ne pas changer. On aurait constaté, dans ce cas, que plus l'entreprise est petite, plus elle est susceptible de créer des emplois.

Pour estimer l'incidence de ce phénomène sur les résultats, d'après l'approche de Davis, Haltiwanger et Schuh, nous avons produit des estimations des gain et perte bruts d'emplois et de la variation nette de l'emploi selon la taille des entreprises en utilisant diverses méthodes pour classer les entreprises dans une tranche de taille. Les méthodes possibles pour classer les entreprises toujours inscrites (celles qui exercent leurs activités en t1 et en t2) sont décrites ci-après.

1)«**Année de référence**» : Mesure de la taille de l'entreprise l'année de référence t1. Il s'agit de la méthode traditionnelle qui a été utilisée dans presque toutes les études de la création d'emplois selon la taille des entreprises au Canada.

2) «**Taille moyenne actuelle**» : Mesure de la taille moyenne en t1 et t2. Cette méthode a été utilisée par Davis et coll. Dans la mesure où il s'agit d'un mouvement d'emploi transitoire sur une courte période, cette méthode permet de réduire son incidence sur les résultats, mais pas nécessairement de la supprimer.

3) «**Taille moyenne avant l'étude**» : Mesure de la taille moyenne en t0 et t1. Cette méthode utilisée par Baldwin et Picot (1994) ressemble à la méthode de la taille moyenne actuelle mais s'en détache du fait que l'on détermine la taille moyenne de l'entreprise avant la période à l'étude, et non sa taille durant la période à l'étude.

4) «**Taille moyenne sur une longue période**» : Mesure de la taille moyenne de l'entreprise au cours de toute la période à l'étude. S'il n'y avait pas de tendance à long terme de changement de la taille des entreprises, cette méthode serait celle qui permettrait le mieux de neutraliser le mouvement transitoire de l'emploi. Mais la tendance à long terme elle-même entraîne certaines difficultés lorsqu'on classe par taille les entreprises à l'aide de cette méthode de mesure. En effet, si la croissance ou la décroissance d'une entreprise s'étend sur une longue période, cette variation du nombre d'emplois serait attribuée à la tranche de taille qui correspond à la valeur médiane de la taille de l'entreprise sur, disons, huit ou dix ans. Cela signifie par exemple que les petites entreprises qui croissent rapidement pour atteindre un plateau (dans la tranche de taille moyenne par exemple) et y rester seraient classées dans la catégorie des moyennes entreprises. La croissance de l'emploi serait donc attribuée à cette catégorie même si, lorsque cette croissance s'est produite, l'entreprise était petite. Pour cette raison et parce qu'il y a une solution de continuité dans le fichier longitudinal PALE en 1988-1989 qui empêche le calcul de cette mesure sur toute la période, on l'utilise très rarement. Nous présentons toutefois certains des résultats aux fins de l'établissement de comparaisons.

Les mesures présentées ci-devant s'appliquent aux entreprises «toujours inscrites». La taille des entreprises «nouvellement inscrites» (nouvelles entreprises) et des entreprises «n'étant plus inscrites» (entreprises disparues) est déterminée d'après le nombre de travailleurs au moment où elles entrent dans le fichier ou en sortent. Le classement selon la taille des entreprises «nouvellement inscrites» et «n'étant plus inscrites» soulève aussi certains problèmes, mais ceux-ci ont peu d'incidence sur la présente analyse².

² Il est difficile, en particulier, de déterminer depuis combien de temps une entreprise exerce ses activités l'année où elle est observée pour la première fois. Comme on utilise les niveaux d'emplois annuels moyens, on pourrait sous-estimer le nombre d'emplois dans une entreprise qui n'exerce ses activités que depuis une partie de l'année. Si la taille de l'entreprise est déterminée incorrectement la première année, la croissance de l'emploi entre la première et la deuxième année pourra être surestimée. Le classement des entreprises «n'étant plus inscrites» pose un problème de même nature. L'emploi au cours de la dernière année de la période à l'étude pourrait être sous-estimé du fait qu'une entreprise n'a exercé ces activités que durant une partie de l'année. Dans ce cas, la perte brute d'emplois découlant de la fermeture de l'entreprise sera attribuée à la mauvaise tranche de taille. On a élaboré une cinquième méthode de mesure de la taille des entreprises pour résoudre ces problèmes : une mesure «**redressée en fonction de la création et de la disparition d'entreprises**». Elle ressemble à la méthode de mesure de la «taille moyenne actuelle» (n° 2), sauf que le nombre d'emplois des entreprises «nouvellement inscrites» et «n'étant plus inscrites» est doublé pour l'année de leur création ou de leur disparition. Si la création de nouvelles entreprises est échelonnée de façon uniforme tout au cours de l'année, ces entreprises auront existé, en moyenne, durant la moitié de l'année et le nombre de leurs emplois aura été sous-estimé de moitié (en moyenne). Le fait de doubler le nombre d'emplois permet de corriger cette situation. Cette méthode s'applique tant aux nouvelles entreprises créées qu'aux entreprises toujours inscrites créées en t1. Elle s'applique aussi aux entreprises «n'étant plus inscrites». Ce redressement a relativement peu d'effet sur le gain et la perte bruts d'emplois, ou sur la variation nette de l'emploi, selon la taille de l'entreprise, sujet principal du présent document. L'effet principal du redressement est de transférer la croissance des entreprises toujours inscrites aux nouvelles entreprises. Lorsqu'on double les emplois, la taille des nouvelles entreprises augmente (et donc le nombre d'emplois qu'elles ont créés) et la croissance entre la première et la deuxième année (chez les entreprises toujours inscrites) diminue. Les niveaux d'emplois redressés sont utilisés tant pour le classement des entreprises que pour le calcul de la variation de l'emploi d'une année à l'autre.

Analyse des diverses méthodes de mesure de la taille des entreprises

Parmi les diverses méthodes de mesure proposées, la mesure «l'année de référence» est la seule qui ne tente pas de réduire l'effet du mouvement transitoire sur le classement des entreprises selon leur taille. Il s'agit d'une importante faiblesse de la mesure aux fins des analyses proposées, comme le signalent Davis, Haltiwanger et Schuh. Nous avons analysé plus tôt la mesure de la «taille moyenne sur une longue période». Lorsqu'on utilise cette mesure pour qu'une entreprise soit classée comme petite sur une longue période, celle-ci ne peut avoir enregistré de fortes croissances. En effet, si sa croissance avait été forte elle serait devenue plus grande et aurait été classée comme telle. Les petites entreprises (au début de la période) ne seront classées comme petites pour l'ensemble de la période que si leurs effectifs augmentent très peu ou pas du tout.

Les mesures de la «taille moyenne actuelle» et de la «taille moyenne avant l'étude» sont semblables mais diffèrent sur un point important. La deuxième méthode détermine la taille des entreprises juste avant la période à l'étude (c.-à-d. au cours des années t_0 et t_1), alors que dans le cas de la première on évalue la taille de l'entreprise durant la période à l'étude (t_1 et t_2). Le problème posé par le fait de mesurer les entreprises au cours de la période à l'étude est que la variable résultat (croissance de l'emploi) influe sur la variable discriminante (taille de l'entreprise). Prenons, par exemple, trois entreprises de taille identique au début de la période (soit le moment idéal pour déterminer la taille des entreprises); l'effectif de la première double, celui de la deuxième reste constant et celui de la troisième diminue. Selon l'approche de la «taille moyenne actuelle», l'entreprise ayant connu une croissance serait classée comme la plus grande alors que celle ayant accusé une décroissance serait classée comme la plus petite. Le résultat influe donc sur le classement et introduit une tendance selon laquelle les entreprises en croissance seraient classées comme grandes entreprises alors que les entreprises en déclin seraient classées comme petites entreprises. En revanche, la méthode de la «taille moyenne avant l'étude» pourrait avoir l'effet contraire. Dans la mesure où une croissance (ou décroissance) de l'emploi observée constitue une tendance (plutôt qu'un mouvement transitoire), avec l'approche de la «taille moyenne avant l'étude» les entreprises en croissance soutenue seraient susceptibles d'être classées comme petites entreprises tout simplement parce que leur taille avant la période aura une influence sur leur classement. De même, les entreprises en décroissance soutenue seraient classées dans une tranche de taille supérieure à celle où elles auraient été classées selon la méthode de la «taille actuelle».

Sur le plan des politiques, c'est la taille des entreprises (excluant les effets transitoires) au début de la période qui importe, c'est-à-dire une taille intermédiaire entre la taille mesurée par la méthode «actuelle» et la taille déterminée selon la méthode «avant l'étude». C'est cette taille qui devrait être utilisée dans les critères d'admissibilité aux fins de l'application des programmes, tout simplement parce qu'on ne peut classer une entreprise selon la taille qu'elle aura dans le futur. Les résultats obtenus à l'aide de ces deux méthodes présentent donc le plus grand intérêt.

D. VARIATION DE L'EMPLOI DANS LES ENTREPRISES SUR DES PÉRIODES COURTE ET LONGUE

Tout comme le mouvement transitoire de l'emploi sur une courte période peut créer des problèmes dans l'évaluation de la taille des entreprises, il peut également entraîner des problèmes dans la mesure de la variation de l'emploi au niveau de l'entreprise. Considérons ici encore que la variation de l'emploi entre deux années est formée de deux composantes, une composante transitoire et une tendance à long terme. D'une année à l'autre, si le mouvement transitoire est considérable, et si la tendance à long terme ne présente que peu de changement, ce qui est souvent le cas (consulter Baldwin et Gorecki 1990), la composante transitoire pourrait prédominer. Les emplois créés une année dans une entreprise peuvent disparaître l'année suivante, et inversement. Il s'agit toujours d'emplois créés, ce qui présente un intérêt. Mais il importe aussi d'examiner la création d'emplois sur une longue période. Pour étudier cette dernière tendance, nous déterminons des périodes de trois ou quatre années et étudions la variation du nombre d'emplois entre la première et la dernière année de la période pour chaque entreprise. La tendance à long terme de la variation de l'emploi jouera un rôle plus important, par rapport à la composante transitoire, dans la mesure de la variation de l'emploi au cours de cette période plus longue³. Ainsi, les variations (c.-à-d. le gain et la perte d'emplois) sur une longue et sur une courte période sont totalisées dans le présent document.

