

## ÉTUDE ÉCONOMIQUE

# ***ENQUÊTE SUR LES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE DE LA LANGUE AU CANADA***

Traduction, interprétation et formation linguistique

*d'après une enquête menée par Statistique Canada en 2005*

**Août 2006**

Le présent rapport a été préparé pour Industrie Canada par les firmes de consultants Amiral Partenaires et Gestion Auri.

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML à l'adresse web suivante : [http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inlain-inla.nsf/fr/h\\_qs00040f.html](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inlain-inla.nsf/fr/h_qs00040f.html)

**Autorisation de reproduction**

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à [copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca).

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N<sup>o</sup> de catalogue Iu44-30/2006F-PDF  
ISBN 0-662-72237-X

Numéro de répertoire d'Industrie Canada : 60024

Also available in English under the title *Survey of language industry companies in Canada*.

## Sommaire

La présente étude analyse les résultats d'une enquête effectuée par la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada auprès d'entreprises de l'industrie de la langue à l'été de 2005. L'enquête a visé plus particulièrement les entreprises de traduction et d'interprétation (SCIAN 541930) et les écoles de langues (SCIAN 611630).

Bien que ces entreprises représentent une partie importante de l'industrie de la langue, plusieurs activités n'ont pas été couvertes par cette enquête, par exemple les écoles de langues du secteur public, les bureaux de traduction gouvernementaux, les services de traduction des grandes entreprises, ainsi que les travailleurs autonomes qui génèrent une part importante de l'activité en traduction.

L'étude englobe 607 entreprises, dont 369 (60,8 %) appartiennent au secteur de la traduction et interprétation et 238 (39,2 %) au secteur de la formation linguistique.

À l'échelle du Canada, 63 % des entreprises interrogées offrent des services de traduction, 41 %, de la formation linguistique, 17,1 %, des services d'évaluation linguistique, et 16,8 %, des services d'interprétation.

Sauf quelques exceptions, les entreprises proposent principalement des services dans leur secteur d'attache. Ainsi, les services offerts dans l'autre secteur sont relativement marginaux. Un peu moins de 5 % des entreprises du secteur de la traduction proposent des cours de langue et, dans le secteur de la formation linguistique, c'est 12 % des entreprises qui offrent des services de traduction. Ces taux tendent toutefois vers zéro lorsqu'ils sont examinés sous l'angle des revenus générés et de l'effectif.

Globalement, les entreprises génèrent des ventes de 404,1 M\$. En ajoutant les revenus d'intérêts et de dividendes, les revenus totaux grimpent à près de 410 M\$.

Les entreprises du secteur de la traduction (SCIAN 541930) génèrent 174,6 M\$ de ventes (43,1 %) et celles du secteur de la formation linguistique (SCIAN 611630), 229,5 M\$ (56,9 %).

Les entreprises de l'Ontario produisent pour 174,2 M\$ de biens et services liés à l'industrie de la langue, soit 43,1 % des revenus. Le Québec vient en deuxième place avec le quart des revenus (101,7 M\$). La Colombie-Britannique suit avec 91,2 M\$, alors que les autres provinces et territoires génèrent 37 M\$, soit moins de 10 % des revenus.

En Ontario, les revenus proviennent à peu près en parts égales du secteur de la traduction (45 %) et du secteur de la formation linguistique (55 %). Au Québec, le secteur de la traduction (73 %) domine, alors que c'est l'inverse en Colombie-Britannique où les ventes du secteur de la formation linguistique représentent 93 %. Dans les autres régions, la situation est analogue à celle de l'Ontario.

L'enquête révèle par ailleurs que 170 entreprises ont un chiffre d'affaires de 500 000 \$ et plus. Ensemble, elles ne comptent que pour 28 % des entreprises de l'industrie, tout en générant 83 % des revenus des deux secteurs analysés.

En revanche, 283 entreprises rapportent un chiffre d'affaires inférieur à 150 000 \$. Elles comptent pour 46 % des entreprises mais elles ne génèrent que 5,4 % des revenus.

Les sources de revenus selon le type de clientèle sont assez diversifiées. Le secteur de la traduction tire ses revenus principalement des entreprises du secteur privé, mais aussi des gouvernements, des établissements publics (hôpitaux, écoles, etc.) et des particuliers. Le secteur de la formation linguistique, pour sa part, tire ses revenus principalement des particuliers, puis des entreprises du secteur privé, des gouvernements et des établissements publics.

Environ 25 % des revenus (103,5 M\$) proviennent de l'exportation. La proportion des entreprises qui exportent est toutefois un peu plus élevée (30 %).

