

LKC  
HD  
2346  
.C22  
O5414  
1998

ECONOMY

Small Business  
Statistics

ÉCONOMIE

Petites entreprises  
Statistiques

Situation des  
petites entreprises  
et de l'entrepreneuriat  
dans le Nord de l'Ontario

Novembre 1998




*Ouvrons les portes d'un avenir meilleur.*



Industry Industrie  
Canada Canada

Property of CIBC Library  
REFERENCE COPY  
Please Do Not Remove



Situation des petites entreprises et de  
l'entrepreneuriat dans le Nord de l'Ontario

Industry Canada  
Library - Queen

**MAR - 3 2011**

Industrie Canada  
Bibliothèque - Queen



Secteur des opérations  
Industrie Canada

Novembre 1998

---

Vous pouvez vous procurer des exemplaires supplémentaires de cette publication en vous adressant aux bureaux de FedNor de Sudbury, de Sault Ste. Marie et de Thunder Bay :

19, rue Lisgar  
Bureau 307  
Sudbury (Ontario) P3E 3L4

Place Roberta Bondar  
70, promenade Foster  
6<sup>e</sup> étage  
Sault Ste. Marie (Ontario) P6A 6A8

33, rue Court Sud  
1<sup>er</sup> étage  
Thunder Bay (Ontario) P7B 2W6

Téléphone : 1-877-333-6673

Télécopieur : (705) 671-0717

---

Le présent rapport a été préparé pour FedNor/Industrie Canada par Ron Mulholland, Huguette Blanco, Jean-Charles Cachon et Terry Zinger, tous de l'École de commerce de l'Université Laurentienne de Sudbury (Ontario), et par Claude Vincent, de l'École d'économie. Stéphane Plante et David Gigliotti ont agi à titre d'adjoints à la recherche.

Les opinions exprimées dans ce rapport ne sont pas nécessairement celles de FedNor/Industrie Canada ou du gouvernement du Canada.

Autorisation est par la présente donnée pour la reproduction de ce document par voie électronique, photomécanique ou autre, ainsi que pour son entreposage dans la mémoire permanente d'un système d'extraction documentaire.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada (Industrie Canada) 1998

N<sup>o</sup> de catalogue C2-401/1998F

ISBN 0-662-83415-1

Also available in English under the title: *The State of Small Business and Entrepreneurship in Ontario.*





# TABLE DES MATIÈRES

Liste des graphiques	v
Liste des tableaux	vii
Points saillants	ix
Introduction	xiii
<b>Chapitre 1</b> Structure industrielle de la population active dans le Nord de l'Ontario	1
Évolution de la structure industrielle de la population active	1
Répartition des emplois chez les hommes et les femmes dans le Nord de l'Ontario	6
Importance de l'industrie axée sur l'exploitation forestière et de l'industrie minière	9
<b>Chapitre 2</b> Emploi et croissance des secteurs des entreprises du Nord ontarien	13
Augmentation du nombre d'entreprises	14
Répartition des entreprises par secteur d'activités	16
Hausse du nombre d'entreprises par secteur	18
Répartition sectorielle des entreprises en fonction de leur taille	20
Structure de l'emploi en fonction de la taille des entreprises	22
Changements de la structure de l'emploi en fonction de la taille des entreprises	22
Répartition des revenus par taille des entreprises	24
Rémunération moyenne par taille des entreprises	25
Répartition de l'emploi par sexe et par taille des entreprises	28
Changement de la structure de l'emploi par sexe et par taille des entreprises	30
Comparaison des changements dans les structures d'emploi	33
Rémunération moyenne par sexe et par taille des entreprises	34



<b>Chapitre 3</b>	<b>Le climat propice à l'entrepreneuriat et le financement</b>	36
	Qui sont les entrepreneurs?	36
	La motivation à devenir entrepreneur	37
	Le climat propice à l'entrepreneuriat	39
	Intermédiaires financiers	41
	La relation entre l'établissement financier et la petite entreprise	47
	Les organismes et les programmes gouvernementaux	54
<b>Chapitre 4</b>	<b>Sous-groupes démographiques</b>	61
	Femmes propriétaires de petites entreprises	61
	Propriétaires francophones de petites entreprises	65
	Propriétaires autochtones de petites entreprises : sondage mené dans quatre réserves de Premières Nations du Nord de l'Ontario	67
<b>Chapitre 5</b>	<b>Indicateurs et occasions de croissance</b>	72
	Économie mondiale, défis mondiaux	72
	Commercialisation	74
	Technologie	77
	Formation des ressources humaines	79
	Stratégies organisationnelles	81
	Croissance	84
<b>Chapitre 6</b>	<b>Sommaire et plan d'avenir</b>	86
<b>Bibliographie</b>		93
<b>Annexe A</b>	<b>Sondage mené auprès d'entreprises du Nord de l'Ontario - Méthodologie</b>	96

# GRAPHIQUES

1.1 Répartition de l'emploi par industrie entre 1989 et 1993, Nord-Est de l'Ontario	2
1.2 Changements dans l'emploi par industrie entre 1989 et 1993, Nord-Est de l'Ontario	3
1.3 Distribution de l'emploi par industrie, 1989 et 1993, Nord-Ouest de l'Ontario	4
1.4 Changements dans l'emploi par industrie entre 1989 et 1993, Nord-Ouest de l'Ontario	5
1.5 Distribution de l'emploi par sexe en 1993, Nord de l'Ontario	7
1.6 Changements dans l'emploi par industrie et par sexe entre 1989 et 1993, Nord de l'Ontario	8
2.1 Taux de croissance quadriennal dans le nombre d'entreprises, dans certaines régions, entre 1991 et 1995	14
2.2 Répartition sectorielle des entreprises en 1995, Nord de l'Ontario	16
2.3 Répartition sectorielle des entreprises du Nord-Est et du Nord-Ouest de l'Ontario en 1995	17
2.4 Taux de croissance quadriennal et sectoriel du nombre d'entreprises du Nord de l'Ontario entre 1991 et 1995	19
2.5 Répartition des entreprises oeuvrant dans le secteur minier, par taille, dans certaines régions, en 1995	21
2.6 Répartition des employés par taille des entreprises, dans certaines régions, en 1993	22
2.7 Changements de la structure d'emploi par taille des entreprises, dans certaines régions, entre 1989 et 1993	23
2.8 Répartition des salaires versés aux employés par taille des entreprises, dans certaines régions, en 1993	25

2.9 Répartition de l'emploi par sexe et taille des entreprises, Nord de l'Ontario, 1993	28
2.10 Répartition des travailleuses par taille des entreprises, dans certaines régions, en 1993	29
2.11 Répartition des travailleurs par taille des entreprises, dans certaines régions, en 1993	30
2.12 Changement dans la structure d'emploi des travailleurs par taille des entreprises, dans certaines régions, entre 1989 et 1993	31
2.13 Changement dans la structure d'emploi des travailleuses par taille des entreprises, dans certaines régions, entre 1989 et 1993	32
3.1 Sources de financement initial	43
3.2 Sources de financement d'exploitation	44
3.3 Fonds de démarrage, entreprise appartenant à un homme	44
3.4 Fonds de démarrage, entreprise appartenant à une femme	45
3.5 Fonds d'exploitation, entreprise appartenant à une femme	45
3.6 Fonds d'exploitation, entreprise appartenant à un homme	46
3.7 Satisfaction quant aux modes de financement	47
5.1 Indicateurs de croissance et de succès	73
5.2 Répartition géographique des sources de revenu, entreprises du Nord de l'Ontario	74
5.3 Répartition géographique des sources de revenu, <i>Stratégies de réussite</i> , entreprises de l'Ontario	75
5.4 Nombre d'entreprises dans les marchés particuliers	75
5.5 Répartition géographique des revenus	76
5.6 Formation du personnel selon la taille de l'entreprise	79
5.7 Dépenses de formation par employé, par taille d'entreprises	80
5.8 Réseautage	82





# TABLEAUX

1.1 Part des emplois et des revenus des secteurs des mines, de la sylviculture et de l'exploitation forestière, 1993	10
1.2 Part des emplois et des revenus, dans certaines régions, des secteurs de l'industrie axée sur l'exploitation minière, de l'exploitation forestière et des secteurs manufacturiers connexes, 1993	11
2.1 Nombre et répartition des entreprises par taille, dans certaines régions, 1995	13
2.2 Nombre et répartition des entreprises par taille, dans le Nord-Ouest et dans le Nord-Est de l'Ontario, en 1995 et taux de croissance par période quadriennale (1991 à 1995)	15
2.3 Répartition sectorielle des entreprises par taille, Nord de l'Ontario, 1995	20
2.4 Répartition de l'emploi et taux de croissance des entreprises en fonction de leur taille, Nord de l'Ontario, 1995	24
2.5 Revenu moyen par employé, par taille de l'entreprise, dans certaines régions, 1993	26
2.6 Salaire moyen par employé par catégorie d'entreprise, Nord de l'Ontario, 1995	27
2.7 Rémunération moyenne des hommes par taille d'entreprises dans certaines régions, 1993	34
2.8 Rémunération moyenne des femmes par taille d'entreprises dans certaines régions, 1993	35
3.1 Niveau de satisfaction des propriétaires d'entreprise vis-à-vis de leur banque	48
3.2 Résultat des demandes de crédit les plus récentes	49



3.3 Degré de satisfaction des modes de financement par rapport aux ventes de l'entreprise	51
3.4 Degré de satisfaction du financement par rapport au nombre d'années avec le prêteur	52
3.5 Degré de satisfaction du financement par rapport au nombre d'années en affaires	52
3.6 Sources de mécontentement à l'égard du financement	53
3.7 Programmes d'aide gouvernementale signalés	56
3.8 Échantillon de commentaires portant sur les obstacles à l'entreprise et à l'aide gouvernementale	57
4.1 Population francophone dans le Nord de l'Ontario	65
4.2 Langues de communication des propriétaires francophones de petites entreprises dans le Nord de l'Ontario	66
4.3 Niveau d'études - Entrepreneurs autochtones contre les entrepreneurs non autochtones	69
5.1 Pratique de l'étude du marché et perception de la concurrence	77
5.2 Utilisation de la technologie par l'entreprise	78
5.3 Type de formation suivie et temps consacré	80
5.4 Qui conseille les entrepreneurs?	83
5.5 Statistiques sur la croissance	85
6.1 Lien entre les facteurs d'exploitation et les facteurs du marché potentiel	90
6.2 Plan d'avenir	92



## POINTS SAILLANTS

### Les entreprises et leur personnel

- En 1995, il y avait 24 708 entreprises dans le Nord de l'Ontario. De ce chiffre, les entreprises de 20 employés et moins représentaient 88,3 %, celles comprenant de 20 à 49 employés représentaient 7,6 % et les entreprises comptant de 50 à 200 employés et plus comptaient pour 4,2 %. Cette répartition se compare aux moyennes nationales et diffère à peine des moyennes enregistrées dans le Sud de l'Ontario, où les entreprises comptant 20 employés et moins (86,5 %) sont en plus faible proportion et celles comportant de 50 à 200 employés et plus (5,1 %) atteignent un pourcentage plus élevé.
- Entre 1991 à 1995, le nombre d'entreprises dans le Nord de l'Ontario a augmenté de 8,6 % comparativement à 11,6 % dans l'ensemble du pays, à 12,2 % dans les provinces de l'Atlantique et à 7,8 % dans le Sud de l'Ontario. Les entreprises comptant de 20 à 49 employés ont connu la plus forte augmentation, soit 23,9 % pour la période.
- La plus forte concentration d'entreprises se retrouve dans les secteurs de la vente au détail (19,4 %), de la construction (11,8 %) ainsi que de l'hébergement, de l'alimentation et des breuvages (11,2 %).
- Bien qu'entre 1991 et 1995, le secteur minier ait connu une hausse de 10,9 % à l'échelle du pays, le nombre d'entreprises de ce secteur a chuté de 11,8 % dans le Nord de l'Ontario. Pendant cette même période, le secteur des transports a connu une hausse beaucoup plus importante au Canada que dans le Nord de l'Ontario (19 % par rapport à 8 %). En revanche, le secteur des communications a progressé de façon beaucoup plus considérable dans le Nord ontarien que dans le reste du pays, surtout dans le Nord-Est (38 % dans le N.-E. de l'Ontario et 30 % dans l'ensemble du Nord ontarien par opposition à 20 % pour le reste du pays).

- Les plus grandes entreprises, qui embauchent 54 % des travailleurs du Nord de l'Ontario, ont généré 70 % des revenus.
- Le salaire moyen des employés des petites entreprises du Nord de l'Ontario (de 1 à 19 employés) était de 14 275 \$ en 1993 comparativement à 19 789 \$ pour les employés des entreprises comptant entre 20 et 49 employés, et à 32 352 \$ pour les employés des entreprises de 99 employés et plus.
- Entre 1989 et 1993, les niveaux d'emploi ont fluctué davantage dans le secteur subventionné (gouvernement, santé, services sociaux et éducation), où le taux d'emploi est passé de 26,9 % à 30,2 %, et dans le secteur minier, où il a reculé de 8,7 % à 3,5 % en 1989.

## Financement des petites entreprises

- Les banques à charte ont consenti 30 milliards de dollars en prêts aux petites entreprises canadiennes, ce qui représente 90 % des activités de prêts accordés aux petites et moyennes entreprises (PME). Les petites entreprises constituent plus de 80 % de la clientèle des banques à charte en matière d'emprunts.
- Les petites entreprises du Nord de l'Ontario comptent sur les placements personnels et l'aide des membres de la famille pour financer 60 % de leur capital de démarrage.
- Dans l'ensemble, les propriétaires de petites entreprises sont satisfaits de l'établissement financier avec lequel ils font affaire. Seulement 18 % des entreprises participant au sondage se disent insatisfaites.
- Le pourcentage des prêts refusés à une petite entreprise est plus faible dans le Nord de l'Ontario (11,5 %) que les pourcentages obtenus dans le cadre de deux échantillons nationaux (13,8 % pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et 15 % pour Thompson, Lightstone & Co.).
- Les doléances principales relativement au financement concernent le manque de capital disponible et les exigences en matière de garanties.



- Parmi les entreprises qui ont participé au sondage, 38 % ont participé à un programme gouvernemental d'aide aux entreprises, mais seulement 9,6 % de ces firmes se disent « très satisfaites » que les programmes offerts répondent à leurs besoins.
- Plus de 25 % des participants au sondage ont cité le fardeau fiscal et la paperasserie comme obstacles à leur succès.
- Les propriétaires de petites entreprises ne connaissent pas les programmes d'aide aux entreprises offerts par le gouvernement.

### Sous-groupes démographiques

- Entre 1989 et 1993, les changements connus dans les niveaux d'emploi ont entraîné une baisse de l'emploi de l'ordre de 11,6 % chez les hommes et de 2,7 % chez les femmes.
- Les propriétaires d'entreprises, tant les hommes que les femmes, ont obtenu des résultats semblables lors de leur plus récente demande de prêt.
- Les femmes font face à des problèmes reliés à leur sexe, incluant le fardeau pour le soin des enfants et le besoin d'établir leur crédibilité dans le milieu des affaires.
- Les francophones semblent recourir plus souvent au placement personnel pour lancer leur entreprise que les non-francophones.
- Les francophones qui ont participé au sondage disent utiliser l'anglais dans 65 % de leurs communications avec leur clientèle et le français le reste du temps.
- Les francophones utilisent principalement l'anglais dans leur publicité (88 %) et dans le matériel identifiant leur entreprise (94 %).
- La formation des autochtones qui sont propriétaires d'entreprises est moins bonne que celle des non-autochtones.
- Les autochtones propriétaires d'entreprises ont plus de mal à obtenir des prêts des banques en raison des exigences en matière de garanties.



- Les autochtones propriétaires d'entreprises accèdent difficilement au marché des affaires ainsi qu'aux réseaux d'information et d'entreprises.
- Les entreprises autochtones ont de la difficulté à trouver des travailleurs qualifiés.

## Indicateurs et occasions de croissance

Un certain nombre de facteurs sont considérés importants pour le développement de la petite entreprise, notamment :

- *L'exportation.* Dans le Nord de l'Ontario, 3 % du revenu total des petites entreprises provenait de l'exportation à l'extérieur de la province, comparativement à des entreprises ontariennes en pleine croissance qui ont tiré 45 % de leurs revenus de sources semblables.
- *Étude de marché et planification.* Dans 40 % des cas, les petites entreprises du Nord de l'Ontario font appel à l'étude de marché. Plus de 55 % des entreprises qui ont participé au sondage n'ont pas de plans d'affaires formels.
- *La formation.* Dans le Nord de l'Ontario, 32 % des petites entreprises n'investissent pas dans la formation de leurs employés. Un autre tiers consacrent moins de 3 % de leur budget à la formation. En tout, 85 % des petites entreprises affectent moins de 10 % de leur budget à la formation.
- *Le réseautage.* 66 % des entreprises échantillonnées participent à une forme quelconque de réseautage.
- *La technologie.* 58 % des entreprises ont informatisé les tâches administratives; 28 % ont accès à Internet et 11 % ont une page Web.
- *Les attentes.* Les firmes qui ont participé au sondage envisagent l'avenir avec optimisme; 82 % s'attendent à ce que leurs ventes augmentent de 25 % en moyenne au cours des deux prochaines années.



## INTRODUCTION

Cette étude vise à répondre au besoin pour une étude repère sur la situation de l'économie dans le Nord de l'Ontario. Un point de référence était nécessaire pour encourager le développement économique et les stratégies de diversification, compte tenu de la baisse d'emploi dans les secteurs primaires de ce coin de la province, situation qui a contribué à la baisse considérable des revenus d'emploi dans la région. Pour compenser cette incidence négative sur l'économie, les intervenants du Nord de l'Ontario se tournent vers l'entrepreneuriat et le développement de la petite entreprise en vue de revitaliser l'économie de la région.

Il existe de nombreux rapports sur l'entrepreneuriat et le développement de la petite entreprise au Canada. Les petites entreprises jouent un rôle prépondérant dans le développement économique (Birch 1987) et, plus particulièrement, dans le développement de l'économie canadienne (Peterson 1977). Les rapports produits par Statistique Canada démontrent que les petites entreprises, dont plusieurs sont issues de l'entrepreneuriat, ont largement contribué à la création d'emplois dans l'économie des dix dernières années. Pendant cette période, les grandes entreprises continuaient, pour leur part, de déléster des emplois. De 1983 à 1990, les petites entreprises en pleine croissance ont créé 1,13 million d'emplois au Canada; on leur doit plus de la moitié des emplois créés dans le secteur privé. En outre, environ 40 % du produit intérieur brut vient de ce secteur (Canada 1994).

### Caractéristiques du Nord de l'Ontario

Le contraste entre le Nord et le Sud de l'Ontario en ce qui a trait à l'étendue géographique, à la population, à l'emploi et au rendement économique est remarquable. Vaste région du point de vue géographique, le Nord de l'Ontario est limité sur le plan économique. Cette région représente 88 % de la superficie de la province; or, seulement 8 % de la population y habite. On y retrouve

approximativement 381 230 travailleurs, soit seulement 7 % du total provincial. De bien des façons, la région se compare davantage aux provinces Atlantiques qu'au Sud de l'Ontario en raison de la densité de sa population, de sa production économique et du langage des résidents.

Dans le passé, les études sur l'état de l'économie de la province avaient tendance à examiner la province dans son ensemble, sans établir de distinction entre le Nord et le Sud. Les projets tels que la série État de la petite entreprise, produite par le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario, se sont inspirés de cette approche. Cette analyse sélective du rendement de la petite entreprise abordait diverses caractéristiques du secteur, y compris (en 1986) la création d'emplois par les 284 000 petites entreprises de la province. Même de nos jours, on retrouve moins de 10 % de ces petites entreprises dans le Nord de la province. La densité de sa population et l'étendue géographique du Sud de l'Ontario diffèrent considérablement de celles du Nord. Donc, tous les résultats normatifs tirés de telles études ne sont pas pertinents pour le Nord de la province.

Au fil des ans, l'identité historique du Nord de l'Ontario s'est transformée. Au début, les emplois provenaient principalement des secteurs axés sur l'extraction minière et l'exploitation forestière, mais cette situation a changé depuis l'avènement d'infrastructures communautaires et régionales. Bien que l'extraction minière, l'exploitation forestière et les activités connexes de transformation demeurent la pierre angulaire de l'économie nord-ontarienne, favorisant les emplois à rémunération plus élevée, ces secteurs ne sont plus la principale source d'emplois de la région.

## Principaux secteurs économiques

Les secteurs des mines et de l'exploitation forestière totalisent 4,4 % des emplois et 7,9 % des revenus d'emploi dans le Nord ontarien, soit trois fois la moyenne nationale et dix fois la moyenne du Sud de la province. Lorsqu'on ajoute les industries manufacturières connexes aux secteurs axés sur l'exploitation forestière et minière, ils constituent 54 000 ou 14,1 % de tous les emplois. Ces secteurs comptent pour 23,4 % de tous



les revenus d'emploi dans le Nord de l'Ontario. Cependant, ils contribuaient davantage à l'emploi et aux revenus par le passé, les progrès sur le plan technologique ayant grandement influencé le fonctionnement des industries minière et forestière.

De nos jours, le secteur subventionné, lequel comprend l'éducation, la santé et les services sociaux, est le secteur le plus important du Nord de l'Ontario, employant approximativement 30 % de toute la population active. Cette situation est le résultat de la stratégie réfléchie que les gouvernements provincial et fédéral ont adoptée pour l'établissement de leurs infrastructures dans les plus grands centres du « Moyen Nord ». Le secteur du commerce et le secteur manufacturier suivent en importance et génèrent respectivement 16 % et 14 % des emplois. Les secteurs du transport et de l'hébergement ainsi que les autres secteurs de services sont responsables respectivement pour 5 % et 10 % des emplois.

Les secteurs en pleine croissance (selon les statistiques disponibles jusqu'en 1993) comprennent les communications et les services publics, l'agriculture et la chasse des fourrures, ainsi que le secteur subventionné. Les secteurs des mines et de l'exploitation forestière ont accusé de lourdes pertes. L'étude des mouvements à la hausse et à la baisse observés dans les niveaux d'emploi fournira des renseignements précieux qui faciliteront le développement économique ultérieur.

## Développement économique et marchés

La population de base est peu nombreuse dans le Nord de l'Ontario. Aussi, le marché des produits et des services y est-il restreint. Les produits miniers et forestiers sont en grande partie exportés, tandis que les secteurs de l'industrie manufacturière secondaire et de services desservent principalement le marché local et régional. L'importance du marché local et régional limite le développement économique, car ce dernier devra reposer sur l'exportation ou le soutien de l'exportation, et le tourisme, activités qui élargissent le marché de base. Généralement, le développement économique dans ces régions commence par le lancement de petites entreprises qui, tout dépendant de la gestion et des caractéristiques du marché, deviennent des entreprises de taille



moyenne, demeurent petites ou disparaissent complètement. Les partenaires du développement économique dans le Nord de l'Ontario s'intéressent plus particulièrement à l'évolution des petites entreprises en entreprises de taille moyenne.

## Enjeux des petites entreprises

Reconnues, d'une part, comme le moteur de la croissance économique de l'avenir, les petites entreprises doivent, d'autre part, composer avec un marché de plus en plus complexe en raison du développement technologique et de la capacité concurrentielle. Souvent, les petites entreprises ne possèdent pas les capacités technologiques ou de gestion pour assurer leur croissance et elles doivent trouver un appui dans ces domaines. Il est important de connaître les types de formation et de renseignements dont les petites entreprises ont besoin pour assurer leur développement continu. Un des objectifs de ce rapport consiste à déterminer si les entreprises du Nord de l'Ontario progressent adéquatement, compte tenu des défis qu'elles ont à relever. Les activités essentielles à la croissance et au développement des petites entreprises sont : le recueil de renseignements sur les marchés, la détermination du bon marché, l'amélioration des capacités technologiques et de gestion, le réseautage, la motivation et la formation du personnel.

## Accès aux capitaux

Il est aussi important pour assurer la croissance des petites entreprises canadiennes qu'elles disposent de capitaux. Dans le Nord de l'Ontario, cette situation revêt encore plus d'importance lorsque les entreprises tentent d'obtenir des capitaux pour se développer ou que les entrepreneurs tentent d'obtenir des capitaux pour démarrer une nouvelle entreprise. Le rôle du financement est essentiel pour assurer la croissance continue des nouvelles entreprises et leur permettre de grandir et de devenir des entreprises de taille moyenne, et plus encore. Ce rapport examine le lien qui existe entre les intermédiaires financiers et les petites entreprises du Nord de l'Ontario.

## Élaboration de politiques

Bon nombre de programmes de développement économique et de formation sont en place dans le Nord. Pourtant, des études antérieures de moindre envergure ont démontré que souvent les entrepreneurs ignoraient l'existence de ces programmes ou n'y avaient pas recours bien qu'ils en aient entendu parler. Les décisionnaires ont donc besoin de meilleurs indicateurs leur permettant de mesurer l'utilisation des divers programmes ainsi que leur efficacité ou leur utilité pour les entrepreneurs en vue d'encourager la participation.

## Le rapport

La recherche effectuée pour ce rapport repose sur un certain nombre de sources primaires et secondaires d'information. Les chapitres 1 et 2, lesquels établissent les bases économiques du rapport, s'inspirent en grande partie des données de Statistique Canada et de la Base de données infraprovinciales sur les entreprises et le travail (BDIET), ainsi que des données de Revenu Canada sur la gestion des entreprises. Ces chapitres décrivent les changements observés dans la structure industrielle de la population active du Nord de l'Ontario, ainsi que sur la situation des entreprises de cette région.

Pour les chapitres 3, 4 et 5, nous avons puisé largement dans les données primaires recueillies en mai 1997 auprès de 229 entreprises du Nord de la province. L'annexe A fournit une description de cette étude. Plusieurs sources secondaires ont également été utilisées pour appuyer les données citées dans ces chapitres. On retrouve la liste de ces sources dans le texte et dans la bibliographie.

Le chapitre 6 présente un sommaire et propose aux partenaires gouvernementaux et du secteur privé des politiques et un encadrement pour leur examen.





# CHAPITRE 1

## Structure industrielle de la population active dans le Nord de l'Ontario

Le taux et le type d'emplois que l'on retrouve dans une région ont des répercussions importantes sur l'économie de celle-ci. Les régions qui jouissent d'emplois stables, à salaires élevés, ont tendance à être plus prospères sur le plan économique que les régions où les emplois sont peu rémunérateurs ou instables. Ces dernières ont d'ailleurs de la difficulté à soutenir la croissance et le développement économique. C'est la situation qui prévaut actuellement dans le Nord de l'Ontario.

Jankowski et Moazzami (1996) décrivent le virage important observé dans la structure industrielle de la population active du Nord de l'Ontario, qui est passé de l'industrie de la production de biens à l'industrie du service. À l'aide de données de recensement, les auteurs démontrent l'importante perte d'emplois subie dans les industries primaire et manufacturière entre 1981 et 1991. Certaines de ces pertes ont été compensées par la croissance du secteur public et du secteur de services aux marchés. Les auteurs essaient de déterminer si le déclin de l'industrie primaire et de l'industrie manufacturière s'est poursuivi après 1991.

Dans ce chapitre, nous utilisons les données du fichier des régions de la Base de données infraprovinciales sur les entreprises et le travail (BDIET) pour décrire la structure industrielle de la population active du Nord ontarien. Dans la première partie, nous déterminons si le déclin des secteurs primaire et manufacturier de la dernière décennie s'est poursuivi après 1991. Dans la deuxième partie, nous examinons les répercussions de la dernière récession sur les niveaux d'emploi chez les hommes et les femmes du Nord de l'Ontario. Nous évaluons dans la troisième partie l'importance des secteurs primaire et manufacturier pour l'économie régionale.

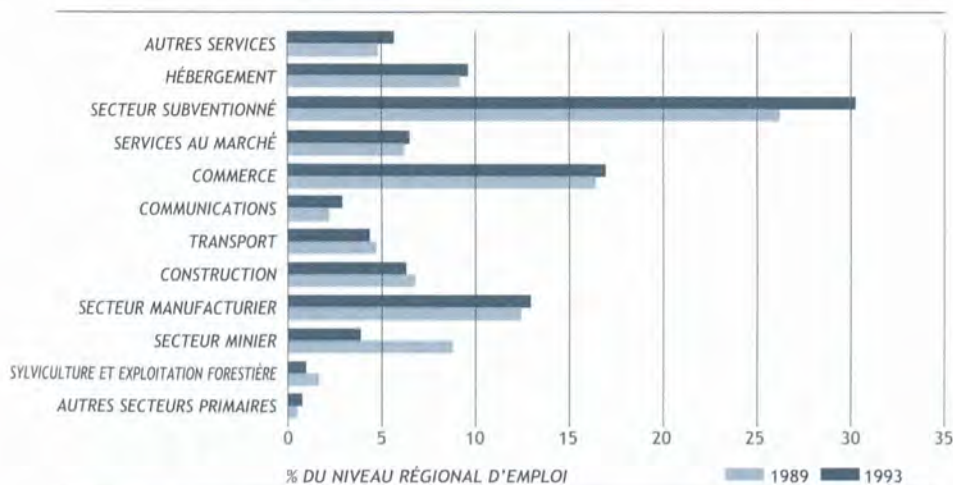


## Évolution de la structure industrielle de la population active

Après 1991, les niveaux d'emploi ont continué à péricliter dans les secteurs primaire et manufacturier du Nord de l'Ontario, au moins jusqu'en 1993, dernière année pour laquelle on dispose de données complètes. Les changements dans la structure industrielle observés dans le Nord-Est et dans le Nord-Ouest de l'Ontario seront abordés dans les prochaines parties.