Partie II

Résultats

Les résultats présentés ici sur la croissance de l'emploi selon la taille des entreprises comportent trois volets : 1) la variation brute par rapport à la variation nette; 2) la croissance de l'emploi sur une courte période (entre deux années consécutives) et sur une longue période (3 ou 4 ans); 3) la méthode de classement des entreprises selon leur taille. Nous présentons les résultats pour chacun de ces trois volets, lesquels résultats, pris ensemble, permettent de répondre à la question posée dans le titre du document.

Comme le signalent Baldwin et Gorecki (1990) de même que Davis, Haltiwanger et Schuh (1993), on a eu tendance à se fier surtout aux résultats de la variation nette de l'emploi et à ne pas tenir compte des différences entre les petites entreprises et les grandes entreprises au chapitre des gains et pertes bruts. Ces deux aspects de la variation sont abordés dans le présent document.

³ Nous n'avons pas choisi une période plus longue parce que le fichier PALE est un fichier d'entreprises et non d'établissements. Les entreprises peuvent changer dans le temps par suite de fusions, de rachats, etc. Il est difficile de déterminer quand une entreprise change de forme pour devenir une nouvelle entreprise. La probabilité que ce problème se pose s'accroît avec la longueur de la période durant laquelle les entreprises sont étudiées. Il existe toutefois une procédure de vérification permettant de réduire l'incidence de tels changements, qui est traitée dans le texte.

A. Taux de perte brute et de gain brut d'emplois dans les petites et les grandes entreprises

Le taux de **gain brut d'emplois** (emplois attribuables aux entreprises nouvellement inscrites⁴ et à l'expansion d'entreprises toujours inscrites) est beaucoup plus élevé dans le secteur des petites entreprises que dans celui des grandes entreprises, quelle que soit la méthode de mesure utilisée pour classer les entreprises selon leur taille (tableau 1). Pour l'ensemble de l'économie marchandé⁵, au cours de la période allant de 1978 à 1992, les taux annuels moyens de gain brut d'emplois variaient de 23 % à 26 % dans les petites entreprises (entre 0 et 19 UMM⁶) et de 5 % à 7 % dans les entreprises comptant plus de 500 UMM (tableau 1).

Le taux de **perte brute d'emplois** dans l'économie marchande est également plus élevé dans les petites entreprises (comptant moins de 20 travailleurs), soit en moyenne entre 18 % et 20 %, contre 6 % à 7 % dans les grandes entreprises. Il est bien connu que les emplois sont créés et supprimés beaucoup plus rapidement dans le secteur des petites entreprises que dans celui des grandes.

La différence entre les taux de gain d'emplois et de perte d'emplois représente le taux de croissance nette de l'emploi. Ce taux est plus élevé pour les petites que pour les grandes entreprises, quelle que soit la méthode de mesure utilisée, quoiqu'il y ait une différence importante dans les résultats obtenus selon la méthode utilisée.

Lorsqu'on détermine la taille des entreprises à l'aide de la méthode habituelle de l'année de référence, ce taux de croissance nette est en moyenne de 8 % dans les entreprises comptant moins de 20 travailleurs et de -1,2 % dans les entreprises de plus de 500 travailleurs au cours de la période observée. Par contre, lorsqu'on utilise la mesure de la «taille actuelle», le taux de croissance nette des petites entreprises tombe à 3,3 % alors que celui des grandes entreprises passe à 0,1 %. Ainsi, la différence entre ces deux catégories d'entreprises diminue, bien que les petites entreprises affichent toujours un taux de création nette d'emplois beaucoup plus élevé, et cette différence décroît monotonement avec la taille des entreprises.

Avec la méthode de la «taille moyenne avant l'étude», on obtient des résultats semblables à ceux de la méthode de «l'année de référence», qui attribue aux petites entreprises des taux de croissance relativement plus élevés que ceux observés avec la méthode de la «taille moyenne actuelle».

⁴ Les entreprises nouvellement inscrites sont celles qui n'existaient pas dans la base de données durant l'année de référence (t) mais qui existaient au cours de la deuxième année (t+1). Il s'agit principalement de nouvelles entreprises mais aussi de certaines entreprises qui faisaient partie d'une autre entreprise en t1 et qui sont devenues des entités juridiques distinctes en t+1. Une procédure de vérification décrite dans l'annexe est utilisée pour déceler la plupart de ces cas, qui ne seraient donc pas classés comme entreprises «nouvellement inscrites» dans le fichier. Cette catégorie peut inclure également les entreprises qui se sont vues attribuer par erreur, par le Registre des entreprises, un nouveau numéro SIRE ou un nouveau numéro «S» (numéro d'identification des entreprises), ce qui se traduit par la création d'une entreprise dans le fichier. Ici encore, les procédures de vérification permettent de déceler la plupart de ces cas, du moins pour la majorité des entreprises sauf les très petites.

⁵ Exclut les secteurs de la santé, de l'éducation et le secteur public.

⁶ Une UMM est une unité moyenne de main-d'oeuvre qui correspond à une estimation de l'emploi annuel, à temps partiel et à temps plein, dans une entreprise. Ce concept est le même que celui de l'emploi annuel moyen utilisé pour l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail. Se reporter à la publication de Statistique Canada n° 18-501 au catalogue, pour une description plus détaillée.

Cette différence peut être attribuable à une tendance de la méthode de la «taille actuelle» à classer les entreprises en croissance dans la catégorie des grandes entreprises, à une tendance de la méthode de la «taille moyenne avant l'étude» à classer ces mêmes entreprises dans la catégorie des petites ou à une combinaison de ces deux tendances. (Se reporter à l'analyse ci-devant.). Ce n'est pas l'effet des variations transitoires de l'emploi sur le classement des entreprises selon leur taille et leur croissance subséquente qui distingue ces deux approches, toutefois, puisqu'elles tentent de résoudre ce problème de la même manière, soit en tenant compte de la moyenne d'emplois sur deux années. Le classement des entreprises d'après leur taille moyenne sur toute la période à l'étude (taille moyenne sur une longue période) produit des résultats semblables à ceux de la méthode de la «taille moyenne actuelle» (tableau 2). Le lecteur doit prendre note toutefois que le tableau 2 porte sur une période différente (1978-1989) de la période présentée dans les autres tableaux⁷.

Nous obtenons donc essentiellement deux ensembles de résultats différents. Les méthodes «année de référence» et «taille moyenne avant l'étude» produisent un certain ensemble de résultats, et les méthodes «taille moyenne actuelle» et «taille moyenne sur l'ensemble de la période», un autre ensemble de résultats. Les taux de gain et de perte d'emplois des petites entreprises sont supérieurs à ceux des grandes dans les deux ensembles de résultats, et les taux de croissance nette de l'emploi sont également plus élevés pour les petites entreprises; il existe une relation monotone décroissante entre ces taux et la taille des entreprises. La supériorité des très petites entreprises (moins de 20 travailleurs) au chapitre de la croissance nette de l'emploi est réduite de beaucoup toutefois lorsqu'on utilise la taille «actuelle» de l'entreprise comparativement à la taille «avant l'étude». Ces résultats sont valables pour l'ensemble de l'économie et pour le secteur manufacturier (tableau 3), qui est inclus dans notre étude parce que la plus grande partie des recherches réalisées dans d'autres pays, de même qu'au Canada, portent sur ce secteur.

Davis, Haltiwanger et Schuh (1993) n'ont pas constaté dans le secteur manufacturier des États-Unis une relation monotone décroissante entre le taux de croissance nette de l'emploi et la taille des entreprises comme celle que nous avons observée pour la période de 1978 à 1992, quelle que soit la méthode de mesure utilisée. En effet, ils n'ont pas observé, aux États-Unis, de relation perceptible entre les taux de croissance nette de l'emploi et la taille des entreprises au cours de la période allant de 1972 à 1988, que ce soit au niveau des entreprises ou des établissements⁸. Ce qui revient à constater qu'on ne peut attribuer aux petites entreprises une part disproportionnée de l'augmentation nette du nombre d'emplois dans le secteur manufacturier des États-Unis.

⁷ Les résultats obtenus à l'aide de la méthode de la taille moyenne sur l'ensemble de la période ont été produits pour une période différente, soit celle de 1978 à 1989, plutôt que pour la période de 1978 à 1992 comme pour les résultats présentés précédemment, en raison d'une solution de continuité dans le fichier PALE en 1989. Les résultats pour ces deux périodes (par exemple ceux des tableaux 1 et 2) ne sont donc pas comparables. Le tableau 2 vise principalement à comparer les résultats obtenus avec la «taille moyenne actuelle» et avec la taille moyenne sur une longue période.

⁸ La présente étude et celle de Davis ne sont pas entièrement comparables en raison de certaines différences. Il est probable que la définition d'entreprise diffère; dans la présente étude, il s'agit d'une entité juridique. Il est également probable que les créations et disparitions d'entreprises sont mesurées de manière différente. Finalement, le taux de croissance de l'emploi est calculé selon une méthode légèrement différente. Dans la présente étude, le taux de croissance est $DE/E_1 \times 100$ où DE est la variation de l'emploi entre t_1 et t_2 . Dans la recherche de Davis et coll., le taux de croissance est $DE/(E_{t_1} + E_{t_2})/2$. Un essai de ces méthodes a montré qu'elles donnent des résultats fort semblables. La comparaison entre les résultats américains et canadiens est plus précise dans Baldwin et Picot (1994).