Près des deux tiers (63,6 %) des revenus d'exportation (65,8 M\$) sont générés par les entreprises du secteur de la formation linguistique, alors que seulement 18 % d'entre elles disent exporter. Le volume d'exportation ne reflète cependant pas l'ensemble des activités auprès d'étudiants étrangers puisque plus des deux tiers des écoles de langues offrent des cours de langue à des étudiants étrangers, dont une grande partie n'est pas comptabilisée dans les revenus d'exportation.

Près de la moitié des revenus d'exportation du secteur de la formation proviennent de l'Asie, l'autre moitié émanant en parts à peu près égales des pays au sud des États-Unis et de l'Europe.

Le secteur de la traduction génère 36,4 % des revenus d'exportation, soit 37,7 M\$. La proportion d'entreprises qui exportent est cependant beaucoup plus grande (37,7 %) que dans le secteur de la formation linguistique.

Dans le secteur de la traduction, le commerce se fait principalement avec les États-Unis qui génèrent plus des deux tiers des revenus d'exportation du secteur, contre 25 % pour l'Europe.

Les entreprises du secteur de la traduction qui exportent tirent en moyenne 271 000 \$ de revenus d'exportation, contre 1,5 M\$ pour les écoles de langues.

En ce qui regarde les perspectives d'avenir face au marché international, la moitié des entreprises du secteur de la formation linguistique disent vouloir implanter ou étendre leurs activités sur ce marché, contre 21,5 % pour les entreprises du secteur de la traduction.

Quant aux coûts de production, les salaires et les avantages sociaux s'accaparent le principal poste des dépenses tant en traduction (50,5 %) qu'en formation linguistique (45,3 %).

Dans le secteur de la traduction, les frais de sous-traitance comptent pour 31 % des dépenses, contre à peine 2,5 % dans le secteur de la formation linguistique. Dans ce dernier secteur, des frais liés à des commissions pour la vente totalisent toutefois 7,4 % des coûts.

Les frais d'exploitation et autres frais sont par ailleurs beaucoup plus élevés dans le secteur de la formation linguistique (37,8 %) que dans le secteur de la traduction (16,5 %).

Bien qu'aucune question de l'enquête ne visait à comptabiliser les profits des entreprises, la soustraction des dépenses des revenus déclarés tend à démontrer que les entreprises du

secteur de la traduction sont plus profitables que celles du secteur de la formation linguistique.

Les entreprises des deux secteurs emploient 7 405 personnes, dont un peu moins de la moitié travaillent à plein temps. Cet effectif représente moins du quart de celui estimé pour l'ensemble de l'industrie de la langue. Les entreprises, surtout celles du secteur de la traduction, ont souvent recours à des sous-traitants (6 954).

Parmi les 3 649 professeurs de langue, 70 % enseignent l'anglais, 17 % enseignent le français et 13 %, une autre langue que les deux langues officielles. La Colombie-Britannique compte le plus grand nombre de professeurs d'anglais (857), suivie de l'Ontario (788) et du Québec (584).

Au sein des 1 512 professionnels associés aux métiers de la traduction, terminologie et interprétation, 68 % sont traducteurs, 24 %, interprètes, 3 %, rédacteurs et réviseurs, 3 %, correcteurs d'épreuves et 2 %, terminologues. Les entreprises de l'Ontario comptent le plus grand nombre de traducteurs (482), suivie du Québec (368). Les entreprises de la Colombie-Britannique regroupent le plus grand nombre d'interprètes, après celles du Québec. En Colombie-Britannique, les entreprises du secteur de la traduction embauchent environ 50 % plus d'interprètes que de traducteurs. Toutefois, la part des revenus générés par ce secteur est relativement faible.

Le revenu moyen des ventes par employé est de 76 002 \$ en traduction comparativement à 44 940 \$ en formation linguistique. L'écart entre les deux secteurs est largement attribuable à la forte proportion d'employés à temps partiel dans le secteur de la formation linguistique.

À la question touchant les prévisions relatives au nombre d'employés pour la prochaine année financière, 21,7 % des entreprises envisagent une augmentation et 6,5 %, une diminution. Les autres n'anticipent aucun changement dans l'effectif. À cet égard, les écoles de langues sont plus optimistes que les cabinets de traduction (34 % contre 13,7 %).