### Nord-Est de l'Ontario

Le graphique 1.1 démontre la structure de l'emploi dans le Nord-Est de l'Ontario entre 1989 et 1993. Cette région comprend les districts de recensement suivant : Algoma, Cochrane, Manitoulin, Nipissing, Parry Sound, Sudbury et Timiskaming. Les 260 990 emplois que l'on retrouve dans le Nord-Est représentent approximativement deux tiers (68 %) des 381 230 emplois qui existaient dans tout le Nord ontarien en 1995. En 1993, le secteur le plus important de la région en matière d'emploi était le secteur subventionné, représentant 30,2 % de tous les emplois de la région. Ce secteur est largement subventionné par l'État et comprend les



**Graphique 1.1** Répartition de l'emploi par industrie entre 1989 et 1993, Nord-Est de l'Ontario

Source : Base de données infraprovinciales sur les entreprises et le travail (BDIET) 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

services gouvernementaux, d'éducation, de la santé et sociaux. Les autres principaux secteurs comprenaient le commerce (17,1 %), l'industrie manufacturière (13,2 %) ainsi que l'industrie de l'hébergement, des aliments et des breuvages (9,1 %). Le secteur de l'industrie minière ne comptait que pour 3,5 % de tous les emplois de la région, alors que la sylviculture et l'exploitation forestière n'en représentait que 1,0 %.

Les écarts les plus marqués dans la distribution des pourcentages entre 1989 et 1993 s'expliquent par l'augmentation de la part relative des emplois du secteur subventionné (de 26,9 % à 30,2 %) et par la baisse de la part du secteur minier (de 8,7 % à 3,5 %).



*Graphique 1.2* Changements dans l'emploi par industrie entre 1989 et 1993, Nord-Est de l'Ontario

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

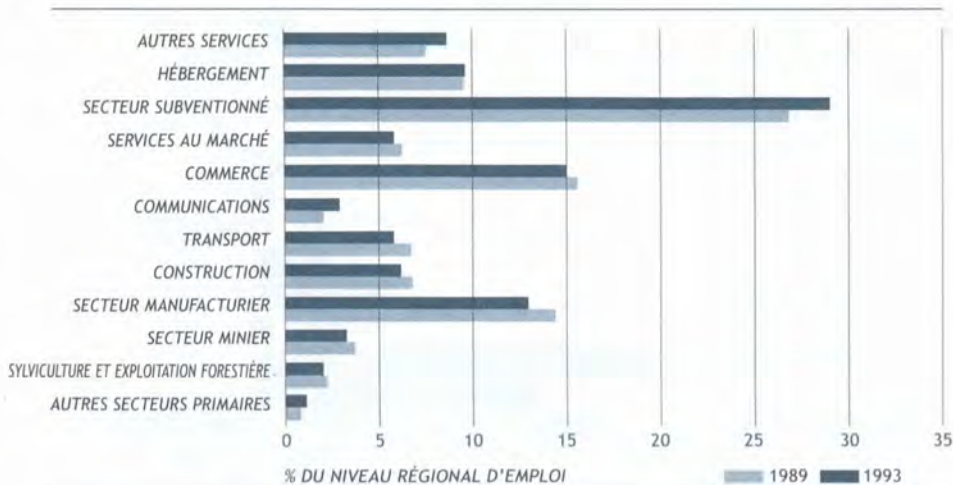
Le graphique 1.2 démontre l'évolution des niveaux d'emploi pour chaque secteur industriel entre 1989 et 1993. Des changements positifs considérables ont été observés dans les niveaux d'emploi du secteur primaire, comprenant l'agriculture et la chasse des fourrures (21,8 %), les communications (19,3 %) et le secteur subventionné (5,9 %). Les secteurs de l'industrie primaire ont toutefois vu leurs niveaux d'emploi régresser considérablement, soit 42,9 % dans le secteur de la sylviculture

et de l'exploitation forestière, et 62,0 % dans le secteur minier.

Parallèlement, le secteur de l'industrie manufacturière n'a diminué que de 3,3 %. La plupart des autres secteurs ont également enregistré des compressions.

### Nord-Ouest de l'Ontario

Le graphique 1.3 illustre la structure de l'emploi dans le Nord-Ouest de l'Ontario pour la période s'échelonnant de 1989 à 1993. Cette région comprend les districts de recensement suivants : Kenora, Rainy River et Thunder Bay. Elle compte un tiers de tous les emplois dans le Nord de l'Ontario. En 1993, le secteur le plus important de cette région était le



**Graphique 1.3** Distribution de l'emploi par industrie, 1989 et 1993, Nord-Ouest de l'Ontario

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

secteur subventionné, auquel 29,2 % de tous les emplois de la région étaient imputables, suivi par le secteur du commerce (15,0 %), le secteur manufacturier (12,9 %) ainsi que le secteur de l'hébergement, de l'alimentation et des breuvages (9,6 %). Le secteur minier n'occasionnait que 2,9 % de tous les emplois de la région, alors que le secteur de la sylviculture et de l'exploitation forestière n'obtenait que 1,7 %.



Il n'y avait pas de différences marquées entre 1989 et 1993 dans la structure de l'emploi du Nord-Ouest de l'Ontario. La part du secteur subventionné de tous les emplois de la région s'est accrue de 26,7 % à 29,2 % pendant cette période, tandis que la part du secteur manufacturier est passée de 14,5 % à 12,9 %. Les fluctuations dans la part des autres secteurs étaient minimes.



**Graphique 1.4** Changements dans l'emploi par industrie entre 1989 et 1993, Nord-Ouest de l'Ontario

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

Le graphique 1.4 montre la fluctuation des niveaux d'emploi pour la période de 1989 à 1993, pour chacun des secteurs industriels du Nord-Ouest de l'Ontario. On observe une évolution importante des niveaux d'emploi dans le secteur primaire (21,6 %) et dans les secteurs des communications et des services publics (31,5 %). Le secteur subventionné a monté de 3,6 % pendant cette même période. Les niveaux d'emploi des secteurs primaires ont toutefois pris un recul important, soit 16,9 % dans le secteur de la sylviculture et de l'exploitation forestière et 19,9 % dans le secteur minier. Les secteurs des mines et du transport ont également connu des baisses appréciables, soit 15,7 % et 19 % respectivement. Pour ce qui est des autres secteurs, leurs baisses varient.

## Sommaire : Nord de l'Ontario

En 1993, la structure de l'emploi était sensiblement la même dans les deux régions. L'économie des deux régions dépend largement du secteur subventionné, auquel on attribue environ 30 % de tous les emplois. Le secteur manufacturier et celui du commerce sont également la source d'approximativement 30 % de tous les emplois. Dans l'ensemble, le Nord-Est et le Nord-Ouest de la province ont vu leurs niveaux d'emploi baisser de façon similaire, soit de 5,7 % et de 5,0 % respectivement. Les deux régions ont aussi connu des hausses semblables des niveaux d'emploi dans le secteur primaire et dans le secteur subventionné. Bien que les hausses des secteurs des communications et des services publics étaient considérablement plus importantes dans le Nord-Ouest de la province, cette région a été plus durement touchée dans ses autres secteurs de services. Le déclin du niveau d'emploi dans le secteur primaire a atteint un taux plus élevé dans le Nord-Est ontarien, alors que les secteurs de production de biens ont obtenu les plus grandes baisses dans le Nord-Ouest.

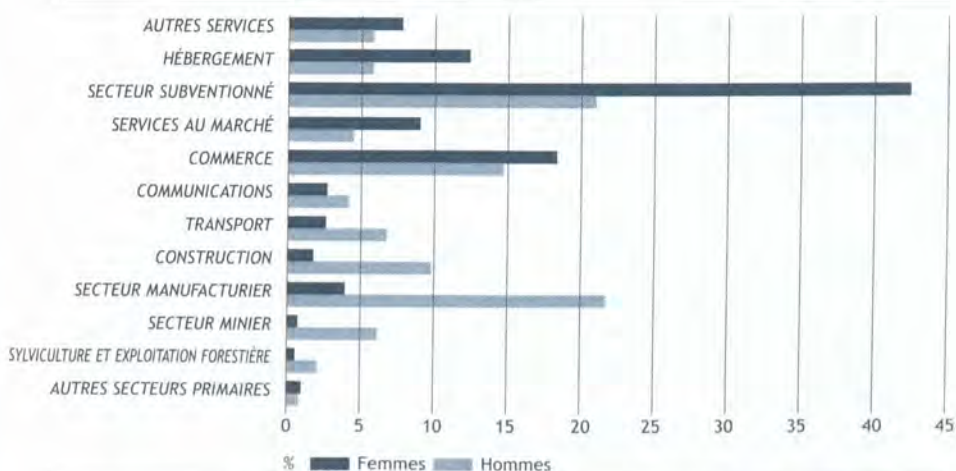
Les pertes d'emplois dans les secteurs primaire et manufacturier qui caractérisaient l'économie du Nord de l'Ontario de 1981 à 1991 se sont poursuivies au début de la décennie suivante. Entre 1989 et 1993, ces deux régions ont enregistré des pertes d'emplois importantes dans les secteurs précités. Dans le Nord-Est de la province, les pertes se sont faites le plus lourdement ressentir dans les secteurs miniers ainsi que de la sylviculture et de l'exploitation forestière, mais moins dans le secteur manufacturier.

## Répartition des emplois chez les hommes et les femmes dans le Nord de l'Ontario

Le niveau d'emploi chez les hommes et les femmes est largement déterminé par les secteurs dans le Nord de l'Ontario. Dans cette partie, nous étudions la répartition de l'emploi par sexe et les répercussions de fluctuations du niveau d'emploi dans les divers secteurs chez les hommes et les femmes du Nord de la province.

Le graphique 1.5 indique la répartition des emplois entre les hommes et les femmes en 1993. On constate un plus grand nombre d'hommes

travaillant dans les secteurs de production des biens et un nombre plus élevé de femmes oeuvrant dans les secteurs des services. La différence entre ces répartitions est prononcée dans tous les secteurs, à l'exception des autres secteurs primaires, du secteur des communications et des services publics. Les hommes occupent 21,6 % des emplois dans le secteur manufacturier du Nord de l'Ontario comparativement à 3,6 % chez les femmes. On retrouve également plus d'hommes dans la construction (9,7 % contre 1,6 %), dans le transport (6,8 % contre 2,2 %) et dans l'industrie minière (5,8 % contre 0,6 %). Par contre, les femmes dominent le secteur subventionné (42,1 % contre 20,6 %), de l'hébergement (12,1 % contre 5,3 %) et du marché (8,7 % contre 4,2 %).

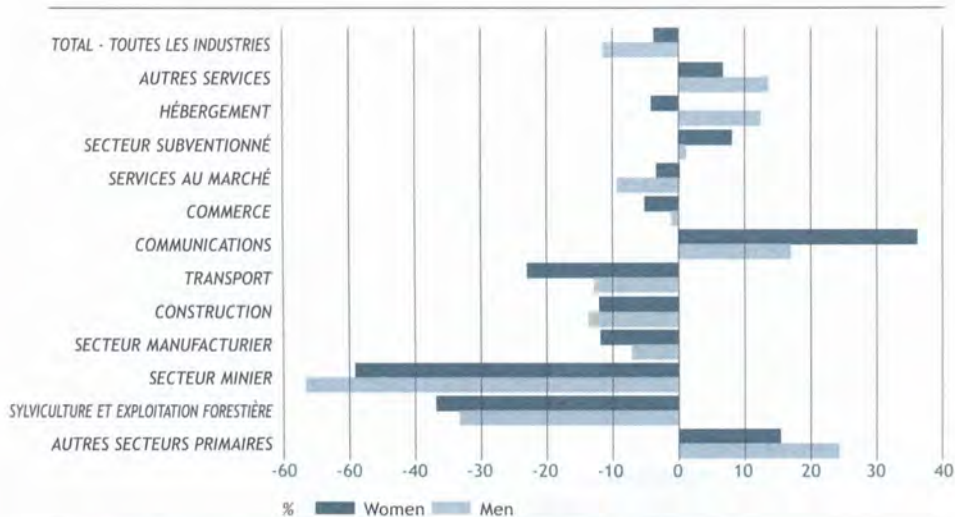


**Graphique 1.5** Distribution de l'emploi par sexe en 1993, Nord de l'Ontario

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

Entre 1989 et 1993, le niveau global d'emploi a chuté de 11,6 % chez les hommes de la région comparativement à seulement 2,7 % chez les femmes. Le graphique 1.6 illustre les changements par secteur et par sexe. Dans plusieurs secteurs, la baisse des niveaux d'emploi n'a pas été atténuée par une augmentation dans les autres secteurs, car les niveaux d'emploi en général ont baissé tant chez les hommes que chez les femmes. La réduction importante chez les hommes est attribuable en grande partie aux baisses connues dans les secteurs des richesses





**Graphique 1.6** Changements dans l'emploi par industrie et par sexe entre 1989 et 1993, Nord de l'Ontario

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

naturelles, du transport, des biens manufacturés et de la construction (voir les graphiques 1.2 et 1.4), secteurs qui embauchent principalement des hommes. Les hommes ont décroché des emplois dans les secteurs des services, mais ces gains ont été inférieurs aux pertes subies dans les autres secteurs.

Les femmes ont été les plus favorisées par la croissance de l'emploi dans le secteur subventionné, le secteur des communications et les autres secteurs de services. Ces augmentations ont d'ailleurs presque compensé les pertes des divers secteurs de production de biens.

Dans la plupart des secteurs de production de biens, les deux sexes ont accusé des reculs similaires de leur niveau d'emploi. Cependant, la baisse du niveau d'emploi la plus marquée chez les femmes se trouvait dans les secteurs des biens manufacturés (12,2 % en regard de 6,8 %), de la sylviculture et de l'exploitation forestière (36,3 % contre 33,8 %) et du transport (22,9 % par rapport à 12,9 %). Le pourcentage de perte d'emplois chez les hommes n'a été supérieur que dans le secteur minier (56,1 % contre 49,2 %). Dans le secteur de la construction, les pertes d'emploi ont été semblables chez les hommes et chez les femmes (13,8 %

comparativement à 12,8 %). Par contre, la hausse connue dans l'autre secteur primaire a été plus forte pour les hommes que pour les femmes. Bien que le taux d'emploi des hommes et des femmes ait augmenté dans le secteur des communications et des services publics, le taux d'emploi des femmes y est nettement plus important (35,6 % en regard de 16,3 %). Les hausses du niveau d'emploi dans le secteur subventionné ont également favorisé les femmes, mais celles-ci ont perdu du terrain dans le secteur du marché, quoique moins que les hommes. Pendant ce temps, les changements dans les niveaux d'emploi des secteurs du commerce ainsi que de l'hébergement, de l'alimentation et des breuvages ont davantage favorisé les hommes.

### Importance de l'industrie axée sur l'exploitation forestière et de l'industrie minière

Les pertes substantielles d'emploi ont continué de se faire sentir dans les secteurs manufacturier et primaire au moins jusqu'en 1993. Une baisse subséquente des emplois dans ces secteurs aura sûrement des conséquences néfastes sur la capacité de production de revenus, car ces secteurs font partie intégrante de l'économie de base de la région. Le secteur minier comprend les industries suivantes : les mines métalliques, les mines non métalliques et les mines de charbon, les industries du pétrole brut et du gaz naturel, les carrières et les sablières ainsi que les industries de service accessoires à l'extraction minière. Le secteur de la sylviculture et de l'exploitation forestière comprend l'industrie forestière et les services forestiers. Comment peut-on mesurer de façon précise l'importance de ces secteurs dans l'économie? Les deux mesures suivantes sont souvent utilisées : la part d'emploi régional et la part de revenus régionaux.

Le tableau 1.1 illustre la part d'emploi et de revenus que détenaient, en 1993, les secteurs des mines, de la sylviculture et de l'exploitation forestière ainsi que le secteur manufacturier dans certaines régions. Dans toutes ces régions, le secteur de l'exploitation forestière a généré moins de 2 % des revenus ainsi que moins de 2 % des emplois de la région. C'est dans le Nord-Ouest de l'Ontario que ce secteur possède une plus grande part des emplois et des revenus, soit 1,7 % et 1,9 % respectivement.



	REVENUS EN %			EMPLOIS EN %		
	SYLVICULTURE ET EXPLOITATION FORESTIÈRE	MINIER	MANUFACTURIER	SYLVICULTURE ET EXPLOITATION FORESTIÈRE	MINIER	MANUFACTURIER
NORD DE L'ONTARIO	1,2	6,1	19,6	1,1	3,3	13,0
N.-E. DE L'ONTARIO	0,8	6,3	19,6	0,9	3,5	13,1
N.-O. DE L'ONTARIO	1,9	5,8	19,5	1,7	2,9	12,8
RÉGION DE L'ATLANTIQUE	1,3	1,8	12,9	1,6	1,0	12,2
SUD DE L'ONTARIO	0,01	0,5	22,6	0,04	0,3	18,6
CANADA	0,5	2,1	18,5	0,6	1,2	15,2

**Tableau 1.1** Part des emplois et des revenus des secteurs des mines, de la sylviculture et de l'exploitation forestière, 1993

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

Le secteur minier est relativement plus important dans le Nord de l'Ontario, où il engendre environ 6,1 % des revenus de la région. La part d'emploi varie selon le secteur, passant de 2,9 % dans le Nord-Ouest de la province à 3,5 % dans le Nord-Est. Le secteur minier est relativement peu important dans les autres régions du pays.

Dans toutes les régions, le secteur manufacturier est le plus important des trois. Dans le Nord de l'Ontario, ce secteur est la source d'environ 19,6 % des revenus et de 13 % des emplois de la région, en comparaison de 22,6 % et de 18,6 % dans le Sud de la province. La part d'emploi de ce secteur du Nord de l'Ontario s'apparente à celui de la région de l'Atlantique, bien que sa part des revenus soit considérablement plus élevée. Cette situation laisse supposer que les gains moyens dans le secteur manufacturier sont plus élevés dans le Nord de l'Ontario que dans les provinces de l'Atlantique. Il est également important de souligner que, dans le Nord ontarien, les gains dans le secteur manufacturier sont sensiblement plus élevés que la moyenne canadienne, même si la part d'emploi de ce secteur est inférieure à la moyenne nationale.

Pour élaborer ce tableau, les statistiques sur l'emploi et le revenu ont été rassemblées selon l'indicatif à un chiffre de la Classification type des industries (CTI). En conséquence, les secteurs des mines ainsi que de la sylviculture et de l'exploitation forestière sont présentés comme des secteurs indépendants. Toutefois, la majeure partie de l'activité manufacturière dans le Nord de l'Ontario se concentre dans les



industries du bois, des pâtes et papiers et de première transformation des métaux. Dans bon nombre des communautés du Nord de la province, les activités du secteur manufacturier sont étroitement reliées au secteur primaire et dépendent même parfois entièrement de celui-ci. Dans certains cas, les secteurs sont intégrés verticalement. Ainsi, les décisions prises par la direction dans un secteur ont des répercussions sur les autres secteurs.

Pour déterminer l'importance des secteurs des mines, de la sylviculture et de l'exploitation forestière, il faut donc recueillir les statistiques sur le revenu et sur l'emploi selon l'indicatif à deux chiffres du CTI. Le tableau 1.2 présente les résultats du regroupement de ces statistiques.

	REVENUS EN %			EMPLOIS EN %		
	EXPLOITATION FORESTIÈRE	EXPLOITATION MINIÈRE	INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE CONNEXE	EXPLOITATION FORESTIÈRE	EXPLOITATION MINIÈRE	INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE CONNEXE
NORD DE L'ONTARIO	10,4	13,0	3,3	6,9	7,2	3,2
N.-E. DE L'ONTARIO	6,7	16,5	3,3	4,9	9,3	3,2
N.-O. DE L'ONTARIO	17,9	5,8	3,5	11,2	2,9	3,2
RÉGION DE L'ATLANTIQUE	4,1	1,9	10,0	3,5	1,0	10,1
SUD DE L'ONTARIO	1,7	1,6	19,6	1,6	1,0	16,1
CANADA	3,5	2,6	14,2	3,0	1,6	12,1

**Tableau 1.2** Part des emplois et des revenus, dans certaines régions, des secteurs de l'industrie axée sur l'exploitation minière, de l'exploitation forestière et des secteurs manufacturiers connexes (1993)

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

L'industrie axée sur l'exploitation forestière comprend le secteur de la sylviculture et de l'exploitation forestière ainsi que toutes les industries manufacturières connexes. Le secteur axé sur l'exploitation minière comprend les industries minières ainsi que toutes les industries manufacturières connexes. Dans le Nord de l'Ontario, le secteur de l'industrie axée sur l'exploitation forestière compte pour 6,9 % des emplois et génère 10,4 % des revenus. Pour sa part, le secteur de l'industrie axée sur l'exploitation minière est responsable de 7,2 % des emplois et de 13 % des revenus. Ensemble, ces secteurs représentent 14,1 % des emplois et 23,4 % des revenus. Ces deux secteurs détiennent une part bien plus importante de l'économie du Nord de l'Ontario que dans l'ensemble de l'économie canadienne.

Le tableau 1.2 révèle également les différences régionales que l'on retrouve dans le Nord de l'Ontario. Le secteur de l'industrie axée sur l'exploitation forestière est plus important dans le Nord-Ouest de la province, où il compte 11,2 % des emplois et 17,9 % des revenus de l'ensemble de la région comparativement à 4,9 % et à 6,7 % dans le Nord-Est. Cependant, le secteur de l'industrie axée sur l'exploitation minière est plus important dans le Nord-Est de l'Ontario, où il est responsable de 9,3 % des emplois et 16,5 % des revenus de l'ensemble de la région comparativement à 2,9 % et 5,8 % dans le Nord-Ouest. Les autres secteurs manufacturiers engendrent 3,2 % des emplois et 3,3 % des revenus dans le Nord ontarien, ce qui est bien inférieur aux moyennes canadiennes correspondantes. Il n'y a pas de différences importantes dans la part de ce secteur entre le Nord-Est et le Nord-Ouest de la province.

## CHAPITRE 2

### Emploi et croissance des secteurs des entreprises du Nord ontarien

La taille et la sphère d'activités d'une entreprise influent considérablement sur l'économie d'une région. Les petites entreprises sont habituellement celles qui offrent les salaires les plus bas. Une région est donc appelée à composer avec une perte nette de revenus lorsque les postes auparavant occupés dans de grandes entreprises sont remplacés par des emplois dans de petites entreprises. Le fait que les petites entreprises deviennent de moyennes, voire de grandes entreprises, rétablit quelque peu cette situation. La différence considérable qui existe entre le salaire versé à un homme et celui donné à une femme influe également sur l'économie d'une région. Le présent chapitre analysera ces enjeux dans le Nord de l'Ontario.

Quelque 24 708 entreprises ont été répertoriées dans le Nord de l'Ontario en 1995. Approximativement 88 % d'entre elles comptaient moins de 20 employés, alors que 96 % en avaient moins de 50 et 99 %, moins de 200. Les petites et moyennes entreprises occupaient une forte

NBRE D'EMPLOYÉS	NORD DE L'ONTARIO		PROVINCES ATLANTIQUES		SUD DE L'ONTARIO		CANADA	
	NBRE	%	NBRE	%	NBRE	%	NBRE	%
1 à 4	14 256	57,7	51 722	63,3	159 941	56,7	571 848	59,7
5 à 9	4 555	18,4	13 665	16,7	49 758	17,7	166 997	17,4
10 à 19	3 005	12,2	8 380	10,3	34 144	12,1	109 573	11,4
<b>PETITES ENTREPRISES</b>	<b>21 816</b>	<b>88,3</b>	<b>73 767</b>	<b>90,3</b>	<b>243 843</b>	<b>86,5</b>	<b>848 418</b>	<b>88,5</b>
20 à 49	1 877	7,6	5 260	6,4	23 484	8,3	70 862	7,4
<b>MOYENNES ENTREPRISES</b>	<b>1 877</b>	<b>7,6</b>	<b>5 260</b>	<b>6,4</b>	<b>23 484</b>	<b>8,3</b>	<b>70 862</b>	<b>7,4</b>
50 à 199	829	3,4	2 182	2,7	11 899	4,2	32 102	3,3
200+	186	0,8	528	0,6	2 614	0,9	7 005	0,7
<b>GRANDES ENTREPRISES</b>	<b>1 015</b>	<b>4,1</b>	<b>2 710</b>	<b>3,3</b>	<b>14 513</b>	<b>5,1</b>	<b>39 107</b>	<b>4,0</b>
Total - toutes tailles confondues	24 708	100	81 737	100	281 840	100	958 387	100

**Tableau 2.1** Nombre et répartition des entreprises par taille, dans certaines régions, 1995

Source : BDIET 1996 - Registre des entreprises

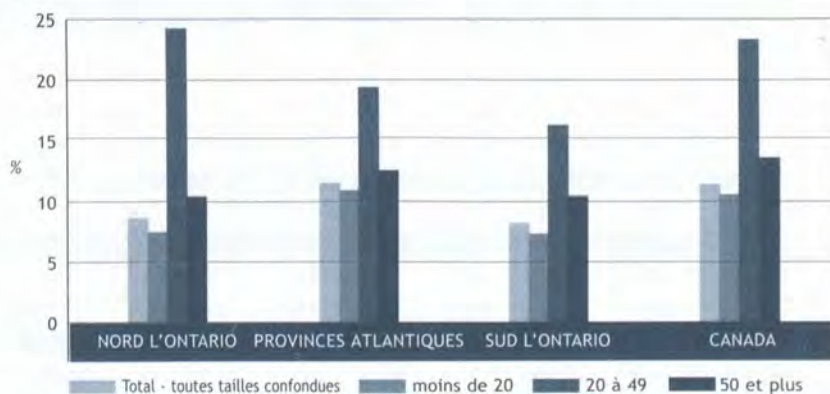


proportion du milieu des affaires de nombreuses régions du Canada, tel qu'illustré dans le tableau 2.1.

Même si la répartition des entreprises en fonction de leur taille ne varie pas considérablement d'une région à l'autre, dans les provinces de l'Atlantique, le pourcentage d'entreprises comptant moins de cinq employés est légèrement plus élevé qu'ailleurs au pays, alors que celui comptant plus de 49 employés est légèrement moins élevé. Dans le Nord de l'Ontario, cette répartition s'apparente à celle obtenue dans l'ensemble du Canada.

### Augmentation du nombre d'entreprises

Entre 1991 et 1995, le nombre d'entreprises répertoriées dans chacune des régions figurant au tableau 2.1 a connu, dans l'ensemble, une augmentation. Même si le nombre total d'entreprises dans le Nord de l'Ontario a augmenté de 8,6 %, le graphique 2.1 démontre qu'un plus grand nombre d'entreprises ont été créées dans l'ensemble du pays (11,4 %) ainsi que dans la région de l'Atlantique (12,2 %). La hausse observée dans le Nord de l'Ontario dépassait toutefois l'augmentation de 7,8 % enregistrée dans le Sud de la province au cours de cette même période.



**Graphique 2.1** Taux de croissance quadriennal dans le nombre d'entreprises, dans certaines régions, entre 1991 et 1995

Source : BDIET 1996 - Registre des entreprises

Le graphique 2.1 révèle en outre que, toutes régions confondues, le taux de croissance le plus élevé dans le nombre d'entreprises créées était celui des moyennes entreprises, soit celles comptant de 20 à 49 employés, le plus faible enregistré étant celui des petites entreprises comptant moins de 20 employés.

L'accroissement relatif observé dans le nombre d'entreprises était plus élevé dans le Nord que dans le Sud de l'Ontario, toutes tailles confondues. Comparativement aux provinces de l'Atlantique et à l'ensemble du Canada, le taux de croissance des moyennes entreprises est supérieur dans le Nord de l'Ontario, mais inférieur lorsqu'il s'agit de petites et grandes entreprises.

Le tableau 2.2 n'a également mis aucune différence significative en relief dans la répartition des entreprises, par tailles, dans le Nord-Est et le Nord-Ouest ontarien. La part relative des entreprises de moins de cinq employés est légèrement plus élevée dans le Nord-Est de la province (59,1 % comparativement à 54,6 %), alors qu'elle est légèrement plus importante dans chacune des autres catégories d'entreprises, dans le Nord-Ouest.