Nos observations concordent toutefois avec celles de Baldwin et Picot (1994) sur le secteur manufacturier du Canada. En se servant de données provenant d'une source fort différente, soit les données du recensement des manufactures couplées longitudinalement pour la période allant de 1970 à 1990, qui permet d'obtenir des résultats à l'échelle de l'établissement et à celle de l'entreprise, ils constatent, comme nous, qu'il existe une relation monotone décroissante entre le taux de croissance nette de l'emploi et la taille de l'entreprise, et ce, quelle que soit la méthode de mesure utilisée. Ils observent également, toutefois, que la différence entre les petites et les grandes entreprises est moindre lorsqu'ils utilisent la méthode de la «taille actuelle» plutôt que la méthode de la «taille l'année de référence».

Les petites entreprises sont-elles les principales créatrices d'emplois au Canada?

Si l'on considère les résultats donnés ci-devant, on peut par des simples calculs déduire que les petites entreprises sont à l'origine d'une part disproportionnée des gains d'emplois, qu'il s'agisse de gains bruts d'emplois ou de variation nette du nombre d'emplois. Toutefois, les grandes entreprises (comptant plus de 500 travailleurs) représentent environ 40 % de l'emploi, et par conséquent même si leurs **taux** de création brute et nette d'emplois étaient inférieurs, elles pourraient tout de même créer une **part** importante des nouveaux emplois. Ce n'était pas le cas selon des études antérieures. Des rapports comme «Small Business in Canada» ont montré qu'entre 80 % et 90 % de tous les nouveaux emplois (nombre net) ont été créés dans les petites entreprises (moins de 50 travailleurs). Dans la présente section, nous tenterons de déterminer si ces résultats tiennent toujours lorsqu'on utilise d'autres méthodes de mesure de la taille et des périodes de longueurs différentes (courtes et longues).

Lorsqu'on s'attarde à la création d'emplois entre deux années consécutives (moyenne établie sur la période allant de 1978 à 1992), on constate que la part de gains d'emplois (bruts) diminue et que celle de pertes d'emplois (brutes) augmente dans le secteur des petites entreprises si l'on remplace la méthode traditionnelle de «l'année de référence» ou la méthode de la «taille moyenne avant l'étude», qui donnent toutes les deux des résultats fort semblables, par la méthode de mesure de la «taille actuelle» (tableau 4). Classées selon la méthode traditionnelle et selon la méthode de la «taille avant l'étude», les petites entreprises, qui comptent 24 % des emplois, figurent pour 48 % des gains d'emploi bruts. Le pourcentage tombe à 42 % lorsqu'elles sont classées selon leur «taille moyenne actuelle». Par ailleurs, leur part d'emplois perdus passe de 37 % à 40 %. Comme nous l'avons signalé ci-devant, les petites entreprises sont à l'origine d'une très grande part des emplois gagnés et perdus, peu importe la méthode de mesure utilisée. Les grandes entreprises, qui représentent 40 % des emplois, ont enregistré en moyenne de 17 % à 20 % des gains d'emplois et accusé entre 22 % et 24 % des pertes d'emplois au cours de la période allant de 1978 à 1992. Lorsqu'on utilise la méthode de la «taille moyenne actuelle», une part plus petite du gain brut d'emplois et une part plus grande de la perte brute d'emplois est attribuable aux petites entreprises, et donc leur rôle dans la création **nette** d'emplois, mesure citée le plus souvent, perd de l'importance.

Par le passé, on mesurait l'influence des petites entreprises sur la création d'emplois à l'aide de parts d'emplois créés (nombre net), mais il est bien connu que cette mesure présente certaines difficultés.

Comme la création nette d'emplois peut être une valeur négative, on considère souvent que les petites entreprises figurent pour plus de 100 % des emplois créés, alors qu'aux autres correspond un pourcentage négatif (par exemple -25 %). Il est impossible d'interpréter ces énoncés. Nous ne tentons pas de calculer les parts de création nette d'emplois, mais plutôt le **changement de niveau** du nombre net d'emplois, comme dans le tableau 4.

Les différences entre les résultats obtenus par la méthode traditionnelle de «l'année de référence» et par celle de la «taille actuelle» sont énormes, particulièrement dans les tranches de taille les plus petites et les plus grandes, mais les petites entreprises jouent un rôle dominant au chapitre de la création nette d'emplois dans les deux cas. La variation nette de l'emploi dans les petites entreprises est estimée à un gain annuel moyen de 156 000 emplois au cours de la période allant de 1978 à 1992 selon la mesure traditionnelle et de 63 000 emplois selon la méthode de la «taille actuelle». On estime en revanche que les grandes entreprises ont perdu 38 000 emplois par an (en moyenne) selon la méthode de «l'année de référence» et ont gagné 4 000 emplois par an selon la méthode de la «taille moyenne actuelle». Les différences sont considérables, mais on estime que la plus grande part du gain net d'emplois selon les deux méthodes est attribuable aux petites entreprises.

Comme précédemment, l'utilisation de la «taille avant l'étude» donne des résultats semblables aux résultats obtenus avec la méthode de «l'année de référence».

On observe des résultats similaires dans le secteur manufacturier (tableau 5). Le gain net annuel moyen d'emplois dans les petites entreprises (qui interviennent pour 9 % des emplois dans le secteur manufacturier) tombe de 21 000 à 6 000 lorsqu'on passe d'une méthode de mesure à l'autre, mais dépasse toujours le gain attribuable aux grandes entreprises, qui selon la méthode traditionnelle se situe à -32 000 et selon la méthode de la «taille actuelle», à -21 000. Dans le secteur manufacturier, seules les petites entreprises comptant moins de 20 travailleurs ont enregistré des gains nets d'emplois substantiels, peu importe la méthode utilisée.

Perte et gain d'emplois sur une longue période

Les résultats donnés précédemment portent sur la variation de l'emploi entre deux années consécutives. Sur une aussi courte période, les mouvements transitoires de l'emploi peuvent influencer considérablement les résultats non seulement en ce qui a trait à la détermination de la taille de l'entreprise dont nous avons traité plus tôt, mais également dans le calcul de la variation de l'emploi. Lorsqu'on mesure la variation de l'emploi sur une période de trois ou quatre ans, on réduit l'incidence de la composante transitoire de la variation et on accroît celle de la tendance à long terme.

Dans la présente étude, nous déterminons la taille des entreprises de deux façons : la moyenne sur l'ensemble de la période et la moyenne sur les deux premières années de la période. Ces méthodes permettent toutes les deux de réduire l'effet des mouvements transitoires sur la détermination de la taille des entreprises. La méthode de la moyenne sur la période entière comporte le défaut décrit plus tôt, soit que le résultat (croissance de l'emploi) influe sur le classement des entreprises selon leur taille. Les deux ensembles de résultats sont présentés aux fins de l'établissement de comparaisons, mais nous traitons ici des résultats obtenus lorsqu'on a utilisé la méthode de la «taille moyenne sur les deux premières années».

La variation de l'emploi est tout simplement celle qui s'est produite entre la première et la dernière année de la période à l'étude. Les périodes étudiées sont celles de 1981 à 1984 (récession et reprise), de 1984 à 1988 (expansion) et de 1981 à 1988 (cycle économique complet).

Taux de gain et de perte d'emplois

Les résultats se rapprochent des résultats donnés pour deux années consécutives, peu importe la méthode utilisée pour déterminer la taille des entreprises (tableau 6).

Tant le taux de perte d'emplois que le taux de gain d'emplois sont plus élevés dans les petites que dans les grandes entreprises, pour toutes les périodes étudiées. Par exemple, au cours de la période allant de 1981 à 1984, les taux de gain brut d'emplois et de perte brute d'emplois dans les petites entreprises se situaient respectivement à 48 % et à 37 % (taux de gain plus élevé que le taux de perte) contre 7 % et 16 % dans les grandes entreprises (taux de perte plus élevé que le taux de gain). Comme c'était le cas dans les analyses précédentes, il existe une relation monotone décroissante entre le taux de croissance nette de l'emploi et la taille des entreprises. Au cours de la période allant de 1981 à 1984, seules les petites entreprises (moins de 20 UMM) ont affiché une croissance nette positive de l'emploi (12 %). En effet, au cours de cette même période, le nombre d'emplois dans les entreprises comptant 500 travailleurs ou plus a diminué de 9 %. En revanche, au cours de la période d'expansion, les taux de croissance nette dans les petites et les grandes entreprises atteignent 48 % et 3 % respectivement. Lorsqu'on utilise la méthode de détermination de la taille sur la période entière, ces taux de croissance pour la période de 1984 à 1988 s'établissent à 34 % pour le secteur des petites entreprises et à 6 % pour celui des grandes entreprises.

Variation nette du nombre d'emplois

Entre les années 1981 et 1984, soit la période de récession et de reprise économique, seules les petites entreprises ont affiché un gain net d'emplois (205 000 lorsque la taille des entreprises est déterminée selon la moyenne de la taille au cours des deux premières années de la période et 97 000 lorsque la taille est déterminée sur toute la période). Les grandes entreprises ont perdu entre 250 000 et 306 000 emplois. Au cours de la période d'expansion de 1984 à 1988, il y a eu une croissance nette de l'emploi dans toutes les tranches de taille, mais les petites entreprises ont connu une plus grande expansion (843 000 emplois de plus, soit 56 % du gain net total d'emplois) comparativement à une croissance nette de 101 000 emplois dans les grandes entreprises. On observe des résultats semblables dans le secteur manufacturier (tableau 9).

Ainsi, pour deux périodes fort différentes et à l'aide de deux méthodes différentes de détermination de la taille des entreprises, on constate qu'il existe une relation monotone décroissante entre les taux de croissance nette de l'emploi et la taille des entreprises. La variation nette de l'emploi est plus prononcée dans les petites que dans les grandes entreprises. On observe aussi le même résultat dans le secteur manufacturier. Mais observe-t-on ce résultat pour l'ensemble de l'économie marchande ou s'agit-il d'un phénomène unique particulier à certains secteurs d'activité?

