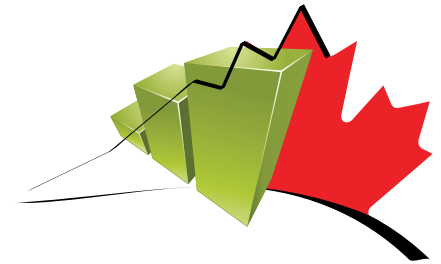


Rapports économiques et sociaux

Le rôle de la taille des entreprises dans l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis depuis 2000



par Wulong Gu et Josip Lesica

Date de diffusion : le 22 décembre 2025



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

Courriel à infostats@statcan.gc.ca

Téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

- | | |
|---|----------------|
| • Service de renseignements statistiques | 1-800-263-1136 |
| • Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants | 1-800-363-7629 |
| • Télécopieur | 1-514-283-9350 |

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.gc.ca sous « Contactez-nous » > « [Normes de service à la clientèle](#) ».

Note de reconnaissance

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

Publication autorisée par la ministre responsable de Statistique Canada

© Sa Majesté le Roi du chef du Canada, représenté par la ministre de l'Industrie, 2025

L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'[entente de licence ouverte](#) de Statistique Canada.

Une [version HTML](#) est aussi disponible.

This publication is also available in English.

Le rôle de la taille des entreprises dans l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis depuis 2000

par Wulong Gu et Josip Lesica

DOI : <https://doi.org/10.25318/36280001202501200002-fra>

Résumé

Le présent document examine le rôle de la taille des entreprises dans l'écart de productivité du travail grandissant entre le Canada et les États-Unis depuis 2000. Le niveau de productivité du travail dans le secteur des entreprises au Canada a diminué pour passer de 83 % du niveau observé aux États-Unis en 2002 à 73 % de celui-ci en 2019. L'écart s'explique en partie par la proportion plus élevée de petites entreprises au Canada et leur plus grand désavantage sur le plan de la productivité par rapport aux grandes entreprises. En 2019, ces deux facteurs représentaient 60 % de l'écart de productivité de 27 points de pourcentage, le reste 40 % étant attribuable à la productivité généralement plus faible des entreprises canadiennes. De 2002 à 2019, les petites et grandes entreprises canadiennes ont connu une croissance de la productivité plus lente que leurs homologues américaines. Les grandes entreprises ont contribué davantage à l'élargissement de l'écart du niveau de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis pour la période allant de 2002 à 2019 en raison d'une croissance beaucoup plus lente de la productivité du travail dans les grandes entreprises canadiennes. L'analyse du déplacement des parts montre que le rendement relativement faible des grandes entreprises a représenté 0,45 point de pourcentage de l'écart de croissance de la productivité de 0,71 point entre le Canada et les États-Unis, tandis que les petites entreprises en ont représenté 0,16 point. Le 0,14 point de pourcentage restant de l'écart de croissance de la productivité du travail entre le Canada et les États-Unis est attribuable à l'effet négatif du déplacement des heures vers les petites entreprises dont les niveaux de productivité du travail sont plus faibles au Canada. Les résultats soulignent la nécessité de stimuler la productivité dans les entreprises de toutes tailles. Pour réduire l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis, il sera essentiel d'améliorer l'accès des petites entreprises aux marchés, au financement, à l'innovation et à la capacité de gestion, et de permettre aux grandes entreprises de rattraper leur retard par rapport aux limites mondiales en matière de productivité.

Auteurs

Wulong Gu et Josip Lesica travaillent à la division de l'analyse et de la modélisation économique et sociale au sein de la Direction des études analytiques et de la modélisation à Statistique Canada.

Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier Danny Leung pour ses précieuses discussions au sujet de la méthodologie et des sources de données utilisées dans le présent document. Ils tiennent à remercier Vincent Dore, Hankook Kim, Beryl Li, Ryan Macdonald, Carlos Rosell et Jianmin Tang pour leurs commentaires et suggestions utiles sur le document.

Section 1 : Introduction

Le secteur des entreprises au Canada a un niveau de productivité du travail inférieur à celui des États-Unis. De plus, depuis 2000, il y a des différences importantes dans la productivité du travail dans les secteurs des entreprises au Canada et aux États-Unis. Par conséquent, l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis s'est creusé au cours de cette période. De multiples explications ont été proposées pour expliquer cette disparité croissante. Les principales sont les différences d'intensité de la concurrence, particulièrement dans des secteurs comme les télécommunications, ainsi que les divergences en matière de progrès technologique et d'innovation (Bureau de la concurrence, 2023; Gu et Willox, 2023; Gu, 2024; Sargent, 2024). Cela se traduit par une croissance plus lente de l'approfondissement du capital et de la productivité multifactorielle (PMF) au Canada comparativement aux États-Unis.

L'un des facteurs contributifs importants de la productivité du travail plus faible au Canada comparativement aux États-Unis est le pourcentage relativement plus élevé de petites entreprises au Canada et le désavantage de productivité plus important auquel sont confrontées ces entreprises par rapport à leurs homologues américaines. La prévalence des petites entreprises et leur faible rendement en matière de productivité au Canada peuvent être attribués en partie à la petite taille du marché intérieur du pays, ce qui limite les possibilités d'expansion. Les autres obstacles comprennent un accès limité au financement, une capacité d'innovation limitée et des défis liés à l'adoption de technologies de pointe. La capacité de gestion et l'ambition jouent également un rôle dans le potentiel de croissance limité des petites entreprises canadiennes.

Plusieurs études influentes ont déjà montré que la taille des entreprises joue un rôle important dans l'explication de l'écart global de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis (Leung et Rispoli, 2014; Baldwin, Leung et Rispoli, 2014)¹. Tang (2016) a utilisé ces données pour montrer que la détérioration du rendement en matière de productivité des grandes entreprises manufacturières canadiennes par rapport à leurs homologues américaines était le principal facteur contribuant à l'élargissement de l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis après 2000. Cependant, ces constatations sont fondées sur des données antérieures à 2008 et ne reflètent donc pas les faits plus récents. Le présent document met à jour ces estimations en utilisant les nouvelles sources de données disponibles.

Depuis la publication des études précédentes, de nouvelles données comparables sont devenues disponibles, ce qui a amélioré les estimations de la productivité du travail selon la taille des entreprises dans les deux pays. En particulier, le Bureau of Economic Analysis (BEA) des États-Unis et le Bureau of Labor Statistics (BLS) publient maintenant la base de données KLEMS au niveau des industries, qui est comparable aux données canadiennes. De plus, les comptes de productivité des industries du BEA et du BLS comprennent des données sur les travailleurs rémunérés et les travailleurs autonomes qui correspondent aux mesures de la productivité à l'échelle de l'industrie et améliorent les estimations de l'apport du travail selon la taille des entreprises aux États-Unis. Au Canada, on a également recueilli, à l'échelle de l'entreprise, des données exhaustives sur la production et l'apport du travail couvrant les entreprises constituées en société et non constituées en société.

Le document porte sur deux questions. Premièrement, quel rôle les petites entreprises jouent-elles pour expliquer la faible productivité du travail au Canada par rapport aux États-Unis, compte tenu de leur plus grande proportion et de leur plus grand désavantage sur le plan de la productivité au Canada?

1. D'autres études ont porté sur la petite taille des usines du secteur manufacturier canadien (Baldwin, Jarmin et Tang, 2002; Tang, 2014).

Deuxièmement, quelle est la contribution relative des petites et grandes entreprises à l'élargissement de l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis depuis 2000?

Le reste de l'article est structuré comme suit. La section 2 décrit les sources de données et la méthodologie d'estimation. La section 3 présente des données empiriques sur la productivité du travail, la production et les heures travaillées selon la taille de l'entreprise au Canada et aux États-Unis. La section 4 présente la conclusion.

Section 2 : Sources de données et estimation

Cette section suit en grande partie les approches décrites par Leung et Rispoli (2014) et Baldwin, Leung et Rispoli (2014).

Cette étude porte sur le secteur des entreprises. Au Canada, le secteur des entreprises comprend toutes les entreprises constituées et non constituées en société à but lucratif qui produisent des biens et des services pour la vente à des prix visant au moins à égaler le coût de production. Les entreprises publiques sont également incluses dans cette définition.

L'objectif de l'analyse est d'estimer la productivité du travail et deux composantes connexes — la production et les heures travaillées — par taille d'entreprise et par industrie dans le secteur des entreprises, tant au Canada qu'aux États-Unis. Dans le présent document, la production est mesurée par le produit intérieur brut (PIB), bien que la production brute (valeur totale de la production) soit souvent considérée comme une mesure de rechange. Les deux mesures présentent des avantages et des limites, mais aux fins de la présente étude, le PIB (ou la valeur ajoutée) est la mesure privilégiée, puisqu'elle établit un lien direct entre la production au niveau de l'entreprise et le PIB agrégé et qu'elle reflète mieux le revenu et le niveau de vie.

L'étude examine à la fois les niveaux et les taux de croissance de la productivité du travail selon la taille des entreprises. Ces estimations ne sont pas publiées par les organismes statistiques de l'un ou l'autre des pays. Bien que Statistique Canada et le BLS et le BEA des États-Unis publient des données agrégées sur le PIB réel, les heures travaillées et la productivité du travail par industrie, ils ne fournissent pas de statistiques ventilées selon la taille des entreprises.

Par conséquent, la tâche centrale de cette étude consiste à ventiler les données au niveau des industries sur le PIB réel, les heures travaillées et la productivité du travail en catégories de taille d'entreprise pour les deux pays.

La méthodologie pour les États-Unis est adaptée de Kobe et Schwinn (2018). Pour assurer la comparabilité, une méthodologie uniforme est appliquée aux données canadiennes. Plusieurs considérations méthodologiques sont importantes pour améliorer la comparabilité des niveaux de productivité du travail et des taux de croissance entre les pays :

- **Évaluation du PIB :** Tant au Canada qu'aux États-Unis, le PIB est évalué aux prix de base. Pour les comparaisons de productivité, la production devrait être mesurée du point de vue du producteur, c'est-à-dire aux prix que reçoivent les producteurs. L'évaluation aux prix de base exclut les taxes sur les produits et comprend les subventions sur les produits.

- **Unité d'analyse** : Dans les deux pays, l'unité d'analyse est l'entreprise, qui peut être un établissement unique ou un groupe d'établissements de propriété commune. L'analyse compare le PIB, les heures travaillées et la productivité du travail selon la taille de l'entreprise et l'industrie en fonction de cette définition d'entreprise, où une industrie est attribuée aux entreprises en utilisant la part dominante de leurs ventes et de leurs emplois.
- **Classification selon la taille de l'entreprise** : Aux États-Unis, la taille de l'entreprise est définie en fonction de l'effectif de la société mère. La même méthode de classification est adoptée pour le Canada, en utilisant la taille de l'effectif du groupe d'entreprises couramment contrôlées (c.-à-d. la société mère ultime) pour attribuer les catégories de taille. La classification des industries est également fondée sur le niveau de l'entreprise.