NBRE D'EMPLOYÉS	NORD-EST DE L'ONTARIO			NORD-OUEST DE L'ONTARIO		
	NOMBRE	%	TAUX DE CROISSANCE QUADRIENNAL	NOMBRE	%	TAUX DE CROISSANCE QUADRIENNAL
1 à 4	10 065	59,1	7,5	4 191	54,6	5,3
5 à 9	3 105	18,2	-0,5	1 450	18,9	9,0
10 à 19	1 969	11,6	14,1	1 036	13,5	29,7
<b>PETITES ENTREPRISES</b>	<b>15 139</b>	<b>88,9</b>	<b>6,6</b>	<b>6 677</b>	<b>87,0</b>	<b>9,6</b>
20 à 49	1 214	7,1	26,2	663	8,6	19,9
<b>MOYENNES ENTREPRISES</b>	<b>1 214</b>	<b>7,1</b>	<b>26,2</b>	<b>663</b>	<b>8,6</b>	<b>19,9</b>
50 à 199	565	3,3	11,0	264	3,4	14,3
200 en plus	117	0,7	5,4	69	0,9	4,6
<b>GRANDES ENTREPRISES</b>	<b>682</b>	<b>4,0</b>	<b>10,0</b>	<b>333</b>	<b>4,3</b>	<b>12,1</b>
Total - toutes tailles confondues	17 035	100	7,9	7 673	100	10,2

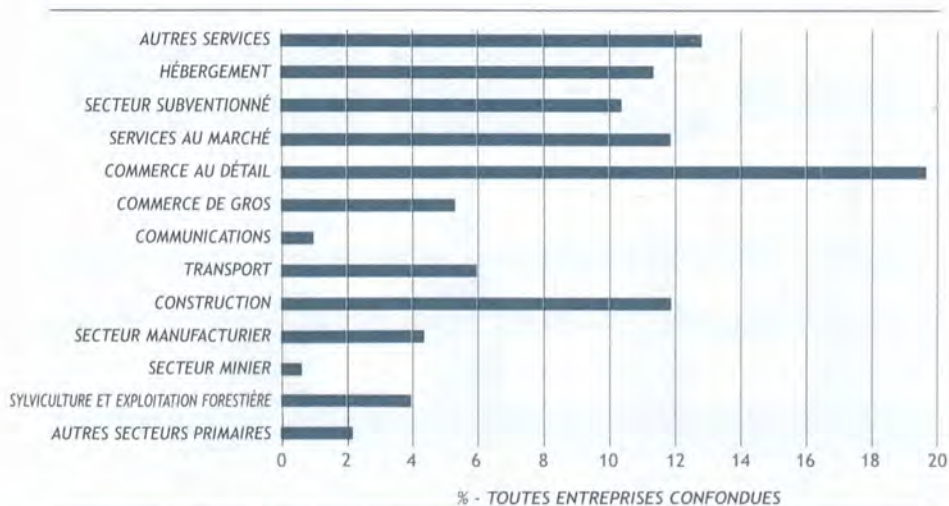
*Tableau 2.2 Nombre et répartition des entreprises par taille, dans le Nord-Ouest et dans le Nord-Est de l'Ontario, en 1995 et taux de croissance par période quadriennale (1991 à 1995)*

Source : BDIET 1996 - Registre des entreprises

Le tableau 2.2 démontre en outre que le taux de croissance quadriennal observé dans le nombre total d'entreprises était plus élevé dans le Nord-Ouest (10,2 %) que dans le Nord-Est de l'Ontario (7,9 %). L'accroissement relatif du nombre de petites (9,6 % contre 6,6 %) et de grandes entreprises (12,1 % contre 10,0 %) dans les deux régions était également plus marqué dans le Nord-Ouest. En revanche, le taux de croissance quadriennal enregistré auprès des moyennes entreprises (26,2 %) était plus élevé dans le Nord-Est que dans le Nord-Ouest de l'Ontario (19,9 %).

## Répartition des entreprises par secteur d'activités

Le graphique 2.2 répartit les entreprises du Nord de l'Ontario en fonction de leurs sphères d'activités. Les principaux secteurs des entreprises soumises à l'économie de marché (dans lesquels les clients peuvent se prévaloir des services offerts par d'autres fournisseurs disponibles) en terme de nombre relatif d'entreprises comprennent le secteur du commerce au détail (19,4 %), celui de la construction (11,8 %), de même que celui de l'hébergement, des aliments et des breuvages



**Graphique 2.2 Répartition sectorielle des entreprises en 1995, Nord de l'Ontario**

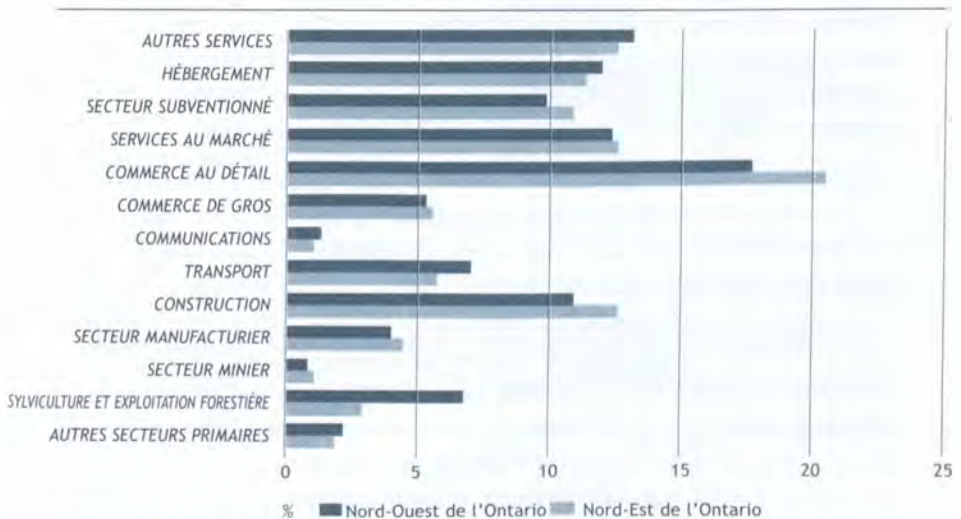
Source : BDIET 1996 - Registre des entreprises



(11,2 %). Les secteurs d'exploitation minière et forestière, collectivement, ne représentent que 4,5 % du total des entreprises de la région.

Le secteur subventionné englobe 10,4 % des entreprises de la région. Ce secteur, composé des services gouvernementaux, des services éducatifs ainsi que des services sociaux et de santé, est dominé par d'importants établissements subventionnés par l'État.

La répartition sectorielle des entreprises se ressemble beaucoup dans le Nord-Est et dans le Nord-Ouest de l'Ontario, tel que démontré dans le graphique 2.3. Une différence notable est néanmoins relevée dans le secteur de l'exploitation forestière qui représente 6,6 % dans le Nord-Ouest comparativement à 2,7 % dans le Nord-Est. Le nombre d'entreprises oeuvrant dans le secteur du commerce au détail ou de la construction est proportionnellement plus élevé dans le Nord-Est que dans le Nord-Ouest de l'Ontario (à 20,3 % et à 17,4 % respectivement, dans chacune de ces régions), alors que le secteur de la construction, lui, représente, pour sa part, 12,4 % et 10,5 % respectivement.



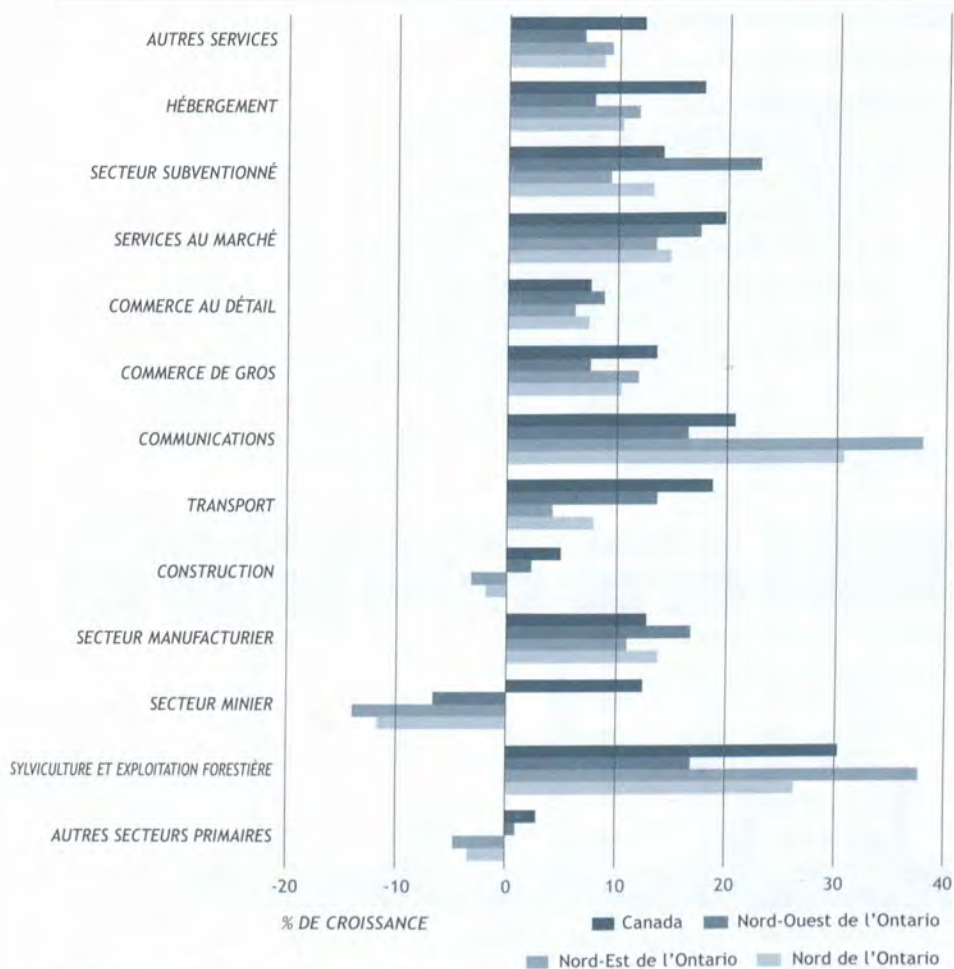
**Graphique 2.3** Répartition sectorielle des entreprises du Nord-Est et du Nord-Ouest de l'Ontario en 1995

## Hausse du nombre d'entreprises, par secteur

Le graphique 2.4 illustre le changement dans le nombre d'entreprises, par secteur, entre 1991 et 1995. La plupart des secteurs ont connu une croissance dans le Nord ontarien ainsi que dans l'ensemble du Canada. Dans le Nord de l'Ontario, une hausse considérable a été enregistrée dans le domaine des communications et des services publics (30,3 %), de même que dans le secteur de l'exploitation forestière (26 %). Le secteur d'exploitation minière était le seul à accuser une baisse significative (11,8 %) dans le nombre d'entreprises. Finalement, le nombre d'entreprises oeuvrant dans le secteur subventionné a augmenté de 12,7 %.

Les taux de croissance que le Nord de l'Ontario a enregistré dans le nombre d'entreprises oeuvrant dans certains secteurs s'apparentait à ceux de l'ensemble du Canada, abstraction faite du secteur minier qui a connu une hausse de 10,9 % au Canada, mais une baisse de 11,8 % dans le Nord de la province, tel qu'indiqué ci-haut. L'augmentation du nombre d'entreprises était également plus marqué au Canada que dans le Nord de l'Ontario dans le secteur de l'hébergement, des services au marché, du transport, de la construction, de l'exploitation forestière et d'autres secteurs d'industrie primaire. L'augmentation du nombre d'entreprises oeuvrant dans le domaine des communications était plus prononcée dans le Nord de l'Ontario qu'à l'échelle nationale.

Le graphique 2.4 met également en relief les divergences régionales en ce qui a trait au taux de croissance quadriennal dans le Nord ontarien. L'augmentation du nombre d'entreprises a été plus marquée dans le Nord-Est que dans le Nord-Ouest de la province, tant dans le secteur de l'exploitation forestière (38,1 % comparativement à 16,8 %) que dans le secteur des communications et d'autres services publics (38,1 % comparativement à 16 %). La baisse enregistrée dans le secteur d'exploitation minière était toutefois plus marquée dans le Nord-Est (13,4 %) que dans le Nord-Ouest (6,8 %). En revanche, le Nord-Ouest a connu une hausse considérablement plus importante dans le secteur du transport et de l'entreposage (13,6 % comparativement à 3,7 %), de même que dans le secteur subventionné (21,7 % comparativement à 9,3 %).



**Graphique 2.4** Taux de croissance quadriennal et sectoriel du nombre d'entreprises du Nord de l'Ontario entre 1991 et 1995

Source : BDIET 1996 - Registre des entreprises



## Répartition sectorielle des entreprises en fonction de leur taille

Tel qu'illustré dans le tableau 2.3, plus de 80 % des entreprises oeuvrant dans la majorité des secteurs de l'économie Nord ontarienne comptent moins de 20 employés, abstraction faite des secteurs minier et manufacturier qui ne représentent respectivement que 64,3 % et 74,0 % du nombre total d'entreprises. Ce n'est que dans ces deux secteurs capitalistiques ainsi que dans le secteur subventionné que plus de 10 % des entreprises comptent 50 employés et plus. Seul le secteur de l'exploitation minière possède un important pourcentage (10,2 %) d'entreprises ayant plus de 200 employés. Les grandes entreprises occupent également une partie du secteur subventionné, leur part de ce marché s'élevant à 3,8 %.

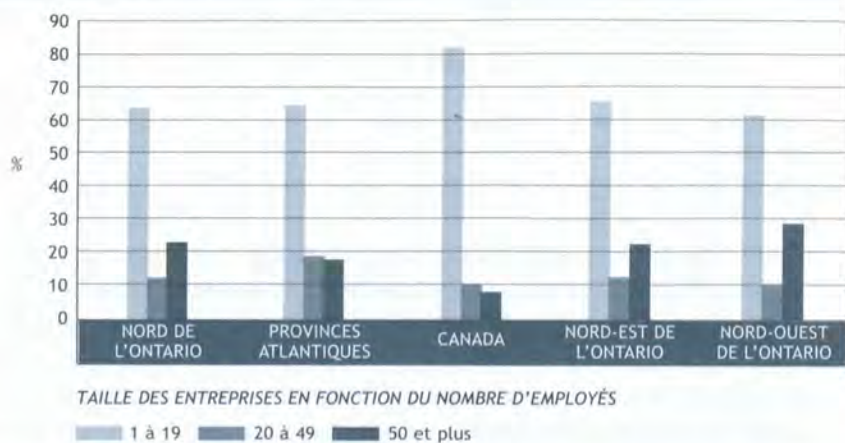
INDUSTRIE	NOMBRE D'EMPLOYÉS						TOTAL - TOUTES TAILLES CONFONDUES
	1 à 4	5 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 199	200 en plus	
Autres secteurs primaires	82,6	10,0	4,0	2,6	0,8	0,0	100
Exploitation forestière	72,7	13,6	6,4	4,5	2,3	0,5	100
Exploitation minière	44,6	14,7	5,1	11,5	14,0	10,2	100
Fabrication	45,6	16,8	12,7	12,5	9,8	2,7	100
Construction	68,4	15,2	8,2	6,1	2,0	0,1	100
Transport	65,2	14,1	9,5	7,2	3,5	0,6	100
Communications	54,8	17,5	10,5	10,1	5,7	1,3	100
Commerce de gros	48,8	22,3	16,3	10,7	1,7	0,2	100
Commerce au détail	49,3	24,3	17,4	6,5	2,2	0,2	100
Services au marché	66,6	15,4	10,3	6,0	1,8	0,1	100
Secteur subventionné	49,2	19,5	10,5	9,1	8,1	3,8	100
Hébergement	41,4	22,5	17,9	13,6	4,4	0,2	100
Autres services	70,2	15,1	8,7	4,3	1,5	0,1	100
Total - toutes les industries confondues	58,4	17,1	10,7	8,0	4,4	1,5	100

**Tableau 2.3 Répartition sectorielle des entreprises par taille, Nord de l'Ontario, 1995 (%)**

Source : BDIET 1996 - Registre des entreprises

La répartition sectorielle des entreprises du Nord de l'Ontario en fonction de leur taille ne diffère pas beaucoup de celle des autres régions comprises dans la présente étude. Par contre, l'importance des

entreprises de plus grande envergure dans le secteur d'exploitation minière est un phénomène exclusif au Nord ontarien, tel que démontré dans le graphique 2.5. En effet, plus de 24 % des compagnies minières de cette partie de la province signalent employer au moins 50 personnes comparativement à 7,9 % à l'échelle nationale. Même si la région de l'Atlantique rapporte détenir une proportion semblable de petites compagnies minières avec moins de 20 employés, il reste que la répartition relative des moyennes et grandes entreprises est différente, les moyennes entreprises représentant 18,1 % du nombre total d'entreprises exploitées dans la région de l'Atlantique contre 11,5 % dans le Nord de l'Ontario. Ce pourcentage s'élève à 17,2 % et à 24,2 % respectivement lorsqu'il s'agit d'entreprises comptant au moins 50 employés. Le graphique 2.5 révèle en outre que le Nord-Ouest compte plus de grandes compagnies minières que le Nord-Est.

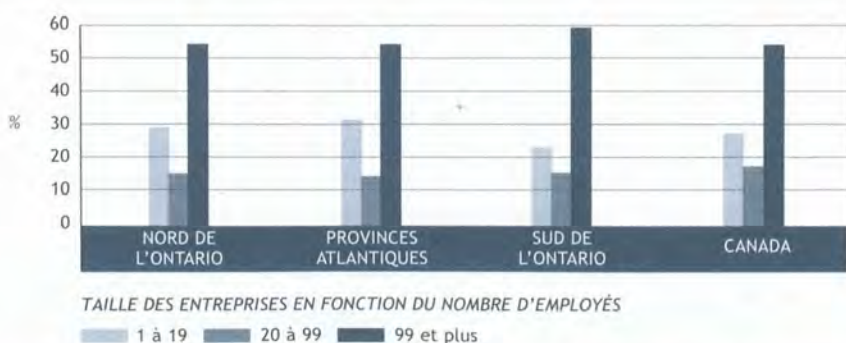


**Graphique 2.5 Répartition des entreprises oeuvrant dans le secteur minier, par taille, dans certaines régions, en 1995**

Source : BDIET 1996 - Registre des entreprises

## Structure de l'emploi en fonction de la taille des entreprises

Les prochaines parties traiteront de divers facteurs afférents à la taille des entreprises. L'information provient de sources de données autres que celles précitées. Puisque les nombres d'employés utilisés pour définir les diverses catégories d'entreprises sont différents, l'information contenue dans les graphiques et les tableaux ne peut être comparée à celle déjà présentée.



**Graphique 2.6** Répartition des employés par taille des entreprises, dans certaines régions, en 1993

Source: SABAL 1996 - Revenu Canada Business Administrative Data.

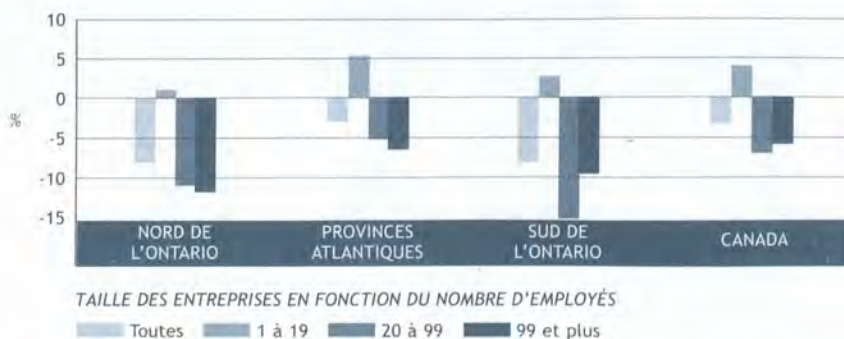
Lors de la dernière année de collecte de données exhaustives en 1993, près de 30 % de la main-d'oeuvre du Nord de l'Ontario travaillait pour des petites entreprises comptant moins de 20 employés. Les moyennes et grandes entreprises employaient respectivement 16 % et 54 % de la population active. Le graphique 2.6 démontre que la structure de l'emploi par taille d'entreprises se ressemble dans toutes les régions à l'étude, abstraction faite du Sud de l'Ontario où moins d'employés travaillent pour de petites entreprises et un plus grand nombre, pour de grandes entreprises.

## Changements de la structure de l'emploi en fonction de la taille des entreprises

Le secteur des petites entreprises a gagné en importance dans toutes les régions à l'étude en ce qui a trait au nombre absolu et relatif de personnes qu'il emploie. Le Canada a éprouvé de la difficulté à se



remettre de la récession dans laquelle son économie a sombré entre 1989 et 1993. Le nombre total d'employés ainsi que le nombre de personnes employées par des moyennes et grandes entreprises a baissé dans toutes les régions au cours de cette période. La structure d'emploi de la petite entreprise était alors la seule à connaître une croissance. Le graphique



**Graphique 2.7** Changements de la structure d'emploi par taille des entreprises, dans certaines régions, entre 1989 et 1993

Source: SABAL 1996 - Revenu Canada Business Administrative Data.

2.7 démontre qu'au cours de cette période, la population active a baissé de 7,9 % dans le Nord ontarien et que seul le Sud de la province avait enregistré une baisse de cette importance (8,0 %). Par ailleurs, le fléchissement de l'emploi enregistré au cours de cette même période était beaucoup plus modeste dans la région Atlantique (2,6 %) que dans l'ensemble du Canada (3,3 %). Comparativement aux provinces de l'Atlantique et à l'ensemble du Canada, la régression de l'emploi dans le Nord et le Sud ontarien était beaucoup plus importante dans le secteur de la moyenne et de la grande entreprise, les petites entreprises enregistrant une légère hausse.

### Comparaison du Nord-Est et du Nord-Ouest

Tel que démontré dans le tableau 2.4, le Nord-Est et le Nord-Ouest possèdent une structure semblable de l'emploi en fonction de la taille des entreprises. En effet, entre 1989 et 1993, la population active de ces deux régions a diminué, tout comme les niveaux d'emploi des moyennes et des grandes entreprises. L'emploi dans les petites

entreprises du Nord-Est ontarien a, lui aussi, diminué, alors qu'il a augmenté dans le Nord-Ouest. Qui plus est, la baisse proportionnelle de l'emploi dans les moyennes entreprises du Nord-Est était pratiquement le double de celle enregistrée dans le Nord-Ouest.<sup>1</sup>

NOMBRE D'EMPLOYÉS	NORD-EST DE L'ONTARIO		TAUX DE CROISSANCE QUADRIENNAL	NORD-OUEST DE L'ONTARIO		TAUX DE CROISSANCE QUADRIENNAL
	NBRE	%		NBRE	%	
1 à 19	77 850	29,8	-1,5	34 660	28,8	6,2
20 à 99	42 630	16,3	-12,0	19 690	16,4	-6,9
99 et plus	140 510	53,8	-11,3	65 890	54,8	-11,1
Total - toutes tailles confondues	260 990	100	-8,7	120 240	100	-6,0

**Tableau 2.4 Répartition de l'emploi et taux de croissance des entreprises en fonction de leur taille, Nord de l'Ontario, 1995**

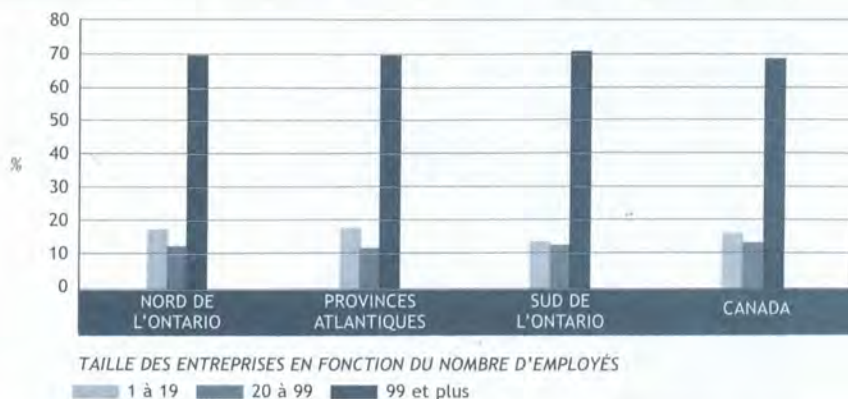
Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises, Revenu Canada

## Répartition des revenus par taille des entreprises

Il est possible d'évaluer l'importance relative de la taille d'une entreprise dans une certaine région non seulement en fonction du nombre d'employés à son service, mais également par le pourcentage du revenu total d'emploi provenant de l'économie locale, tel que démontré dans le graphique 2.8. Ainsi, même si 30 % de la main-d'oeuvre du Nord de l'Ontario travaille dans de petites entreprises de moins de 20 employés (graphique 2.6), le graphique 2.8 révèle qu'elles ne représentent que 17 % des revenus d'emploi. Les moyennes entreprises de la région, pour leur part, génèrent 13 % des revenus d'emploi, même si seulement 16 % de la population active est à son service. Finalement, 70 % des revenus d'emploi sont produits par de

1 Une analyse industrielle de la structure de l'emploi en fonction de la taille des entreprises permettrait de mettre certains facteurs en relief. Néanmoins, la qualité médiocre des données disponibles attribuable aux problèmes de confidentialité ne permet pas la tenue d'une analyse de ce genre au palier infraprovincial.

grandes entreprises qui emploient 54 % de la population active. Les divergences enregistrées dans la répartition régionale des revenus d'emploi en fonction de leur taille sont négligeables.<sup>2</sup>



**Graphique 2.8** Répartition des salaires versés aux employés par taille des entreprises, dans certaines régions, en 1993

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises, Revenu Canada

## Rémunération moyenne par taille des entreprises

La divergence relevée dans la structure d'emploi et la répartition salariale des employés, en fonction de la taille de l'entreprise pour laquelle ils travaillent, laisse sous-entendre que la rémunération moyenne du personnel des petites et moyennes entreprises est moins élevée. Le tableau 2.5 confirme cette situation dans toutes les régions. Ainsi, dans le Nord ontarien, la rémunération moyenne globale s'élevait à 24 964 \$ alors qu'elle n'était que de 14 275 \$ dans le secteur des petites entreprises. Le salaire des employés d'une petite entreprise ne représente donc que 57,2 % de la rémunération annuelle moyenne de la région nord-ontarienne. Les employés d'une grande entreprise, eux,

- 2 Une analyse sectorielle de la répartition des revenus d'emploi en fonction de la taille des entreprises permettrait également de mieux comprendre la variation de la capacité financière du Nord de l'Ontario. Encore une fois, la qualité médiocre des données disponibles attribuable aux problèmes de confidentialité ne permet pas la tenue d'une analyse de ce genre au palier infraprovincial.



touchaient un salaire annuel moyen de 32 352 \$, ce qui est 129,6 % plus élevé que la moyenne de la rémunération globale dans le Nord.

Le tableau 2.5 révèle en outre que les travailleurs dans chacune des catégories d'entreprises du Nord ontarien gagnent plus que ceux occupant un poste équivalent dans les provinces de l'Atlantique. Ces divergences sont importantes, soit de 27,4 % dans l'ensemble, 27,7 % dans les petites entreprises, 21,6 % dans les moyennes entreprises et 27,7 % dans les grandes entreprises. Le salaire annuel moyen touché dans le Nord de l'Ontario était 9,2 % de moins que celui offert dans le Sud de l'Ontario (24 964 \$ comparativement à 27 267 \$), mais comparable à celui de la moyenne canadienne, laquelle s'élève à 24 771 \$. Le salaire des employés de petites et moyennes entreprises du Nord de l'Ontario est moins élevé que celui accordé dans le Sud de la province et dans l'ensemble du Canada. Le salaire moyen versé par une petite entreprise du Nord de l'Ontario est 18,4 % moins élevé que celui offert dans le Sud ontarien et 6,0 % moins élevé que la moyenne nationale. Ces divergences sont respectivement de 21,4 % et 8,5 % dans les moyennes entreprises. Le salaire moyen des employés qui travaillent pour de grandes entreprises du Nord de l'Ontario s'apparente toutefois à celui versé dans le Sud de la province, et est 5,4 % plus élevé que celui de la moyenne canadienne.

NOMBRE D'EMPLOYÉS	NORD DE L'ONTARIO		PROVINCES ATLANTIQUES		SUD DE L'ONTARIO		CANADA	
	\$	INDICE*	\$	INDICE*	\$	INDICE*	\$	INDICE*
1 à 19	14 275	57,2	11 225	57,3	16 900	62,0	15 136	61,1
20 à 99	19 789	79,3	16 280	83,0	24 024	88,1	21 464	86,6
99 et plus	32 352	129,6	25 320	129,1	32 321	118,5	30 695	123,9
Toutes	24 964	100,0	19 605	100,0	27 267	100,0	24 771	100,0

**Tableau 2.5 Revenu moyen par employé, par taille de l'entreprise, dans certaines régions, 1993**

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises, Revenu Canada

\* L'indice utilise comme base les revenus pour les entreprises de toutes tailles, valeur 100, les autres valeurs comme un pourcentage de la valeur de base.

Le tableau 2.5 révèle que le salaire des employés de grandes entreprises est plus élevé dans le Nord de l'Ontario que dans la plupart des autres régions à l'étude. En revanche, la rémunération versée aux employés de

petites entreprises du Nord ontarien est inférieure à celle de leurs homologues du Sud ontarien et de l'ensemble du Canada. L'écart entre le salaire moyen versé par les petites et les moyennes entreprises est donc plus important dans le Nord de la province que dans les autres régions à l'étude. De plus, comparativement aux employés de grandes entreprises, la situation des employés de petites entreprises du Nord de l'Ontario est, dans l'ensemble, moins reluisante que celle des employés du Sud de l'Ontario et de l'ensemble du Canada. En effet, dans le Nord de la province, le salaire moyen versé par les grandes entreprises était 227 % plus élevé que celui accordé par les petites entreprises. Cet écart est pratiquement identique à la disparité des revenus de l'ordre de 226 % relevée dans les provinces Atlantiques. Ces différences sont toutefois moins prononcées dans le Sud de l'Ontario (191 %) et dans l'ensemble du Canada (203 %), suggérant ainsi une répartition plus vaste des revenus dans le Nord ontarien et la région atlantique que dans les autres régions à l'étude.