Taux de création d'emplois et croissance nette de l'emploi dans six grands secteurs d'activité

Le fichier PALE porte sur l'ensemble de l'économie et permet donc d'évaluer la solidité des résultats que nous venons de présenter. Nous utiliserons de nouveau les variations de l'emploi sur une courte période, entre deux années consécutives, dont la moyenne a été établie sur la période allant de 1978 à 1992. Pour les résultats présentés ici, la taille de l'entreprise a été déterminée à l'aide de la méthode de la «taille moyenne actuelle», l'approche qui permet de produire des estimations prudentes du rôle joué par les petites entreprises dans la création d'emplois, pour les raisons énoncées plus tôt. Les résultats obtenus à l'aide de la méthode de la «taille moyenne avant l'étude» sont présentés aussi dans les tableaux 10 et 11. Selon ces tableaux, les petites entreprises jouent un rôle encore plus important que celui qui est décrit ici.

Les petites entreprises sont à l'origine d'une plus grande part de la croissance dans le secteur des biens

Comme c'était le cas pour l'ensemble de l'économie, les taux de gain et de perte d'emplois des petites entreprises sont supérieurs à ceux des grandes entreprises dans les six grands secteurs d'activité étudiés. La croissance nette de l'emploi (différence entre le taux de gain d'emplois et le taux de perte d'emplois) est nettement plus forte dans les petites entreprises que dans les grandes dans le secteur des biens, qui comprend entre autres les industries primaires, les industries manufacturières et la construction, et il existe une relation monotone décroissante entre cette croissance et la taille des entreprises (tableau 10). En fait, la croissance nette de l'emploi sur la période allant de 1978 à 1992 a été négative (entre -1 % et -3 %) dans les grandes entreprises du secteur des biens et du secteur des services de distribution, qui comprend le commerce de gros, les transports et les communications, secteurs reliés de près au secteur de la production de biens. Dans ces secteurs, le nombre d'emplois net des petites entreprises (moins de 20 travailleurs) a augmenté dans des proportions se situant entre 1,5 % et 3,2 %.

Les différences entre les tranches de taille sont moins marquées dans les secteurs de services

Dans les secteurs des services aux consommateurs⁹ et des services aux entreprises¹⁰ la tendance est quelque peu différente. La régression du taux de croissance de l'emploi en fonction de la taille des entreprises est moins prononcée, bien qu'elle soit toujours évidente. Les grandes entreprises dans ces secteurs ont affiché une croissance positive importante au cours de la période, soit environ 2,2 %. Dans les petites entreprises, le nombre d'emplois s'est accru de 3,8 %. Il s'agit des secteurs de l'économie qui ont affiché la croissance la plus rapide au chapitre de l'emploi, et les grandes entreprises ont sensiblement contribué à cette croissance.

Le secteur des services aux consommateurs a produit en moyenne 80 000 UMM (emplois) par année tout au cours de la période, dont environ 20 % dans les entreprises comptant plus de 500 travailleurs (qui comprennent 30 % des emplois) et 42 % dans les entreprises ayant moins de 20 travailleurs (35 % des emplois). Dans le secteur des services aux entreprises, 38 % des emplois créés

⁹ Comprend le commerce de détail, les services personnels, les services de restauration et d'hébergement et les autres services personnels.

¹⁰ Comprend les intermédiaires financiers, les assurances, les services immobiliers et les services aux entreprises.

l'ont été dans les grandes entreprises (qui comptent 40 % des emplois) et 36 % dans les petites entreprises (qui comptent le quart des emplois). Ainsi, dans ces secteurs, qui ont affiché la croissance la plus rapide, on a constaté des gains nets d'emplois tant dans les grandes que dans les petites entreprises. Le taux de gain net d'emplois plus élevé dans ces secteurs de services semble relié au taux plus élevé de gain d'emplois dans les grandes entreprises faisant partie de ce secteur (par rapport à l'ensemble de l'économie) plutôt qu'au fait que les taux de perte d'emplois aient été plus faibles (tableau 10). Toutefois, lorsqu'on utilise la méthode de la «taille moyenne avant l'étude», les petites entreprises affichent un niveau de création d'emplois supérieur au taux présenté ici (tableaux 10 et 11). Néanmoins, c'est dans le secteur des biens et dans le secteur des services de distribution, soit les secteurs affichant la croissance la plus lente dans l'ensemble, que les petites entreprises jouent un rôle nettement plus important dans la création d'emplois.

L'évolution de la structure de l'emploi selon les secteurs d'activité vient-elle étayer la notion que les petites entreprises sont les principales créatrices d'emploi?

Seuls les secteurs de services aux consommateurs et de services aux entreprises ont affiché des taux de croissance de l'emploi importants au cours de la période à l'étude, soit 3,1 % et 2,6 % respectivement. Les taux de croissance dans les autres principaux secteurs de l'économie marchande variaient de -0,8 % à 0,7 %. Comme on le sait bien, la répartition des emplois selon le secteur d'activité se déplace vers les secteurs des services aux consommateurs et des services aux entreprises. Mais les petites entreprises sont surreprésentées dans le secteur des services aux consommateurs en particulier, comptant 35 % des emplois comparativement à 24 % dans l'ensemble de l'économie. La croissance rapide dans ce secteur, ajoutée au fait qu'il compte une part plus élevée que la moyenne de petites entreprises, vient étayer la notion que dans l'ensemble de l'économie les petites entreprises sont les principales créatrices d'emploi. Même si la répartition des emplois selon la taille des entreprises dans les divers secteurs n'avait pas changé, la part agrégée des emplois dans les petites entreprises aurait tendance à croître simplement du fait de l'évolution de la répartition des emplois selon le secteur d'activité.

Pour vérifier cette hypothèse, nous avons procédé à une normalisation ou décomposition simple. Nous avons choisi la période de 1978 à 1988 afin que les deux extrémités soient situées à peu près au même endroit du cycle économique. Nous voulons évaluer l'effet du changement structurel non cyclique de la répartition des emplois selon le secteur d'activité. La taille des entreprises a été déterminée selon la méthode de la «taille moyenne actuelle» en 1978-1979¹¹. Nous avons utilisé pour l'analyse les grands groupes d'industries (code à deux chiffres dans la Classification type des industries).

La méthode utilisée est la suivante. Pour une année t donnée, la part des emplois dans la tranche de taille s (pour l'ensemble de l'économie marchande) est P_{st} qui peut être exprimée comme suit:

¹¹ Les entreprises ne changent pas de tranche de taille au cours de la période, pour les raisons analysées dans l'introduction. Il ne s'agit pas ici d'expliquer le changement de la répartition transversale des emplois selon la tranche de taille. On se sert plutôt des données longitudinales pour évaluer l'incidence de la croissance plus rapide dans les secteurs qui comptent une plus grande part de petites entreprises sur la répartition globale des emplois selon la taille des entreprises.

$$P_{st} = \sum_i D_{ist} F_{it}$$

où F_{it} est la part des emplois dans le secteur d'activité i l'année t et D_{ist} est la part de tous les emplois dans le secteur d'activité i qui se trouve dans la tranche de taille s l'année t . Il faut prendre note que D_{ist} est calculé à partir de la tranche de taille longitudinale de l'entreprise déterminée en 1978-1979 (qui ne change pas au cours de la période) et non d'après sa taille transversale une année donnée. Pour neutraliser les changements dans F_{it} sur P_{st} , il suffit de garder F_{it} , répartition des emplois selon le secteur d'activité, constant à sa valeur de 1978 et de calculer P_{s88}^* qui est :

$$P_{s88}^* = \sum_i D_{is88} F_{i78}$$

La différence entre P_{s88} et P_{s88}^* représente la différence imputable aux changements dans F_{it} (la part des emplois selon le secteur d'activité).

On constate que le changement de la structure de l'emploi selon le secteur d'activité a pour effet d'accroître la part de l'emploi dans les petites entreprises et de réduire celle des grandes entreprises dans l'ensemble de l'économie marchande. En d'autres termes, il tend à surestimer les taux de croissance nette de l'emploi selon la tranche de taille (d'après la taille longitudinale des entreprises) pour les tranches de taille inférieures et à les sous-estimer pour les tranches de taille supérieures, pour l'économie marchande dans son ensemble. Une part de cet écart dans les taux de croissance est imputable au secteur d'activité et non aux différences entre les taux de gain et de perte bruts d'emplois au sein des secteurs d'activité.

Mais cette incidence liée au secteur d'activité est assez faible. L'indice de dissimilitude¹² peut servir à mesurer le changement dans la répartition des emplois selon la taille des entreprises entre 1978 et 1988. Le changement total tel que mesuré par cet indice est de 10,4 (entre P_{s78} et P_{s88}). Lorsqu'on neutralise le changement dans la structure de l'emploi selon les secteurs d'activité, le changement tombe à 7,7 (entre P_{s78} et P_{s88}^*). Ainsi, l'incidence de la structure des secteurs d'activité compte pour le quart du changement observé dans la répartition des emplois selon la tranche de taille au cours de la décennie [(c.-à-d. $(10,4 - 7,7)/(10,4) = 0,26$)].

Au chapitre des taux de croissance nette de l'emploi, le résultat peut être exprimé comme suit : si on présume qu'il n'y a pas eu d'augmentation du nombre d'emplois total au cours de la période, la croissance nette dans les entreprises qui étaient petites en 1978-1979 ou dans les nouvelles entreprises qui étaient petites au moment de leur ouverture, au cours de la période, aurait atteint 43 %. Lorsqu'on neutralise l'effet du changement dans la structure de répartition selon le secteur d'activité, elle baisse à 33 %. Dans les grandes entreprises, les résultats comparables sont de -20 % et de -14 % respectivement. Ainsi, pour l'ensemble de l'économie, la différence dans les taux de croissance nette de l'emploi entre les petites et les grandes entreprises est quelque peu exagérée lorsqu'on ne tient pas compte de l'effet de la répartition selon le secteur d'activité, mais elle demeure néanmoins.

¹² L'indice de dissimilitude est $0,5 S \frac{1}{2} P_{i78} - P_{i88} \frac{1}{2}$ où P_{it} est la part des emplois dans la tranche de taille i l'année t .