Il est important de reconnaître les écarts possibles dans la classification des industries entre les données au niveau de l'entreprise et au niveau de l'industrie. Le PIB au niveau de l'industrie, les heures travaillées et la productivité sont habituellement établis à partir des données au niveau de l'institution, tandis que les estimations de la taille des entreprises sont tirées des données au niveau de l'entreprise. Toutefois, pour les principaux secteurs de l'industrie examinés dans la présente étude, ces écarts ne devraient avoir qu'une incidence mineure.

Les entreprises sont classées comme petites ou grandes en fonction du niveau d'emploi de leur société mère ultime. Plus précisément, les entreprises sont considérées comme petites si leur société mère emploie 500 travailleurs ou moins et grandes si la société mère emploie plus de 500 travailleurs². Cette classification est limitée par la disponibilité des données américaines sur une composante clé du PIB, à savoir l'excédent d'exploitation brut selon la taille de l'entreprise. Les données de l'excédent d'exploitation brut ne sont disponibles que pour des catégories générales fondées sur les recettes provenant des ventes et d'autres activités de production. Pour harmoniser cela avec la taille de l'entreprise en fonction de l'effectif, le présent article utilise une concordance entre le montant des revenus et les catégories de taille de l'effectif. La concordance qui établit une correspondance entre les catégories de recettes des entreprises et les catégories de taille d'effectif des entreprises est jugée plus étroite lorsque les entreprises sont regroupées en deux catégories de taille d'effectif, soit les petites entreprises comptant 500 employés ou moins et les grandes entreprises comptant plus de 500 employés. La méthodologie sera examinée en détail dans la section ci-dessous sur l'estimation du PIB par taille d'entreprise pour les États-Unis.

Au Canada, la catégorisation suivante est habituellement utilisée pour la taille des entreprises (ISDE, 2024) : les petites entreprises comptent de 1 à 99 employés; les moyennes entreprises comptent de 100 à 499 employés; et les grandes entreprises, 500 employés ou plus. Dans le présent document, les petites et moyennes entreprises sont regroupées en une seule catégorie appelée petites entreprises.

Le reste de la présente section décrit les sources de données et les méthodes utilisées pour estimer le PIB, les heures travaillées et la productivité du travail selon la taille des entreprises. Le processus commence par la production d'estimations du PIB nominal et réel, ainsi que des heures travaillées selon la taille des entreprises et l'industrie pour le Canada et les États-Unis. Ces estimations sont ensuite comparées avec les statistiques officielles agrégées de l'industrie sur le PIB nominal et réel et les heures travaillées. La productivité du travail est ensuite calculée en divisant le PIB réel par les heures travaillées, ventilées selon la taille des entreprises.

2. Kobe et Schwinn (2018) ont utilisé cette classification de la taille des entreprises pour mesurer la contribution des petites entreprises au PIB aux États-Unis.

Mesure du produit intérieur brut selon la taille des entreprises

Dans les systèmes de comptabilité nationale du Canada et des États-Unis, le PIB au niveau de l'industrie est défini comme la somme de la valeur ajoutée brute de toutes les unités de producteurs résidents. Les unités de producteurs résidents peuvent être constituées ou non en société. Le PIB d'une industrie est donc la somme du PIB des entreprises constituées et non constituées en société. Pour la mesure de la productivité, le PIB des deux pays est évalué aux prix de base, ce qui reflète la valeur de la production du point de vue du producteur — à l'exclusion des taxes sur les produits et incluant les subventions.

Les deux sous-sections suivantes décrivent comment le PIB par taille d'entreprise et par industrie a été calculé pour la période allant de 2002 à 2021 pour les industries du secteur des entreprises au Canada et aux États-Unis.

En vertu de l'approche axée sur le revenu, la valeur ajoutée saisit la rémunération totale reçue par les intrants primaires pour la production — capital et main-d'œuvre —, et il s'agit de la somme des composantes suivantes³ :

- la rémunération des employés rémunérés, tant pour les entreprises constituées en société que non constituées en société;
- l'excédent d'exploitation brut et les impôts indirects nets (c.-à-d. les impôts indirects moins les subventions) pour les entreprises constituées en société ou la rémunération du capital;
- le revenu mixte pour les entreprises non constituées en société.

Au Canada, les trois composantes du PIB sont disponibles par industrie, et le revenu mixte est ensuite ventilé en fonction de la rémunération de la main-d'œuvre et du capital. Aux États-Unis, les données sur la valeur ajoutée au niveau de l'industrie sont obtenues à partir des comptes de productivité KLEMS, qui sont également accessibles par le biais de l'EU KLEMS (Bontadini et coll., 2023). Ces données ventilent la valeur ajoutée en rémunération du travail et en rémunération du capital, les revenus mixtes des entreprises non constituées en société étant ensuite divisés entre la rémunération du travail des travailleurs autonomes et la rémunération du capital attribuable aux entreprises non constituées en société.

Pour calculer le PIB par taille d'entreprise, ces composantes de la valeur ajoutée au niveau de l'industrie sont réparties entre les catégories de taille d'entreprise à l'aide de sources de données supplémentaires pour chaque pays. La prochaine section traite de la méthodologie utilisée pour cette répartition.

Produit intérieur brut par taille d'entreprise pour le Canada

La principale source de données utilisée pour estimer le PIB par taille d'entreprise au Canada est le Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux (FMLCN). Cet ensemble de données porte à la fois sur les entreprises constituées en société et non constituées en société. Il comprend les renseignements de l'état des résultats tirés de l'Index général des renseignements financiers (IGRF), qui sont présentés avec la déclaration de revenus des sociétés T2 pour les entreprises constituées en société, et les données des déclarations générales de revenus et de prestations T1 pour les entreprises non constituées en société.

3. La valeur ajoutée peut également être mesurée à l'aide de deux autres approches, soit l'approche des dépenses, qui fait la somme des dépenses totales au titre de la production, et l'approche de la production, qui mesure la différence entre la production industrielle et le coût des intrants intermédiaires.

Les fichiers de données fiscales T2 fournissent des renseignements sur l'excédent d'exploitation brut et l'impôt net sur la production pour les entreprises constituées en société, tandis que les fichiers de données fiscales T1 fournissent des renseignements sur le revenu mixte pour les entreprises non constituées en société — tous ventilés par taille d'entreprise⁴.

De plus, le FMLCN intègre les données des feuillets T4 sur l'état de la rémunération payée, qui font état de la rémunération des employés d'entreprises constituées et non constituées en société ayant des employés. Ces données sont utilisées pour estimer la rémunération des employés rémunérés selon la taille des entreprises.

Le PIB nominal par taille d'entreprise est calculé comme la somme de l'excédent d'exploitation brut, des revenus mixtes et de la rémunération des employés pour chaque catégorie de taille. Ces estimations du PIB nominal selon la taille des entreprises sont ensuite étalonnées en fonction du PIB nominal aux prix de base au niveau de l'industrie. Enfin, on corrige le PIB nominal en utilisant des déflateurs du PIB propres à l'industrie pour obtenir le PIB réel selon la taille des entreprises et l'industrie⁵.

Produit intérieur brut par taille d'entreprise pour les États-Unis

La méthodologie d'estimation du PIB selon la taille des entreprises au niveau de l'industrie suit l'approche élaborée par Kobe (2007) et Kobe et Schwinn (2018). Deux sources de données sont utilisées pour répartir les composantes du PIB (la rémunération du capital et la rémunération de la main-d'œuvre) selon la taille des entreprises au sein de chaque industrie : le programme Statistics of U.S. Businesses (SUSB) du U.S. Census Bureau et les données du programme Statistics of Income (SOI) de l'Internal Revenue Service (IRS).

Le programme SUSB fournit un tableau de la masse salariale et du nombre d'emplois selon la taille de l'effectif de l'entreprise, l'industrie et la forme juridique de l'organisation. Cet ensemble de données couvre toutes les entreprises du secteur privé, y compris les sociétés, les entreprises non constituées en société et les institutions sans but lucratif. Il comprend tous les travailleurs rémunérés de ces entreprises, mais exclut les travailleurs autonomes. La somme de la masse salariale par taille d'entreprise dans une industrie est ensuite étalonnée en fonction de la composante rémunération du travail du PIB dans l'industrie à partir de la base de données de l'industrie KLEMS pour les États-Unis.

Les données du programme SOI de l'IRS fournissent des totalisations des revenus et l'excédent d'exploitation brut par catégorie de taille des revenus et par industrie. L'ensemble de données intégré sur les entreprises du programme SOI comprend des données sur les sociétés (C et S), les partenariats et les entreprises individuelles non agricoles. Ces données sont utilisées pour estimer l'excédent d'exploitation brut par taille d'entreprise pour les entreprises constituées en société et non constituées en société.

Comme les données du programme SOI pour les partenariats et les entreprises individuelles non agricoles ne sont pas recueillies en fonction de la taille des entreprises, elles sont regroupées avec les petites entreprises. Pour les sociétés, l'excédent d'exploitation brut est disponible par catégorie de revenu, mais il doit être converti en catégories de taille d'effectif. Cette conversion suit la méthodologie de concordance élaborée par Kobe (2007) et Kobe et Schwinn (2018), à l'aide des données du

4. Dans les données, le revenu mixte des entreprises non constituées en société est classé entièrement dans la catégorie des petites entreprises comptant 500 travailleurs ou moins. Cela correspond à la classification des heures travaillées par les travailleurs autonomes ou les propriétaires d'entreprises non constituées en société dans les petites entreprises pour l'estimation des heures travaillées selon la taille des entreprises.

5. L'approche utilisée pour estimer le PIB selon la taille des entreprises dans ce document diffère de celle utilisée par Leung et Rispoli (2014). Dans leur étude, les composantes du PIB selon la taille des entreprises ont été étalonnées en fonction des composantes correspondantes du PIB au niveau de l'industrie à partir de la base de données KLEMS.

programme SUSB. La base de données du programme SUSB comprend des recettes classées en fonction de la taille de l'effectif et de la taille des revenus (tous les cinq ans), ce qui permet de mettre en correspondance les catégories de revenu par rapport aux catégories d'emploi. Les catégories de recettes dont la part cumulative des recettes correspond à celle des petites entreprises (en fonction de la taille de l'effectif) sont classées dans la catégorie des petites entreprises.