NOMBRE D'EMPLOYÉS	NORD-EST DE L'ONTARIO		° NORD-OUEST DE L'ONTARIO	
	\$	INDICE	\$	INDICE
1 à 19	13 841	56,4	15 255	58,9
20 à 99	19 173	78,1	21 118	81,6
99 et plus	32 090	130,8	32 911	127,1
Toutes tailles confondues	24 537	100,0	25 890	100,0

**Tableau 2.6** Salaire moyen par employé par catégorie d'entreprise, Nord de l'Ontario, 1995

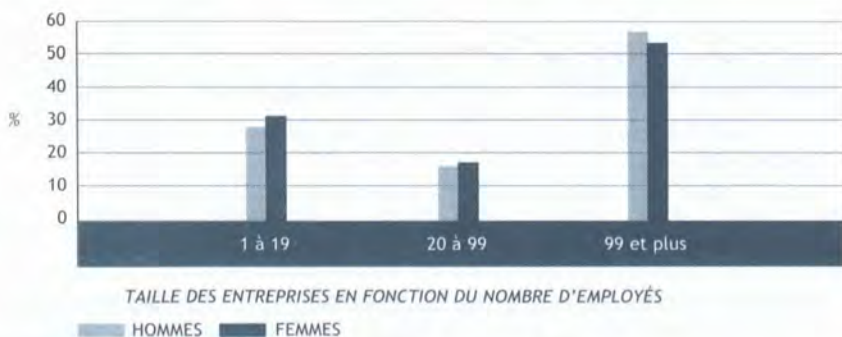
Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises, Revenu Canada

Tel qu'illustré dans le tableau 2.6, la moyenne des revenus touchés par employé est plus élevée dans le Nord-Ouest que dans le Nord-Est ontarien, pour chacune des catégories d'entreprises. En effet, le salaire moyen d'un employé s'élève à 25 890 \$ dans le Nord-Ouest de l'Ontario alors que celui de son homologue du Nord-Est s'élève à 24 537 \$, soit un écart de 5,5 %. Le salaire des employés de petites et moyennes entreprises est, quant à lui, en moyenne environ 10 % plus élevé dans le Nord-Est. Cet écart n'est que de 2,6 % dans les grandes entreprises.

L'écart dans le salaire moyen des employés de petites et de grandes entreprises est donc plus mince dans le Nord-Ouest que dans le Nord-Est de l'Ontario. En effet, les employés de grandes entreprises du Nord-Ouest ontarien gagnent en moyenne 216 % de plus que leurs homologues au service de petites entreprises. Cette divergence grimpe à 232 % dans le Nord-Est, ce qui laisse supposer que la répartition des revenus est plus vaste dans cette région et que, comparativement à leurs homologues travaillant pour de grandes entreprises dans la même région, le salaire moyen des employés de petites entreprises y est moins élevé que dans le Nord-Ouest ontarien.

### Répartition de l'emploi par sexe et par taille des entreprises

Le graphique 2.9 illustre la répartition de l'emploi dans le Nord de l'Ontario, en fonction du sexe et de la taille des entreprises. Les petites entreprises de la région emploient 26,9 % des travailleurs et 30,3 % des travailleuses, alors que les grandes entreprises, elles, emploient respectivement 57,2 % et 53,3 % de la population active masculine et féminine. Le pourcentage d'hommes et de femmes travaillant pour des moyennes entreprises est pratiquement identique.

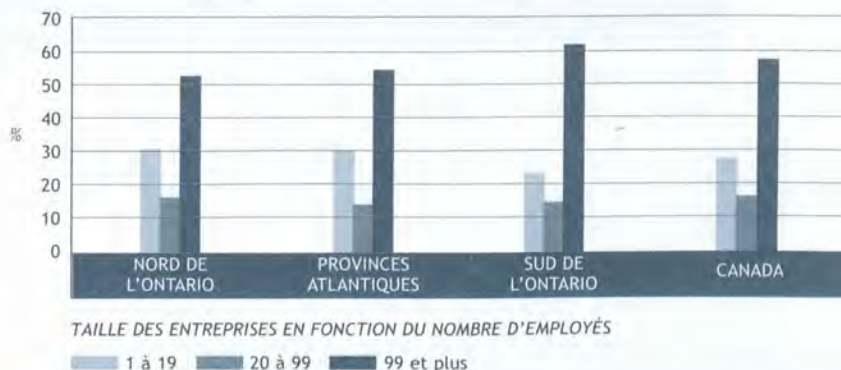


**Graphique 2.9** Répartition de l'emploi par sexe et taille des entreprises, Nord de l'Ontario, 1993

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises, Revenu Canada



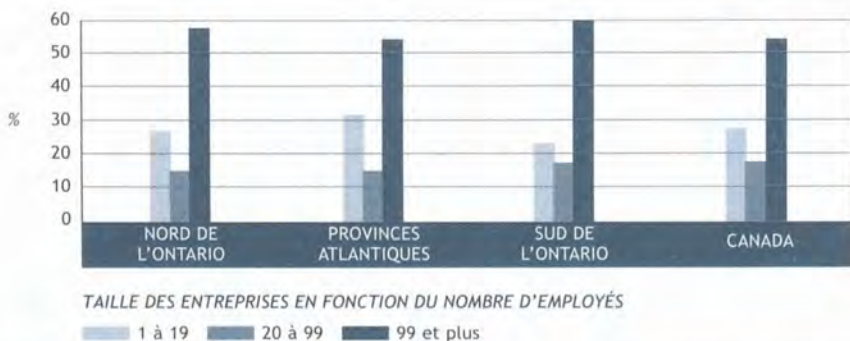
Le graphique 2.10 démontre que comparativement aux femmes des autres régions à l'étude, un nombre légèrement plus élevé de résidentes du Nord de l'Ontario travaillent pour des petites et moyennes entreprises. En revanche, la main-d'oeuvre féminine est moins élevée dans les grandes entreprises.



**Graphique 2.10** Répartition des travailleuses par taille des entreprises, dans certaines régions, en 1993

Source: BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

Le graphique 2.11 révèle que les divergences dans la répartition de l'emploi des hommes dans le Nord de l'Ontario et d'autres régions sont plus variées que celles observées auprès des femmes. Le pourcentage de Nord-Ontariens qui travaillent pour de grandes entreprises est supérieur à celui enregistré dans l'ensemble du Canada et dans la région de l'Atlantique, mais inférieur à celui observé dans le Sud de l'Ontario. Comparativement à leurs homologues du Sud ontarien, une plus forte concentration de Nord-Ontariens travaillent pour de petites entreprises, alors qu'un pourcentage moins élevé travaillent dans des moyennes et grandes entreprises. Dans le Nord de l'Ontario, 26,9 % de la main-d'oeuvre masculine travaille pour des petites entreprises, comparativement à 23,2 % dans le Sud de la province. Les moyennes entreprises du Nord et du Sud de l'Ontario, pour leur part, emploient respectivement 15,9 % et 17,3 % de la main-d'oeuvre masculine. De plus, comparativement à la région de l'Atlantique, les petites entreprises du Nord de l'Ontario emploient un pourcentage inférieur de



**Graphique 2.11** Répartition des travailleurs par taille des entreprises, dans certaines régions, en 1993

Source: BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

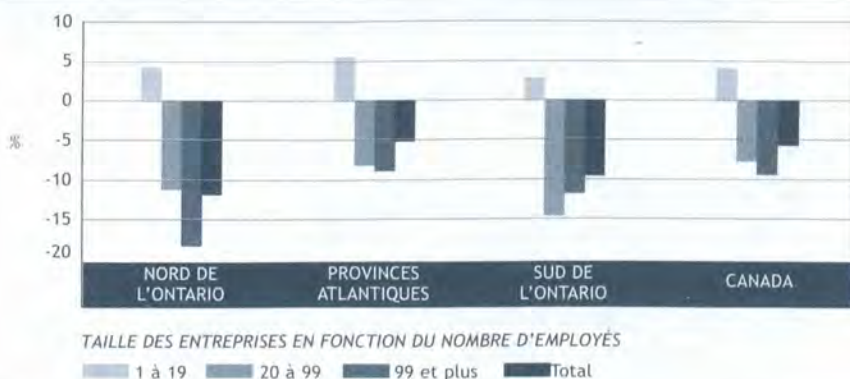
travailleurs, alors que les moyennes et grandes entreprises, elles, emploient un pourcentage supérieur. Le pourcentage relatif de travailleurs au service de petites entreprises du Nord ontarien s'apparente à celui que l'ensemble du Canada enregistre pour les plus petites et moyennes entreprises.

## Changement de la structure de l'emploi par sexe et par taille des entreprises

De 1989 à 1993, le niveau d'emploi des hommes a, dans l'ensemble, diminué dans toutes les régions, y compris celles analysées dans le cadre de la présente étude. Tel qu'illustré dans le graphique 2.12, le Nord ontarien a été plus durement touché par la récession qui a prévalu au cours de cette période. La baisse de 11,6 % accusée dans l'emploi des résidents du Nord de l'Ontario était légèrement supérieure au fléchissement de 9,5 % enregistré dans le Sud de la province, soit plus du double de la diminution de 4,7 % et de 5,5 % rapportée respectivement dans la région de l'Atlantique et dans l'ensemble du Canada.

Le niveau d'emploi des hommes dans les moyennes et grandes entreprises a diminué dans toutes les régions au cours de cette même période. Les grandes entreprises du Nord de l'Ontario sont celles qui

ont connu le plus fort fléchissement dans l'emploi des hommes (17,7 %), comparativement à la baisse de 12 % enregistrée dans le Sud de l'Ontario, à celle de 8,9 % dans la région de l'Atlantique et à celle de 9,1 % dans l'ensemble du Canada. Le fléchissement enregistré dans le Nord de l'Ontario au chapitre des moyennes entreprises (11,4 %) était légèrement inférieur à celui du Sud de l'Ontario (14,7 %), mais supérieur à la diminution de 8,1 % et de 7,5 % enregistrée respectivement dans les provinces Atlantiques et l'ensemble du Canada.



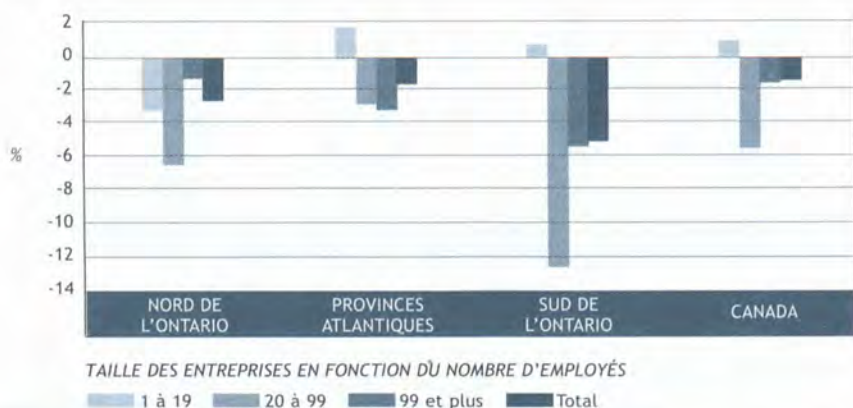
**Graphique 2.12** Changement dans la structure d'emploi des travailleurs par taille des entreprises, dans certaines régions, entre 1989 et 1993

Source: BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

Les petites entreprises de toutes les régions ont connu une augmentation dans le taux d'emploi des hommes au cours de cette période. La hausse de 4,7 % dans le Nord de l'Ontario était légèrement inférieure à l'augmentation de 5,6 % connue dans les provinces maritimes, tout en dépassant le 2,6 % enregistré dans le Sud de l'Ontario et le 4,3 % dans l'ensemble du Canada.

Le graphique 2.13 illustre les changements de la structure d'emploi des femmes par taille d'entreprises. Le niveau d'emploi global des femmes a régressé entre 1989 et 1993, comme celui des hommes. La diminution de 2,7 % accusée dans le Nord ontarien était moins prononcée que celle de 5,2 % enregistrée dans le Sud de la province, mais légèrement plus forte que le 1,7 % signalé dans la région de l'Atlantique et l'ensemble du Canada.





**Graphique 2.13** Changement dans la structure d'emploi des travailleuses par taille des entreprises, dans certaines régions, entre 1989 et 1993

Source: BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises de Revenu Canada

Le niveau d'emploi des femmes dans les moyennes et grandes entreprises a également diminué dans toutes les régions au cours de cette même période. La baisse de 6,6 % dans le niveau d'emploi des moyennes entreprises de la région est inférieure au fléchissement de 12,8 % accusé dans le Sud ontarien, mais supérieur au 2,8 % et au 5,6 % enregistrés respectivement dans la région de l'Atlantique et l'ensemble du Canada. Les grandes entreprises du Nord de l'Ontario sont celles qui ont été le moins touchées par la récession au cours de cette période, car leur nombre n'a diminué que de 1,2 %, comparativement à 4,5 % dans le Sud de la province, à 3,1 % dans les provinces de l'Atlantique et à 1,7 % dans l'ensemble du Canada.

Le Nord de l'Ontario est la seule région parmi celles à l'étude à connaître une baisse du pourcentage de femmes travaillant dans de petites entreprises. Même si les hausses correspondantes étaient faibles dans les autres régions à l'étude ailleurs au Canada, la baisse mise en relief dans le Nord de l'Ontario est particulièrement troublante puisque le pourcentage de la main-d'oeuvre féminine travaillant pour de petites entreprises était plus élevé que le pourcentage correspondant dans les autres régions et l'ensemble du Canada.

## Comparaison des changements dans les structures d'emploi

Une comparaison des changements survenus entre 1989 et 1993 dans les structures d'emploi des hommes et des femmes (graphiques 2.12 et 2.13) révèle que le fléchissement observé dans la population active totale dans toutes les régions était considérablement plus prononcé chez les hommes. La différence dans les répercussions de la récession chez les femmes et les hommes était plus importante dans le Nord de l'Ontario que dans toutes les autres régions à l'étude. Le nombre global de travailleurs enregistré dans le Nord ontarien a chuté de 11,6 % au cours de cette période, alors que celui des travailleuses dans cette même région n'était que de 2,7 %, soit un écart de 8,9 %. Ailleurs, cet écart s'élevait à 3,0 % dans la région de l'Atlantique, à 4,3 % dans le Sud de l'Ontario et à 3,9 % dans l'ensemble du Canada.

Les moyennes et grandes entreprises de toutes les régions ont également accusé une baisse dans le nombre d'employés et d'employées, même si le fléchissement était beaucoup plus marqué chez les hommes. L'écart entre les sexes était également plus prononcé dans les grandes entreprises du Nord ontarien, soit une divergence de 16,5 % entre la diminution du niveau d'emploi des hommes et celle des femmes, comparativement à 5,8 % dans la région de l'Atlantique, à 6,6 % dans le Sud ontarien et à 7,4 % dans l'ensemble du Canada. Cet écart était légèrement moins prononcé dans les moyennes entreprises, soit 4,8 % dans le Nord ontarien comparativement à 5,3 % dans les provinces Atlantiques, mais plus important que le 1,9 % enregistré dans le Sud ontarien et l'ensemble du Canada.

Entre 1989 et 1993, la main-d'oeuvre des deux sexes des petites entreprises a connu une hausse dans toutes les régions, abstraction faite des travailleuses du Nord ontarien. Dans les petites entreprises de toutes les régions, la hausse du niveau d'emploi des hommes était plus forte que celle des femmes. Les disparités entre les sexes étaient plus prononcées dans le Nord de l'Ontario (7,9 %) que dans la région de l'Atlantique (4,0 %), dans le Sud de l'Ontario (1,7 %) et dans l'ensemble du Canada (3,2 %).

## Rémunération moyenne par sexe et par taille des entreprises

Le tableau 2.7 illustre la rémunération moyenne des hommes dans des entreprises de diverses tailles, par régions déterminées. Ainsi, le salaire moyen versé aux hommes, dans chaque taille d'entreprises, est considérablement plus élevé dans le Nord de l'Ontario que dans les provinces Atlantiques, mais moins élevé que celui accordé dans le Sud de l'Ontario. La rémunération moyenne des hommes était donc 29,7 %, 21,6 % et 26,0 % plus élevée dans les petites entreprises, les moyennes et les grandes entreprises du Nord ontarien que dans celles de la région atlantique. En revanche, le salaire moyen versé aux hommes travaillant pour des petites et moyennes entreprises était plus élevé dans le Nord de la province que dans les deux autres régions à l'étude. La rémunération moyenne dans les petites entreprises était 17,1 % plus élevée dans le Sud de l'Ontario et 6,2 % plus élevée dans l'ensemble du Canada que dans le Nord ontarien. Celle des moyennes entreprises était 20,7 % plus élevée dans le Sud de la province et 7,5 % plus élevée dans l'ensemble du Canada. Le salaire moyen dans les grandes entreprises du Nord de l'Ontario s'apparente à celui versé dans le Sud de la province et est 3,4 % plus élevé que la moyenne nationale.

NOMBRE D'EMPLOYÉS	NORD DE L'ONTARIO		PROVINCES ATLANTIQUES		SUD DE L'ONTARIO		CANADA	
	\$	INDICE	\$	INDICE	\$	INDICE	\$	INDICE
1 à 19	17 854	57,0	13 766	56,6	20 900	61,6	18 961	61,3
20 à 99	25 446	81,2	20 921	86,6	30 716	90,5	27 366	88,4
99 et plus	39 332	125,5	31 229	128,5	39 969	117,7	38 035	122,9
Toutes tailles confondues	31 348	100,0	24 309	100,0	33 947	100,0	30 951	100,0

**Tableau 2.7 Rémunération moyenne des hommes par taille d'entreprises dans certaines régions, 1993**

Source : BDIET 1996 - Données sur la gestion des entreprises, Revenu Canada



Le tableau 2.8 répartit la rémunération annuelle moyenne des femmes en fonction de la taille des entreprises et des régions déterminées. Ainsi, les travailleuses du Nord de l'Ontario gagnaient en moyenne davantage que leurs homologues de la région atlantique, dans chaque taille d'entreprise. Un écart de 33,1 %, de 26,1 % et de 24,3 % est observé respectivement dans les petites, les moyennes et les grandes entreprises.

NOMBRE D'EMPLOYÉES	NORD DE L'ONTARIO		PROVINCES ATLANTIQUES		SUD DE L'ONTARIO		CANADA	
	\$	INDICE	\$	INDICE	\$	INDICE	\$	INDICE
1 à 19	12 309	64,4	9 247	60,3	14 895	97,5	12 991	65,5
20 à 99	15 194	79,5	12 053	78,6	17 818	80,7	16 193	81,6
99 et plus	24 199	126,6	19 474	126,9	25 722	116,5	24 067	121,3
Toutes tailles confondues	19 121	100,0	15 343	100,0	22 076	100,0	19 833	100,0

**Tableau 2.8** Rémunération moyenne des femmes par taille d'entreprises dans certaines régions, 1993

Source : BDIET - Données sur la gestion des entreprises, Revenu Canada

Dans le Nord de l'Ontario, la rémunération moyenne des femmes est considérablement inférieure à celle des femmes habitant le Sud de la province. Le salaire des Nord-Ontariennes qui travaillent pour de petites entreprises est en moyenne 21,0 % inférieur à celui de leurs homologues du Sud. L'écart dans le salaire moyen versé par les moyennes et les grandes entreprises de ces deux régions était respectivement de 17,3 % et de 6,3 %. Comparativement aux moyennes nationales, les Nord-Ontariennes qui travaillent pour de petites ou moyennes entreprises gagnent respectivement 5,5 % et 6,6 % de moins. La rémunération moyenne des grandes entreprises du Nord de l'Ontario s'apparente à celle de la moyenne canadienne. Les tableaux 2.7 et 2.8 démontrent clairement que les femmes gagnent en moyenne moins que les hommes dans toutes les régions étudiées à des fins de comparaison.

## CHAPITRE 3

### Le climat propice à l'entrepreneuriat et le financement

Ce chapitre débute avec un bref aperçu de la dynamique de l'entrepreneuriat. Ensuite, suivra l'étude d'un choix de variables dont les plans d'embauche des petites entreprises, l'utilisation des programmes d'aide gouvernementale ainsi que les barrières au développement des petites entreprises. Tel que noté dans le rapport du gouvernement fédéral (1994) intitulé *Pour l'essor de la petite entreprise* :

Un climat d'affaires favorable peut faire la différence entre le succès et l'échec... ce climat comprend... la structure de la réglementation, les habitudes et les attentes des prêteurs et des emprunteurs ainsi que l'efficacité des programmes gouvernementaux. (Traduction libre.)

En conséquence, ce chapitre porte aussi sur les institutions financières du secteur privé de même que les initiatives d'aide gouvernementale dans le cadre des expériences et des attitudes des entrepreneurs du Nord de l'Ontario.

#### Qui sont les entrepreneurs?

Les gens croient que les entrepreneurs possèdent des caractéristiques personnelles comme l'autonomie, la créativité, l'indépendance, l'enthousiasme, un grand besoin de réussir, la capacité d'inspirer les autres et des aptitudes à l'improvisation. Toutefois, les caractéristiques associées à l'entrepreneuriat sont tout à fait différentes de ce que celles-ci suggèrent. Par exemple, bien qu'un seuil élevé de tolérance au risque soit fréquemment reconnu comme étant un trait de l'entrepreneuriat, les principaux théoriciens (Schumpeter 1934; Brockhaus 1980) rejettent complètement cette idée. Les entrepreneurs ne sont pas nécessairement des joueurs : en dépit du fait qu'ils agissent avant que les événements ne les forcent à agir, ils prennent quand même le temps de prévoir les obstacles et de s'assurer qu'ils auront les ressources nécessaires à leur disposition.

L'entrepreneur typique semble posséder le talent de voir ce qui échappe aux autres en plus de défier le statu quo. Selon Carland, Hoy et coll. (1984), l'innovation est la caractéristique principale qui distingue les entrepreneurs de ceux qui ne le sont pas. Par définition, pour qu'il soit question d'entrepreneuriat, il faut qu'un décisionnaire court le risque d'une perte de capital. En effet, le dictionnaire « *Gage Canadian Dictionary* » définit un entrepreneur comme étant « une personne qui organise et gère une entreprise commerciale ou industrielle dans le but de réaliser un profit, tout en courant le risque de perte » (traduction libre). Par ailleurs, Sexton (1991) croit que la croissance est un élément essentiel de l'entrepreneuriat.

Schumpeter est le premier à avoir avancé la théorie selon laquelle l'entrepreneuriat est un processus de « destruction créative » où l'innovation en est le trait distinctif. Ce dernier affirme que l'entrepreneuriat se caractérise par l'une des trois conditions précisées ci-dessous :

- \* l'introduction d'un nouveau produit, service ou procédé;
- \* le développement d'un nouveau marché ou d'une nouvelle source d'alimentation;
- \* la création d'un nouvel organisme.

L'entrepreneur est une personne qui part à la recherche d'une affaire ou qui sait en reconnaître une, qui possède la volonté et la détermination pour profiter pleinement de cette affaire en mobilisant les ressources nécessaires et en élaborant une stratégie de création d'entreprise.

Théoriquement, donc, l'entrepreneuriat comporte un processus de création de capital ainsi qu'une capacité reconnue de mener à bien une affaire. Compte tenu de cette définition, le dirigeant d'une petite entreprise n'est pas nécessairement un véritable entrepreneur.

Néanmoins, pour les besoins de cette discussion, nous considérons tous les propriétaires de petite entreprise comme des entrepreneurs.

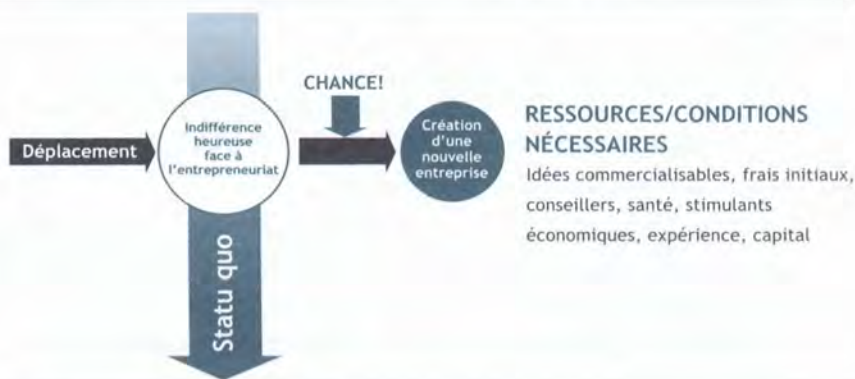
## La motivation à devenir entrepreneur

Plusieurs études ont porté sur la motivation nécessaire à l'entrepreneuriat ainsi que sur ces conditions préalables (Reynolds, 1992). La conjoncture économique, la situation personnelle de même que



les traits de personnalité sont généralement reconnus comme étant les trois facteurs sur lesquels repose la décision de se lancer en affaires.

Les gens croient souvent que les entrepreneurs ont choisi délibérément de diriger leur propre entreprise après avoir exploré de manière positive des idées et des ressources. Bien que cette croyance soit parfois vraie, un grand pourcentage d'entrepreneurs ont été forcés de quitter leur emploi et n'ont eu d'autre choix que de se lancer en affaires pour assurer leur subsistance. La figure 3.1 illustre ce processus. Selon certaines études, plus de 50 % des entreprises sont nées des suites d'un déplacement négatif (Shapiro, 1975). Dans cette étude d'entreprises nord-ontariennes, 20 % des répondants sont devenus des travailleurs indépendants suite à une réduction des effectifs ou à l'impossibilité de se trouver un emploi. Il est fort probable que cette situation soit sous-déclarée à cause de la méthodologie utilisée ou des erreurs effectuées par les répondants.



*Figure 3.1 Le phénomène de l'entrepreneuriat*

Adaptation de Peterson, R. (1977) *Small Business: building a balanced economy* Erin (Ontario), Press Porcepic

Suite à un déplacement, les personnes possédant le tempérament approprié et les autres ressources choisiront de créer une nouvelle entreprise si cela correspond à leurs objectifs personnels et financiers. Le succès dépendra de ces facteurs et, jusqu'à un certain point, de la chance pure et simple. Le fait que les entrepreneurs poursuivent ou non cette avenue dépend des résultats auxquels ils s'attendent de la création de la nouvelle entreprise en fonction de leurs attentes initiales.

## Le climat propice à l'entrepreneuriat

Au cours des deux dernières décennies, le secteur de la petite entreprise s'est taillé une place à l'avant-scène. De 1981 à 1991, la part du produit intérieur brut du secteur privé canadien que représente la petite entreprise est passée de 33 % à 38 %.<sup>1</sup> Pendant cette même période, les petites entreprises étaient responsables de 75 % à 80 % des nouveaux emplois créés chaque année.

La vitalité de l'entrepreneuriat dans une région donnée se vérifie habituellement à l'aide d'indicateurs fondamentaux, dont le niveau global d'emploi, la croissance du niveau d'emploi du secteur privé, le taux de création de nouvelles entreprises et le taux de croissance des jeunes entreprises.<sup>2</sup> En ce qui concerne le taux de création de nouvelles entreprises, les statistiques présentées au chapitre 2, pour les années 1991 à 1995, révèlent un taux de création de nouvelles entreprises inférieur dans le Nord de l'Ontario par rapport au taux affiché dans les provinces Atlantiques et à l'ensemble du pays. En ce qui a trait au niveau d'emploi en 1995, les petites entreprises nord-ontariennes (dont le nombre d'employés s'élève à moins de 100) représentaient 45,8 % de l'emploi total, rapport qui correspond au pourcentage canadien de 45,1 %.

Une entreprise nord-ontarienne qui exerce ses activités au niveau régional seulement doit surmonter bon nombre d'obstacles systémiques. Ceux-ci comprennent les populations relativement faibles des cinq principaux centres urbains du Nord, les grandes distances qui séparent ces villes, les régions rurales à population dispersée ainsi que la base industrielle relativement modeste (par rapport au centre industriel du Sud de l'Ontario). Cependant, des facteurs atténuants entrent en ligne de compte, notamment les progrès rapides dans la technologie des communications ainsi que la tendance vers la mondialisation de l'économie, les deux offrant de nouvelles possibilités aux petites et aux

- 
1. Ministère des Finances et de l'Industrie, *Pour l'essor de la petite entreprise*, Ottawa, p.5.
  2. L'Agence de promotion économique du Canada atlantique, *The Implementation of an Entrepreneurship Development Strategy in Canada*, Paris, Organisation de coopération et de développement économiques, 1996, p.12.



moyennes entreprises, quel que soit leur emplacement (discuté plus en détail au chapitre 5). Ces tendances récentes ont aussi servi de catalyseurs à la croissance soutenue du secteur des entreprises à domicile — 27 % des 229 petites entreprises sondées pour ce rapport sont exploitées à domicile.

Les possibilités d'emploi constituent un autre moyen d'évaluer le climat nécessaire à l'entrepreneuriat dans le Nord de l'Ontario. Dans le sondage sur lequel s'appuie ce rapport, on demandait aux propriétaires de petites entreprises quelles étaient leurs intentions vis-à-vis de l'embauche. On a découvert que 80 des 219 répondants (36,5 %) ne prévoyaient pas embaucher de personnel au cours des deux prochaines années, tandis que seulement 18 entreprises (8 %) s'attendaient à embaucher 5 employés ou plus pendant cette période. Étant donné que les sources traditionnelles d'emploi tarissent, les nouvelles entreprises nées de l'entrepreneuriat seront la principale source de nouveaux emplois dans le Nord de l'Ontario.

### L'apparition du secteur basé sur l'information

Il devient de plus en plus évident que pour surmonter les obstacles de la nouvelle économie, il faudra augmenter davantage l'ensemble des entrepreneurs, tant ceux qui lancent de nouvelles entreprises que ceux qui veulent développer des organismes existants. Le Canada est en période de transition vers une économie fondée sur l'information, entraînée par des progrès en communications et en technologie de l'information. Par exemple, les Canadiens oeuvrant dans le secteur de la technologie de l'information sont déjà plus nombreux que ceux travaillant sur les chaînes de montage d'automobiles, dans les mines ou les banques. L'évolution d'Internet comme moyen d'effectuer des transactions commerciales constitue une autre tendance majeure : en 1995, environ 2,5 millions de consommateurs à travers le monde avaient utilisé le World Wide Web pour l'achat de biens ou de services. Les grandes entreprises à structures organisationnelles traditionnelles verront leurs avantages compétitifs respectifs s'envoler dans un monde où la machinerie lourde et les travailleurs de chaîne de montage sont remplacés par des biens intellectuels et des travailleurs possédant les connaissances requises (Beck, 1992).