Croissance dans les petites et les grandes entreprises existantes

La croissance de l'emploi évaluée dans le présent travail (croissance brute et croissance nette) ne peut être considérée comme un reflet de la croissance dans certaines entreprises, particulièrement les petites entreprises existantes. En effet, nous avons traité de la variation du nombre d'emplois agrégés dans le secteur des petites (ou des grandes) entreprises. Cette variation est fonction du nombre et de la taille des nouvelles entreprises ou des entreprises disparues et des changements dans les entreprises qui continuent d'exercer leurs activités. Une analyse complète de l'importance de chacune de ces composantes dépasse l'objet du présent document, mais on peut s'en faire une idée en observant un groupe particulier d'entreprises, soit celles qui existent une année donnée.

Comme le signalent Brown, Hamilton et Medoff (1990), la croissance de l'emploi dans les petites entreprises **existantes** ne dépasse pas nécessairement celle des grandes entreprises existantes. Comme nous l'avons observé, la perte d'emplois imputable à la fermeture (disparition) ou à la contraction d'entreprises est plus forte dans les petites entreprises que dans les grandes entreprises existantes. Ainsi, si l'on délimite deux cohortes d'entreprises, soit toutes les petites entreprises existant à un moment donné et toutes les grandes entreprises existant au même moment, on constate que l'emploi tend à régresser, ou du moins ne connaît qu'une croissance très lente (globalement) dans les deux groupes. Cela découle du fait que les nouvelles entreprises ont été exclues, lesquelles sont à l'origine d'une grande part de l'accroissement (globalement) de l'emploi dans les petites entreprises.

Examinons, par exemple, la croissance survenue entre 1981 et 1984 dans la cohorte d'entreprises qui existaient en 1981. Nous classons les entreprises selon leur taille moyenne en 1981 et 1982. La croissance nette de l'emploi pour toute la période dans cette cohorte de petites entreprises existantes (moins de 20 travailleurs) s'établit à -14 % contre -11 % dans la cohorte des grandes entreprises (plus de 500 travailleurs). Une grande part du recul dans le secteur des petites entreprises découle de la disparition d'entreprises; en revanche, dans le secteur des grandes entreprises, il est attribuable en grande partie au déclin des entreprises qui exercent toujours leurs activités. Ce sont les nouvelles entreprises (exclues ici) qui font que le secteur des petites entreprises affiche une croissance de l'emploi plus rapide que celui des grandes entreprises; lorsqu'on ajoute les entreprises «nouvellement inscrites», les taux de croissance se situent à +12 % pour les petites entreprises et -9 % pour les grandes.

On obtient des résultats analogues pour la période de 1984 à 1988. Dans le cas des entreprises qui existaient en 1984, les taux de croissance de l'emploi sont de +3 % pour les petites entreprises (moins de 20 travailleurs) et de 0 % pour les grandes (500 travailleurs ou plus); taux qui ne diffèrent pas tellement. Lorsqu'on ajoute les emplois créés dans les entreprises «nouvellement inscrites» au cours de cette période, les taux montent à 48 % et à 3 % respectivement. Les résultats pour les petites et grandes entreprises **existantes** ne diffèrent pas de beaucoup, c'est le fait que les nouvelles entreprises sont plus souvent petites qui fait toute la différence. Ce phénomène est important lorsqu'il s'agit d'établir des politiques visant à stimuler la croissance des entreprises existantes ou à favoriser la création de nouvelles entreprises.

Conclusion

Selon les résultats de notre étude, les gains et les pertes bruts d'emplois de même que la croissance nette de l'emploi au Canada se concentrent de façon disproportionnée dans les petites entreprises, peu importe la méthode de mesure utilisée, et quelle que soit la période étudiée, courte ou longue. C'est le cas pour la plupart des secteurs d'activité, quoique l'effet soit plus marqué dans les secteurs des biens et des services de distribution que dans les secteurs à croissance plus rapide des services aux entreprises et des services aux consommateurs. Ces résultats diffèrent des observations sur le secteur manufacturier aux États-Unis, mais concordent avec les résultats d'une autre étude portant sur la variation du nombre d'emplois dans le secteur manufacturier au Canada (Baldwin et Picot 1994) réalisée avec des données très différentes de celles qui sont utilisées ici. Ces résultats confirment aussi l'observation selon laquelle la part des emplois dans les petites entreprises au Canada s'est accrue tout au cours des années 1980 (Wannell 1991).

Les méthodes de mesure ont une grande importance. En effet, l'application de diverses mesures influe sur l'amplitude des résultats même si elle n'a pas d'effet sur leur orientation générale. Davis, Haltiwanger et Schuh (1993) ont soulevé un certain nombre de questions ayant trait aux méthodes de mesure (questions liées au phénomène de régression vers la moyenne et au classement des entreprises selon leur taille), qui jettent un doute sur l'utilité des méthodes de mesure utilisées précédemment pour déterminer la croissance de l'emploi dans les petites et dans les grandes entreprises. Il semble probable que les solutions proposées, y compris certaines dont nous avons traité ici, ne soient pas exemptes de faiblesses, comme nous l'avons signalé. Une approche sensée consisterait à considérer les mesures utilisées ici (p. ex. celles de la taille moyenne avant l'étude et celle de la taille moyenne actuelle) comme des limites. Toutefois, aucun de ces faits ne vient annuler la constatation fondamentale donnée ci-devant.

Le présent document ne traite pas de nombreux autres aspects importants de la création d'emplois dans les petites et les grandes entreprises. Nous avons démontré que lorsque les secteurs des petites entreprises et des grandes entreprises sont considérés comme des unités agrégées, le gain brut et la perte brute d'emplois de même que les variations nettes du nombre d'emplois sont plus élevés dans le secteur des petites entreprises que dans celui des grandes entreprises. Mais un grand nombre de processus différents ou de scénarios de croissance/création/disparition différents pourraient donner lieu aux mêmes résultats. Un manque de compréhension des processus sous-jacents et de leurs causes entrave l'élaboration de politiques adéquates. Il est difficile d'orienter les politiques lorsqu'on ne connaît pas les causes sous-jacentes des résultats. Par exemple, est-ce que le taux de création de nouvelles (petites) entreprises a augmenté alors que les tendances relatives à la croissance n'ont pas changé? La taille optimale des entreprises ou des établissements a-t-elle diminué par suite des innovations technologiques? Quels sont les schémas de croissance des petites et des grandes entreprises qui engendrent les résultats observés. Des études de cohortes portant sur les cheminements de croissance des entreprises, où l'analyse serait fondée sur une idée générale de ce que seraient ces cheminements pourraient favoriser une meilleure compréhension.

Une autre approche consisterait à repérer directement les entreprises qui voient leurs effectifs s'accroître rapidement. On pourrait ensuite tenter de déterminer quelles sont les causes de cet

accroissement rapide. Baldwin et coll. (1993) ont commencé à isoler les facteurs déterminants de la croissance.

D'autres questions ayant trait aux caractéristiques des emplois créés dans les petites et les grandes entreprises ont suscité un certain intérêt. Morissette (1993) a démontré que les travailleurs des petites entreprises sont moins bien rémunérés que ceux des grandes entreprises, même après avoir neutralisé les différences dans les caractéristiques des travailleurs associées aux niveaux de rémunération. Il a également fait observer qu'un moins grand nombre de ces travailleurs bénéficient d'avantages sociaux, notamment d'un régime de pension. Picot (1992) rapporte que la probabilité d'être mis à pied de façon permanente est deux fois plus élevée dans les petites entreprises que dans les grandes, et ce même lorsque les caractéristiques liées à la mise à pied sont neutralisées. Comme les taux de départ sont plus élevés dans les petites entreprises, la durée d'occupation d'un emploi est en moyenne plus courte, ce qui se traduit par une plus grande instabilité de l'emploi. Il importe aussi de déterminer ce qui cause l'accroissement plus rapide de l'emploi dans les petites entreprises. Est-ce parce qu'elles réagissent plus rapidement à l'évolution de la conjoncture du marché en utilisant la technologie de manière innovatrice, ou est-ce parce que tout au cours des années 1980 les taux de rémunération à l'embauchage étaient inférieurs, ce qui a entraîné un accroissement de l'emploi mais aussi une baisse de la productivité du travail dans le secteur des petites entreprises?

Il reste de nombreuses autres questions du même genre. En ce qui a trait à la croissance de l'emploi, les résultats montrent que même lorsqu'on tient compte des questions relatives aux méthodes de mesure soulevées dans la présente étude et d'autres études antérieures, les gains et les pertes bruts d'emplois sont plus élevés dans les petites entreprises. Dans l'ensemble, la croissance nette a été plus rapide dans le secteur des petites entreprises que dans celui des grandes.

TABLEAU 1
TAUX DE GAINS ET DE PERTES D'EMPLOIS ENTRE DES
ANNEES CONSECUTIVES, TAUX MOYENS, 1978-1992
ENSEMBLE DE L'ECONOMIE MARCHANDE

TAILLE DE L'ENTREPRISE	TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS	TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS	REPARTITION DE L'EMPLOI % D'UMM DANS LA TRANCHE DE TAILLE
ANNEE DE REFERENCE				
0 - 19	26.7	-18.6	8.1	24.0
20 - 49	14.9	-14.6	0.3	11.9
50 - 99	13.0	-13.8	-0.7	8.3
100 - 499	11.1	-11.9	-0.8	16.0
500 +	5.9	-7.1	-1.2	39.7
TOTAL	13.4	-12.1	1.3	100.0
TAILLE MOYENNE ACTUELLE				
0 - 19	23.4	-20.2	3.3	24.2
20 - 49	15.9	-14.2	1.7	11.9
50 - 99	14.4	-13.0	1.4	8.3
100 - 499	12.2	-11.2	1.0	16.0
500 +	6.8	-6.6	0.1	39.6
TOTAL	13.4	-12.1	1.3	100.0
TAILLE MOYENNE AVANT L'ETUDE				
0 - 19	26.5	-18.4	8.0	24.3
20 - 49	14.9	-14.7	0.2	11.9
50 - 99	13.0	-13.8	-0.8	8.2
100 - 499	11.1	-11.9	-0.8	15.9
500 +	5.9	-7.1	-1.2	39.5
TOTAL	13.4	-12.1	1.3	100.0