La somme de l'excédent d'exploitation brut par taille d'entreprise dans une industrie, dérivée du programme SOI, est étalonnée en fonction de la composante de rémunération du capital du PIB dans cette industrie à partir de la base de données KLEMS des États-Unis.

Enfin, le PIB nominal par taille d'entreprise est ensuite calculé comme la somme de la rémunération de la main-d'œuvre et du capital par taille d'entreprise. Le PIB nominal par taille d'entreprise est corrigé à l'aide du déflateur du PIB de l'industrie pour obtenir le PIB réel par taille d'entreprise.

Il y a des limites à cette estimation du PIB par taille d'entreprise dans les industries américaines.

Premièrement, la masse salariale des travailleurs rémunérés par taille d'entreprise comprend celle des institutions sans but lucratif. Cependant, les institutions sans but lucratif sont exclues des données KLEMS sur la productivité à l'échelle de l'industrie pour les États-Unis. Cela pourrait avoir une incidence sur les estimations du PIB selon la taille des entreprises dans les industries où les institutions sans but lucratif sont importantes, comme le code 81 du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), les autres services (sauf les administrations publiques), en particulier le code 813 du SCIAN, Organismes religieux, fondations, groupes de citoyens et organisations professionnelles et similaires.

Deuxièmement, pour l'excédent d'exploitation brut des entreprises non constituées en société, il s'agit d'un revenu mixte. Idéalement, les revenus mixtes devraient être répartis entre le capital et la rémunération du travail selon la taille de l'entreprise avant d'être comparés avec la rémunération du capital et du travail à partir de la base de données KLEMS.

Troisièmement, l'excédent d'exploitation brut des entreprises non constituées en société dans le secteur agricole n'est pas disponible à partir des données du programme SOI de l'IRS. Seul l'excédent d'exploitation brut des entreprises constituées en société est disponible. Cela pourrait entraîner une sous-estimation du PIB par les petites entreprises du secteur agricole.

Mesure de l'apport du travail par taille d'entreprise

Dans le présent document, l'apport du travail est mesuré en heures travaillées. Dans les programmes officiels de productivité du Canada et des États-Unis, les heures travaillées sont estimées au niveau de l'industrie, mais ne sont pas ventilées par taille d'entreprise.

La présente section décrit les sources de données et la méthodologie utilisées pour estimer le nombre d'heures travaillées par taille d'entreprise au Canada et aux États-Unis.

Apport du travail par taille d'entreprise au Canada

L'estimation l'apport du travail par taille d'entreprise se fait en plusieurs étapes. Premièrement, le nombre d'emplois est estimé séparément pour les travailleurs rémunérés des entreprises constituées en société et non constituées en société selon la taille de l'entreprise, ainsi que pour les propriétaires d'entreprises non constituées en société (qui sont classés comme travailleurs autonomes dans les comptes nationaux). Deuxièmement, le nombre moyen d'heures travaillées par emploi est estimé pour chacun de

ces groupes. Le produit des emplois et des heures par emploi donne le nombre total d'heures travaillées par taille d'entreprise et par industrie pour chaque période. Toutes les estimations sont ensuite comparées avec les heures travaillées au niveau de l'industrie à partir des comptes officiels de productivité du travail.

Dans le cas des travailleurs rémunérés, le nombre d'emplois selon la taille de l'entreprise est calculé à partir des fichiers de paye PD7 du Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux (FMLCN), qui comprennent les dossiers de paye émis aux employés d'entreprises constituées en société et non constituées en société. Le nombre moyen d'heures travaillées par emploi selon la taille de l'entreprise est estimé à l'aide des données de l'Enquête sur la population active. Ce rajustement tient compte de la possibilité que le nombre moyen d'heures travaillées varie selon les catégories de taille d'entreprise — les petites entreprises peuvent avoir un nombre moyen d'heures supérieur ou inférieur au nombre moyen des grandes entreprises, selon l'industrie⁶.

En multipliant le nombre d'emplois par le nombre moyen d'heures travaillées par emploi, on obtient le nombre total d'heures travaillées selon la taille de l'entreprise au niveau de l'industrie. La somme des heures travaillées dans toutes les catégories de taille d'entreprise est ensuite comparée avec les totaux au niveau de l'industrie pour les employés rémunérés publiés par le programme de productivité du travail de Statistique Canada.

Dans le cas des travailleurs autonomes, c'est-à-dire les propriétaires d'entreprises non constituées en société, le nombre moyen d'heures travaillées par emploi et le nombre total d'heures travaillées sont tous estimés directement à partir de l'Enquête sur la population active. Ces estimations sont disponibles dans le programme de productivité du travail de Statistique Canada. Dans le présent document, toutes les entreprises non constituées en société sont considérées comme de petites entreprises.

Apport du travail par taille d'entreprise aux États-Unis

Les heures travaillées aux États-Unis selon la taille de l'entreprise ont été estimées au moyen d'une méthodologie semblable à celle utilisée pour le Canada. L'approche comporte plusieurs étapes.

On commence par estimer le nombre d'emplois occupés par des travailleurs rémunérés dans les entreprises constituées en société et non constituées en société, selon la taille de l'entreprise et l'industrie. Ces nombres d'emplois sont tirés des totalisations du programme SUSB du U.S. Census Bureau, qui couvre toutes les industries du secteur privé, y compris les sociétés, les entreprises non constituées en société et les institutions sans but lucratif⁷.

La prochaine étape consiste à estimer le nombre moyen d'heures travaillées par emploi selon la taille de l'entreprise et l'industrie. Les données sur le nombre habituel d'heures travaillées pour les travailleurs rémunérés selon la taille de l'entreprise sont tirées du supplément social et économique annuel de mars de l'U.S. Current Population Survey. Ces nombres habituels d'heures travaillées sont multipliés par le nombre d'emplois selon la taille de l'entreprise afin de calculer le total des heures travaillées au niveau de l'industrie pour chaque catégorie de taille d'entreprise.

6. Les résultats de l'Enquête sur la population active indiquent que le nombre d'heures travaillées par emploi était semblable entre les petites et les grandes entreprises au Canada. Par conséquent, on suppose que les heures travaillées par emploi sont les mêmes pour les deux types d'entreprises au Canada. La même hypothèse s'applique aux États-Unis.

7. Idéalement, le nombre d'emplois des travailleurs rémunérés dans les institutions sans but lucratif devrait être exclu, puisque les données à l'échelle de l'industrie sur le nombre d'heures travaillées ne comprennent que les entreprises constituées en société et non constituées en société. Cela peut avoir une incidence sur les estimations selon la taille de l'entreprise pour les industries où les institutions sans but lucratif jouent un rôle important, comme le code 813 du SCIAN, les organismes religieux, fondations, groupes de citoyens et organisations professionnelles et similaires.

La somme des heures travaillées dans les différentes catégories de taille d'entreprise est ensuite comparée avec le total des heures travaillées au niveau de l'industrie pour les travailleurs rémunérés publié dans la base de données KLEMS sur la productivité de l'industrie.

Les heures travaillées par les travailleurs autonomes sont également tirées des comptes de productivité de l'industrie KLEMS. Comme pour la répartition du PIB des entreprises non constituées en société, toutes les heures travaillées par les travailleurs autonomes sont attribuées aux petites entreprises dans le présent document.

Section 3 : Preuve empirique

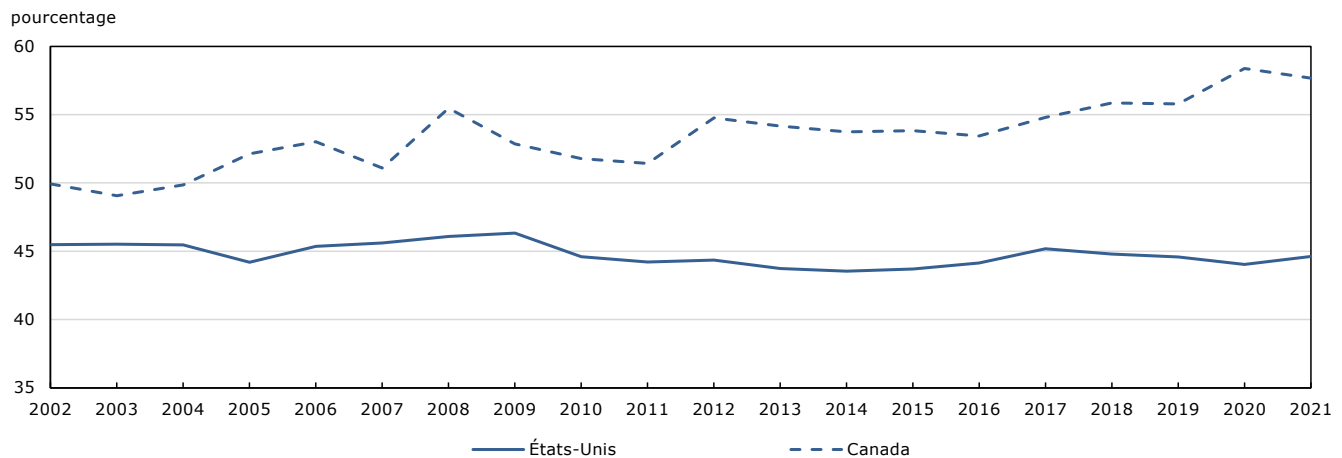
La présente section commence avec la présentation de données empiriques sur la part des petites entreprises et la productivité relative du travail selon la taille de l'entreprise dans l'ensemble des secteurs des entreprises au Canada et aux États-Unis. Elle examine ensuite ces tendances dans un secteur industriel plus détaillé. Enfin, la section analyse le rôle des petites entreprises dans l'explication de l'écart de productivité entre les deux pays après 2000, ainsi que le niveau relativement plus faible de productivité du travail dans le secteur des entreprises au Canada comparativement à celui des États-Unis.

L'analyse empirique porte sur la période allant de 2002 à 2021, au cours de laquelle des estimations comparables pour les deux pays sont disponibles. Cependant, la discussion sur la productivité du travail se limitera à la période allant de 2002 à 2019, excluant 2020 et 2021, afin d'éviter les distorsions causées par la pandémie de COVID-19, puisque les effets observés au cours de ces deux années sont probablement temporaires et ne représentent pas la tendance sous-jacente.