Ces développements ont nettement captivé l'attention des autorités politiques, comme l'illustre l'extrait suivant de la plate-forme électorale de 1993 du Parti libéral du Canada :

Les idées sont nos nouvelles ressources naturelles. Les industries de l'information...nous fournissent la base de la croissance de l'emploi et de l'économie.<sup>3</sup> (Traduction libre.)

Dans ce nouveau marché, une proportion plus élevée de la main-d'oeuvre sera constituée de travailleurs autonomes; l'organisme en entier devra résoudre les problèmes et être le maître d'oeuvre des innovations, et la technologie permettra à la fois de réduire les cycles de vie de produits et d'augmenter la création de produits fait sur mesure. Il est aussi probable que les réseaux de petites entreprises seront plus communs et que les plus petites entreprises participeront davantage à des activités de recherche et de développement. Les décideurs du gouvernement ainsi que les intermédiaires financiers auront à relever ce défi, les deux jouant un rôle clé dans le développement des ressources entrepreneuriales de toutes les régions du pays.

## Intermédiaires financiers

### Historique

Contrairement à leurs grandes soeurs, les petites entreprises mobilisent habituellement des fonds dans un marché sans cohésion et ont plus souvent recours aux emprunts. Les banques à charte jouent un rôle dominant dans le financement des petites entreprises. Plus de 80 % de leur clientèle bénéficiant d'un prêt à l'entreprise sont propriétaires de petites entreprises. Ainsi, avec des prêts impayés aux petites entreprises canadiennes s'élevant à plus de 30 \$ milliards, les banques se partagent approximativement 90 % des prêts aux petites et moyennes entreprises (PME).<sup>4</sup>

3. Parti libéral du Canada, *Keeping the Promise*, mai 1994, p. 37.

4. Ces données sont fondées sur la définition de prêts aux petites entreprises comme étant toute autorisation de prêt inférieur à 1 million de dollars.

Tel que mentionné précédemment dans ce chapitre, le secteur de la petite entreprise est un moteur important de la croissance économique au Canada. Ce secteur assure aux institutions financières une base de revenu considérable et est, par le fait même, de plus en plus visé par les principaux intermédiaires financiers, dont les banques, les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit ainsi que les caisses populaires, dans le cadre de leurs activités de développement.

Cependant, du point de vue du prêteur institutionnel, il est souvent risqué de prêter à une petite entreprise, car le taux d'échec des nouvelles entreprises dans ce secteur est de 50 % dans les cinq premières années (Vesper, 1994). Typiquement, la garantie est inadéquate, les procédures de rapport des entreprises sont mal établies et les frais d'administration du prêt sont passablement élevés par rapport à son importance.

L'échec d'une petite entreprise est souvent attribuable au manque de diversité des aptitudes de l'équipe de direction ou à une mauvaise planification, qui peut se manifester par des estimations irréalistes de la demande du produit ou du service ou encore, par des prévisions insuffisantes des besoins financiers. Étant donné l'importance considérable accordée au processus de planification opérationnelle, non seulement de la part des prêteurs, mais également de la part des conseillers et des groupes de soutien aux petites entreprises, il est étonnant que seulement 44 % des entreprises de cet échantillon aient préparé un plan d'affaires.<sup>5</sup>

On rapporte souvent que l'expérience pertinente est un facteur de succès ou d'échec. Dans une étude nationale précédente, 64 % des entrepreneurs déclaraient avoir de l'expérience dans la même industrie (Wynant, Hatch et Grant 1982, 110). Par contraste, 46 % des personnes ayant répondu à notre étude avaient travaillé dans la même industrie auparavant et seulement 14 % (32) avaient déjà été propriétaires d'une autre entreprise dans cette industrie.

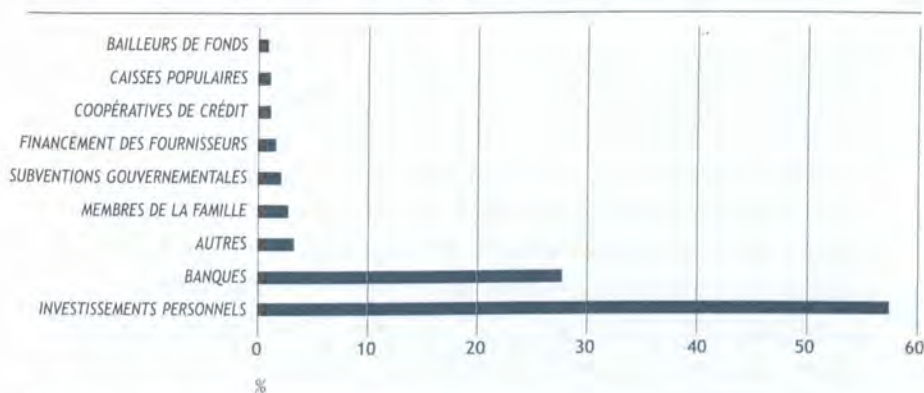
---

5 Comparativement, 67 % des petites entreprises de la région de Sudbury, ayant participé à un sondage téléphonique effectué trois ans auparavant, ont rapporté qu'elles avaient un plan d'affaires (Zinger, Blanco, et coll. 1996, 352).



## Sources de financement

L'incapacité d'accumuler les frais initiaux a toujours été une contrainte majeure pour les entrepreneurs. La conjoncture économique du Nord de l'Ontario est semblable à celle de l'Atlantique canadien, où une étude récente a révélé « que plus de la moitié des frais de démarrage sont financés à l'aide de fonds personnels » et que « les nouvelles petites entreprises, de même que celles qui existent déjà, affirment que le manque d'accès au capital est un obstacle majeur au développement de l'entreprise. » (APECA 1996, 54).

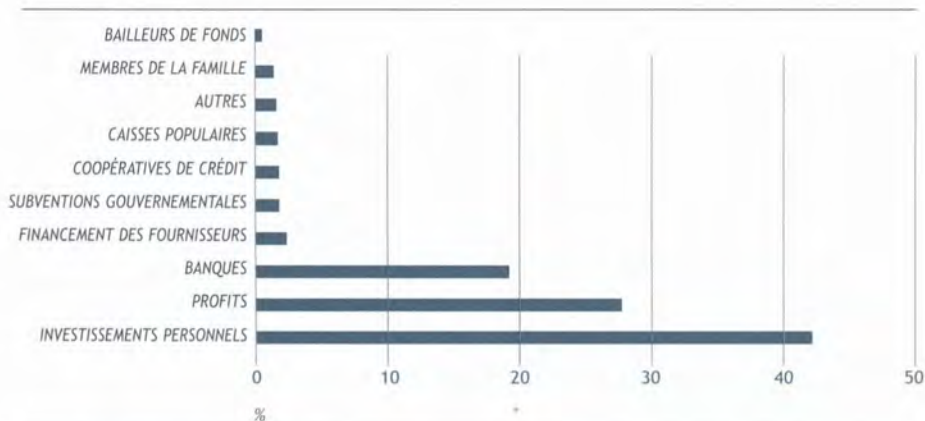


**Graphique 3.1** Sources de financement initial

Il est troublant d'apprendre que les petites entreprises du Nord de l'Ontario sont obligées de compter sur les placements personnels ou les membres de la famille tel qu'indiqué dans le graphique 3.1. Comme l'indique le graphique 3.2, les propriétaires de petites entreprises continuent à se fier aux sources de financement personnelles pour subvenir à 42 % de leurs besoins financiers continus. Tel que mentionné, les banques à charte constituent la seule autre source principale de financement, tandis que les subventions gouvernementales ne représentent que 3 % des ententes de financement.

Cette répartition des sources de financement ajoute foi à la critique à l'effet que les petites entreprises éprouvent, depuis quelques années, « de plus en plus de difficulté à obtenir le financement nécessaire au démarrage, à l'exploitation et à l'expansion... » (Traduction libre.) (Comité permanent de l'industrie, 1994). L'accès limité à la fois aux

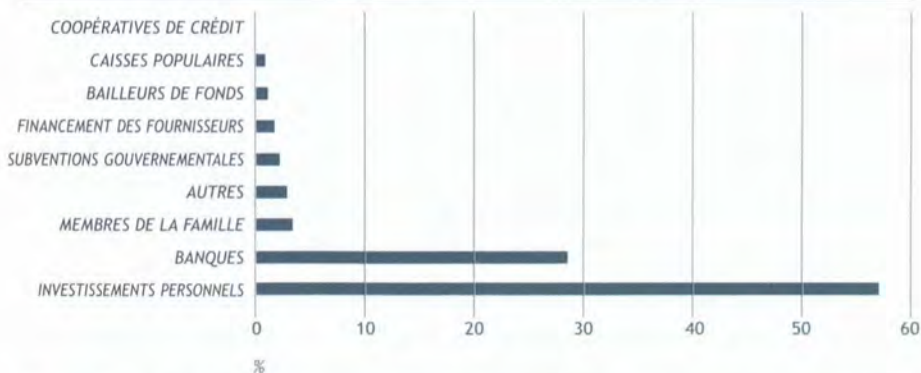




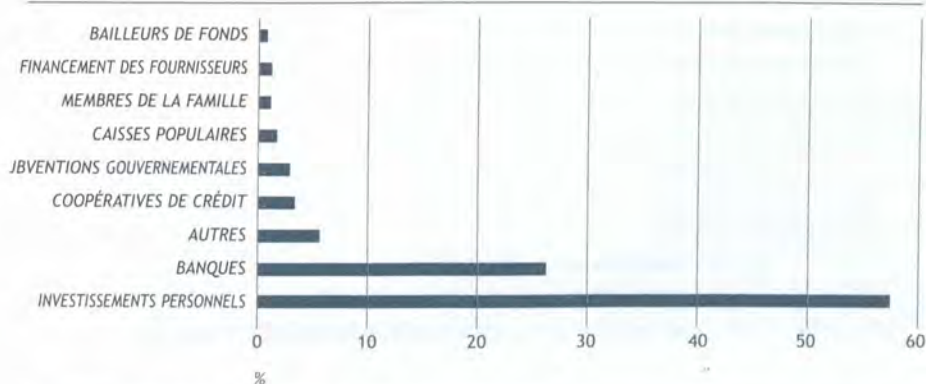
**Graphique 3.2 Sources de financement d'exploitation**

fonds de démarrage et aux fonds de roulement contribue à la vulnérabilité de la petite entreprise typique du Nord de l'Ontario, davantage si l'organisme se heurte aux connaissances limitées de l'équipe de direction ou à une expérience limitée dans l'industrie.

Les données présentées dans les graphiques 3.3 et 3.4 démontrent deux dichotomies intéressantes se rapportant à la question du sexe. En règle générale, les hommes entrepreneurs ne comptent pas sur les prêts des coopératives de crédit ou des caisses populaires, tandis que les entrepreneurs féminins y obtiennent 5,3 % de leurs fonds de démarrage.



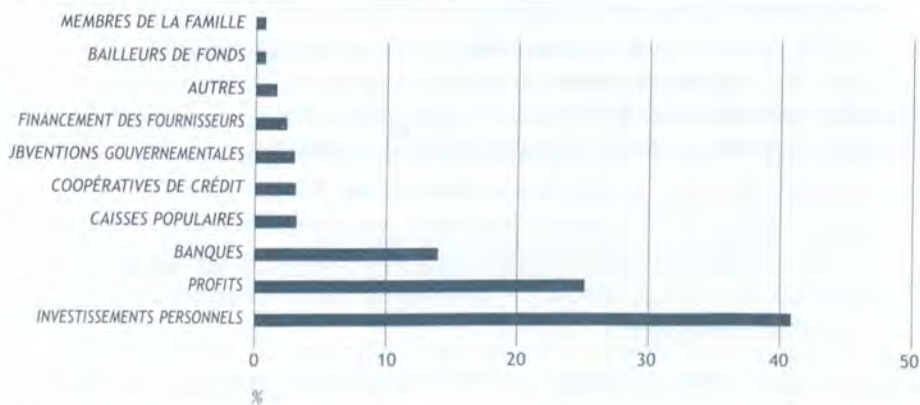
**Graphique 3.3 Fonds de démarrage, entreprise appartenant à un homme**



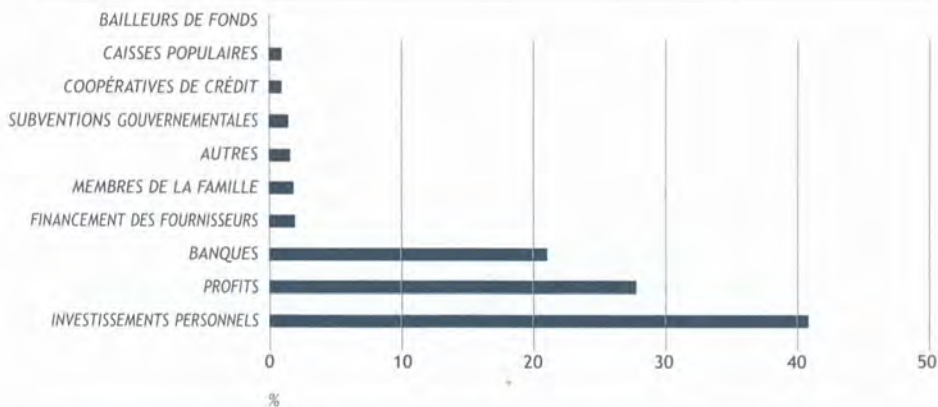
**Graphique 3.4** Fonds de démarrage, entreprise appartenant à une femme

Les femmes entrepreneures sont toutefois moins susceptibles que leurs homologues masculins de se fier aux membres de la famille pour financer le démarrage de leur entreprise. Les femmes propriétaires d'entreprise misent aussi davantage sur les coopératives de crédit, les caisses populaires et le financement gouvernemental pour subvenir à leurs besoins financiers courants que ne le font leurs homologues masculins, tel qu'indiqué au graphique 3.5.

Les propriétaires de petites entreprises suppléent traditionnellement à leurs prêts bancaires en ayant recours à d'autres formes d'endettement comme les programmes de prêts gouvernementaux, le crédit-bail de



**Graphique 3.5** Fonds d'exploitation, entreprise appartenant à une femme



**Graphique 3.6** Fonds d'exploitation, entreprise appartenant à un homme

même que les prêts à terme contractés auprès de prêteurs spécialisés ou de compagnies d'assurance, ainsi que du capital fourni par le propriétaire, les amis, les membres de la famille ou des entreprises de capital de risque. Cependant, les sources de financement personnelles s'épuisent rapidement et sans un soutien financier constant pour satisfaire aux besoins d'exploitation, on perd des chances dans les domaines clés comme la création d'emploi et le développement de produits.

Le capital de risque est perçu, dans certaines régions, comme étant une panacée à ce dilemme. Cependant, très peu de petites entreprises satisfont aux critères du financement à risque, qui comportent un potentiel de croissance au-dessus de la moyenne en vertu de dirigeants hautement qualifiés possédant des compétences distinctes et montrant la volonté d'accepter les mesures de contrôle ainsi que les exigences de rapport des investisseurs de capital de risque. Par surcroît, les propositions de financement des petites entreprises sont rarement assez considérables pour qu'on prenne ce genre d'entente de financement en considération. M. R. Moore, de la Banque de Montréal, offre un commentaire lapidaire à ce sujet :

...l'entrepreneur typique est d'avis que son banquier représente sa seule source de capital et que lorsqu'il nous présente une proposition à risque élevé, très spéculative et sous-capitalisée et



qu'il se fait répondre que nous ne pouvons financer cette entreprise pour toutes ces raisons, il nous accuse de ne pas vouloir aider les petites entreprises. À vrai dire, les banques sont des prêteurs à faible risque quand il s'agit de l'argent de leurs déposants et effectuent traditionnellement du financement par emprunt. Dans bien des cas, la petite entreprise a besoin de capital de risque, qui constitue du financement par actions au moyen duquel un investisseur offre du financement en échange ... d'actions de l'entreprise ... Ce manque de sensibilisation doit faire partie de l'enseignement de base offert aux entrepreneurs en herbe... (Traduction libre)

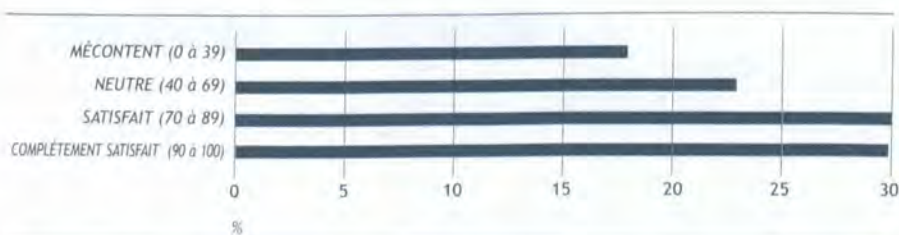
—*Report of the Task Force on the Access to Capital by Small Business, 1994, p.17*

## La relation entre l'établissement financier et la petite entreprise

La question de la relation entre l'organisme et sa principale entreprise financière a été abordée de façon générale dans un sondage effectué dans le Nord de l'Ontario au moyen de l'élément suivant :

Quel est votre niveau de satisfaction concernant vos modes de financement ?

(Sur une échelle de 0 - très déçu... à 100 - entièrement satisfait)



**Graphique 3.7** Satisfaction quant aux modes de financement

Deux cent sept personnes ont répondu à cette question. Tel qu'on l'explique dans le graphique 3.7, 63 des propriétaires (30 %) ont accordé une note de 50 ou moins et parmi ceux-ci, 37 (18 %) peuvent être considérés comme étant déçus, puisqu'ils ont accordé une note de 0 à

39. Une proportion relativement élevée des personnes interrogées (59,5 %) se sont placées à l'extrémité supérieure de cette échelle, accordant des notes de 70 ou plus. Ce pourcentage se compare bien avec les résultats d'un sondage national effectué au nom de l'Association des banquiers canadiens (Thompson, Lightstone & Co., 1996, 184).<sup>6</sup> Cependant, le sondage Thompson et Lightstone mesurait aussi « la qualité des services fournis par la principale institution financière » en fonction de la région. Les niveaux de mécontentement (tout à fait par hasard, 18 % de l'échantillon se situait dans la catégorie « déçu ») étaient relativement élevés parmi les petites entreprises du Nord et de l'Est de l'Ontario par rapport aux entreprises des autres régions du pays.

Un aspect intéressant de la relation entre le prêteur et l'emprunteur de la petite entreprise est la propension du représentant approprié à visiter l'entrepreneur sur les lieux de travail. Parmi les répondants à ce sondage, 102 (59 %) avaient eu la visite, à un moment donné, d'un représentant de leur institution de crédit. Étant donné le pourcentage un peu plus élevé (62 %) signalé dans un sondage précédent (FCEI, 1979), il semblerait que ce genre d'interaction ne soit pas aussi courant dans le Nord de l'Ontario ou bien, qu'il n'y ait eu que très peu de progrès dans ce domaine au cours des 18 années qui ont suivi le sondage. Il se peut très bien que l'augmentation du nombre d'entreprises à domicile soit un facteur atténuant.

Comme on peut s'y attendre (voir le tableau 3.1), les propriétaires qui

	OUI	NON
Entièrement satisfait	30,3	21,0
Satisfait	33,3	26,8
Indifférent	19,6	35,2
Déçu	16,7	17,0
	n=102	n=71

**Tableau 3.1** Niveau de satisfaction des propriétaires d'entreprise vis-à-vis de leur banque comparativement à ceux qui ont déjà eu la visite du prêteur (%)

6. Cette comparaison n'est pas précise étant donné que l'échantillon de Thompson, Lightstone & Co. n'était composée que de clients des sept plus grandes banques et que les éléments pertinents du questionnaire étaient « crédit suffisant » (satisfaits = 53 %) et « flexibilité sur le plan de la structuration des prêts » (satisfaits = 47 %) au lieu de « mode de financement ».

avaient reçu la visite de leur prêteur avaient tendance à être plus satisfaits de leur mode de financement (63,6 %) que les personnes à qui le représentant de leur institution financière n'avait jamais rendu visite (47,8 %).

Dans cette étude, les entreprises à domicile obtiennent plus de 76 % de leurs fonds de démarrage au moyen de placements personnels et de sources familiales. Ce nombre baisse à 54,4 % pour les entreprises de cet échantillon qui ne sont pas à domicile. De plus, comme l'indique le tableau 3.2, il semble y avoir preuve d'une plus grande tendance chez les prêteurs commerciaux à refuser les demandes de crédit présentées par les entreprises à domicile. Étant donné la tendance susmentionnée face aux entreprises à domicile, il est évident que le développement économique sera gravement limité si ce secteur doit continuer à fonctionner dans une si grande mesure, à l'extérieur du système financier.

	ACCEPTÉES	ACCEPTÉES AVEC MODIFICATION	EN SUSPENS	REFUSÉES FORMELLEMENT
Échantillon total (157)	79,6	5,7	3,2	11,5*
Homme propriétaire (121)	81,0	5,0	2,5	11,5**
Femme propriétaire (45)	80,0	6,7	4,4	8,9**
À domicile (38)	76,3	5,3	2,6	15,8
À l'extérieur du domicile (126)	81,7	5,6	3,2	9,5

**Tableau 3.2** Résultat des demandes de crédit les plus récentes (%)

\* Les réponses globales se comparent à celles des sondages nationaux qui affichaient des taux de refus de 13,8 % (FCEI, 1994) et de 15 % (Thompson, Lightstone & Co., 1996).

\*\* Cette dernière étude a aussi révélé qu'au cours de 1995, les taux de refus des entreprises appartenant à des hommes par rapport à celles appartenant à des femmes étaient de 14 % et 28 % respectivement.

Les données du tableau 3.2 doivent être interprétées avec réserve, puisque les demandes présentées auprès de la banque par une nouvelle entreprise ou les demandes de financement accru de la part d'un client actuel courent davantage le risque d'être toutes deux refusées contrairement à une demande courante de renouvellement de marge de crédit d'exploitation. Cette étude n'a pas établi de distinction entre les réponses en fonction de ces critères.



En dépit du fait que ce sondage des entreprises du Nord de l'Ontario ne portait pas précisément sur la question du roulement des directeurs de comptes, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (1994, p.27) a qualifié ce phénomène « de l'un des critères les plus importants des conditions de prêt ». Une relation stable entre la petite entreprise et la principale institution financière est une condition préalable à un environnement sain pour les activités d'entrepreneuriat. En se fondant sur une étude menée à l'échelle nationale, la FCEI a déterminé que les propriétaires d'entreprise qui font affaire avec un nouveau directeur de comptes sont plus susceptibles de voir leurs demandes refusées ou de se voir imposer des modalités moins favorables que leurs contreparties qui jouissent d'une plus grande stabilité dans ce domaine. D'ailleurs, la FCEI a déterminé, qu'en ce qui concerne les directeurs de comptes, « la continuité aide à assurer de meilleures modalités en ce qui concerne les taux d'intérêt et les exigences en matière de garantie. »<sup>7</sup> On critique souvent les banques à charte du taux de roulement élevé parmi leurs directeurs de comptes. En réponse à cette situation, l'Association des banquiers canadiens s'est engagée à contrôler la fréquence de roulement des directeurs de comptes au moyen d'une série de sondages annuels qui seront menés par Thompson, Lightstone & Company Ltd.<sup>8</sup>

Il est difficile de déterminer si les entreprises nord-ontariennes sont plus ou moins influencées par le roulement du personnel de leur banque que ne le sont les petites entreprises d'autres régions. En règle générale, les directeurs de succursales et les directeurs de crédit demeurent plus

---

7. Ted Mallett, *Report Card on Banking*, Toronto, FCEI, mai 1992.

8. En se basant sur son sondage de 1997 (au nom de l'Association des banquiers canadiens), Thompson, Lightstone & Company ont découvert que le roulement des directeurs de comptes posait toujours un problème aux propriétaires de petites entreprises. Seulement 41 % des répondants ont indiqué qu'ils avaient encore le même directeur qu'il y a trois ans, tandis qu'en 1996, 47 % avaient répondu oui à cette question. Les banques devraient s'intéresser particulièrement à cette tendance, d'autant plus que l'Association des banquiers canadiens citait, dans son rapport annuel de 1995, le roulement des directeurs comme étant « une source de frustration pour certaines de leurs PME clientes » (p.27). Effectivement, dans leur étude de 1990, Wynant et Hatch ont conclu que :

L'impact du roulement des directeurs de comptes sur les relations avec les clients doit devenir une question prioritaire pour toutes les banques. Il faut chercher à minimiser ce phénomène en gérant avec plus grand soin les facteurs qui mènent à ce roulement.

longtemps en poste dans des petites succursales de régions urbaines ou rurales que dans les grands centres d'affaires comme Toronto, Hamilton, Ottawa et London. Il se peut que ce modèle soit profitable aux petites entreprises situées dans le Nord. Néanmoins, des anecdotes témoignent de la frustration éprouvée face aux processus d'approbation de crédit qui ne sont pas encore suffisamment décentralisés pour satisfaire aux exigences des emprunteurs éloignés, du point de vue géographique, des grands centres bancaires ou qui font affaire avec une succursale dont les limites d'autorisation sont relativement basses.

Le manque de continuité des décisions relatives aux prêts constitue une question connexe. Lors de leur entrevue avec les membres du personnel des différentes banques, Wynant, Hatch et Grant (1982, p.83) ont trouvé des renseignements à l'effet qu'une petite succursale serait plus susceptible qu'une plus grande banque de refuser une demande de prêt commercial parce que les préposés aux prêts moins expérimentés éprouveraient de la « difficulté à reconnaître les demandes marginales qui pourraient être conformes si elles étaient restructurées ».

D'autre part, l'inaptitude de nombreux entrepreneurs à préparer et à suivre un plan d'affaires se manifestera assez souvent par l'inhabileté à démontrer les mérites de leurs demandes de prêt. Néanmoins, dans le cadre de cette étude, il n'a pas été déterminé qu'il s'agissait d'un facteur significatif quant au sort réservé à la plus récente demande de crédit de l'entreprise : 9,3 % des entreprises ayant un plan d'affaires ont été carrément refusées, par rapport à 12,2 % des entreprises qui en possédaient un.

DEGRÉ DE SATISFACTION DES MODES DE FINANCEMENT	VENTES (\$)			
	<250 000	250 000 -499 999	500 000-1000 000	>1 000 000
Entièrement satisfait	21,5	42,0	18,0	33,3
Satisfait	26,0	37,0	27,0	53,3
Neutre	18,5	21,0	55,0	13,3
Mécontent	34,0	0,0	0,0	0,0
	n = 97	n = 19	n = 11	n = 15

*Tableau 3.3 Degré de satisfaction des modes de financement par rapport aux ventes de l'entreprise (%)*



En ce qui a trait aux propriétaires de petite entreprise et leur degré de satisfaction vis-à-vis des modes de financement, il a été déterminé que la taille de l'entreprise influençait leurs réponses. Trente-quatre pour cent des propriétaires d'entreprises dont les ventes se chiffraient à moins de 250 000 \$ se disaient déçus (une cote inférieure à 40 sur une échelle de 0 à 100). Seulement 48 % des répondants dans cette catégorie ont accordé une note d'au moins 70 sur cette échelle, par rapport à 86,6 % des entreprises dont les ventes dépassaient un million de dollars (voir le tableau 3.3). Ces résultats correspondent à la recherche précédente selon laquelle les plus petites entreprises ont plus de mal à obtenir le financement adéquat et sont, en règle générale, moins satisfaites des conditions de crédit qui leur sont offertes.

De plus, les données présentées dans les tableaux 3.4 et 3.5 suggèrent que le degré de satisfaction d'un entrepreneur quant aux modes de financement est davantage influencé par la durée de la relation avec le prêteur que par la durée d'existence de l'entreprise.

DEGRÉ DE SATISFACTION DES MODES DE FINANCEMENT	NOMBRE D'ANNÉES AVEC LE PRÊTEUR ACTUEL			
	<1 an	1-3 ans	4-5 ans	>5 ans
Entièrement satisfait (90 à 100)	6	25	20,0	30,7
Satisfait (70 à 89)	0	31	31,5	33,3
Neutre (40 à 69)	3	22	37,0	21,6
Mécontent (40 à 69)	91	22	11,5	14,4
Totaux	100	100	100	100

**Tableau 3.4** Degré de satisfaction du financement par rapport au nombre d'années avec le prêteur (%)

DEGRÉ DE SATISFACTION DES MODES DE FINANCEMENT	NOMBRE D'ANNÉES EN AFFAIRES		
	<5 ans	6-10 ans	>10 ans
Entièrement satisfait (90 à 100)	40	26	27,0
Satisfait (70 à 89)	25	38	28,8
Neutre (40 à 69)	20	17	28,6
Mécontent (40 à 69)	15	19	15,9
Totaux	100	100	100 %

**Tableau 3.5** Degré de satisfaction du financement par rapport au nombre d'années en affaires (%)



Cet élément inclut une grande variété de facteurs comme le processus d'approbation de crédit, les exigences en matière de garantie, les taux d'intérêt, les frais de service ainsi que les conditions de prêt. Par conséquent, on a aussi demandé aux répondants de préciser la source de leur mécontentement. Le tableau 3.6 illustre leurs réponses.

Disponibilité des fonds	48
Exigence en matière de garantie	48
Autre	32
Taux d'intérêt	27
Modalités de paiement	15

**Tableau 3.6 Sources de mécontentement à l'égard du financement\***

\* On a demandé aux participants de cocher toutes les catégories qui s'appliquaient.