TABLEAU 2
TAUX DE GAINS ET DE PERTES D'EMPLOIS ENTRE DES
ANNEES CONSECUTIVES, TAUX MOYENS, 1978-1989
ENSEMBLE DE L'ECONOMIE MARCHANDE

DETERMINATION DE LA TAILLE SELON LA METHODE DE LA TAILLE MOYENNE POUR L'ENSEMBLE DE LA PERIODE			
TAILLE DE L'ENTREPRISE	TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS	TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS
0 - 19	23.5	-18.4	5.1
20 - 49	17.0	-12.6	4.5
50 - 99	15.1	-11.2	3.8
100 - 499	12.2	-9.9	2.3
500 +	6.1	-5.4	0.6
TOTAL	13.1	-10.5	2.6
DETERMINATION DE LA TAILLE SELON LA METHODE "TAILLE MOYENNE ACTUELLE"			
0 - 19	24.6	-19.1	5.6
20 - 49	16.3	-12.3	3.9
50 - 99	14.5	-11.2	3.2
100 - 499	12.3	-9.8	2.5
500 +	6.1	-5.4	0.7
TOTAL	13.1	-10.5	2.6

TABLEAU 3
TAUX DE GAINS ET DE PERTES D'EMPLOIS ENTRE DES
ANNEES CONSECUTIVES,
TAUX MOYENS; 1978-1992
SECTEUR MANUFACTURIER

TAILLE DE L'ENTREPRISE	TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS	TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS	REPARTITION DE L'EMPLOI % D'UMM DANS LA TRANCHE DE TAILLE
ANNEE DE REFERENCE				
0 - 19	28.4	-17.4	11.0	9.0
20 - 49	14.7	-14.0	0.7	9.4
50 - 99	11.7	-12.4	-0.7	8.9
100 - 499	9.3	-10.6	-1.3	22.0
500 +	4.8	-7.8	-3.1	50.7
TOTAL	9.4	-10.3	-0.8	100.0
TAILLE MOYENNE ACTUELLE				
0 - 19	23.2	-20.0	3.2	9.1
20 - 49	14.4	-14.4	-0.1	9.5
50 - 99	12.1	-12.0	0.1	8.8
100 - 499	9.8	-10.3	-0.5	22.0
500 +	5.4	-7.5	-2.0	50.5
TOTAL	9.4	-10.3	-0.8	100.0
TAILLE MOYENNE AVANT L'ETUDE				
0 - 19	28.0	-16.9	11.1	9.2
20 - 49	14.5	-13.9	0.7	9.5
50 - 99	11.7	-12.5	-0.8	8.8
100 - 499	9.2	-10.7	-1.4	21.9
500 +	4.8	-7.8	-3.0	50.6
TOTAL	9.4	-10.3	-0.8	100.0

TABLEAU 4
REPARTITION DES GAINS ET DES PERTES D'EMPLOIS ENTRE
DES ANNEES CONSECUTIVES SELON LA TRANCHE DE TAILLE,
MOYENNE, 1978-1992
ENSEMBLE DE L'ECONOMIE MARCHANDE

TAILLE DE L'ENTREPRISE	REPARTITION DES:		NOMBRE NET D'EMPLOIS GAGNES OU PERDUS MOYENNE ANNUELLE	REPARTITION DE L'EMPLOI % D'UMM DANS LA TRANCHE DE TAILLE
	GAINS D'EMPLOIS	PERTES D'EMPLOIS		
			<i>EN MILLIERS</i>	
			ANNEE DE REFERENCE	
0 - 19	48%	37%	155.9	24%
20 - 49	13%	14%	3.0	12%
50 - 99	8%	9%	-4.8	8%
100 - 499	13%	16%	-10.6	16%
500 +	17%	23%	-38.2	40%
TOTAL	100%	100%	105.3	100%
			TAILLE MOYENNE ACTUELLE	
0 - 19	42%	40%	63.4	24%
20 - 49	14%	14%	16.3	12%
50 - 99	9%	9%	9.2	8%
100 - 499	15%	15%	12.2	16%
500 +	20%	22%	4.2	40%
TOTAL	100%	100%	105.3	100%
			TAILLE MOYENNE AVANT L'ETUDE	
0 - 19	48%	37%	156.5	24%
20 - 49	13%	15%	1.6	12%
50 - 99	8%	9%	-5.3	8%
100 - 499	13%	16%	-10.6	16%
500 +	17%	23%	-36.9	40%
TOTAL	100%	100%	105.3	100%

TABLEAU 5
REPARTITION DES GAINS ET DES PERTES D'EMPLOIS ENTRE
DES ANNEES CONSECUTIVES SELON LA TRANCHE DE TAILLE,
MOYENNE, 1978-1992
SECTEUR MANUFACTURIER

TAILLE DE L'ENTREPRISE	REPARTITION DES:		NOMBRE NET D'EMPLOIS GAGNES OU PERDUS MOYENNE ANNUELLE	REPARTITION DE L'EMPLOI % D'UMM DANS LA TRANCHE DE TAILLE
	GAINS D'EMPLOIS	PERTES D'EMPLOIS		
<i>EN MILLIERS</i>				
ANNEE DE REFERENCE				
0 - 19	27%	15%	20.5	9%
20 - 49	15%	13%	1.4	9%
50 - 99	11%	11%	-1.3	9%
100 - 499	22%	23%	-5.8	22%
500 +	26%	39%	-32.0	51%
TOTAL	100%	100%	-17.2	100%
TAILLE MOYENNE ACTUELLE				
0 - 19	22%	18%	6.0	9%
20 - 49	14%	13%	-0.1	9%
50 - 99	11%	10%	0.2	9%
100 - 499	23%	22%	-2.2	22%
500 +	29%	37%	-21.1	51%
TOTAL	100%	100%	-17.2	100%
TAILLE MOYENNE AVANT L'ETUDE				
0 - 19	27%	15%	21.1	9%
20 - 49	15%	13%	1.3	9%
50 - 99	11%	11%	-1.4	9%
100 - 499	21%	23%	-6.4	22%
500 +	26%	39%	-31.7	51%
TOTAL	100%	100%	-17.2	100%

TABLEAU 6
TAUX DE GAINS ET DE PERTES D'EMPLOIS
SUR UNE LONGUE PERIODE , 1981-1984, 1984-1988, 1981-1988
ENSEMBLE DE L'ECONOMIE MARCHANDE

TAILLE MOYENNE DES DEUX PREMIERES ANNEES DE LA PERIODE					TAILLE MOYENNE POUR L'ENSEMBLE DE LA PERIODE				
TAILLE DE L'ENTREPRISE	TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS	TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS	REPARTITION DE L'EMPLOI % D'UMM DANS LA TRANCHE DE TAILLE	TAILLE DE L'ENTREPRISE	TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS	TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS	REPARTITION DE L'EMPLOI % D'UMM DANS LA TRANCHE DE TAILLE
1981-84					1981-84				
0 - 19	48.8	-37.7	12.0	22%	0 - 19	44.1	-38.5	5.6	23%
20 - 49	27.9	-30.4	-2.5	10%	20 - 49	28.8	-30.2	-1.4	10%
50 - 99	22.3	-28.7	-6.4	8%	50 - 99	24.0	-28.2	-4.2	8%
100 - 499	17.3	-27.0	-9.7	16%	100 - 499	18.9	-26.1	-7.2	16%
500 +	7.7	-16.7	-9.0	44%	500 +	8.5	-16.0	-7.5	43%
TOTAL	21.5	-25.1	-3.6	100%	TOTAL	21.5	-25.1	-3.6	100%
1984-88					1984-88				
0 - 19	85.2	-36.9	48.3	24%	0 - 19	74.3	-39.6	34.7	23%
20 - 49	55.4	-26.9	28.5	11%	20 - 49	59.9	-26.6	33.3	10%
50 - 99	48.9	-24.6	24.3	8%	50 - 99	54.3	-23.7	30.6	8%
100 - 499	38.4	-22.0	16.4	16%	100 - 499	43.3	-21.3	22.1	16%
500 +	16.9	-13.7	3.3	42%	500 +	19.2	-12.8	6.4	42%
TOTAL	43.0	-22.7	20.3	100%	TOTAL	43.0	-22.7	20.3	100%
1981-88					1981-88				
0 - 19	117.5	-50.8	66.7	22%	0 - 19	94.3	-54.7	39.6	23%
20 - 49	67.5	-43.3	24.2	10%	20 - 49	76.3	-43.0	33.2	10%
50 - 99	53.9	-40.5	13.4	8%	50 - 99	67.8	-39.3	28.6	8%
100 - 499	42.2	-38.0	4.2	16%	100 - 499	49.5	-37.1	12.4	16%
500 +	17.9	-24.8	-6.9	44%	500 +	21.6	-23.0	-1.4	43%
TOTAL	51.7	-35.8	16.0	100%	TOTAL	51.7	-35.8	16.0	100%