Données empiriques pour l'ensemble du secteur des entreprises

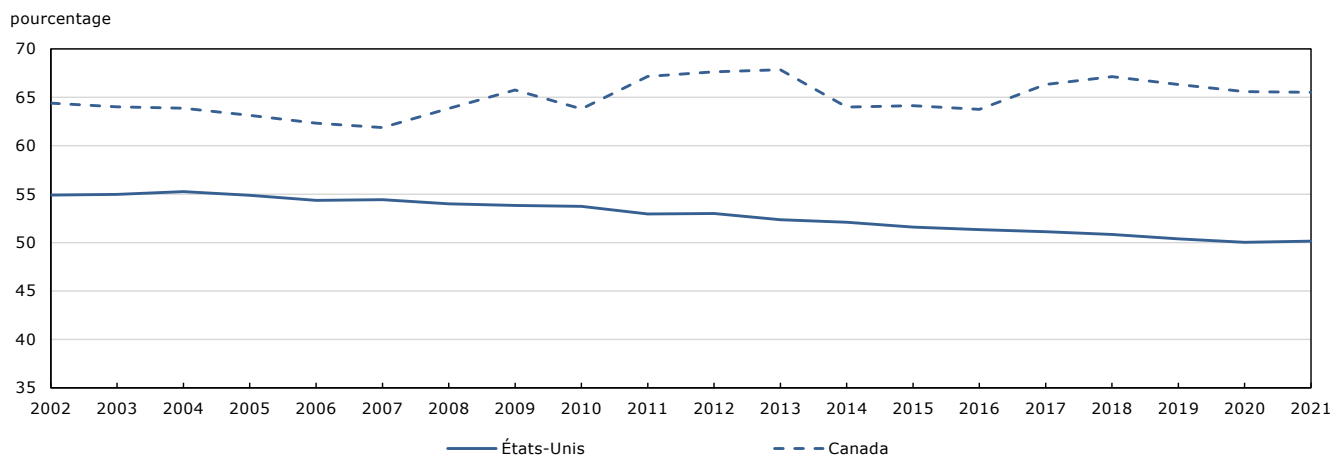
Les graphiques 1 et 2 présentent la part des petites entreprises dans la production brute nominale et le nombre d'heures travaillées au Canada et aux États-Unis de 2002 à 2021. Les résultats montrent que les petites entreprises jouent un rôle relativement plus important au Canada qu'aux États-Unis, surtout lorsqu'on tient compte de l'apport du travail (heures travaillées) plutôt que du PIB. En 2021, les petites entreprises du Canada ont généré 58 % du PIB du secteur des entreprises, comparativement à 45 % aux États-Unis. La part des heures travaillées par les petites entreprises était de 66 % au Canada, alors qu'elle était de 50 % aux États-Unis. Cela donne à penser que la productivité relative des petites entreprises par rapport aux grandes est plus faible au Canada qu'aux États-Unis. Ces constatations concordent avec les données antérieures présentées par Leung et Rispoli (2014) et Baldwin, Leung et Rispoli (2014), qui ont documenté la prédominance des petites entreprises au Canada après 2008.

Graphique 1
Pourcentage des petites entreprises dans le produit intérieur brut au Canada et aux États-Unis, 2002 à 2021



Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Graphique 2
Pourcentage des petites entreprises dans les heures travaillées au Canada et aux États-Unis, 2002 à 2021



Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

De 2002 à 2021, les petites entreprises ont accru leur importance dans le secteur des entreprises au Canada, tandis qu'aucun changement de ce genre ne s'est produit aux États-Unis. Le rôle croissant des petites entreprises au Canada est particulièrement évident lorsqu'on mesure leur part du PIB, qui a augmenté pour passer de 50 % en 2002 à 58 % en 2021. En revanche, aux États-Unis, la part des petites entreprises dans le PIB est demeurée essentiellement inchangée et s'est située à environ 45 % en 2002 et 2021.

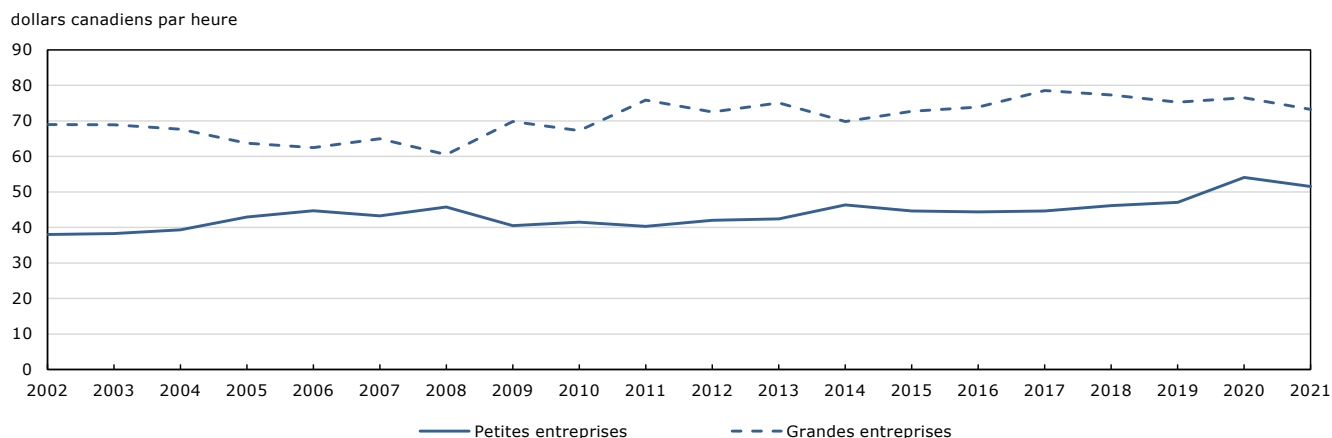
Lorsqu'on mesure leur proportion d'heures travaillées, l'importance des petites entreprises au Canada a commencé à augmenter après 2007, après avoir affiché une baisse de 2002 à 2007, et est passée de 62 % en 2007 à 66 % en 2021. Aux États-Unis, cependant, la part des petites entreprises dans les heures travaillées a diminué sur toute la période, passant de 55 % en 2002 à 50 % en 2021.

Pour la période allant de 2002 à 2008, les estimations peuvent être comparées avec celles de Leung et Rispoli (2014). Les parts du PIB et des heures travaillées sont généralement constantes, sauf la part des

heures travaillées par taille d'entreprise au Canada. Leung et Rispoli (2014) ont indiqué que les petites entreprises représentaient 71 % des heures travaillées en 2008, tandis que le présent document estime ce chiffre à 64 %. Cet écart découle probablement des différences dans les sources de données; les estimations actuelles sont fondées sur des données plus complètes au niveau de l'entreprise, qui comprennent à la fois les entreprises constituées en société et les entreprises non constituées en société, élaborées après l'étude précédente.

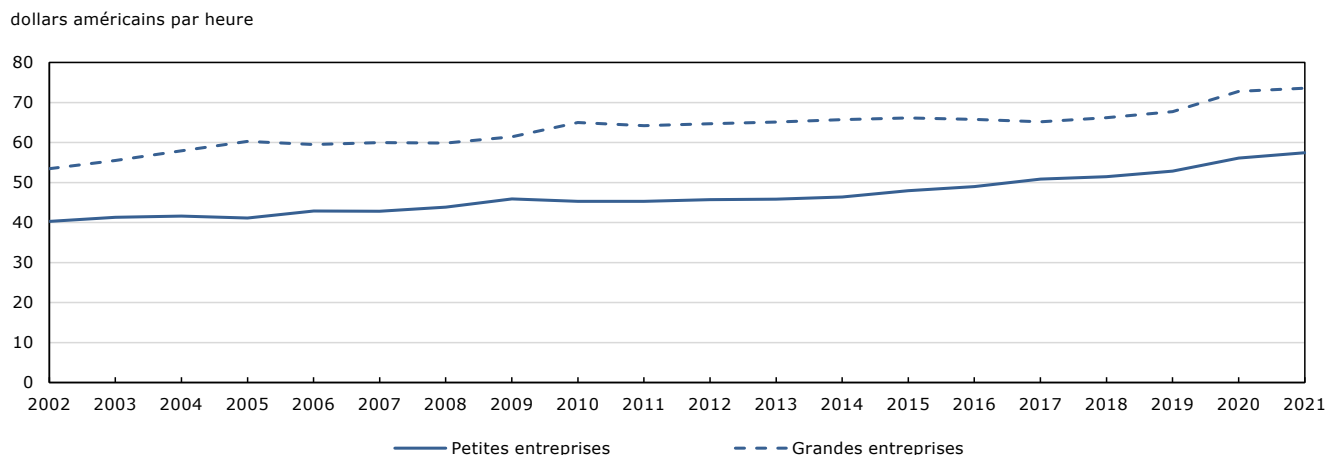
Les graphiques 3 et 4 montrent les niveaux de productivité du travail selon la taille des entreprises au Canada et aux États-Unis de 2002 à 2021, mesurés en monnaie nationale aux prix de 2017. Les grandes entreprises surpassent constamment les petites en matière de productivité dans les deux pays. La productivité relativement plus élevée des grandes entreprises est souvent attribuable à leur capacité d'expansion grâce à l'accès à de plus grands marchés, aux investissements dans les compétences et l'éducation, à l'adoption de technologies de pointe, à l'innovation et à l'amélioration des pratiques commerciales.

Graphique 3
Productivité du travail selon la taille des entreprises au Canada, mesurée en dollars canadiens par heure travaillée (prix de 2017), 2002 à 2021



Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Graphique 4
Productivité du travail selon la taille de l'entreprise aux États-Unis, mesurée en dollars américains par heure travaillée (prix de 2017), 2002 à 2021



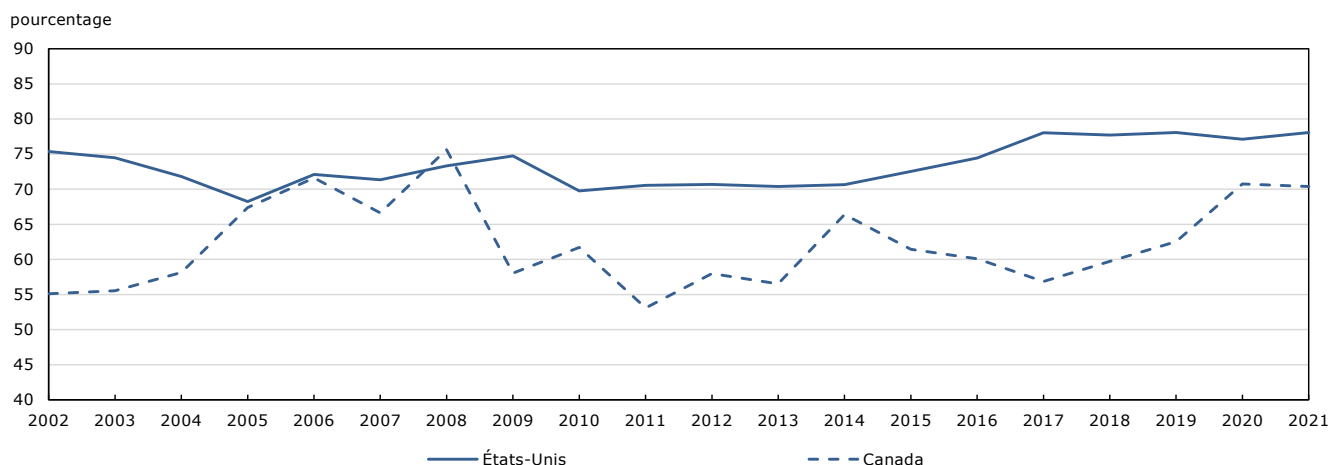
Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

En 2019, la productivité du travail au Canada, mesurée en fonction du PIB par heure travaillée, était de 75 \$ CA l'heure dans les grandes entreprises comparativement à 47 \$ CA l'heure dans les petites entreprises (graphique 3). La productivité des petites entreprises représentait environ 63 % de celle des grandes entreprises. De même, aux États-Unis, la productivité des grandes entreprises était de 68 \$ US l'heure, comparativement à 53 \$ US l'heure pour les petites entreprises (graphique 4), les petites entreprises étant environ 78 % aussi productives que les grandes. Ainsi, l'écart de productivité entre les petites et les grandes entreprises est plus grand au Canada qu'aux États-Unis.