Ces réponses appuient la notion généralement reconnue à l'effet que les entrepreneurs ont tendance à s'intéresser davantage à la disponibilité des fonds qu'aux coûts d'emprunt afférents. Les exigences en matière de garantie s'avèrent comme étant une préoccupation majeure des entrepreneurs du Nord de l'Ontario. Cette conclusion coïncide avec celle de Wynant et Hatch (1990, p. 226) affirmant que des 104 entreprises comprises dans leur échantillon qui se disaient généralement mécontentes de leur relation avec leur banque, 70 % se sont plaintes des exigences en matière de garantie — notamment, 87 % d'entre elles avaient offert une garantie personnelle. Ce n'est pas surprenant étant donné que le prêteur s'attend souvent à ce que les propriétaires de petite entreprise offrent une garantie personnelle appuyée, dans certains cas, par des biens personnels comme un immeuble, une automobile, des obligations d'épargne du Canada ou des valeurs boursières. Néanmoins, il s'agit d'une source commune de dispute du fait que les entrepreneurs préfèrent normalement ne pas mêler leurs biens personnels à leur entreprise. Quatre-vingt-dix-huit des 140 propriétaires de petites entreprises faisant l'objet de ce sondage qui avaient donné des biens personnels en garantie avaient aussi offert des garanties personnelles pour appuyer leurs prêts.

En résumé, les prêteurs aux petites entreprises ont besoin d'établir des politiques d'octroi de prêts adaptées aux besoins du secteur de

l'information. Les banques à charte devraient plus particulièrement intensifier leurs efforts en vue de réduire le roulement des directeurs de comptes. De plus, il serait peut-être même nécessaire de former davantage les préposés aux prêts afin qu'ils puissent mieux évaluer les besoins de leur clientèle de petites entreprises. Les directeurs de comptes devraient aussi avoir un horaire de travail qui leur permet de « visiter les locaux (de l'entreprise) et, en règle générale, ...de porter une plus grande attention à la relation dans son ensemble, » (FCEI, 1994, p.32). Un répondant a lancé un défi aux banques, les invitant à sortir de « la tour de Toronto » et de ne pas perdre de vue le fait qu'elles sont « des institutions créées par le peuple, travaillant pour le peuple... » (Traduction libre.)

Le modèle de pratique de remplacement pour résoudre les litiges, établi en 1994 par l'Association des banquiers canadiens, devrait, s'il est appliqué efficacement, envoyer un message positif important aux petites entreprises à travers le pays. Les clients des banques peuvent utiliser ce processus s'ils ne sont pas satisfaits de la façon dont la banque a réglé une plainte en particulier. Cette pratique devrait accroître la responsabilisation dans les domaines délicats comme la décision de réduire les marges de crédit et la demande des banques de fournir des biens supplémentaires en garantie.

## Les organismes et les programmes gouvernementaux

Toute une série de programmes gouvernementaux ont été établis pour combler les lacunes perçues dans le système d'appui aux petites entreprises dans des domaines comme le financement, la formation et l'accès à l'information. Pour les petites entreprises, surtout celles qui oeuvrent dans des domaines ciblés, l'aide gouvernementale peut concourir à régler les problèmes de financement et être une source d'expertise technique ou d'information commerciale. Les initiatives du gouvernement fédéral comme le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) ainsi que le Réseau canadien de technologie (RCT), par exemple, viennent en aide aux petites entreprises qui développent de la technologie, tandis que les initiatives de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) de même que celles des Nouveaux exportateurs



sur les marchés étrangers (NEXOS) aident les entreprises qui entrent dans les marchés d'exportation ou qui étendent ce genre de marché.

Vu la diversité parfois accablante de programmes de financement et d'aide fédéraux et provinciaux, les entreprises indépendantes nécessitent, de toute évidence, un seul point d'accès à ces services. Pour répondre à ce besoin, le réseau de Centres de services aux entreprises du Canada a été établi et regroupe sous un même toit des renseignements à propos de quelque 900 programmes et services fédéraux et provinciaux.

Néanmoins, comme il a déjà été mentionné, l'entrepreneur typique accorde beaucoup d'importance à l'indépendance et à l'autonomie et ne sera peut-être pas disposé à recourir aux subventions, aux garanties ou aux prêts à faible taux d'intérêt du gouvernement. Cette aversion est souvent attribuable aux préoccupations à l'égard de la documentation rigoureuse, du temps de réponse trop long, de la perte de confidentialité ou de l'interférence non désirée dans les affaires internes de l'entreprise. Les résultats indiquent que seulement 38 % des entreprises incluses dans l'échantillon avaient participé à un programme d'aide gouvernementale.

Seulement 9,6 % des entreprises dans cet échantillon ont accordé une note de 80 ou plus à la question suivante :

Jusqu'à quel point les programmes du gouvernement ont-ils répondu aux besoins de votre entreprise?

(0 - inutile à 100 - extrêmement utile)

Ces résultats sont comparables aux résultats obtenus dans le sondage des entreprises de la région de Sudbury mentionné précédemment (Zinger, Blanco, et coll. 1996), où 4 % des répondants avaient accordé une note d'au moins 80 sur cette échelle. Par contre, dans cette même étude, 50 % des répondants avaient accordé une note de 20 ou moins à cette question, par rapport à 61,5 % dans l'étude plus étendue des entreprises du Nord de l'Ontario. Ces résultats nettement négatifs indiquent qu'à la base, les programmes du gouvernement à l'intention des petites entreprises n'atteignent pas les résultats voulus.

Les jeunes propriétaires d'entreprise (âgés de moins de 35 ans) sont beaucoup plus susceptibles d'utiliser les programmes du gouvernement



que le sont les propriétaires plus âgés. Aussi, les hommes sont plus susceptibles de profiter de ces programmes que les femmes. En dernier lieu, on a déterminé que deux groupes d'entreprises étaient les moins portées à utiliser les services du gouvernement : celles dont le nombre d'employés se chiffre entre un et quatre, et celles qui comptent de 50 à 199 employés.

PROGRAMME	NOMBRE DE CITATIONS
NORTOP/emplois pour étudiants/acquisition d'expériences	13
Loi sur les prêts aux petites entreprises	8
L'Avenir	7
Nouvelles entreprises	7
Programme Aide au travail indépendant / subvention salariale	7
FedNor	5
Formation des jeunes	5

*Tableau 3.7 Programmes d'aide gouvernementale signalés*

Les programmes gouvernementaux les plus populaires selon Zinger, Blanco, et coll. étaient boulotOntario, l'Avenir, Nouvelles entreprises, ainsi que le programme *Northern Training Opportunities* (NORTOP). En dépit du fait que l'étude sur laquelle repose ce rapport porte sur une région géographique beaucoup plus étendue, le tableau 3.7 présente des résultats similaires en rapport à cette question. Soixante-dix-huit des 221 entreprises ont indiqué que certains programmes du gouvernement leur avaient été très utiles (ils n'ont pas tous été nommés).

Les *impôts*, les *formalités administratives* ainsi que la *bureaucratie* ont été les éléments les plus souvent relevés en réponse aux questions ouvertes suivantes :

Quel est le plus gros problème ou l'obstacle le plus important au succès auquel est présentement confronté votre organisme ?

Que peut faire le gouvernement pour venir en aide à votre organisme ?

Trente-huit des 229 questionnaires contenaient des références précises au sujet du lourd fardeau fiscal (revenus, frais de rémunération, TPS,

etc.). Trente-deux autres questionnaires faisaient état du besoin de réduire la paperasserie et les exigences de déclaration imposées par le gouvernement. L'inquiétude la plus fréquente qui venait ensuite portait sur le besoin de programmes plus étendus de garantie de prêts (11) ainsi que l'incapacité de garder la main-d'oeuvre qualifiée (5). Le tableau 3.8 présente certains commentaires représentatifs.

#### SUJET

#### L'OBSTACLE LE PLUS IMPORTANT

Il est très difficile de se maintenir à flot quand les impôts à eux seuls (c'est-à-dire, CSPAAT, AE, RPC, ISE) soutirent 26 % ou plus de votre profit brut.

Évaluer le financement nécessaire ... pour s'étendre sur d'autres marchés.

La disponibilité d'employés formés.

Je ne recommanderais à personne de se lancer dans une petite entreprise; travail ardu, aucune paie, la paperasserie du gouvernement nécessite un employé.

Trop de formalités administratives; de trop nombreux critères empêchent les gens d'affaires d'avoir droit aux programmes qui peuvent exister.

#### QUE PEUT FAIRE LE GOUVERNEMENT POUR VENIR EN AIDE?

Les subventions remboursables sous condition ne devraient pas être permises aux frais des contribuables afin de faire concurrence aux entrepreneurs qui ont réussi d'eux-mêmes.

Les subventions obtenues pour les salaires de mes employés ont été très utiles lors du lancement de mon entreprise.

Les formulaires à remplir sont beaucoup trop nombreux, les dates d'échéance ne sont pas toujours régulières, on envoie les remises à trop d'endroits différents, etc.

Je n'aime pas la charité imposée – les groupes d'intérêt particulier sont traités différemment.

Mes concurrents n'ont pas besoin de percevoir la TPS – c'est discriminatoire.

**Tableau 3.8** Échantillon de commentaires portant sur les obstacles à l'entreprise et à l'aide gouvernementale

L'expérience des petits organismes du Nord de l'Ontario semble appuyer les principaux thèmes de la déclaration de principe de 1994 du gouvernement fédéral (*Pour l'essor de la petite entreprise*) dans laquelle on nommait quatre questions importantes : *le fardeau réglementaire et les formalités administratives*<sup>9</sup>, *les impôts élevés*, *l'accès limité au financement et le*

9. Ce problème en particulier a été bien documenté dans plusieurs études et rapports gouvernementaux et constitue le principal objectif du *Joint Forum on Paper Burden Reduction*, établi en 1994 à titre d'effort mutuel entre la petite entreprise et le gouvernement pour régler 100 points de discussion et de division.

*manque d'efficacité des services gouvernementaux.* De plus, les résultats de ce sondage appuient aussi l'affirmation de la Chambre de Commerce de l'Ontario que « le régime réglementaire qu'on impose aux petites entreprises est plus important que l'accès au capital ». La Chambre affirmait aussi, malgré que cette affirmation soit peut-être un peu exagérée, que « le développement des nouvelles entreprises est essentiellement arrêté dans la plupart des régions de la province à cause des conditions réglementaires ». (*Report of the Task Force on the Access to Capital by Small Business 1994, p.20*)

En tenant compte des critiques des petites entreprises à l'égard des programmes du gouvernement, il est important de reconnaître que certaines des affirmations et certains commentaires indiquent des lacunes chez les répondants. Par exemple, les propriétaires de petites entreprises souvent ne font pas la recherche nécessaire et n'agissent pas à la lumière de renseignements couramment disponibles. Tandis que ce sondage dénote un sentiment général de frustration parmi les entrepreneurs du Nord de l'Ontario quant au rôle du gouvernement, il semble y avoir un manque de sensibilisation de la part des répondants. Par exemple, un entrepreneur a affirmé qu'il aimerait que « le gouvernement embauche un professionnel de son domaine à la retraite qui se rendrait sur les lieux pour faire des recommandations pour améliorer son entreprise ». La Banque de développement du Canada a offert exactement ce type de service de consultation individuelle pendant des années par l'entremise de son programme annoncé largement auprès du public, soit Consultation au service des entreprises (CASE) (remplacé depuis par le groupe d'experts-conseils de la BDC). Un autre répondant demandait des garanties pour les prêts aux petites entreprises. Ce dernier n'était peut-être pas au courant qu'en vertu de la *Loi sur les prêts aux petites entreprises*, des prêts à terme garantis par le gouvernement jusqu'à 250 000 \$ sont disponibles auprès des banques à charte, des coopératives de crédit, des caisses populaires et des sociétés de fiducie.



Par ailleurs, malgré l'existence de différents points d'accès à l'information sur les services gouvernementaux,<sup>10</sup> certains des propriétaires de petites entreprises ayant participé au sondage demandaient « une liste des programmes offerts aux petites entreprises, surtout en ce qui concerne l'appui financier ». Il semblerait que ce manque de connaissances se manifeste aussi au-delà des frontières de l'Ontario : dans leur sondage de 1993 effectué auprès de 128 petites entreprises manitobaines, Good et Graves ont découvert que le degré de sensibilisation à l'égard des programmes de formation, d'aide financière et technologique n'était que de 48 %, 32 % et 26 % respectivement.

Une discussion complète des programmes gouvernementaux à l'intention des petites entreprises dépasse la portée de ce rapport. Il apparaît toutefois évident qu'il ne faut pas nécessairement créer de nouveaux programmes ou améliorer les programmes existants. Il semble surtout important d'améliorer l'accès aux programmes et aux services grâce à des avenues telles que les Centres des services aux entreprises Canada-Ontario (CSECO) et une communication plus efficace avec l'utilisateur final.<sup>11</sup>

Pour sa part, le gouvernement semble être profondément conscient du besoin d'éliminer les obstacles au développement des petites entreprises, malgré le défi de taille auquel il fait face quant à la mise en application. Les politiques et les règlements du gouvernement doivent faire l'objet d'une rationalisation, puis il faut aider à favoriser un milieu qui se veut « sympathique à l'égard de l'éthique de l'entrepreneuriat, valorisant l'innovation, l'autonomie et la prise de risques calculés. » (*État de la petite entreprise*, 1990, p. 112)

- 
10. Comme il a été noté précédemment, les Centres des services aux entreprises Canada - Ontario serviront à mieux diffuser les informations sur les services aux petites entreprises et sur les réglementations qui s'y rapportent à tous les paliers du gouvernement; cette information est disponible par téléphone sans frais, par télécopieur, sur CD-ROM ou sur Internet.
  11. Un autre exemple flagrant du manque de sensibilisation au sein du secteur de la petite entreprise est présenté dans le sondage *Viser le million*. Presque 25 % des répondants n'étaient pas au courant qu'il existait une déduction accordée aux petites entreprises, prévoyant un taux d'impôt sur le revenu inférieur pour les premiers 200 000 \$ de revenus d'entreprise (La Chambre de commerce du Canada, 1994, p.17)

Dans ce même rapport, le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario notait l'émergence « d'un groupe grandissant d'entrepreneurs qui étaient souvent mal préparés à affronter les rigueurs de l'exploitation d'une petite entreprise » (p.111). Fidèle aux commentaires sur les caractéristiques de l'entrepreneuriat présentés au début de ce chapitre, il est probable que les propriétaires des entreprises en question ne soient pas de véritables entrepreneurs. Cependant, les aptitudes à l'entrepreneuriat s'acquièrent. Le théoricien réputé de la gestion, Peter Drucker, affirme que l'entrepreneuriat n'est « rien de plus qu'une discipline » qui « comme toute discipline... peut s'apprendre ».

Il existe plusieurs programmes et associations bien établis qui sont conçus expressément pour encourager la culture de l'entrepreneuriat et élargir l'étendue des activités entrepreneuriales, dont les centres d'affaires régionaux, ainsi que les centres pour l'entrepreneuriat dans les collèges et les universités. Les gouvernements doivent trouver des moyens de perfectionner leur rôle de facilitateurs du développement de l'entrepreneuriat. Tout ceci devrait comporter, par exemple, la fonction de centre d'échange d'information sur les investisseurs, la formation et l'appui technique ainsi que le soutien pour la création de bases de données technologiques et de réseaux de recherche (*Pour l'essor de la petite entreprise*, 1994 p. 44 et 45).

## CHAPITRE 4

### Sous-groupes démographiques

Dans le cadre de cette étude portant sur la situation des petites entreprises et de l'entrepreneuriat dans le Nord de l'Ontario, nous avons jugé utile d'examiner brièvement des sous-groupes particuliers, soit les femmes, les francophones et les autochtones. Les données sur les femmes propriétaires d'entreprises ont été tirées de sources publiées par Statistique Canada ainsi que des résultats du sondage sur les entreprises du Nord de l'Ontario, sur lesquels se fonde le présent rapport. Nous avons eu recours à des sources semblables, ainsi qu'aux résultats d'un sondage effectué dans la région du Nipissing Ouest, où l'on y trouve une prédominance de francophones, en vue d'obtenir des données sur les entrepreneurs francophones. De plus, plusieurs entrevues ont été menées dans quatre réserves du Nord de l'Ontario pour sonder l'opinion des entrepreneurs autochtones.

#### Femmes propriétaires de petites entreprises

Les courts paragraphes qui suivent sont basés sur certaines des données présentées dans les premier, deuxième et troisième chapitres. Ils visent à décrire le contexte commercial dans lequel travaillent les femmes du Nord de l'Ontario et à souligner les écarts particuliers qui existent entre les hommes et les femmes.

#### Emploi

Les femmes travaillent surtout dans le secteur des services; plus de 80 % d'entre elles oeuvrent, entre autres, dans le secteur subventionné, ainsi que dans les secteurs du commerce de détail, de l'hébergement et du marché. Entre 1989 et 1993, l'ensemble du niveau d'emploi a chuté de 2,7 % chez les femmes, par rapport à une baisse beaucoup plus marquée chez les hommes pour la même période, soit de 11,6 %. Bien que les femmes aient profité de la hausse du niveau d'emploi dans le secteur subventionné et d'autres secteurs des services, elles seules ont été touchées par une chute du niveau d'emploi au sein du secteur de l'hébergement.



Par ailleurs, dans certains secteurs, des baisses sensibles du niveau d'emploi n'ont pas eu d'incidence sur les femmes en raison du niveau d'emploi peu élevé de celles-ci dans ces secteurs, notamment ceux de l'industrie minière, de la sylviculture et de l'exploitation forestière. Toutefois, la hausse du niveau d'emploi dans d'autres secteurs, comme celui des communications et d'autres secteurs primaires, n'a pas réussi à compenser la perte d'emplois chez les femmes en raison du niveau d'emploi peu élevé de celles-ci dans ces secteurs.

### Emploi et taille des entreprises

Dans le Nord de l'Ontario, un peu plus de 50 % des femmes appartenant à la population active travaillent dans des entreprises comptant 100 employés et plus, tandis que 30 % travaillent dans les petites entreprises, c'est-à-dire celles comprenant moins de 20 employés. Par rapport au Sud de l'Ontario ou à la moyenne nationale, la proportion des femmes dans le Nord de l'Ontario est démesurément élevée dans les petites entreprises et démesurément faible dans les grandes entreprises.

### Salaires

À l'échelle du pays, y compris dans le Nord de l'Ontario, les salaires des femmes sont sensiblement moins élevés que ceux des hommes. En 1993, le salaire moyen des femmes du Nord de l'Ontario s'élevait à moins de 20 000 \$, ne représentant que 61 % du salaire moyen des hommes pour la même année. En outre, dans les petites et moyennes entreprises, les femmes gagnaient, en moyenne, moins de 16 000 \$, ce qui est bien inférieur au seuil de la pauvreté. Les salaires des femmes du Nord de l'Ontario se comparent au salaire moyen des femmes de l'ensemble du pays, mais se situent nettement au-dessous des salaires de leurs homologues du Sud de la province.

### Sondage mené auprès des entreprises du Nord de l'Ontario

Vingt-huit pour cent (64) des propriétaires d'entreprises qui ont répondu au sondage étaient des femmes. Puisque les données présentées dans les paragraphes qui suivent sont fondées sur ce petit échantillon, elles ne sont pas concluantes. Les entreprises dont les

femmes sont propriétaires sont jeunes (la moitié d'entre elles n'existent que depuis 1985) et petites : 86 % comptaient moins de 10 employés. Parmi les 40 femmes qui ont répondu à la question portant sur les revenus annuels, 47 % ont indiqué des revenus inférieurs à 100 000 \$ en 1996, et seulement 10 % avaient généré des revenus de plus de 400 000 \$. Soixante-deux pour cent des répondantes avaient lancé leur propre entreprise, tandis que 27 % avaient acheté des entreprises existantes.

### Financement de l'entreprise

Les femmes comme les hommes comptent surtout sur les placements personnels pour démarrer leur entreprise. Cependant, les femmes semblent avoir moins tendance que les hommes à faire appel aux membres de la famille pour financer le démarrage de l'entreprise. De plus, les femmes sont plus portées que les hommes à emprunter auprès d'une coopérative de crédit ou d'une caisse populaire pendant la phase de démarrage. Pour combler leurs besoins soutenus en matière d'exploitation, les femmes comme les hommes utilisent leurs ressources personnelles et réinvestissent leur bénéfice; toutefois, tandis que les hommes se tournent exclusivement vers les banques pour obtenir un prêt, les femmes, font, pour leur part, appel aux banques, aux coopératives de crédit et aux caisses populaires.

Les femmes et les hommes qui ont répondu au sondage n'avaient, en général, pas eu de difficulté à obtenir un prêt (80 % consentis, 9 % carrément refusés). Il était, cependant, impossible de comparer les résultats des demandes de prêts auprès des banques, des coopératives de crédit et des caisses populaires.

### Programmes gouvernementaux

Quoique très peu de répondants au sondage aient participé aux programmes gouvernementaux d'aide aux entreprises, les femmes étaient moins portées que les hommes à recourir à ces programmes.

### Exploitation de l'entreprise

Les résultats présentés ci-dessous sont repris en plus de détail au cinquième chapitre. Seulement le tiers des femmes propriétaires d'entreprises effectuent régulièrement des études du marché; il s'agit



d'un pourcentage peu élevé, légèrement inférieur au pourcentage obtenu chez les hommes. De plus, seulement 43 % disposent d'un plan d'affaires structuré pour les orienter dans l'évolution de leur entreprise; ce pourcentage est comparable à celui des hommes. Par ailleurs, les femmes sont moins axées que les hommes sur le plan technologique, c'est-à-dire qu'elles sont moins nombreuses à avoir un ordinateur et à être branchées à Internet, et, en général, elles accordent moins d'importance que les hommes à Internet et s'en servent moins qu'eux. Les données qualitatives révèlent que les entrepreneures connaissent des problèmes liés à leur sexe, y compris la difficulté à établir leur crédibilité dans le monde des affaires ainsi que le fardeau que représente la garde des enfants.

Les revenus des entreprises dont les femmes sont propriétaires proviennent, en très grande partie, des ventes réalisées sur le marché local ou dans le Nord de l'Ontario. Sur l'ensemble des répondantes, seulement 10 % ont indiqué que plus de 5 % de leurs revenus provenaient des ventes réalisées à l'échelle de la province, tandis que seulement 5 % avaient effectué des ventes dans d'autres provinces. De plus, seulement 10 % des répondantes avaient réalisé des ventes à l'extérieur du pays. Néanmoins, seulement une non-exportatrice a affirmé son intention d'exporter des biens et des services d'ici deux ans.

Il est difficile d'aborder la question relative à la croissance des entreprises dont les femmes qui ont répondu au sondage sont propriétaires étant donné que bon nombre d'entre elles n'ont pas répondu à toutes les questions portant sur le sujet. Cependant, chez celles qui y ont répondu, la croissance depuis 1994 s'est révélée incohérente. Bien que 60 % des répondantes aient indiqué une hausse de leurs revenus, seulement 30 % ont vu leur bénéfice s'accroître et seulement 30 % avaient augmenté le nombre d'employés dans leur entreprise. L'avenir est teinté d'optimisme toutefois pour bon nombre d'entre elles; 84 % prévoient une augmentation du chiffre d'affaires dans les deux prochaines années.



## Propriétaires francophones de petites entreprises

Le tableau ci-dessous montre la proportion des francophones au sein de la population du Nord de l'Ontario, selon Statistique Canada (Recensement de 1991, cité par Gilbert 1994<sup>1</sup>).

DIVISION DE RECENSEMENT	POPULATION FRANCOPHONE	POPULATION TOTALE	% FRANCOPHONE
Algoma	11 755	126 170	9,3
Cochrane	44 205	92 945	47,6
Kenora	1 795	58 315	3,1
Manitoulin	130	10 990	1,2
Nipissing	22 663	83 435	27,2
District de Sudbury	55 515	185 825	29,9
Thunder Bay	7 808	157 210	5,0
Timiskaming	9 675	38 475	25,1
Totale	153 546	753 365	20,4

Tableau 4.1 Population francophone dans le Nord de l'Ontario

La population francophone du Nord de l'Ontario est concentrée dans les divisions de recensement de Cochrane, de Sudbury, du Nipissing et du Timiskaming. Seize pour cent des répondants au sondage sur les entreprises du Nord de l'Ontario s'identifiaient comme francophones. Il s'agit d'une légère sous-représentation de la population francophone de la région qui, comme l'illustre le tableau, est de l'ordre de 20,4 %. Cette différence pourrait s'expliquer par la méthodologie du sondage ou suggérer que la population des propriétaires d'entreprises francophones n'est pas proportionnelle à l'ensemble de la population francophone.

Le sondage n'a pas révélé d'écarts importants entre les francophones et les autres répondants non autochtones, sauf que les francophones sont plus nombreux que les non-francophones à utiliser leurs placements personnels à la phase de démarrage. La seule distinction à noter entre les propriétaires francophones de petites entreprises et les autres propriétaires est la capacité des entrepreneurs francophones à

1. A. Gilbert, *Les Francophones Tels Qu'ils Sont* (Ottawa: ACFO, 1994).

communiquer en français avec les clients francophones. Cette caractéristique s'avère particulièrement importante dans les districts à forte population francophone.

L'usage du français par les propriétaires francophones de petites entreprises est beaucoup moins répandu qu'ailleurs. Le tableau 4.2 ci-dessous fait état de ces écarts.

GROUPES	PROPRIÉTAIRES FRANCOPHONES DE PETITES ENTREPRISES DU NORD DE L'ONT.	ÉTUDE DE BLATT (USAGE DU FRANÇAIS)	CACHON ET COTTON (USAGE DU FRANÇAIS)
Clients	34,9 %	49,6 %	57,9 %
Employés	38 %	66,9 %	81,4 %
Fournisseurs	19,6 %	43,7 %	45,6 %
Établissements financiers	19,1 %	55 %	86,1 %
Gouvernement municipal	16,3 %	52,7 %	78,9 %
Gouvernement provincial	10,8 %	39,3 %	52 %
Gouvernement fédéral	13,6 %	aucune donnée	59,7 %
Nombre de répondants	35	704	83

**Tableau 4.2** Langues de communication des propriétaires francophones de petites entreprises dans le Nord de l'Ontario

Les 35 francophones qui ont répondu au sondage ont indiqué qu'ils utilisaient l'anglais pour communiquer avec leurs clients dans 65,1 % des cas et le français, dans 34,9 % des cas. Ces données ne correspondent pas aux résultats d'une étude menée par Blatt<sup>2</sup>, dans laquelle seulement 13,1 % des répondants francophones venaient du Nord de l'Ontario, tandis que 73,4 % provenaient de la région d'Ottawa. Cachon et Cotton<sup>3</sup> ont effectué une étude auprès des entrepreneurs de la région rurale du Nipissing Ouest, où l'on y trouve une prédominance de francophones (71,6 %). Les résultats d'un sondage mené dans le cadre de cette étude révèlent aussi l'usage répandu de l'anglais dans la publicité (87,9 %) ainsi que sur les cartes professionnelles et le papier à en-tête (93,5 %).

- R. Blatt, « Les entrepreneurs franco-ontariens », *Revue du Nouvel-Ontario* (1992) 13-14, 57-70.
- J.-Ch. Cachon et B. Cotton, *Le projet I.N.O.V.E.* (Sudbury : Presses de l'Université Laurentienne, 1997).



## Propriétaires autochtones de petites entreprises : sondage mené dans quatre réserves de Premières Nations du Nord de l'Ontario<sup>4</sup>

Bien que les entreprises autochtones aient fait l'objet de plusieurs études, la plupart de celles-ci ont été menées dans une perspective macroéconomique. Par exemple, l'étude effectuée par Jankowski et Moazzami (1995) a révélé un niveau de travail autonome de 4,1 % chez la population autochtone, contre 8,5 % et 7,7 % respectivement chez les populations anglophone et francophone. Par ailleurs, une étude de cas du développement de deux entreprises du Nord de l'Ontario comprise dans le document intitulé *Perspectives on Aboriginal Economic Development in Ontario*, publié en 1995, visait à examiner l'efficacité du Programme autochtone de boulot Ontario Action communautaire. De plus, Jordan (1997), un banquier torontois qui se spécialise en prêts aux autochtones, décrit les entreprises dans les réserves comme étant surtout des entreprises individuelles, exploitées à domicile et manquant de capital et de fonds. La documentation traite rarement d'études empiriques des entreprises autochtones (Christe 1996).

La section qui suit est fondée sur des entrevues menées auprès d'entrepreneurs autochtones installés dans quatre réserves de Premières Nations du Nord de l'Ontario. Le questionnaire auquel ils ont répondu comportait des questions sur les antécédents du propriétaire et de l'entreprise, le financement, la formation, le marketing, les ventes et d'autres sujets connexes. Il comprenait également trois questions qualitatives portant sur les sujets suivants :

- problèmes ou difficultés concernant l'exploitation d'une entreprise dans une réserve;
- services particuliers dont les entrepreneurs dans les réserves aimeraient pouvoir bénéficier;
- création d'un milieu d'affaires plus viable dans la réserve.

Il est bien connu que les droits des autochtones à l'exonération d'impôt dans les réserves (aux termes de l'article 87 de la *Loi sur les Indiens*) ne

---

4. Sherry-Anne Frost a contribué aux travaux de recherche pour cette section, tandis que le Chef Margaret Penasse-Mayer a commenté le manuscrit. Nous leur sommes très reconnaissants de leur apport.



sont pas tout à fait clairs, surtout en ce qui concerne les entreprises qui vendent leurs produits et services à l'intérieur et à l'extérieur de la réserve. En 1995, Revenu Canada a changé ses critères servant à définir les propriétés dans les réserves, et certains litiges qui en ont résulté n'ont toujours pas été résolus. Cette situation a des retombées sur l'impôt et les garanties. En outre, le manque d'employés qualifiés posent un problème endémique; le taux de chômage élevé dans les réserves (25 % selon Jordan) force les gens ayant reçu une formation à se chercher du travail en dehors de la réserve, ce qui entraîne un exode des compétences.