TABLEAU 7
TAUX DE GAINS ET DE PERTES D'EMPLOIS
SUR UNE LONGUE PERIODE, 1981-84, 1984-88, 1981-88
SECTEUR MANUFACTURIER

TAILLE MOYENNE DES DEUX PREMIERES ANNEES DE LA PERIODE				TAILLE MOYENNE POUR L'ENSEMBLE DE LA PERIODE			
TAILLE DE L'ENTREPRISE	TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS	TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS	TAILLE DE L'ENTREPRISE	TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS	TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS
1981-84				1981-84			
0 - 19	48.6	-35.0	13.6	0 - 19	40.6	-37.8	2.8
20 - 49	24.1	-29.9	-5.8	20 - 49	23.7	-30.9	-7.2
50 - 99	18.8	-28.0	-9.2	50 - 99	19.8	-27.8	-8.0
100 - 499	15.8	-26.1	-10.3	100 - 499	15.7	-25.9	-10.2
500 +	7.0	-19.6	-12.5	500 +	7.9	-18.9	-11.0
TOTAL	14.7	-23.8	-9.0	TOTAL	14.7	-23.8	-9.0
1984-88				1984-88			
0 - 19	95.0	-32.0	63.0	0 - 19	77.8	-36.8	41.0
20 - 49	53.4	-24.3	29.1	20 - 49	53.7	-26.0	27.7
50 - 99	42.2	-23.9	18.3	50 - 99	46.3	-22.9	23.4
100 - 499	33.3	-22.1	11.2	100 - 499	35.2	-22.1	13.1
500 +	14.9	-14.5	0.3	500 +	16.6	-13.7	2.9
TOTAL	31.5	-19.3	12.2	TOTAL	31.5	-19.3	12.2
1981-88				1981-88			
0 - 19	133.6	-45.9	87.7	0 - 19	91.9	-52.5	39.4
20 - 49	59.4	-40.2	19.2	20 - 49	64.1	-42.4	21.7
50 - 99	45.7	-39.3	6.4	50 - 99	54.1	-39.7	14.4
100 - 499	35.0	-37.9	-2.9	100 - 499	38.3	-38.0	0.3
500 +	15.3	-27.9	-12.6	500 +	18.0	-26.2	-8.2
TOTAL	35.5	-33.5	2.0	TOTAL	35.5	-33.5	2.0

TABLEAU 8
REPARTITION DES GAINS ET DES PERTES D'EMPLOIS
SUR UNE LONGUE PERIODE SELON LA TRANCHE DE TAILLE
ENSEMBLE DE L'ECONOMIE MARCHANDE

TAILLE MOYENNE DES DEUX PREMIERES ANNEES DE LA PERIODE					TAILLE MOYENNE POUR L'ENSEMBLE DE LA PERIODE				
TAILLE DE L'ENTREPRISE	REPARTITION DES:			REPARTITION DE L'EMPLOI % D'UMM DANS LA TRANCHE DE TAILLE	TAILLE DE L'ENTREPRISE	REPARTITION DES:			REPARTITION DE L'EMPLOI % D'UMM DANS LA TRANCHE DE TAILLE
	TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS	TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS			TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS	TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS	
			<i>EN MILLIERS</i>					<i>EN MILLIERS</i>	
1981-84					1981-84				
0 - 19	50.2	32.4	205.3	22%	0 - 19	46%	35%	97.0	23%
20 - 49	13.5	12.6	-20.3	10%	20 - 49	14%	13%	-11.0	10%
50 - 99	7.8	8.6	-37.3	8%	50 - 99	8%	9%	-24.0	8%
100 - 499	12.8	17.1	-119.0	16%	100 - 499	14%	16%	-88.0	16%
500 +	15.7	29.3	-305.9	44%	500 +	17%	27%	-250.0	43%
TOTAL	100%	100%	-277.2	100%	TOTAL	100%	100%	-277.0	100%
1984-88					1984-88				
0 - 19	46.6	38.2	843.8	24%	0 - 19	40%	41%	600.0	23%
20 - 49	13.9	12.8	228.0	11%	20 - 49	15%	13%	265.0	11%
50 - 99	8.9	8.5	140.7	8%	50 - 99	10%	8%	179.0	8%
100 - 499	14.1	15.3	192.0	16%	100 - 499	16%	15%	260.0	16%
500 +	16.6	25.3	101.9	42%	500 +	19%	24%	199.0	43%
TOTAL	100%	100%	1506.4	100%	TOTAL	100%	100%	1506.0	100%
1981-88					1981-88				
0 - 19	50.4	31.5	1138.6	22%	0 - 19	41%	35%	688.0	23%
20 - 49	13.6	12.6	194.1	10%	20 - 49	15%	12%	265.0	10%
50 - 99	7.9	8.5	77.8	8%	50 - 99	10%	8%	168.0	8%
100 - 499	13.0	16.9	51.6	16%	100 - 499	16%	17%	154.0	16%
500 +	15.2	30.5	-232.0	44%	500 +	18%	27%	-48.0	43%
TOTAL	100%	100%	1229.2	100%	TOTAL	100%	100%	1229.0	100%

TABLEAU 9
REPARTITION DES GAINS ET DES PERTES D'EMPLOIS
SUR UNE LONGUE PERIODE SELON LA TRANCHE DE TAILLE
SECTEUR MANUFACTURIER

TAILLE MOYENNE DES DEUX PREMIERES ANNEES DE LA PERIODE:					TAILLE MOYENNE POUR L'ENSEMBLE DE LA PERIODE:				
TAILLE DE L'ENTREPRISE	REPARTITION DES:		TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS	REPARTITION DE L'EMPLOI % D'UMM DANS LA TRANCHE DE TAILLE	TAILLE DE L'ENTREPRISE	REPARTITION DES:		TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS	REPARTITION DE L'EMPLOI % D'UMM DANS LA TRANCHE DE TAILLE
	TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS				TAUX DE GAIN D'EMPLOIS	TAUX DE PERTE D'EMPLOIS		
			<i>EN MILLIERS</i>					<i>EN MILLIERS</i>	
			1981-84					1981-84	
0 - 19	27.7	12.4	24.6	8%	0 - 19	24%	14%	5.0	9%
20 - 49	13.6	10.5	-10.5	8%	20 - 49	14%	11%	-13.0	8%
50 - 99	9.9	9.1	-15.3	8%	50 - 99	11%	9%	-13.6	8%
100 - 499	23.1	23.7	-48.0	22%	100 - 499	23%	24%	-47.6	22%
500 +	25.7	44.4	-145.5	54%	500 +	29%	42%	125.4	53%
TOTAL	100%	100%	-194.6	100%	TOTAL	100%	100%	194.6	100%
			1984-88					1984-88	
0 - 19	26.8	14.7	109.5	9%	0 - 19	21%	16%	69.0	9%
20 - 49	14.4	10.7	48.5	9%	20 - 49	14%	11%	45.0	8%
50 - 99	11.1	10.2	29.5	8%	50 - 99	12%	10%	38.0	8%
100 - 499	23.0	24.9	47.6	22%	100 - 499	24%	25%	56.0	22%
500 +	24.8	39.5	3.3	53%	500 +	28%	38%	29.8	53%
TOTAL	100%	100%	238.4	100%	TOTAL	100%	100%	238.4	100%
			1981-88					1981-88	
0 - 19	31.6	11.5	158.6	8%	0 - 19	22%	13%	71.7	9%
20 - 49	13.9	10.0	34.3	8%	20 - 49	15%	11%	39.0	8%
50 - 99	10.0	9.1	10.7	8%	50 - 99	12%	9%	24.8	8%
100 - 499	21.3	24.4	-13.4	22%	100 - 499	24%	25%	1.5	22%
500 +	23.2	45.0	-146.4	54%	500 +	27%	41%	-93.0	53%
TOTAL	100%	100%	43.8	100%	TOTAL	100%	100%	43.8	100%

TABLEAU 10
TAUX DE GAINS ET DE PERTES D'EMPLOIS ENTRE DES ANNEES CONSECUTIVES,
TAUX MOYENS, 1978-1992 SELON LE SECTEUR D'ACTIVITE

DETERMINATION DE LA TAILLE DES ENTREPRISES A L'AIDE DE LA METHODE DE LA TAILLE MOYENNE ACTUELLE							
TAILLE DE L'ENTREPRISE	ENSEMBLE DE L'ECONOMIE MARCHANDE	INDUSTRIES PRIMAIRES	INDUSTRIES MANUFACTURIERES	INDUSTRIES DE LA CONSTRUCTION	SERVICES DE DISTRIBUTION	SERVICES AUX CONSOMMATEURS	SERVICES AUX ENTREPRISES
TAUX DE GAIN D'EMPLOIS							
0 - 19	23.4	27.6	23.2	24.4	20.8	23.1	25.5
20 - 49	15.9	18.0	14.4	15.9	13.8	16.1	20.2
50 - 99	14.4	16.8	12.1	17.9	12.6	14.7	18.2
100 - 499	12.2	13.6	9.8	16.6	10.7	13.7	14.8
500 +	6.8	6.4	5.4	14.1	5.7	8.5	7.7
TOTAL	13.4	12.7	9.4	20.2	10.9	15.9	15.1
TAUX DE PERTE D'EMPLOIS							
0 - 19	-20.2	-24.9	-20.0	-22.9	-18.2	-19.3	-21.7
20 - 49	-14.2	-16.9	-14.4	-16.2	-13.1	-12.8	-17.6
50 - 99	-13.0	-17.6	-12.0	-18.0	-12.0	-11.5	-16.6
100 - 499	-11.2	-14.9	-10.3	-17.4	-10.0	-10.5	-12.8
500 +	-6.6	-7.7	-7.5	-16.9	-5.9	-6.2	-5.5
TOTAL	-12.1	-13.1	-10.3	-19.9	-10.2	-12.7	-12.5
TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS							
0 - 19	3.3	2.7	3.2	1.5	2.7	3.8	3.8
20 - 49	1.7	1.0	-0.1	-0.4	0.8	3.3	2.5
50 - 99	1.4	-0.7	0.1	-0.1	0.6	3.2	1.6
100 - 499	1.0	-1.3	-0.5	-0.8	0.8	3.2	2.1
500 +	0.1	-1.3	-2.0	-2.9	-0.2	2.3	2.2
TOTAL	1.3	-0.4	-0.8	0.3	0.7	3.1	2.6
A L'AIDE DE LA METHODE DE LA TAILLE MOYENNE AVANT L'ETUDE							
TAILLE DE L'ENTREPRISE	ENSEMBLE DE L'ECONOMIE MARCHANDE	INDUSTRIES PRIMAIRES	INDUSTRIES MANUFACTURIERES	INDUSTRIES DE LA CONSTRUCTION	SERVICES DE DISTRIBUTION	SERVICES AUX CONSOMMATEURS	SERVICES AUX ENTREPRISES
TAUX DE GAIN D'EMPLOIS							
0 - 19	26.5	32.9	28.0	26.9	24.0	25.5	29.5
20 - 49	14.9	17.3	14.5	14.9	13.0	14.5	18.3
50 - 99	13.0	14.4	11.7	15.9	11.2	12.7	16.8
100 - 499	11.1	12.6	9.2	13.9	9.7	13.1	12.2
500 +	5.9	5.5	4.8	9.5	5.1	7.2	7.0
TOTAL	13.4	12.7	9.4	20.2	10.9	15.9	15.1
TAUX DE PERTE D'EMPLOIS							
0 - 19	-18.4	-22.5	-16.9	-21.1	-16.4	-18.0	-19.9
20 - 49	-14.7	-17.4	-13.9	-17.8	-13.5	-13.6	-17.8
50 - 99	-13.8	-17.3	-12.5	-18.8	-12.8	-12.6	-17.5
100 - 499	-11.9	-14.7	-10.7	-18.9	-10.6	-11.5	-13.6
500 +	-7.1	-8.5	-7.8	-20.1	-6.2	-6.6	-6.0
TOTAL	-12.1	-13.1	-10.3	-19.9	-10.2	-12.7	-12.5
TAUX DE VARIATION NETTE DU NOMBRE D'EMPLOIS							
0 - 19	8.0	10.4	11.1	5.7	7.6	7.5	9.7
20 - 49	0.2	-0.1	0.7	-2.9	-0.5	0.8	0.5
50 - 99	-0.8	-2.9	-0.8	-2.9	-1.6	0.1	-0.7
100 - 499	-0.8	-2.1	-1.4	-5.0	-0.8	1.6	-1.4
500 +	-1.2	-3.0	-3.0	-10.6	-1.1	0.6	1.0
TOTAL	1.3	-0.4	-0.8	0.3	0.7	3.1	2.6