Le graphique 5 illustre le désavantage de productivité relative des petites entreprises par rapport aux grandes entreprises de 2002 à 2021. L'écart de productivité plus important entre les petites et les grandes entreprises au Canada persiste sur presque toute la période, sauf pendant la crise financière de 2007, 2008 et 2009. Au cours de ces années, le désavantage de productivité des petites entreprises était semblable dans les deux pays.

Graphique 5

Productivité relative du travail : Petites et grandes entreprises au Canada et aux États-Unis, 2002 à 2021

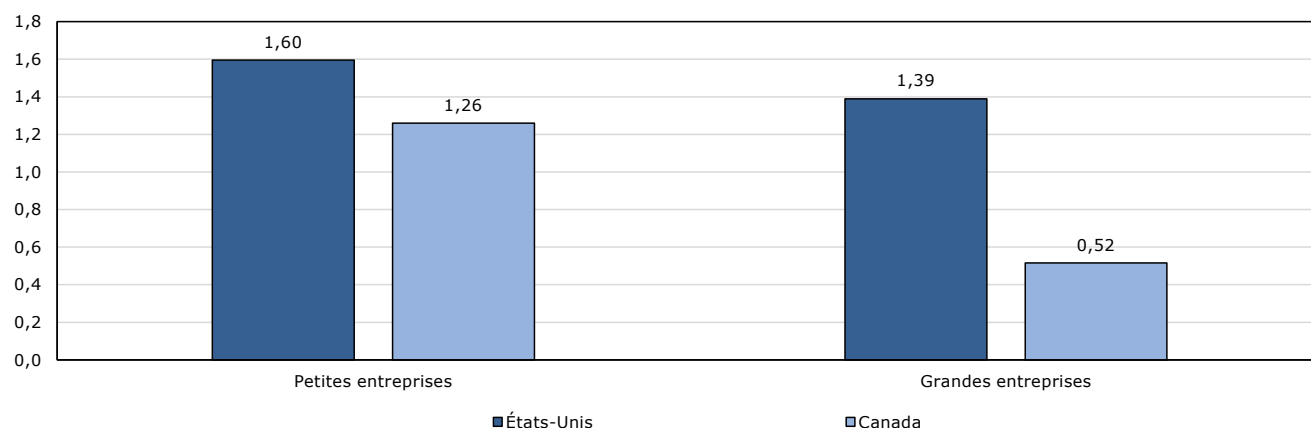


Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Au fil du temps, il y a eu une légère baisse de ce désavantage de productivité des petites entreprises dans les deux pays, puisque les petites entreprises ont connu une croissance plus élevée de la productivité du travail que les grandes entreprises, comme le montre le graphique 6. Au Canada, les petites entreprises ont connu une croissance annuelle de la productivité du travail de 1,3 % de 2002 à 2019, tandis que les grandes entreprises ont affiché une croissance de 0,5 % par année au cours de la même période. Aux États-Unis, les petites entreprises ont connu une croissance annuelle de la productivité du travail de 1,6 %, comparativement à 1,4 % pour les grandes entreprises. Cette situation a entraîné une réduction modeste de l'écart de productivité entre les petites et les grandes entreprises au cours de la période. Il convient également de mentionner que la croissance de la productivité du travail des petites et des grandes entreprises au Canada a été plus lente que celle de leurs homologues aux États-Unis.

Graphique 6**Croissance annuelle de la productivité du travail selon la taille des entreprises au Canada et aux États-Unis, 2002 à 2019**

pourcentage



Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Le désavantage estimé de productivité pour les petites entreprises au Canada est plus faible dans la présente étude que dans l'étude de Leung et Rispoli (2014). Ici, la productivité des petites entreprises est d'environ 60 % de celle des grandes entreprises, alors que l'étude précédente a révélé qu'elle était d'environ 50 %. Cette différence est probablement attribuable aux variations de la part estimée des heures travaillées par les petites entreprises entre les deux études.

La comparaison entre le Canada et les États-Unis dans ce document porte sur deux catégories d'entreprises — les petites entreprises (moins de 500 employés) et les grandes entreprises (500 employés ou plus) — en raison de contraintes de données dans les estimations américaines. Au Canada, toutefois, les petites entreprises peuvent être ventilées davantage selon deux catégories plus couramment utilisées : celles comptant moins de 100 employés (petites) et celles comptant de 100 à 499 employés (moyennes).

Lorsqu'on applique cette ventilation, l'importance croissante des entreprises comptant moins de 500 employés au Canada ressort clairement dans les deux catégories d'entreprises définies dans ce document. La part des entreprises comptant moins de 100 employés dans le PIB nominal est passée de 37 % en 2002 à 42 % en 2021 — une hausse de 5 points de pourcentage. Durant la même période, la part des entreprises comptant de 100 à 499 employés est passée de 13 % à 15 %, soit une hausse de 2 points de pourcentage. Mesurées en parts des heures travaillées, les deux catégories ont également enregistré une augmentation après 2007 : pour les entreprises comptant moins de 100 employés, la part est passée de 50 % en 2007 à 51 % en 2021, tandis que, pour les entreprises de 100 à 499 employés, elle est passée de 12 % à 14 %.

Le désavantage des petites entreprises en matière de productivité du travail, par rapport aux grandes entreprises, est observé dans les deux catégories d'entreprises de petite taille. La productivité du travail est la plus élevée parmi les grandes entreprises, suivies par les entreprises de 100 à 499 employés, et elle est la plus faible dans les entreprises comptant moins de 100 employés. En 2019, la productivité du travail des entreprises comptant moins de 100 employés s'élevait à 45 \$ par heure travaillée — soit environ 60 % du niveau enregistré par les grandes entreprises (75 \$ par heure travaillée). La même année, les entreprises comptant de 100 à 499 employés ont affiché une productivité du travail de 56 \$ par heure travaillée — environ 73 % du niveau des grandes entreprises.

Entre 2002 et 2019, l'écart de productivité du travail entre les petites et les grandes entreprises ne s'est rétréci que parmi les entreprises comptant moins de 100 employés. La productivité du travail de ce groupe a augmenté en moyenne de 1,5 % par année. En revanche, la croissance de la productivité des entreprises de taille moyenne (100 à 499 employés) et des grandes entreprises (500 employés ou plus) a été en moyenne de 0,5 % par année au cours de la même période.

Preuve empirique pour les principaux secteurs industriels

Cette section présente des données empiriques sur la part des petites entreprises et les niveaux de productivité du travail par taille d'entreprise à un niveau détaillé de l'industrie. L'analyse porte sur deux années, soit 2002 et 2019; une comparaison entre ces années est plus appropriée étant donné que les estimations pour 2020 et 2021 ont été touchées par les répercussions en grande partie transitoires de la pandémie.

Le tableau 1 montre la part des petites entreprises dans le PIB nominal par industrie pour le Canada et les États-Unis, tandis que le tableau 2 présente la proportion correspondante des heures travaillées par industrie pour les deux pays.

Tableau 1

Pourcentage des petites entreprises dans le produit intérieur brut par industrie au Canada et aux États-Unis, 2002 et 2019

	Canada		États-Unis		Le Canada par rapport aux États-Unis	
	2002	2019	2002	2019	2002	2019
			pourcentage			
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	94,28	96,03	72,72	85,33	1,30	1,13
Extraction minière	20,59	44,63	45,79	53,48	0,45	0,83
Services publics	6,88	7,80	11,36	16,39	0,61	0,48
Construction	85,44	89,14	79,78	79,13	1,07	1,13
Fabrication	36,85	39,38	28,32	27,48	1,30	1,43
Commerce de gros et de détail	62,73	63,18	48,38	38,18	1,30	1,65
Transport et entreposage	41,61	46,39	42,31	41,36	0,98	1,12
Information	15,56	28,36	18,11	30,37	0,86	0,93
Finance, assurances et services immobiliers	39,03	28,37	28,91	32,57	1,35	0,87
Services professionnels	70,15	75,69	69,05	61,43	1,02	1,23
Services administratifs	62,49	68,29	46,39	46,09	1,35	1,48
Services d'enseignement	92,03	90,76	44,71	44,41	2,06	2,04
Soins de santé et assistance sociale	83,27	91,57	53,69	45,04	1,55	2,03
Arts, spectacles et loisirs	51,35	63,64	72,05	72,67	0,71	0,88
Services d'hébergement et de restauration	79,29	79,28	53,67	56,22	1,48	1,41
Autres services	88,68	89,19	80,97	82,38	1,10	1,08
Secteur des entreprises	49,94	55,78	45,49	44,58	1,10	1,25

Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Tableau 2

Pourcentage des petites entreprises dans les heures travaillées par industrie au Canada et aux États-Unis, 2002 et 2019

	Canada		États-Unis		Le Canada par rapport aux États-Unis	
	2002	2019	2002	2019	2002	2019
			pourcentage			
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	97,96	94,67	84,68	91,91	1,16	1,03
Extraction minière	38,57	41,08	44,87	44,53	0,86	0,92
Services publics	8,34	7,37	18,69	18,23	0,45	0,40
Construction	92,31	89,34	87,44	83,04	1,06	1,08
Fabrication	53,91	57,89	43,20	42,45	1,25	1,36
Commerce de gros et de détail	66,77	65,67	51,30	41,99	1,30	1,56
Transport et entreposage	47,24	57,12	46,92	38,83	1,01	1,47
Information	34,82	47,45	29,75	31,09	1,17	1,53
Finance, assurances et services immobiliers	41,10	30,88	28,76	24,95	1,43	1,24
Services professionnels	54,99	60,80	68,35	60,68	0,80	1,00
Services administratifs	68,56	63,61	44,93	35,03	1,53	1,82
Services d'enseignement	95,33	94,07	49,44	47,57	1,93	1,98
Soins de santé et assistance sociale	64,65	87,93	51,95	45,63	1,24	1,93
Arts, spectacles et loisirs	77,43	68,23	71,63	67,20	1,08	1,02
Services d'hébergement et de restauration	85,88	84,86	61,95	60,56	1,39	1,40
Autres services	86,18	91,68	87,08	85,87	0,99	1,07
Secteur des entreprises	64,39	66,32	54,90	50,39	1,17	1,32

Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Dans presque toutes les industries, la part des petites entreprises est plus importante au Canada qu'aux États-Unis, à l'exception des secteurs de l'extraction minière et des services publics. Dans ces deux secteurs, les petites entreprises jouent un rôle moins important au Canada qu'aux États-Unis, et les grandes entreprises sont relativement plus présentes au Canada⁸.