Les gens d'affaires ainsi que les responsables des bandes et les agents du développement économique ont fait des commentaires semblables au chercheur. Ils croient que les problèmes qui touchent les entreprises autochtones dans les réserves sont bien connus. Ces problèmes peuvent être classés en trois catégories, soit le financement, les ressources humaines et l'impôt. Il est rare que les autochtones aient droit à des prêts bancaires du fait que les membres des bandes sont copropriétaires des terres et que, par conséquent, celles-ci ne peuvent pas servir de garanties. En outre, un membre d'une bande qui est propriétaire d'une entreprise peut seulement la vendre à un autre membre de la bande, facteur qui limite les possibilités en matière de financement bancaire.

Puisque le taux de participation aux sondages effectués auprès des résidents des Premières Nations tend à être peu élevé, nous avons choisi, aux fins de cette étude, d'avoir recours à des entrevues personnelles plutôt que de faire des envois postaux aléatoires. En raison des contraintes de temps et de ressources, le nombre de réserves incluses dans le sondage était limité. Les membres des bandes des Premières Nations n'ont été consultés qu'après une séance explicative avec soit l'agent du développement économique, le chef ou un membre du conseil de bande. Nous avons trouvé que, même si les administrateurs des bandes gardaient une liste des entreprises, il était difficile de localiser les propriétaires d'entreprises puisque bon nombre des activités étaient menées à domicile ou étaient saisonnières. Par exemple, il a été impossible de joindre les entrepreneurs de l'industrie du transport routier et de la construction, leurs activités étant menées à l'extérieur de la réserve. Nous avons toutefois réussi à communiquer

avec 44 entrepreneurs, dont 20 ont répondu au questionnaire. Le taux de participation s'élevait donc, dans l'ensemble, à 45,5 % pour les quatre réserves.

Les entreprises qu'exploitent les autochtones se trouvent typiquement dans les industries agricoles, manufacturières, du piégeage, de l'élevage d'animaux à fourrure, et, le plus souvent, dans le secteur des services et du commerce de détail. Les activités caractéristiques de ce dernier comprennent les stations-service et la réparation de véhicules ou d'équipement, la réparation de meubles, les casse-croûtes et les services de fosses septiques; les activités touristiques comme les marinas, les pavillons et les boutiques d'artisanat et de souvenirs; et les salons de beauté. Un des répondants exploitait son entreprise tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la réserve.

Les entrepreneurs autochtones qui ont participé à ce sondage avaient atteint un niveau d'études moins élevé que leurs homologues non autochtones, comme l'illustre le tableau 4.3.

GROUPES	PRIMAIRE	SECONDAIRE	MÉTIER	COLLÈGE	UNIVERSITÉ	AUTRE
Autochtones	15,8	42,1	0,0	36,8	5,3	0,0
Non autochtones	2,8	29,4	15,2	22,7	28,4	1,4

**Tableau 4.3** Niveau d'études. *Entrepreneurs autochtones contre les entrepreneurs non autochtones (%)*

Les propriétaires d'entreprises autochtones n'avaient pas tendance à avoir compensé leur manque d'études par des cours de formation en affaires. Cependant, ils reconnaissaient le besoin en matière de formation et de consultation dans les domaines des budgets, de l'impôt et de l'exploitation suivant le démarrage. Ils disaient préférer la formation sur place semblable à celle offerte dans les milieux non autochtones. Certains répondants ont recommandé l'organisation d'activités ou la création de centres dans les réserves destinés aux entrepreneurs actuels ou futurs qui y sont installés.

Comme nous l'avons déjà noté, il est rare que les entrepreneurs autochtones aient droit aux prêts bancaires, surtout en raison du manque de garanties. Nous avons également souligné que l'absence



d'établissements financiers dans les réserves présentait un autre problème, c'est-à-dire que les revenus générés dans les réserves sont canalisés vers l'extérieur, et que les établissements financiers hors réserves n'offrent pas de services visant à répondre aux besoins de leur petite clientèle autochtone. Les entrepreneurs ont également fait remarquer qu'ils éprouvaient de la difficulté à attirer des investisseurs dans les réserves.

Pour ce qui est des programmes d'aide aux entreprises offerts par le gouvernement, les répondants ont indiqué qu'ils se sentaient souvent isolés et à l'écart des canaux d'information. Ils disent ne pas savoir comment s'y prendre pour avoir accès aux programmes destinés aux petites entreprises et mal comprendre les conditions qui s'y rattachent. Certains se demandaient ce qu'était devenue la politique d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones adoptée en 1996 par le gouvernement fédéral. Quant aux autres programmes, 61 % des répondants avaient déjà reçu une aide considérable des organismes gouvernementaux suivants : Entreprise autochtone Canada, Santé Canada, Agriculture et Agro-alimentaire Canada, Développement des ressources humaines Canada, le *Indian Agricultural Program of Ontario*, FedNor et le ministère du Développement du Nord et des Mines. Quelques commentaires ont été faits concernant la « paperasserie » et la nécessité du gouvernement « d'établir un seul ensemble de règlements... étant donné qu'à l'heure actuelle, les règlements varient d'un endroit à l'autre ».

Par ailleurs, les entrepreneurs autochtones trouvent qu'il est difficile de faire du réseautage tant dans la réserve qu'en dehors de celle-ci. Très peu d'entre eux appartiennent à des organisations locales. De plus, la plupart des répondants ne voyaient pas les avantages du réseautage. Ce point de vue fait contraste avec celui des entrepreneurs non autochtones, dont la majorité considère le réseautage comme un aspect important de leur entreprise.

Les entrepreneurs autochtones, qui desservent surtout les petits marchés locaux, considèrent souvent l'isolement géographique et la petite taille des collectivités des Premières Nations comme des obstacles à leur succès. Ces facteurs peuvent contribuer à l'augmentation des coûts d'exploitation d'entreprises et, par conséquent, des prix, dans les



cas, par exemple, où les détaillants ne peuvent bénéficier d'un tarif dégressif sur le volume. Les entrepreneurs perdent donc des clients, qui choisissent d'acheter les produits à prix inférieur dans les collectivités situées au dehors des réserves. Le territoire géographique limité des réserves peut également entraver l'expansion des entreprises; le manque de terres de réserves aux fins agricoles empêchait au moins un des fermiers qui a répondu au sondage de développer son entreprise.

En conclusion, les petites entreprises autochtones exploitées dans les réserves sont mal placées pour croître et prospérer. Elles font face non seulement aux nombreuses difficultés qui touchent les autres entreprises du Nord de l'Ontario, mais aussi aux obstacles qui leur sont propres, y compris le niveau d'études peu élevé, le manque de possibilités en matière de formation, les marchés restreints et la difficulté à obtenir des prêts bancaires. Cette étude s'en est tenue aux entreprises autochtones situées dans les réserves. Il est important de noter que, selon les agents du développement économique consultés par les chercheurs, bon nombre de membres de bandes du Nord de l'Ontario vivent hors réserves et exploitent des entreprises prospères dans le Sud de l'Ontario (notamment dans la région de Toronto). Ce genre d'exode des compétences se fait sentir dans tout le Nord de l'Ontario, mais son incidence sur les petites collectivités des Premières Nations est probablement plus marquée : lorsque des entreprises prometteuses ne peuvent pas être mises sur pied dans les réserves, il faut aller les exploiter ailleurs.

# CHAPITRE 5

## Indicateurs et occasions de croissance

### Économie mondiale, défis mondiaux

De nos jours, les petites entreprises doivent composer avec une nouvelle gamme de défis de taille. La rapidité des progrès accomplis est en voie de transformer radicalement les communications et la technologie de l'information. On a élargi les ententes de commerce international en vue d'encourager l'économie mondiale. De plus, nous retrouvons maintenant de nouveaux modèles d'organisation de l'entreprise en réponse aux transformations fondamentales observées dans le milieu des affaires. Pris en bloc, ces nouveaux défis sont en voie de créer de nouveaux marchés et de nouvelles possibilités pour les entrepreneurs imaginatifs. Mais ces défis peuvent aussi constituer une menace importante pour les entreprises qui se complaisent dans leurs marchés. Les petites entreprises connaîtront des difficultés particulières dans ce nouveau contexte commercial à cause des obstacles auxquels elles sont habituellement confrontées tels que leurs capacités limitées pour la commercialisation, les contraintes technologiques, le manque de personnel qualifié, les capacités de gestion inadéquates et les difficultés à obtenir du capital.<sup>1</sup>

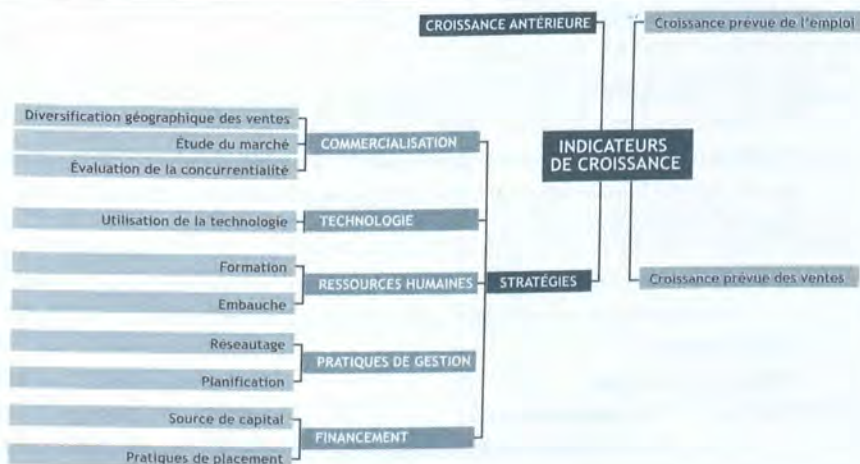
*Pour l'essor de la petite entreprise* et *Stratégies de réussite*,<sup>2</sup> deux documents publiés récemment par le gouvernement fédéral, examinent les stratégies employées par les petites et moyennes entreprises (PME) qui connaissent croissance et succès. Le document intitulé *Stratégies de réussite* se prête particulièrement bien à l'analyse des PME du Nord de l'Ontario. Il est fondé sur une analyse empirique de 1 480 PME canadiennes qui ont vu leurs taux d'emploi, leurs ventes et leur actif s'accroître entre 1984 et 1988. Cette analyse a permis d'élaborer un profil de ces entreprises en mesurant l'importance qu'elles accordaient à des

---

1. Ministères des Finances et de l'Industrie, *Pour l'essor de la petite entreprise*, 1994.

2. J. Baldwin, *Stratégies de réussite : Profil des petites et des moyennes entreprises en croissance (PMEC) au Canada*, Statistique Canada, 1994.

stratégies et à des activités particulières. Cette étude démontre comment les capacités et les caractéristiques inhérentes des firmes déterminent leurs perspectives de croissance et de succès. Bien que les entreprises en pleine croissance qui ont fait l'objet de l'étude *Stratégies de réussite* aient été plus grandes que les entreprises du Nord de l'Ontario que l'on retrouve dans la présente étude, les activités et les caractéristiques cernées comme étant importantes pour la croissance et la réussite des firmes un peu plus grandes ont probablement été tout aussi importantes dans les phases initiales de leur croissance.



Graphique 5.1 Indicateurs de croissance et de succès

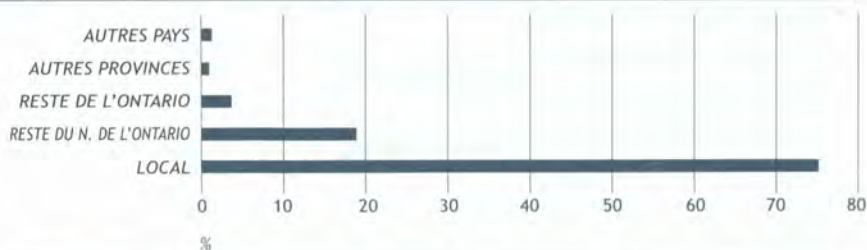
Le graphique 5.1 présente les activités et les caractéristiques relevées tant dans la publication *Pour l'essor de la petite entreprise* que dans *Stratégies de réussite*. Le reste de ce chapitre porte sur ces activités et ces caractéristiques dans le contexte Nord ontarien (sauf dans le cas du financement, sujet abordé au chapitre 3).



## Commercialisation

### Le commerce en dehors du marché local

Dans *Stratégies de réussite*, Baldwin a déterminé qu'une part importante des affaires des petites entreprises connaissant une croissance fulgurante était réalisée à l'extérieur de leur région, même si ces entreprises n'oeuvraient pas sur le plan mondial. La recherche de nouveaux marchés et la commercialisation occupent une place prépondérante dans les activités de ces entreprises. Les entreprises consacrent environ 22 % de leurs placements à la commercialisation et un fort pourcentage de leurs ventes provient de l'extérieur de leur province d'attache. Beaucoup d'entre elles participent aussi activement aux marchés d'exportation. Le chercheur a trouvé, par exemple, que 45 % des revenus des entreprises manufacturières de l'Ontario qui connaissaient une croissance provenaient de ventes à des clients situés à l'extérieur de la province et 22 % provenaient de ventes à des clients situés à l'extérieur du pays.



**Graphique 5.2** Répartition géographique des sources de revenu, entreprises du Nord de l'Ontario

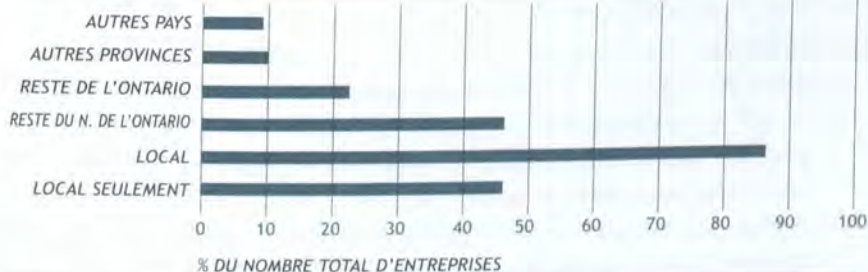
Le graphique 5.2 démontre la répartition géographique des ventes pour les 150 entreprises du Nord de l'Ontario qui ont répondu à cette question. De ce chiffre, 111 de ces entreprises, soit 74 %, ont répondu que les ventes provenant de leur marché local comptaient pour 75 % de leur revenu total. Baldwin ne présente que la répartition géographique des ventes des petites et moyennes entreprises manufacturières canadiennes en pleine croissance. Il affirme, toutefois, que même si le pourcentage des ventes qu'effectuent les PME en croissance sur les

marchés mondiaux est moins important que celui du secteur manufacturier canadien, lequel est dominé par les grandes entreprises, les PME demeurent néanmoins des participantes actives dans le commerce international. Le graphique 5.3 présente les résultats des entreprises manufacturières ontariennes. Lorsqu'on compare la



*Graphique 5.3 Répartition géographique des sources de revenu, Stratégies de réussite, entreprises de l'Ontario*

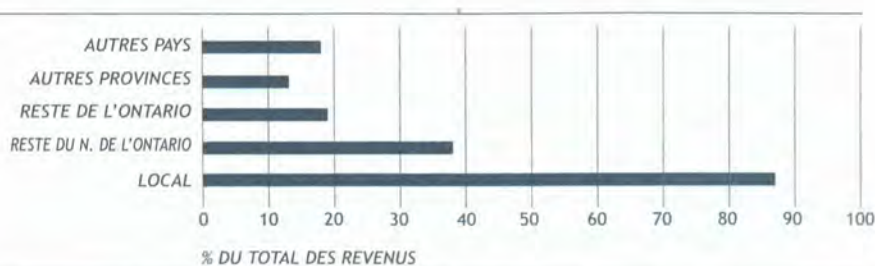
répartition des ventes du graphique 5.2 et celle du graphique 5.3, on constate que les entreprises du Nord de la province ne participent que très peu au commerce interprovincial et international par rapport aux entreprises manufacturières de l'ensemble de la province.



*Graphique 5.4 Nombre d'entreprises dans les marchés particuliers*

Le graphique 5.4 indique le nombre d'entreprises du Nord de l'Ontario qui exercent des activités commerciales dans d'autres pays, dans d'autres provinces, ailleurs dans la province et dans leur région immédiate. Le graphique 5.5 présente les revenus moyens que chacun de ces marchés génère pour ces firmes.

On découvre, par exemple, dans le graphique 5.4 que 9 % des 150 entreprises du Nord de l'Ontario, soit 14 firmes, ont des activités commerciales dans d'autres pays; en moyenne, 18 % des revenus de ces firmes proviennent d'autres pays (graphique 5.5). De plus, parmi les 14 entreprises qui exportent à l'étranger, seulement 4 d'entre elles tirent 20 % ou plus de leurs revenus des marchés d'exportation. Ni la taille des firmes, ni leur emplacement, ni le type d'activités qu'elles exercent n'influent sur la structure commerciale des entreprises. Les firmes du Nord de la province dépendent largement de leurs marchés locaux, régionaux et provinciaux.



*Graphique 5.5 Répartition géographique des revenus*

### Étude du marché et concurrence

Le tableau 5.1 démontre que les entreprises du Nord de l'Ontario n'effectuent pas d'études du marché assidûment; sur une échelle de 0 (jamais) à 100 (régulièrement), (50 - épisodique), la moyenne pour la question concernant les activités reliées à l'étude du marché était de 36. Les firmes en région rurale dans le Nord-Ouest de l'Ontario et les entreprises des secteurs de la production de produits manufacturés, de la construction, du transport et de la réparation étaient les moins actives dans ce domaine.

Les participants à l'étude ont également dû évaluer leur capacité concurrentielle selon une échelle de 0 (très faible) à 100 (très bonne) (50 - moyenne). Le tableau 5.1 démontre qu'en règle générale, les propriétaires d'entreprises évaluent leur capacité concurrentielle comme étant légèrement au-dessus de la moyenne. Les propriétaires d'entreprises qui offrent des services professionnels et de celles établies



	TAUX D'ÉTUDE (0 à 100)	CAPACITÉ CONCURRENTIELLE	
		Aujourd'hui (0 à 100)	Ultérieure (0 à 100)
Échantillon complet, n = 211	36	58	60
Sexe - Hommes	38	59	60
Femmes	32	57	61
Emplacement - Urbain N.-E.	40	59	60
Urbain N.-O.	32	59	63
Rural N.-E.	38	59	60
Rural N.-O.	22	54	56
Type - Tourisme	38	59	67
Services professionnels	34	53	55
Commerce de détail	46	61	61
Manuf. - Construction	28	66	67
Transport - Réparation	28	61	64

*Tableau 5.1 Pratique de l'étude du marché et perception de la concurrence*

dans les régions rurales du Nord-Ouest de l'Ontario ont accordé une cote légèrement inférieure comparativement aux autres entrepreneurs. La plupart des propriétaires d'entreprises prévoyaient une légère hausse de la capacité de leurs concurrents au cours des deux prochaines années, sauf pour les propriétaires d'entreprises oeuvrant dans l'industrie touristique qui, eux, s'attendent à une forte hausse. Bien que les propriétaires d'entreprises ne semblent pas s'inquiéter outre mesure de leurs marchés, il est possible qu'ils ne disposent pas de l'information nécessaire pour bien évaluer la conjoncture du marché puisqu'ils ne procèdent pas régulièrement à des activités d'étude du marché.

## Technologie

Le tableau 5.2 démontre le degré d'utilisation de la technologie par les participants au sondage. Au moins un quart des répondants ne possèdent pas ou ne louent pas d'ordinateur, alors qu'un autre 50 % d'entre eux utilisent un ou deux ordinateurs dans leur entreprise. Tel qu'il était à prévoir, ce sont les propriétaires-exploitants âgés de plus de 50 ans, homme ou femme, qui sont les moins susceptibles de posséder un ordinateur. Parmi les répondants au sondage, 58 % affirmaient avoir informatisé les tâches administratives quotidiennes de leur entreprise.

	AUCUN ORDINATEUR %	PAS BRANCHÉ %	MOYENNE DES HEURES MENSUELLES D'UTILISATION D'INTERNET	IMPORTANCE D'INTERNET ÉCHELLE DE 0 À 100 MOYENNE	MÉDIANE
Échantillon total	25	72	10	20	7,5
<b>Groupe d'âge -</b>					
moins de 35 ans	17	60	20,2	28	15
35 à 49 ans	20	73	9,3	21	10
50 et plus	38	79	3,8	15	5
<b>Sexe : Hommes</b>	24	70	12,5	22	10
Femmes	28	78	2,2	17	5
<b>Emplacement :</b>					
Urbain N.-E.	26	80	6	19	5
Urbain N.-O.	12	63	14,8	26	12,5
Rural N.-E.	31	69	13	19	5
Rural N.-O.	42	79	5,3	13	5

*Tableau 5.2 Utilisation de la technologie par l'entreprise*

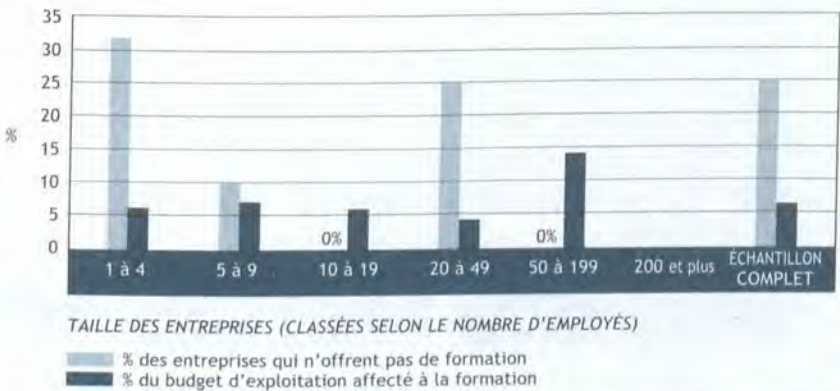
Seulement 28 % des entreprises sont branchées sur Internet et seulement 50 % de ces firmes l'utilisent. Au moins 44 % des firmes qui utilisent Internet signalent y consacrer 8 heures ou moins par mois. Soixante-deux pour cent des participants au sondage considèrent Internet comme peu important dans le cadre de leurs activités commerciales. Sur une échelle de 0 à 100 mesurant l'importance d'Internet, la moyenne était de 20 et la médiane se situait à 7,5. Seulement 18 firmes, soit 11 % des répondants, ont une page Web.

Une analyse des entreprises basée sur leur emplacement géographique démontre que les firmes établies dans les centres urbains du Nord-Ouest de la province sont plus actives sur le plan technologique et attachent plus d'importance à Internet que les firmes situées dans les autres régions. Un plus grand nombre d'entre elles se sont munies d'ordinateurs et sont branchées sur Internet. Il n'en reste pas moins que les entreprises établies dans les régions rurales du Nord-Ouest de l'Ontario sont considérablement moins actives dans ce domaine. Plus de 40 % d'entre elles n'ont pas d'ordinateur; elles accordent peu d'importance à Internet et, en moyenne, l'utilisent très peu.

## Formation des ressources humaines

Selon l'étude de Baldwin (1994), les entreprises en pleine croissance accordent autant d'importance aux stratégies en matière de ressources humaines qu'aux stratégies de marketing. Les firmes en croissance reconnaissent l'importance d'une main-d'oeuvre qualifiée, bien informée et flexible et cette mentalité se reflète dans les sommes d'argent qu'elles consacrent à la formation.

Le sondage mené auprès des entreprises du Nord de l'Ontario comprenait trois questions sur la formation. La première visait à découvrir le pourcentage de leurs dépenses d'exploitation consacré à la formation, alors que les deux autres portaient sur le type de formation et les méthodes de formation préférées des répondants. Le montant global accordé à la formation et le montant dépensé par employé à temps plein ont été calculés pour chaque entreprise. Les résultats de cette analyse apparaissent dans les graphiques 5.6 et 5.7.



**Graphique 5.6** Formation du personnel selon la taille de l'entreprise

Nota : il n'y avait pas de participants dans la catégorie des 200 et plus.

Parmi tous les participants au sondage, 25 % déclarent n'avoir dépensé aucune somme pour la formation de leurs employés au cours de 1996. Il est clair que les plus petites entreprises sont les moins susceptibles d'investir dans la formation. Parmi les firmes qui investissent dans la formation, un tiers d'entre elles investissent moins de 3 % de leurs dépenses globales d'exploitation et 85 % y consacrent 10 % ou moins.





TAILLE DES ENTREPRISES (CLASSÉES SELON LE NOMBRE D'EMPLOYÉS)

■ \$ versés par employé à temps plein pour la formation

**Graphique 5.7** Dépenses de formation par employé, par taille d'entreprises

Nota : Il n'y avait pas de participants dans la catégorie des 200 et plus.

Les entreprises qui investissent dans la formation ont dépensé en moyenne 53 363 \$ chacune, ou 7 473 \$ par employé à temps plein.

Il est difficile de tirer des conclusions concernant le rôle que joue la taille des entreprises dans le montant consacré à la formation compte tenu du petit nombre de réponses reçues dans certaines catégories. Cependant, il semble que les firmes participantes qui offrent de la formation à leur personnel dépensent plus que les entreprises discutées dans *Stratégies de réussite*, et ce, tant au niveau du montant global dépensé, des dollars dépensés par employé à temps plein ou du pourcentage des dépenses d'exploitation.

TYPE DE FORMATION	n	%	NOMBRE D'HEURES CONSACRÉES PAR ANNÉE	
			Médiane (h)	1 Semaine+ (%)
Gestion	70	50	33	49
Technique	94	67	40	57
Comptabilité	55	39	20	31
Santé et sécurité	65	46	20	25
Autre	34	24	60	70
Échantillon total	141			

**Tableau 5.3** Type de formation suivie et temps consacré

Les pourcentages totaux dépassent 100 en raison des réponses multiples.

Les participants au sondage étaient plus susceptibles d'entreprendre une formation technique (67 % des répondants l'ont fait) et 57 % de ceux-ci ont consacré plus d'une semaine par employé, par année, à cette activité. Un petit nombre de firmes ont également entrepris un programme complet de formation spécialisée (voir le tableau 5.3).

La grande majorité des participants au sondage (79 %) privilégient la formation sur place et la moitié aiment inscrire leurs employés à des séminaires. Seulement 11 % favorisent la formation en établissement. L'utilisation de nouvelles technologies telles que la vidéoconférence, les CD-ROM et Internet n'est pas encore entrée dans les moeurs des répondants. En conclusion, il n'y a pas assez de petites entreprises qui investissent dans la formation de leur personnel. En revanche, celles qui le font y consacrent une somme importante.

## Stratégies organisationnelles

### Réseautage

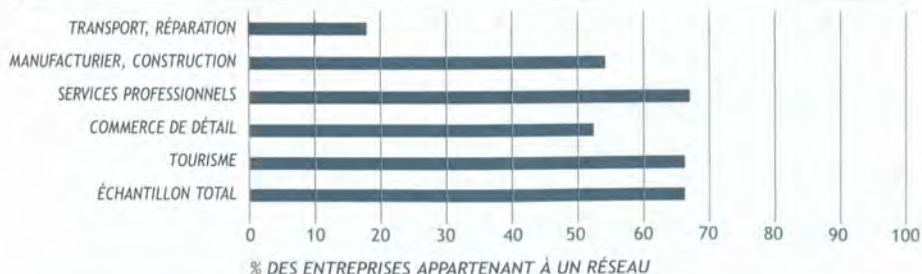
Le réseautage est une activité importante qui aide les entreprises à survivre et à prospérer dans les périodes de difficultés économiques.<sup>3</sup> Bien que le Canada n'ait pas encore établi de stratégie méthodique de réseautage comme l'on fait le Danemark et l'Italie, les propriétaires canadiens de petites entreprises peuvent quand même trouver des occasions de collaborer et de s'associer avec d'autres entrepreneurs de façon formelle ou informelle. Les regroupements comme les chambres de commerce et les associations professionnelles ont toujours offert une tribune aux propriétaires de petite entreprise pour leur permettre d'échanger des connaissances et de s'entraider. Les services de consultation offerts par les banquiers, les comptables, les collègues ou les partenaires ont également joué un rôle important dans l'expansion des entreprises.

Plus récemment, les petites et moyennes entreprises ont commencé à se regrouper afin de s'attaquer à des activités et à des projets particuliers tels que les achats en commun, la formation du personnel, le financement, la recherche et le développement, le partage d'espace de

---

3. *Pour l'essor de la petite entreprise.*

bureau et de services de soutien administratif, la commercialisation de nouveaux produits ou de nouveaux services, la mise en marché et l'exploration des marchés étrangers. Les réseaux peuvent être des regroupements horizontaux d'entreprises de taille semblable oeuvrant dans une même industrie, ou des regroupements verticaux de plus petites entreprises assurant des services aux plus grandes firmes. On retrouve aussi des regroupements intersectoriels d'entreprises novatrices qui participent au développement de nouveaux produits. Les caractéristiques démographiques et géographiques du Nord de l'Ontario indiquent qu'il est encore plus important pour les entreprises de cette région de se constituer un réseau si elles veulent prospérer.



**Graphique 5.8 Réseautage**

Comme le démontre le graphique 5.8, le sondage effectué auprès des entreprises du Nord de l'Ontario a permis de déterminer que 44 % des répondants n'étaient pas membres d'un réseau ou d'une association professionnelle. Les propriétaires d'entreprises qui font partie d'un réseau nourrissent des doutes face à son utilité (selon une échelle de 0 - pas utile, à 100 - très utile, la moyenne était de 58, la médiane se situant à 60 et la valeur modale à 50). Près de la moitié des entrepreneurs du Nord de la province ne considèrent pas ces sources formelles d'aide comme étant importantes. En conséquence, ils peuvent rater des occasions d'améliorer leurs opérations.