TABLEAU 11
CROISSANCE NETTE DU NOMBRE D'UMM ENTRE DES ANNEES CONSECUTIVES,
MOYENNE, 1978-1992, SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE ET LE SECTEUR D'ACTIVITE

TAILLE DE L'ENTREPRISE	ENSEMBLE DE L'ECONOMIE MARCHANDE	INDUSTRIES PRIMAIRES	INDUSTRIES MANUFACTURIERES	INDUSTRIES DE LA CONSTRUCTION	SERVICES DE DISTRIBUTION	SERVICES AUX CONSOMMATEURS	SERVICES AUX ENTREPRISES
REPARTITION DES UMM SELON LA TAILLE (MOYENNE ETABLIE SUR LA PERIODE 1978 - 1992)							
0 - 19	24.0	16.1	9.0	48.2	19.3	34.8	24.0
20 - 49	11.9	8.5	9.4	18.1	11.3	14.3	10.0
50 - 99	8.3	5.9	8.9	9.4	7.9	8.7	7.2
100 - 499	16.0	16.0	22.0	15.2	15.1	12.3	15.2
500 +	39.7	53.4	50.7	9.1	46.5	29.9	43.6
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
NOMBRE ANNUEL MOYEN D'EMPLOIS CREEES ENTRE DES ANNEES CONSECUTIVES, EN MILLIERS, 1978-1992,							
DETERMINATION DE LA TAILLE A L'AIDE DE LA METHODE DE LA TAILLE MOYENNE ACTUELLE							
0 - 19	63.4	1.0	6.0	3.7	7.2	33.7	11.7
20 - 49	16.3	0.2	-0.1	-0.3	1.2	12.1	3.2
50 - 99	9.2	-0.1	0.2	-0.1	0.7	6.9	1.5
100 - 499	12.2	-0.5	-2.2	-0.6	1.6	10.0	4.0
500 +	4.2	-1.6	-21.1	-1.3	-1.2	17.1	12.3
TOTAL	105.3	-1.0	-17.2	1.5	9.5	79.8	32.6
NOMBRE ANNUEL MOYEN D'EMPLOIS CREEES ENTRE DES ANNEES CONSECUTIVES, EN MILLIERS, 1978-1992,							
DETERMINATION DE LA TAILLE A L'AIDE DE LA METHODE DE LA TAILLE MOYENNE AVANT L'ETUDE							
0 - 19	156.5	4.0	21.1	14.0	20.6	67.0	29.8
20 - 49	1.6	0.0	1.3	-2.6	-0.8	3.0	0.7
50 - 99	-5.3	-0.4	-1.4	-1.4	-1.7	0.2	-0.6
100 - 499	-10.6	-0.8	-6.4	-3.7	-1.7	4.8	-2.7
500 +	-36.9	-3.8	-31.7	-4.7	-6.9	4.8	5.5
TOTAL	105.3	-1.0	-17.2	1.5	9.5	79.8	32.6

TABLEAU 12
VARIATION NETTE DE L'EMPLOI ENTRE LE DEBUT ET LA
FIN DES PERIODES 1981-84, 1984-88, 1981-88
SELON LA TRANCHE DE TAILLE ET LE SECTEUR D'ACTIVITE

TAILLE MOYENNE POUR TOUTE LA PERIODE							
TAILLE DE L'ENTREPRISE	ENSEMBLE DE L'ECONOMIE MARCHANDE	INDUSTRIES PRIMAIRES	INDUSTRIES MANUFACTURIERES	INDUSTRIES DE LA CONSTRUCTION	SERVICES DE DISTRIBUTION	SERVICES AUX CONSOMMATEURS	SERVICES AUX ENTREPRISES
1981-84							
0 - 19	97.4	2.4	5.2	1.2	3.2	64.6	20.8
20 - 49	-11.0	-1.2	-13.1	-7.6	-7.9	10.7	8.3
50 - 99	-24.5	-2.6	-13.6	-7.9	-9.4	5.4	3.6
100 - 499	-88.5	-6.8	-47.6	-19.4	-12.7	7.2	-9.2
500 +	-250.5	-19.1	-125.4	-21.8	-56.5	-21.9	-5.9
TOTAL	-277.2	-27.3	-194.6	-55.6	-83.4	66.1	17.6
1984-88							
0 - 19	600.6	14.5	69.0	107.2	73.6	223.1	113.2
20 - 49	265.4	4.2	45.2	30.1	35.5	100.8	49.3
50 - 99	179.7	3.6	38.3	17.6	23.1	59.3	37.8
100 - 499	260.9	-0.5	55.9	18.8	46.5	78.9	61.4
500 +	199.8	-7.3	29.8	5.0	7.4	70.1	94.9
TOTAL	1506.4	14.4	238.4	178.6	186.2	532.1	356.7
TAILLE MOYENNE DES DEUX PREMIERES ANNEES DE LA PERIODE							
1981-84							
0 - 19	205.3	5.3	24.6	14.3	19.1	103.2	38.7
20 - 49	-20.3	-1.5	-10.4	-8.5	-11.2	0.2	11.1
50 - 99	-37.3	-1.9	-15.3	-10.7	-9.7	-0.2	0.7
100 - 499	-119.0	-5.2	-47.9	-24.5	-17.6	-8.9	-14.7
500 +	-305.9	-23.9	-145.4	-26.1	-63.8	-28.2	-18.3
TOTAL	-277.2	-27.3	-194.6	-55.6	-83.3	66.1	17.6
1984-88							
0 - 19	843.8	22.4	109.5	137.3	111.4	299.9	163.2
20 - 49	288.0	4.9	48.4	22.3	29.1	81.2	42
50 - 99	140.7	1.8	29.5	10.2	24.4	42.2	32.6
100 - 499	192.0	-2.3	47.5	12.5	35.8	57.8	40.6
500 +	101.9	-12.5	3.3	-3.6	-14.3	50.9	78.8
TOTAL	1506.4	14.4	238.4	178.6	186.2	532.1	356.6

Bibliographie

- Baldwin, J., Chandler, W., Le, C., Papailiadis, T., (1994) Strategies for Success, A Profile of Growing Small and Medium-Sized Enterprises in Canada, Statistics Canada Publication No. 61-523, Ottawa.
- Baldwin, J. and Gorecki, P.K. (1990); Structural Change and the Adjustment Process; Perspectives on Firm Growth and Worker Turnover, Economic Council of Canada, Statistics Canada, Ottawa.
- Baldwin, J., Dupuy, R., and Penner, W., (1993) Development of Longitudinal Panel Data from Business Registers: Canadian Experience, the Statistical Journal, UN Economic Commission, Autumn.
- Baldwin, J. and Picot, G., (1994) Employment Generation by Small Producers in the Canadian Manufacturing Sector. Mimeo, Analytical Studies Branch, Statistics Canada, Ottawa.
- Birch, David L. (1987); Job Creation in America: How our Smallest Companies Put the Most People to Work, New York: The Free Press.
- Birch, David L. (1979); The Job Creation Process, 1979, Unpublished Report, MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- Brown, C., Hamilton, J., Medoff, J., (1990); Employers Large and Small, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Davis, S.J., Haltiwanger, J., Schuh, S. (1993); Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts, Unpublished Report, University of Chicago, University of Maryland, Federal Reserve Board.
- Davis, S.J., Haltiwanger, J., (1993); Gross Job Creation, Gross Job Destruction and Employment Reallocation, Working Paper No. 3728, Cambridge, Mass., National Bureau of Economic Research, June.
- Industry Canada, (1994), Growing Small Businesses, Communication Branch, Industry Canada, Ottawa.
- Industry, Science and Technology Canada (1991), Small Business in Canada, Minister of Supply and Services, Ottawa.
- Ministry of Industry, Trades and Technology (1987); The State of Small Business in Ontario; Ontario Government, Toronto.
- Morissette, R. (1993); Canadian Jobs and Firm Size: Small Firms Pay Less?, Canadian Journal of Economics, February, XXVL, No.1

Picot, G, (1992); Workers on the Move: Permanent Layoffs; Perspectives on Labour and Income, Autumn, Statistics Canada, Ottawa.

Statistics Canada (1989), Developing a Longitudinal Database on Businesses in the Canadian Economy; An Approach to the Study of Employment, Publication No. 18-501, Ottawa.

Wannell, Ted (1991); Trends in the Distribution of Employment by Employee Size: Recent Canadian Evidence; Research Paper No. 39, Analytical Studies Branch, Statistics Canada.