Le tableau 3 présente les niveaux de productivité du travail selon la taille des entreprises au niveau de l'industrie pour le Canada, et le tableau 4 fournit des données semblables pour les États-Unis. En général, les petites entreprises sont moins productives que les grandes dans la plupart des industries. Cependant, dans certains secteurs de services — comme les services professionnels —, ainsi que dans l'extraction minière et les services publics, les petites entreprises sont aussi productives, voire plus, que les grandes entreprises dans les deux pays.

8. Dans les arts, les spectacles et les loisirs, la proportion d'heures travaillées par les petites entreprises était plus faible au Canada, mais leur part du PIB était semblable dans les deux pays.

Tableau 3

Niveaux de productivité du travail selon la taille des entreprises dans les industries canadiennes (dollars canadiens par heure travaillée, prix de 2017)

	Petites entreprises		Grandes entreprises		Les petites entreprises par rapport aux grandes entreprises	
	2002	2019	2002	2019	2002	2019
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	23,85	53,59	69,40	39,31	0,34	1,36
Extraction minière	194,96	314,53	472,14	272,06	0,41	1,16
Services publics	149,36	213,57	183,75	200,77	0,81	1,06
Construction	47,23	49,16	96,66	50,20	0,49	0,98
Fabrication	36,93	42,89	74,01	90,74	0,50	0,47
Commerce de gros et de détail	28,77	39,66	34,35	44,22	0,84	0,90
Transport et entreposage	35,81	37,72	45,00	58,06	0,80	0,65
Information	37,93	61,67	109,96	140,63	0,34	0,44
Finance, assurances et services immobiliers	71,00	88,57	77,41	99,89	0,92	0,89
Services professionnels	62,34	66,41	32,41	33,07	1,92	2,01
Services administratifs	28,56	36,31	37,39	29,48	0,76	1,23
Services d'enseignement	18,86	22,09	33,28	35,66	0,57	0,62
Soins de santé et assistance sociale	62,55	46,02	22,99	30,85	2,72	1,49
Arts, spectacles et loisirs	19,07	28,41	61,98	34,87	0,31	0,81
Services d'hébergement et de restauration	19,31	19,89	30,69	29,14	0,63	0,68
Autres services	21,53	24,52	17,14	32,74	1,26	0,75
Secteur des entreprises	38,00	47,07	68,94	75,26	0,55	0,63

Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Tableau 4

Niveaux de productivité du travail selon la taille des entreprises dans les industries américaines (dollars américains par heure travaillée, prix de 2017)

	Petites entreprises		Grandes entreprises		Les petites entreprises par rapport aux grandes entreprises	
	2002	2019	2002	2019	2002	2019
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	25,75	38,51	53,40	75,20	0,48	0,51
Extraction minière	236,46	328,40	227,85	229,31	1,04	1,43
Services publics	69,98	119,51	125,51	135,91	0,56	0,88
Construction	40,72	38,14	71,84	49,26	0,57	0,77
Fabrication	32,83	52,01	63,20	101,24	0,52	0,51
Commerce de gros et de détail	35,56	46,36	39,98	54,34	0,89	0,85
Transport et entreposage	38,52	50,96	46,42	45,86	0,83	1,11
Information	35,80	175,63	68,59	181,63	0,52	0,97
Finance, assurances et services immobiliers	83,52	127,25	82,91	87,55	1,01	1,45
Services professionnels	77,64	83,27	75,16	80,67	1,03	1,03
Services administratifs	32,48	55,87	30,62	35,23	1,06	1,59
Services d'enseignement	30,22	33,28	36,55	37,81	0,83	0,88
Soins de santé et assistance sociale	38,55	43,08	35,95	44,11	1,07	0,98
Arts, spectacles et loisirs	40,86	55,64	40,02	42,88	1,02	1,30
Services d'hébergement et de restauration	21,33	22,35	29,97	26,73	0,71	0,84
Autres services	33,52	33,25	53,08	43,20	0,63	0,77
Secteur des entreprises	40,29	52,84	53,45	67,69	0,75	0,78

Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Enfin, le tableau 5 compare le désavantage de productivité des petites entreprises par rapport aux grandes entreprises entre le Canada et les États-Unis. Bien que les entreprises canadiennes soient généralement moins productives que leurs homologues américaines dans les catégories des petites et des grandes entreprises dans presque toutes les industries, l'écart de productivité relative (c.-à-d. le désavantage auquel sont confrontées les petites entreprises) n'est pas uniforme. En ce qui concerne les soins de santé et l'assistance sociale, les services professionnels, les services publics et la construction, le désavantage de productivité des petites entreprises est moins important au Canada qu'aux États-Unis en 2019.

Tableau 5

Productivité relative du travail des petites et grandes entreprises par industrie au Canada et aux États-Unis, 2002 et 2019 (points de pourcentage)

	Canada		États-Unis		Le Canada par rapport aux États-Unis	
	2002	2019	2002	2019	2002	2019
	points de pourcentage					
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	34,37	136,32	48,22	51,21	0,71	2,66
Extraction minière	41,29	115,61	103,78	143,21	0,40	0,81
Services publics	81,28	106,38	55,76	87,93	1,46	1,21
Construction	48,86	97,94	56,69	77,42	0,86	1,26
Fabrication	49,89	47,27	51,94	51,37	0,96	0,92
Commerce de gros et de détail	83,75	89,71	88,96	85,32	0,94	1,05
Transport et entreposage	79,58	64,97	82,99	111,12	0,96	0,58
Information	34,50	43,85	52,20	96,70	0,66	0,45
Finance, assurances et services immobiliers	91,72	88,67	100,73	145,34	0,91	0,61
Services professionnels	192,38	200,79	103,30	103,21	1,86	1,95
Services administratifs	76,37	123,19	106,06	158,59	0,72	0,78
Services d'enseignement	56,66	61,95	82,68	88,04	0,69	0,70
Soins de santé et assistance sociale	272,13	149,21	107,24	97,66	2,54	1,53
Arts, spectacles et loisirs	30,78	81,49	102,11	129,76	0,30	0,63
Services d'hébergement et de restauration	62,91	68,27	71,16	83,62	0,88	0,82
Autres services	125,61	74,88	63,15	76,95	1,99	0,97
Secteur des entreprises	55,12	62,54	75,38	78,07	0,73	0,80

Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Le rôle de la taille des entreprises dans le rendement en matière de productivité du travail au Canada et aux États-Unis

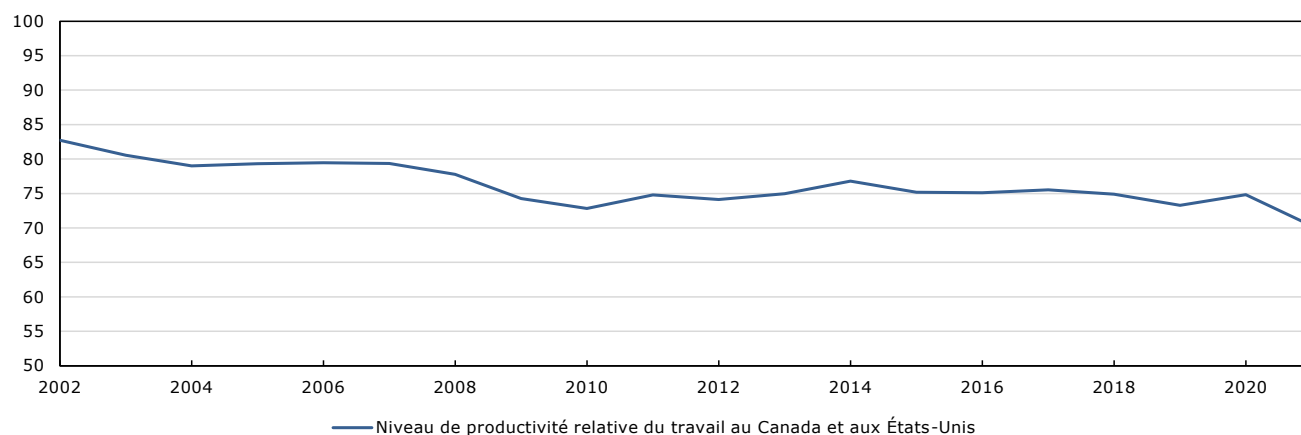
La croissance de la productivité du travail est beaucoup plus faible au Canada qu'aux États-Unis depuis 2000 (voir, par exemple, Gu et Willox [2023]). Par conséquent, l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis s'est creusé au cours de cette période. Cette section examine le rôle de la taille des entreprises dans l'explication de la différence entre la productivité du travail au Canada et aux États-Unis, en mettant l'accent sur les niveaux de productivité et la croissance. Elle pose deux questions. Premièrement, quel est le rôle des petites entreprises dans l'explication de la plus faible productivité du travail au Canada qu'aux États-Unis? Deuxièmement, quelle est la contribution relative des petites et grandes entreprises à l'élargissement de l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis après 2002? L'analyse de la productivité du travail porte sur la période allant de 2002 à 2019, puisque les années suivant 2019 ont été touchées par la pandémie et pourraient ne pas refléter la tendance sous-jacente du rendement en matière de productivité.

Le graphique 7 montre le niveau de la productivité relative du travail entre le Canada et les États-Unis pour le secteur des entreprises. Cette productivité relative est calculée en comparant le volume de production par heure travaillée au Canada avec celui des États-Unis. Les estimations sont obtenues à partir du ratio du PIB nominal par heure travaillée dans les deux pays, ajusté en fonction d'un indice des prix relatif ou de la parité du pouvoir d'achat (PPA) qui reflète les prix relatifs de la production. La PPA utilisée date de 1999 et provient de Baldwin, Gu et Yan (2008). Cette PPA est conforme au concept du prix de base de la production pour l'année de référence 1999 et est projetée en fonction des mouvements relatifs des déflateurs du PIB du secteur des entreprises pour le Canada et les États-Unis.