Il est intéressant de noter les différences importantes entre les secteurs d'activité : un plus grand nombre que prévu d'entreprises du secteur professionnel ont tendance à appartenir à un réseau et la majorité des entreprises du secteur du transport ou des réparations n'appartiennent



à aucun réseau ni à aucune association professionnelle. Les facteurs tels que la taille de l'entreprise exprimée en nombre d'employés à temps plein, son emplacement, le sexe ou l'âge des répondants ne semblent pas influencer sur la décision d'appartenir à un réseau ou non.

	ÉCHANTILLON n = 229	
	n	%
personne dans la même industrie	140	61
comptable	113	49
fournisseur	86	38
établissement financier	45	20
avocat	37	16
conseil d'administration	16	7
spécialiste de l'étude du marché	15	7
toute autre personne	34	15
total des réponses *	486	213
réponses manquantes	31	14

**Tableau 5.4** Qui conseille les entrepreneurs?

\* question à réponses multiples

Un des avantages du réseautage consiste à obtenir des conseils sur les activités commerciales. Le tableau 5.4 démontre que les trois types de conseillers les plus sollicités par les entrepreneurs du Nord de l'Ontario sont : des personnes oeuvrant dans la même industrie (61 %), des comptables (49 %) et des fournisseurs (38 %). Il semble que les propriétaires de petites entreprises soient conscients de l'importance des regroupements horizontaux d'entreprises oeuvrant dans la même industrie et de celle des regroupements verticaux avec leurs fournisseurs. L'analyse démontre également une solide association entre le réseautage et les activités d'exportation, ce qui confirme l'importance d'établir des liens afin d'accéder à de nouveaux marchés et de faciliter la croissance.

## Planification

Plus de la moitié des entreprises qui ont participé au sondage (56 %) n'avaient pas de plan d'affaires structuré en place et les petites entreprises de 1 à 4 employés étaient les moins susceptibles d'en avoir

un. Les résultats ont néanmoins démontré que bon nombre d'entreprises de plus grande taille n'avaient pas non plus de plan d'affaires. Par exemple, 64 % des entreprises dont les revenus se situent entre 250 000 \$ et 499 999 \$ et 50 % des firmes dont les revenus se situent entre 500 000 \$ et 1 000 000 \$ ne s'engagent pas dans un processus méthodique de planification. Puisqu'il a été déterminé que la planification est importante à la croissance des entreprises, de nombreuses firmes du Nord de l'Ontario limitent leurs perspectives d'avenir en ne planifiant pas.

Les entreprises qui ont indiqué avoir un plan d'affaires affirmaient que celui-ci était habituellement élaboré par le propriétaire ou par les partenaires de la firme (88 % des cas). Les services de consultants n'ont été retenus que dans 12 % des cas. La plupart du temps (53 % des cas), les plans avaient été élaborés afin de guider l'entreprise, alors que dans 43 % des cas, le plan avait été élaboré parce que c'était une démarche requise pour obtenir du financement. En règle générale, les entrepreneurs ont trouvé le plan d'affaires assez utile (selon l'échelle de 0 à 100 utilisée pour déterminer l'utilité, la moyenne se situait à 68 et la médiane à 70.)

## Croissance

### Croissance antérieure

Le taux de croissance antérieur peut servir à indiquer le taux de croissance futur. Le tableau 5.5 démontre le taux de croissance récent des firmes du Nord de l'Ontario, déterminé selon les changements dans le nombre d'emplois à temps plein et d'emplois à temps partiel, les effectifs employés, les revenus et les profits pour la période de 1994 à 1997.

Dans le cas des firmes qui ont présenté des nombres pour 1994 et pour 1997, les effectifs employés sont passés de 1 604 en 1994 à 1 713 en 1997, soit un taux de croissance de 11 %. Le nombre d'emplois à temps plein s'est accru de 13 % et celui des emplois à temps partiel a grimpé de 8 % pendant cette période. Environ un tiers des entreprises ont signalé une croissance du nombre d'emplois à temps plein ou des effectifs employés depuis 1994, alors que le niveau d'emploi de près de la moitié des

	BAISSE		AUCUN CHANGEMENT		AUGMENTATION		TOTAL
	n	%	n	%	n	%	n
Emplois à temps plein	34	21	76	47	51	32	161
Emplois à temps partiel	23	20	61	54	29	26	113
Effectif total	38	21	75	42	65	37	178
Revenus	43	34	8	6	75	60	126
Profit	36	41	8	9	44	50	88

**Tableau 5.5** Statistiques sur la croissance

n = nombre d'entreprises

entreprises est demeuré inchangé. Plus de la moitié des entreprises ont affiché une croissance de leurs revenus ou de leurs profits, ce qui indique qu'un grand nombre de firmes sont devenues plus efficaces pendant cette période puisqu'elles ont généré davantage de revenus et de profits avec le même nombre d'employés ou moins. Bon nombre des entreprises ont toutefois signalé une baisse de leurs revenus ou de leurs profits, ce qui n'augure pas bien pour leur avenir.

### Perspectives de croissance

La plupart des propriétaires d'entreprises ont confiance en l'avenir : 82 % des 190 répondants à cette question prévoyaient une augmentation de leurs ventes au cours des deux prochaines années. Parmi les 149 participants qui se sont hasardés à avancer des chiffres, la plupart d'entre eux prévoyaient un taux de croissance de 25 % (la médiane étant de 15 % et la valeur modale de 10 %). Ils ne s'attendent toutefois pas à ce que cette hausse des ventes entraîne une croissance de l'emploi : 36 % des 219 répondants ne prévoyaient pas accroître leurs effectifs et 43 % considéraient embaucher une ou deux personnes. Si les attentes des entrepreneurs se réalisent, 355 emplois seront créés au cours des deux prochaines années, ce qui représente une hausse de l'effectif total de ces firmes.



# CHAPITRE 6

## Sommaire et plan d'avenir

Les chapitres précédents ont fourni des données fondamentales sur les affaires et l'emploi dans le Nord de l'Ontario tout en traitant de plusieurs facteurs essentiels à l'expansion commerciale. Le présent chapitre offre une vue d'ensemble de la conjoncture économique actuelle, ainsi qu'un cadre d'action permettant d'évaluer l'état futur de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat dans le Nord, en tenant compte des facteurs jugés importants pour la formation et la croissance d'entreprises.

Au début des années 1990, les affaires n'étaient pas aussi florissantes dans le Nord ontarien que dans d'autres régions du pays. Le nombre total d'entreprises créées a connu une modeste augmentation, tout comme celui d'un grand nombre de secteurs industriels. La multiplication du nombre de petites entreprises, moteurs du développement économique et de l'emploi dans la nouvelle économie, a également été moins importante que dans d'autres régions.

La dernière récession a durement frappé l'Ontario. L'amélioration de l'emploi au sein des petites entreprises du Nord ontarien a été faible en comparaison des petites entreprises d'autres régions. En raison de la récession, la réduction de l'effectif des moyennes et des grandes entreprises a nui davantage aux niveaux d'emploi dans cette région que dans toute autre. Étant donné que le salaire moyen offert par les grandes entreprises du Nord de l'Ontario est plus élevé que celui des autres régions comprises dans cette étude, les compressions effectuées par ces entreprises ont eu de plus lourdes conséquences sur la capacité salariale du Nord ontarien que toute autre région. Qui plus est, lorsque les petites entreprises embauchent les employés désaffectés des grandes entreprises, la courbe de salaire régionale baisse considérablement, car les rémunérations offertes par les petites entreprises sont beaucoup moins élevées que celles accordées par les grandes firmes.

Entre 1989 et 1993, la perte d'emplois a été plus importante dans le Nord-Est de l'Ontario que dans le Nord-Ouest. Dans le Nord de la province, un plus grand nombre d'hommes que de femmes ont perdu

leur emploi pendant cette période. Vu que les hommes touchent un salaire plus élevé que les femmes, peu importe la taille de l'entreprise, cette perte d'emplois chez le groupe masculin entraîne une diminution plus considérable du niveau salarial dans une communauté.

Il est impossible d'évaluer jusqu'à quel point le changement décrit dans le présent rapport fait partie d'une tendance à long terme ou dans quelle mesure il résulte de la dernière récession. Si des données plus récentes et plus détaillées étaient disponibles, nous pourrions plus facilement tirer cette question importante au clair.

La prolifération d'entreprises, et plus particulièrement la taille de celles-ci, joue un rôle prépondérant dans l'économie locale issue de la création d'emplois et du montant plus élevé des salaires versés par les grandes entreprises. Tel que l'illustre le tableau 2.5, le salaire versé par les sociétés dotées de 99 employés et plus représente généralement plus du double de celui accordé par les entreprises comptant 19 employés et moins. L'expansion commerciale s'avère une façon de dépister les sociétés qui ont l'esprit d'entreprise et celles qui demeureront petites. La section suivante résume les facteurs liés à la croissance et au développement des entreprises.

Tel que le reflète l'échantillon à l'étude, les petites entreprises du Nord s'adonnent très peu à des activités d'étude du marché et à l'élaboration d'un plan d'affaires. Plus de 55 % des entreprises sondées n'ont pas dressé de plan officiel et n'ont recours aux études du marché que dans 40 % des cas. Ce phénomène est typique des petites entreprises qui, souvent, n'ont ni les ressources, ni le temps ou l'expertise nécessaires pour s'adonner à de telles activités. La planification et l'analyse du marché ne figurent pas parmi les activités régulières des firmes du Nord ontarien. La sensibilisation des propriétaires à l'importance de ces activités devrait favoriser le développement d'entreprises mieux adaptées à leur environnement et capables de profiter des conditions changeantes du marché au moment opportun. Une étude des entreprises en voie d'expansion du Nord ontarien pourrait déterminer l'importance qu'elles accordent à ces activités.

Les coûts de démarrage et les frais d'exploitation continue d'une entreprise sont surtout acquittés au moyen de ressources personnelles et



du réinvestissement des recettes. Dans le cas des firmes participant à cette étude, moins d'un quart des ressources utilisées par celles-ci pour couvrir les frais de démarrage et d'exploitation provenaient d'établissements financiers. Les petites et moyennes entreprises du Nord ontarien sont peut-être contraintes par un manque de capital au moment du démarrage et pendant la période de croissance. Ce problème devrait faire l'objet d'une étude plus poussée étant donné que, en règle générale, les établissements financiers semblent disposés à consentir des prêts aux propriétaires de petites et moyennes entreprises, et que ces derniers se disent plutôt satisfaits des rapports qu'ils entretiennent avec eux.

L'exportation est un domaine jugé essentiel à l'expansion commerciale. Les propriétaires de petites entreprises devraient être conscients de la possibilité d'exporter leurs produits et services dans le but de promouvoir l'expansion commerciale et économique. La présente étude, fondée sur un petit échantillon d'entreprises du Nord ontarien, révèle que moins de deux pour cent des recettes proviennent d'exportations internationales, taux comparable à celui des recettes tirées du commerce interprovincial. Chez les entrepreneurs nord-ontariens qui vendent leurs produits et services au sein de la province, moins de cinq pour cent de leurs revenus sont générés à l'extérieur de la région nord-ontarienne et moins de 20 % proviennent de régions du Nord ontarien qui dépassent leur marché local. Les firmes du Nord ontarien ont tendance à être quelque peu insulaires, la majorité de leurs recettes, soit 75 %, étant produites à l'échelle locale. Vu qu'il n'y a ni croissance démographique et, par conséquent, ni croissance du marché dans le Nord de l'Ontario, les entreprises doivent se lancer dans d'autres marchés afin de s'épanouir. Il est donc très important de leur faciliter l'accès à ces marchés. Une enquête de base plus poussée sur les exportations à partir du Nord ontarien permettrait de recueillir des données qui serviraient à évaluer le rendement futur.

Une autre activité commerciale, soit le réseautage, est liée à l'exportation. Étant donné que l'exportation dépend largement du contact établi avec d'autres marchés, le réseautage entre donc en jeu. Cela permet aux exportateurs éventuels d'établir ces contacts et de rencontrer des gens qui peuvent les renseigner sur la gestion



d'entreprise et les créneaux possibles. Le réseautage constitue alors un domaine important sur lequel toute étude future devrait fournir des statistiques de base.

La formation est un élément clé de la réussite d'une entreprise. Les firmes qui ont participé à l'étude *Stratégies de réussite* accordent autant d'importance à la formation qu'aux stratégies de commercialisation. Selon le sondage mené auprès des firmes du Nord de l'Ontario, celles qui optent pour la formation y consacrent une somme importante. Cependant, il reste encore un grand nombre d'entreprises qui ne participent à aucune activité de formation. Bien qu'un grand nombre d'entreprises du Nord ontarien reconnaissent l'importance d'une main d'œuvre qualifiée, les plus petites firmes auraient parfois besoin d'aide pour permettre à leurs employés de se perfectionner. Une évaluation plus poussée des programmes de formation mis à la disposition des entreprises servirait à faire le point sur la situation. Les questionnaires pour le Nord de l'Ontario devraient viser à faciliter l'accès à la formation au moyen d'une intervention directe ou indirecte.

Le recours à la technologie peut être une façon pour les firmes de faciliter leur expansion. De fait, les entreprises de haute technologie sont, par définition, des entreprises de croissance. Il serait utile d'évaluer le degré d'utilisation de la technologie par les entreprises du Nord ontarien, ainsi que l'importance des entreprises de haute technologie dans le Nord, afin de déterminer l'effet futur de la technologie sur l'économie. Les entreprises de haute technologie pourraient être particulièrement intéressées par cette région, puisqu'elles ne sont généralement pas menacées par les problèmes de distribution physique liés à la production de biens industriels conventionnels. Toute politique ou activité qui encouragerait la migration et le développement des entreprises de haute technologie dans le Nord de l'Ontario serait un atout pour l'économie.

Dans l'ensemble, les entrepreneurs nord-ontariens ne font pas appel aux programmes gouvernementaux car ils n'en voient pas l'utilité. Chez un nombre considérable de gens d'affaires, cette attitude peut être liée à un manque de communication. Il est important que les organismes gouvernementaux élaborent des programmes en collaboration active avec les propriétaires de petites entreprises et qu'ils s'assurent d'établir

de bonnes voies de communication avec ces derniers afin que les programmes soient bien diffusés et utilisés.

## Plan de croissance

La prospérité du Nord ontarien dépend en grande partie de la rentabilité de ses petites et moyennes entreprises. La croissance ne se produit pas d'elle-même. Elle est fonction d'un certain nombre de facteurs d'exploitation et de facteurs du marché qui, une fois concertés, favorisent, ralentissent ou freinent le phénomène de la croissance. Le tableau 6.1 illustre ce lien.

FACTEURS DU MARCHÉ POTENTIEL (créneau, marge de croissance, etc.)	ÉLEVÉ	Petites firmes axées sur le style de vie	Firmes à forte croissance ou entrepreneuriale
	FAIBLE	Petites firmes marginales	Petites firmes rentables
		FAIBLE	ÉLEVÉ
	FACTEURS D'EXPLOITATION (propension à la croissance et capacité de gérer celle-ci)		

**Tableau 6.1** Lien entre les facteurs d'exploitation et les facteurs du marché potentiel

Adapté de Sexton 1991, p. 14. (Les firmes axées sur le style de vie sont souvent artisanales; le propriétaire ne veut pas ou ne peut pas développer son entreprise.)

S'il existe un débouché local ou un marché d'exportation pour le produit ou le service que les propriétaires peuvent cerner et si ces derniers peuvent rassembler les ressources et les stratégies appropriées afin de desservir ce marché, tout en assurant la satisfaction et la productivité de leurs employés, la firme sera donc en voie de croissance ou fera preuve d'un esprit d'entreprise. Si l'un de ces facteurs clés fait défaut ou si le propriétaire choisit de ne pas élargir son entreprise, celle-ci tombera dans l'une des trois autres catégories. Dans le cadre de leurs tentatives de développement économique, les décisionnaires devraient favoriser la migration des entreprises vers le quadrillé supérieur de droite du Tableau 6.1, représentant les firmes à forte croissance.

Des sources de données fiables sont nécessaires en vue d'établir un cadre d'action qui permet d'analyser à long terme l'évolution des petites entreprises et de l'entrepreneuriat dans le Nord ontarien. La présente



étude fait fond sur les données de Statistique Canada ainsi que sur un petit échantillon de données primaires. Bien que les enquêteurs aient pu estimer le nombre de petites entreprises nord-ontariennes, ils n'ont pu présenter de statistiques sur l'établissement et la fermeture des entreprises pendant une période donnée, celles-ci étant essentielles à l'évaluation de l'état général du secteur des petites entreprises. La catégorisation des entreprises selon leur âge est un autre problème qui s'y rapporte, car la capacité de survie et les taux de croissance des entreprises constituent des facteurs importants à la prévision des ventes au sein d'un marché.

Compte tenu des facteurs susmentionnés, quel genre de plan doit-on mettre en place pour évaluer et stimuler l'expansion des entreprises? Le plan devrait comprendre trois grands volets d'activités : le recueil des données, les activités gouvernementales ainsi que les activités et capacités commerciales. Étant donné que la gestion repose largement sur l'évaluation du rendement, l'acquisition de données est un besoin clé. Les entreprises peuvent utiliser les micro-données pour mettre en oeuvre et maintenir une stratégie de croissance. Les gouvernements, pour leur part, peuvent se servir des macro-données en vue d'encourager la création d'un environnement favorable à l'expansion des entreprises. Quant aux entreprises, elles peuvent augmenter leur potentiel de croissance au moyen de recherches, de réseautage et de formation. Les gouvernements peuvent prêter main forte en favorisant la création d'un milieu propice aux affaires. Le Tableau 6.2 illustre les composantes nécessaires.



#### ACTIVITÉS ET CAPACITÉS COMMERCIALES

- Perspective de l'entreprise
- Recours à la technologie
- Ventes attribuables à l'exportation
- Proportion des ressources affectées à la formation
- Proportion des ressources affectées au réseautage
- Portée de l'étude de marché, de la planification des marchés et du plan d'affaires

#### ACTIVITÉS GOUVERNEMENTALES

- Aide et programmes de soutien offerts dans des domaines clés
- Initiatives et directives en matière de politique
- Communications avec les entreprises

#### RECUEIL DE DONNÉES

- Nombre d'entreprises du Nord de l'Ontario catégorisées selon la taille, l'âge et l'industrie
- Démarrage et fermeture d'entreprises selon l'industrie, la taille et l'âge
- Taux de croissance des firmes
- Sources de financement
- Emplois créés dans le monde des affaires en fonction du secteur, de la taille et des revenus
- Caractéristiques du secteur de haute technologie
- Caractéristiques des entreprises rentables en pleine croissance
- Nombre d'entreprises axées sur l'exportation et le tourisme, et caractéristiques propres à celles-ci

*Tableau 6.2 Plan d'avenir*

Comme nous l'avons mentionné, les petites entreprises jouent un rôle clé dans l'économie. L'épanouissement, voire la transformation de ces firmes en moyennes et en grandes entreprises revêt autant d'importance, sinon plus, dans le développement économique. Tout comme le fermier qui surveille ses semences, les décisionnaires devraient suivre l'évolution des petites entreprises au sein de l'économie et faciliter leur croissance. Il faudra donc élaborer des politiques et des programmes axés non seulement sur les nouvelles petites entreprises, mais également sur la poursuite d'activités commerciales.

# BIBLIOGRAPHIE

- Agence de promotion économique du Canada atlantique, *The Implementation of an Entrepreneurship Development Strategy in Canada*, Paris, Organisation de coopération et de développement économiques, 1996.
- Association of Iroquois and Allied Indians et coll., *Perspectives on Aboriginal Economic Development in Ontario*, 1995.
- Baldwin, J., W. Chandler, et coll., *Stratégies de réussite : Profil des petites et moyennes entreprises (PME) en croissance au Canada*, Statistique Canada, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, 1994.
- Beck, Nuala, *Shifting Gears: Thriving in the New Economy*, Toronto, Harper Collins Publishing, 1992.
- Birch, D. L., *Job Creation in America: How our Smallest Companies Put the Most People to Work*, New York, The Free Press, 1987.
- Brockhaus, Robert H., «Risk Taking Propensity of Entrepreneurs», dans *Academy of Management Journal*, 23, p. 509-520, 1980.
- Buttner, E. H. et B. Rosen, «Rejection in the Loan Application Process: Male and Female Entrepreneurs' Perceptions and Subsequent Intentions», dans *Journal of Small Business Management*, 30 (1), p. 58-64, 1992.
- Canada, ministères des Finances et de l'Industrie, *Pour l'essor de la petite entreprise*, Ottawa, ministère des Finances Canada, 1994.
- Canadian Federation of Small Business, *Small Business: Banking on Job Creation*, Toronto, Canadian Federation of Small Business, 1994.
- Carland, James W., et coll., «Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization», dans *Academy of Management Review*, 9 (2), p. 354-359, 1984.
- Caucus libéral fédéral de l'Ontario, *Report of the Task Force on the Access to Capital by Small Business*, Ottawa, 1994.
- Chambre de commerce du Canada, *Breaking Down the Barriers: Final Report of the Aim for a Million Project*, Ottawa, 1994.
- Christe, K.B., *Aboriginal Small Business and Entrepreneurship in Canada*, Toronto, Captus Press, 1996.
- Comité permanent de l'industrie, *Pour financer le succès de la PME*, Ottawa, Gouvernement du Canada, 1994.

- Fay, M. et L. Williams, «Gender Bias and the Availability of Business Loans», dans *Journal of Business Venturing*, 8 (4), p. 363-375, 1993.
- Good, Walter S. et J. Robert Graves, «Small Business Support Programs: The Views of Failed Versus Surviving Firms», dans *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 10 (2), p. 66-76, 1993.
- Jankowski, W. B. et B. Moazzami, *Northern Ontario at the Crossroads: New Challenges and Realities*, Lakehead University, 1996.
- Jankowski, W.B. et B. Moazzami, *The Economic Impact of the Native Population on Northern Ontario's Economy*, Lakehead Consulting and Research, 1995.
- Jordan, E., «The Challenge of Financing First Nations Small Businesses», dans *Aboriginal Issues Today*, North Vancouver, S.B. Smart et M.C. Coyle, Self-Counsel Press, p. 209-219, 1997.
- Jules, M., «First Nations and Taxation» dans *Aboriginal Issues Today*, North Vancouver, S.B. Smart et M.C. Coyle, Self-Counsel Press, p. 154-167, 1997.
- La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Mandate (C.F.I.B. Newsletter)*, Toronto, La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 1994.
- Naffziger, D. W., J. S. Hornsby, et coll., «A Proposed Research Model of Entrepreneurial Motivation», dans *Entrepreneurship Theory & Practice*, 18 (3), p. 29-42, 1994.
- Ontario, ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, *État de la petite entreprise*, Toronto, Gouvernement de l'Ontario, 1990.
- Orser, Barbara, Alan J. Riding et Catherine Swift, «Banking Experiences of Canadian Micro-Businesses», dans *Journal of Enterprising Culture*, 1 (3, 4), p. 321-45, 1994.
- Peterson, R., *Small Business: Building a Balanced Economy*, Erin ON, Press Porcepic, 1977.
- Pliniusen, J., *The Union of Ontario Indians and Successful Economic Development*.
- Reynolds, P., «Predicting New Firm Births: Interactions of Organizational and Human Populations», dans *The State of the Art in Entrepreneurship*, Boston, PWS-Kent Publishing, 1992.
- Schumpeter, Joseph, A., *The Theory of Economic Development*, Cambridge MA, Harvard University Press, 1934.
- Sexton, D. L. et N. B. Bowman-Upton, *Entrepreneurship: Creativity and Growth*, New York, Macmillan, 1991.
- Shapiro, A., «The Displaced Uncomfortable Entrepreneur», dans *Psychology Today*, 9 (6), p. 83-88, 1975.



Thompson, Lightstone & Company Limited, *Small and Medium-Sized Businesses in Canada: Their Perspective of Financial Institutions and Access to Financing*, Toronto, Association des banquiers canadiens, 1996.

Vesper, K. H., *New Venture Experience*, Seattle, Washington, Vector Books, 1994.

Wynant, Larry et James Hatch, *Banks and Small Business Borrowers*, London ON, University of Western Ontario, 1990.

Wynant, Larry, James Hatch et Mary Jane Grant, *Chartered Bank Financing of Small Businesses in Canada*, London ON, University of Western Ontario, 1982.

Zinger, J. Terence, Huguette Blanco, Louis Zanibbi et Joan Mount, «An Empirical Study of the Small Business Support Network - The Entrepreneurs' Perspective», dans la *Revue canadienne des sciences de l'administration*, 13 (4), p. 347-357, 1996.

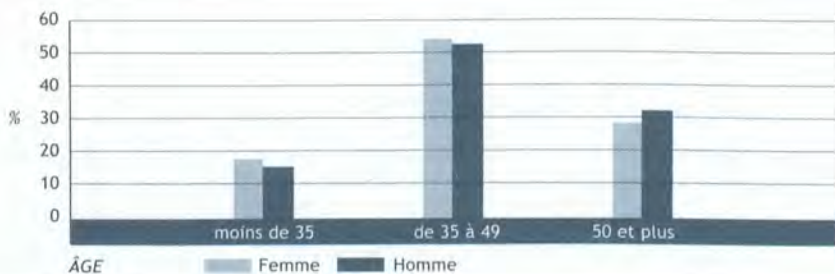
# ANNEXE A

## Sondage mené auprès de petites et moyennes entreprises du Nord de l'Ontario

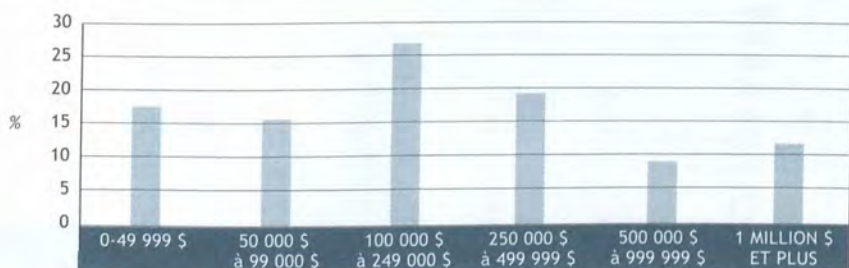
### Méthodologie

Nous avons utilisé un échantillonnage, pris au hasard, d'entreprises du Nord ontarien citées dans la base de données *Canadian Business Information*. Les firmes admissibles ont été choisies en fonction de leur code postal ontarien et de leur effectif en 1996, lequel devait se chiffrer à moins de 100 employés.

Le sondage a été envoyé par la poste, suivi d'une carte de rappel. Un tiers des entreprises échantillonnées ont également reçu un appel téléphonique. Le questionnaire a été acheminé à 1 504 entreprises au début de mai 1997; 72 enveloppes nous ont été retournées. Le taux de réponse de 16 % a permis de recueillir 229 réponses valides parmi les 1 432 firmes qui ont reçu le questionnaire. Un exemplaire du sondage est annexé. Certaines caractéristiques des firmes échantillonnées sont illustrées dans les graphiques qui suivent.

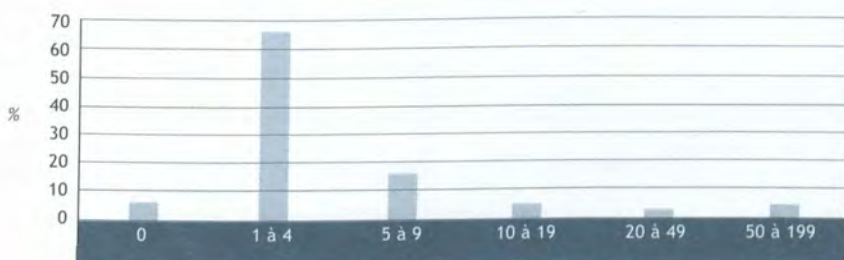


Graphique 1 Âge des propriétaires d'entreprises par rapport au sexe



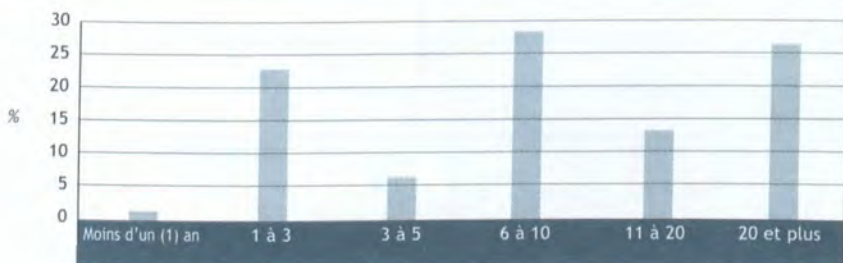
CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL

Graphique 2 Taille des entreprises participantes



EMPLOYÉS À TEMPS PLEIN

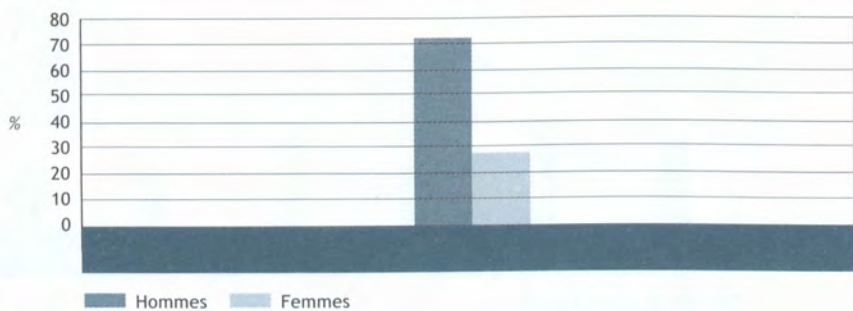
Graphique 3 Effectif à temps plein des entreprises participantes



ANNÉES

Graphique 4 Années d'existence en affaires





*Graphique 5 Sexe des participants*