Graphique 7

Niveaux de productivité relative du travail dans le secteur des entreprises : Canada par rapport aux États-Unis, 2002 à 2021

pourcentage



Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

En 2002, la productivité du travail dans le secteur des entreprises au Canada représentait environ 83 % de celle aux États-Unis. En 2019, cet écart s'était creusé et la productivité canadienne avait diminué pour s'établir à environ 73 % du niveau américain en raison d'une croissance de la productivité relativement plus lente.

Pour répondre à la question de savoir comment les petites entreprises contribuent à la productivité du travail relativement plus faible au Canada qu'aux États-Unis, le présent document s'appuie sur les travaux de Baldwin, Leung et Rispoli (2014), qui ont analysé le rôle de la taille des entreprises dans l'écart du niveau de productivité entre le Canada et les États-Unis de 2002 à 2008. Dans ce document, la contribution des petites entreprises à l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis est divisée en deux questions principales :

- Dans quelle mesure l'écart est-il attribuable au fait que le Canada compte un plus grand nombre de petites entreprises?
- Dans quelle mesure est-ce attribuable au fait que les petites entreprises canadiennes sont relativement plus désavantagées sur le plan de la productivité par rapport aux grandes?

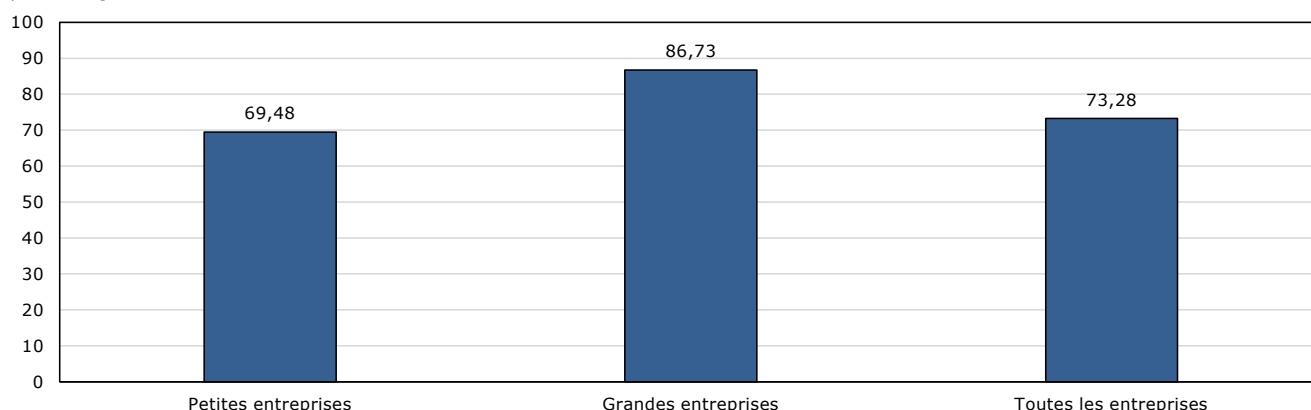
Le graphique 8 montre l'écart entre les niveaux de productivité du travail au Canada et aux États-Unis pour l'ensemble du secteur des entreprises et selon la taille des entreprises. En 2019, la productivité du travail au Canada s'établissait à 73 % du niveau américain, ce qui reflète un écart de 27 points de pourcentage. L'écart était plus grand parmi les petites entreprises, les petites entreprises canadiennes opérant à 70 % du niveau de productivité des États-Unis — un écart de 30 points de pourcentage —,

tandis que les grandes entreprises au Canada atteignaient 87 % du niveau des États-Unis, ce qui donne un écart de 13 points de pourcentage.

Graphique 8

Niveaux de productivité relative du travail selon la taille des entreprises : Canada par rapport aux

pourcentage



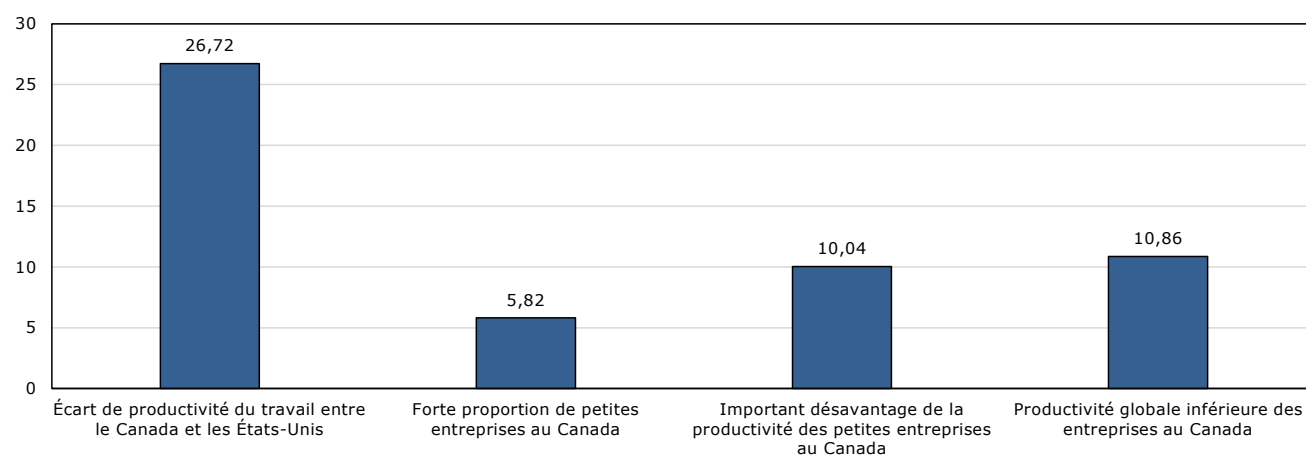
Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Le graphique 9 décompose cet écart de productivité global en l'attribuant à deux facteurs principaux : la plus forte proportion de petites entreprises au Canada et le plus grand manque à gagner en productivité de ces entreprises. Si le Canada avait la même répartition des entreprises selon la taille que les États-Unis en 2019, sa productivité globale du travail serait supérieure d'environ 6 points de pourcentage. Autrement dit, la part relativement importante des petites entreprises au Canada représente environ 6 points de pourcentage — ou 22 % — de l'écart de productivité de 27 points.

Graphique 9

Contribution des petites entreprises à l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis en 2019

point de pourcentage



Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

La deuxième composante du rôle des petites entreprises dans l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis est estimée en appliquant le ratio de productivité des petites et des grandes entreprises des États-Unis aux petites entreprises canadiennes pour estimer un niveau hypothétique de

productivité. Cela montre que le désavantage de productivité relativement plus important des petites entreprises au Canada représente environ 10 points de pourcentage, ou environ 38 %, de l'écart de 27 points en 2019.

Dans l'ensemble, la combinaison d'une plus grande proportion de petites entreprises et de leur plus grand désavantage en matière de productivité au Canada représente 60 % de l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis.

Pour examiner la contribution des petites et grandes entreprises à l'écart grandissant de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis de 2002 à 2019, ou à la croissance relativement plus faible de la productivité du travail au Canada pendant cette période, on utilise une analyse standard du déplacement des parts proposée par Stiroh (2002).

La croissance de la productivité du travail d'un pays peut être exprimée comme la moyenne pondérée de la croissance de la productivité dans les petites et les grandes entreprises, plus un terme de réaffectation qui saisit l'effet du déplacement des heures travaillées vers les entreprises dont les niveaux de productivité du travail sont plus élevés (Stiroh, 2002).

En particulier, la croissance globale de la productivité du travail dans un pays peut s'écrire comme suit :

$$\Delta \ln LP = \sum_{i=S,L} w_i \Delta \ln LP_i + \left(\sum_{i=S,L} w_i \Delta \ln H_i - \Delta \ln H \right)$$

Dans cette équation, $\Delta \ln$ indique la différence logarithmique entre deux années ou, de façon équivalente, le taux de croissance logarithmique sur deux ans.

Selon cette décomposition, la croissance de la productivité globale du travail (représentée par LP) comprend deux composantes. Le premier terme saisit la contribution directe des petites et grandes entreprises à la croissance globale de la productivité du travail. Il s'agit de la moyenne pondérée de la croissance de la productivité du travail pour les deux types d'entreprises. Le type d'entreprise est indiqué par i , où $i = S$ pour les petites entreprises et $i = L$ pour les grandes entreprises. La pondération, w_i , représente la part du type d'entreprise i en valeur ajoutée nominale, selon la moyenne calculée sur les deux années. Le deuxième terme du côté droit saisit l'effet de réaffectation des heures travaillées. Cet effet est positif lorsque les heures sont réaffectées à des entreprises dont les niveaux de productivité relative du travail sont plus élevés. Dans ce cas-ci, il s'agit généralement de grandes entreprises.

Cette équation peut s'appliquer tant au Canada qu'aux États-Unis. La différence de croissance de la productivité globale du travail entre le Canada et les États-Unis peut ensuite être décomposée en deux composantes : la différence dans la contribution directe des petites et des grandes entreprises à la croissance globale de la productivité du travail et la différence dans la réaffectation des heures travaillées entre les petites et les grandes entreprises dans les deux pays.

La première composante peut être décomposée en deux termes : (1) la contribution à l'intérieur du type d'entreprise, qui reflète les différences de croissance de la productivité entre les petites et les grandes entreprises, en maintenant leurs parts constantes à la part moyenne des petites entreprises dans la valeur ajoutée nominale dans les deux pays; (2) la contribution inter-entreprises, qui saisit les différences dans la part des petites entreprises entre les deux pays. La figure 6 présente une comparaison de la croissance de la productivité du travail des petites et grandes entreprises au Canada et aux États-Unis. Les petites et les grandes entreprises au Canada affichaient une croissance de la productivité du travail plus faible que leurs homologues aux États-Unis. Toutefois, l'écart de croissance de la productivité entre les deux pays était plus faible chez les petites entreprises que parmi les grandes entreprises au cours de la période allant de 2002 à 2019.

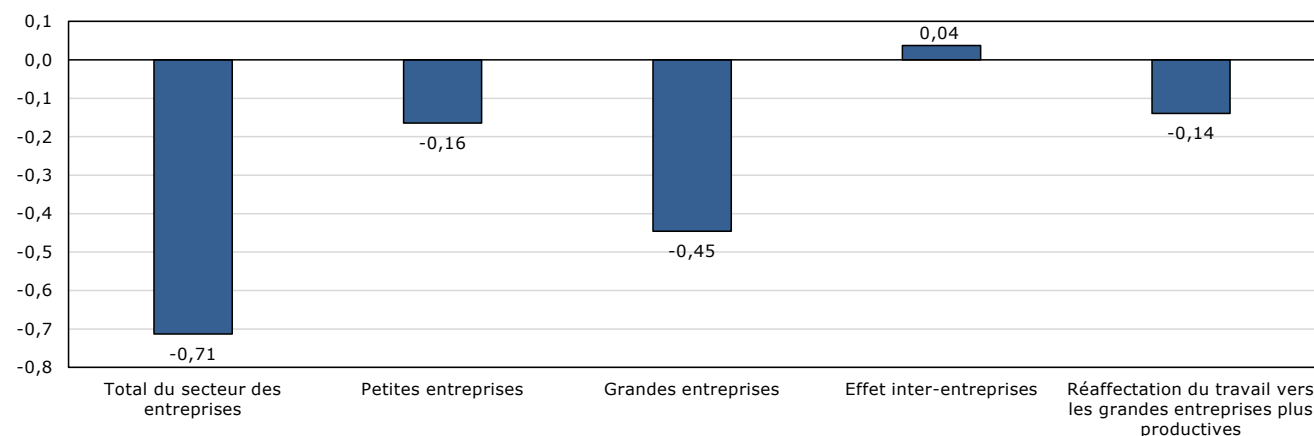
Au cours de cette période, la croissance de la productivité du travail des petites entreprises au Canada s'est établie en moyenne à 1,26 % par année, comparativement à 1,60 % par année aux États-Unis — un écart de 0,34 point de pourcentage. Pour les grandes entreprises, la croissance de la productivité au Canada était de 0,52 % par année, tandis qu'aux États-Unis, elle était de 1,39 % par année, ce qui a entraîné un écart de 0,87 point de pourcentage. La croissance de la productivité des grandes entreprises au Canada est considérablement plus faible que celle des grandes entreprises aux États-Unis.

Le graphique 10 présente la contribution des petites et grandes entreprises à l'écart de croissance de la productivité du travail entre le Canada et les États-Unis en utilisant la méthode de décomposition décrite ci-dessus.

Graphique 10

Contribution de la taille des entreprises à l'écart de croissance de la productivité du travail entre le Canada et les États-Unis, 2002 à 2019

points de pourcentage par année



Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

De 2002 à 2019, la croissance de la productivité du travail au Canada était inférieure de 0,71 point de pourcentage à celle des États-Unis. Cet écart reflète un taux de croissance annuel moyen de la productivité du travail de 0,84 % au Canada, comparativement à 1,56 % aux États-Unis.

Le ralentissement de la croissance de la productivité du travail des petites entreprises au Canada a représenté 0,16 point de pourcentage de cet écart de 0,71 point de pourcentage, tandis que la plus faible croissance de la productivité des grandes entreprises en a représenté 0,45 point de pourcentage. La contribution relativement importante des grandes entreprises à l'écart de croissance de la productivité du travail entre le Canada et les États-Unis reflète l'important écart de croissance de la productivité entre les grandes entreprises dans les deux pays.

Pour la période de 2002 à 2019, il y a eu un déplacement des heures travaillées vers les petites entreprises dont la productivité était plus faible au Canada, ce qui a nui à la croissance globale de la productivité du travail. En revanche, aux États-Unis, les heures travaillées se sont déplacées vers les grandes entreprises affichant des niveaux de productivité du travail plus élevés, ce qui a contribué positivement à la croissance de la productivité globale. Par conséquent, la réaffectation des heures vers les petites entreprises au Canada a représenté environ 0,14 point de pourcentage par année de la croissance de la productivité plus lente au Canada comparativement aux États-Unis.

Le dernier terme de la décomposition, l'effet du type d'entreprises, est faible et contribue positivement de 0,04 point de pourcentage par année à l'écart relatif de croissance de la productivité du travail entre

le Canada et les États-Unis. Cet effet positif reflète la plus forte proportion de petites entreprises au Canada, combinée à une croissance plus élevée de la productivité du travail dans les petites entreprises comparativement aux grandes entreprises des deux pays.

Section 4 : Conclusion

Cette étude examine le rôle de la taille des entreprises dans l'explication de l'écart entre la productivité du travail au Canada et aux États-Unis, tant sur le plan des niveaux que de la croissance depuis 2000. Au cours de cette période, le Canada a connu une croissance beaucoup plus lente de la productivité du travail que les États-Unis, ce qui a creusé l'écart de productivité entre les deux pays — la productivité du Canada a diminué pour passer de 83 % du niveau américain en 2002 à 73 % en 2019.

L'analyse montre que cet écart grandissant est en partie attribuable aux différences dans la structure de taille des entreprises et le rendement relatif des entreprises. Plus précisément, les petites entreprises au Canada représentent non seulement une plus grande proportion de l'emploi qu'aux États-Unis, mais elles sont aussi plus désavantagées sur le plan de la productivité par rapport aux grandes entreprises. En 2019, les petites entreprises canadiennes affichaient 70 % du niveau de productivité de leurs homologues américaines, comparativement à 87 % pour les grandes entreprises.

Les résultats de la décomposition révèlent ce qui suit :

- La proportion plus élevée de petites entreprises au Canada représente environ 6 points de pourcentage (22 %) de l'écart de productivité de 27 points.
- Le désavantage de productivité relativement plus important des petites entreprises canadiennes explique environ 10 points de pourcentage (38 %) de l'écart.

Ensemble, ces deux facteurs représentaient 60 % de l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis en 2019, le reste étant attribuable à la productivité généralement plus faible des entreprises canadiennes.

En ce qui concerne la croissance, les petites et les grandes entreprises du Canada ont affiché un rendement inférieur à celui de leurs homologues des États-Unis de 2002 à 2019. L'écart de croissance de la productivité était plus prononcé chez les grandes entreprises (0,87 point de pourcentage) que chez les petites entreprises (0,34 point de pourcentage). Une analyse du déplacement des parts indique ce qui suit :

- La plus faible croissance de la productivité des grandes entreprises au Canada a été à l'origine de 0,45 point de pourcentage de l'écart global de croissance de 0,71 point de pourcentage entre le Canada et les États-Unis.
- Le ralentissement de la croissance de la productivité des petites entreprises a été à l'origine de 0,16 point de pourcentage de l'écart.
- L'augmentation de la part des petites entreprises et le déplacement des heures travaillées vers les petites entreprises au Canada ont contribué à l'écart global de 0,71 point de pourcentage entre le Canada et les États-Unis en y apportant le 0,14 point de pourcentage restant.

Dans l'ensemble, les constatations soulignent l'importance d'améliorer le rendement en matière de productivité des petites et grandes entreprises au Canada afin de combler l'écart grandissant de productivité avec les États-Unis. Ces résultats portent à croire que l'amélioration de la productivité des petites entreprises — et le soutien de leur croissance grâce à un meilleur accès aux marchés, au financement, à l'innovation et aux capacités de gestion — pourrait être essentielle pour combler cet écart.

Les résultats indiquent également que la productivité des grandes entreprises au Canada est inférieure à celle de leurs homologues aux États-Unis. Cet écart s'est creusé au fil du temps, car les grandes entreprises canadiennes ont connu une croissance de la productivité du travail beaucoup plus lente que celles des États-Unis. De plus, les grandes entreprises perdent leur part de l'économie canadienne, surtout lorsqu'on la mesure en fonction du PIB, ce qui ralentit encore davantage la croissance de la productivité du travail au Canada. Pour combler cet écart, les grandes entreprises canadiennes doivent rattraper les niveaux de productivité des grandes entreprises américaines ou les frontières mondiales de la productivité et accroître leur part de l'économie canadienne.

Références

BALDWIN, John R., Ron S. JARMIN et Jianmin TANG. 2002. L'importance accrue des producteurs plus petits dans le secteur de la fabrication : comparaison Canada/ États-Unis. Ottawa, Statistique Canada.

BALDWIN, J. R., W. GU et B. YAN (2008). *Niveaux relatifs de productivité multifactorielle au Canada et aux États-Unis : une analyse sectorielle*. La revue canadienne de productivité, n° 15-206-X au catalogue. Ottawa, Statistique Canada.

BALDWIN, J. R., D. LEUNG et L. RISPOLI (2014). *Écart entre la productivité du travail au Canada et aux États-Unis selon les catégories de taille d'entreprise*. La revue canadienne de productivité. Ottawa, Statistique Canada.

BONTADINI, F., C. CORRADO, J. HASKEL, M. IOMMI et C. JONA-LASINIO (2023). *EUKLEMS & INTANProd: Industry productivity accounts with intangibles*.

Bureau de la concurrence (2023). *La concurrence au Canada de 2000 à 2020 : Une économie à la croisée des chemins*. Ottawa, gouvernement du Canada.

GU, W. et M. WILLOX (2023). *Disparité entre le Canada et les États-Unis au chapitre de la croissance de la productivité après l'an 2001*. Observateur international de la productivité.

GU, W. (2024). *Ralentissement des investissements au Canada après le milieu des années 2000 : le rôle de la concurrence et des actifs incorporels*. Ottawa, Statistique Canada.

Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE), (2024). [Principales statistiques relatives aux petites entreprises 2024](#). Gouvernement du Canada.

KOBE, K. (2007). *The small business share of GDP, 1998–2004*. Washington, D.C. : U.S. Small Business Administration – Office of Advocacy.

KOBE, K. et R. Schwinn (2018). *Small business GDP: p. 1998 à 2014*. Washington, D.C. : U.S. Small Business Administration – Office of Advocacy.

LEUNG, D. et L. RISPOLI (2014). *La répartition du produit intérieur brut et du nombre d'heures travaillées entre les catégories de taille d'entreprise au Canada et aux États-Unis*. Série de documents de recherche sur l'analyse économique. Ottawa, Statistique Canada.

SARGENT, T. (2024). *Productivity Growth in Canada: What Is Going On?* School of Public Policy, Université de Calgary.

STIROH, Kevin, J. (2002). « Information Technology and the U.S. Productivity Revival: What Do the Industry Data Say? » *American Economic Review*, vol. 92, n° 5, p. 1559 à 1576.

TANG, Jianmin (2014). *L'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis est-il creusé surtout par les petits fabricants ou par les grands?* Données récentes du secteur de la fabrication. Ottawa, Industrie Canada.

TANG, Jianmin (2016). *Industrial structure change and the widening Canada–US labor productivity gap in the post-2000 period*. *Industrial and Corporate Change*, 1–10.