En ce qui concerne les difficultés de recrutement, 23,1 % des entreprises disent en éprouver, 50,7 % n'en éprouvent pas et 26,2 % ne se sont pas prononcées en raison du fait qu'elles ne recrutaient pas au moment de l'enquête. Les difficultés semblent plus grandes dans les écoles de langues, 27,8 % d'entre elles éprouvant des difficultés contre 20 % pour les cabinets de traduction.

Les 249 écoles de langues ont enregistré un peu moins de 200 000 inscriptions en 2004. La moyenne inscriptions par école était de 800 au Canada, mais elle variait d'une région à l'autre, étant de 1 584 en Ontario et de 444 au Québec.

Un peu moins de 15 % des écoles de langues sont de très petite taille, enregistrant moins de 50 inscriptions. Les plus grandes écoles, dans les catégories de 1 000 à 2 999 et 3 000 inscriptions et plus, représentent respectivement 15,9 % et 5,8 % des établissements. La moitié des écoles de langues se situaient dans la fourchette de 50 à 499 inscriptions.

Les programmes d'études d'été, les étudiants internationaux, les jeunes et le grand public en général sont des catégories de clientèles qui sont ciblées par plus de 40 % des

entreprises au Canada. Les clientèles des entreprises et des administrations publiques sont moins ciblées que prévues, les premiers attirant 36 % des entreprises et les seconds, 23 %.

Globalement, 64 % des écoles de langues canadiennes ciblent les étudiants étrangers. En Colombie-Britannique, cette proportion atteint 89 %. En Ontario, elle est de 66 % et au Québec, de seulement 29 %.

L'Asie vient en première place comme lieu d'origine des étudiants étrangers.

# Table des matières

SOMMAIRE .....	III
INTRODUCTION.....	1
MÉTHODOLOGIE.....	3
1	PORTRAIT DES ENTREPRISES D' APRÈS L' ENQUÊTE..... 5
1.1	TYPES ET RÉPARTITION DES ENTREPRISES ÉTUDIÉES ..... 5
1.2	ANNÉE DE FONDATION DES ENTREPRISES ..... 7
1.3	LES PRINCIPAUX SERVICES OFFERTS PAR LES ENTREPRISES ..... 8
1.4	SERVICES OFFERTS DANS CHAQUE SECTEUR..... 9
2	REVENUS ET TYPE DE CLIENTÈLE ..... 13
2.1	TAILLE DES ENTREPRISES SELON LEURS REVENUS ..... 14
2.2	LES SOURCES DE REVENUS ..... 18
2.2.1	<i>Revenus selon les services offerts</i> ..... 18
2.2.2	<i>Revenus selon l'âge des entreprises</i> ..... 22
2.2.3	<i>Les principales sources de revenus</i> ..... 23
2.2.4	<i>Sources de revenus par secteur</i> ..... 24
2.3	LES REVENUS SELON LE TYPE DE CLIENTÈLE ..... 26
2.3.1	<i>Types de clientèles</i> ..... 26
2.3.2	<i>Répartition des revenus selon les types de clientèles</i> ..... 29
2.4	PERSPECTIVES DE CROISSANCE DES REVENUS ..... 30
2.5	LES REVENUS LIÉS À L' EXPORTATION..... 32
2.5.1	<i>Répartition des entreprises exportatrices</i> ..... 32
2.5.2	<i>Régions où font affaire les entreprises exportatrices</i> ..... 34
2.5.3	<i>Principaux marchés d'exportation des entreprises</i> ..... 36
2.5.4	<i>Types de clientèles à l'exportation</i> ..... 39
2.5.5	<i>Analyse des tendances à l'exportation</i> ..... 41
2.5.6	<i>Facteurs qui limitent l'expansion internationale</i> ..... 42
3	COÛTS ET RENTABILITE ..... 47
3.1	STRUCTURE DE COÛTS ..... 47
3.1.1	<i>Coûts des entreprises</i> ..... 47
3.1.2	<i>Coûts dans le secteur de la traduction</i> ..... 48
3.1.3	<i>Coûts dans le secteur de la formation linguistique</i> ..... 49
3.1.4	<i>Influence de la taille sur les coûts</i> ..... 51
3.2	ANALYSE DE LA RENTABILITÉ ..... 52
3.2.1	<i>Profitabilité des entreprises selon la région</i> ..... 53
3.2.2	<i>Profitabilité des entreprises selon le secteur</i> ..... 54
3.2.3	<i>Profitabilité des entreprises selon leur taille</i> ..... 55
4	LES RESSOURCES HUMAINES..... 57
4.1	RÉPARTITION DES RESSOURCES HUMAINES ..... 57
4.2	LA TAILLE DES ENTREPRISES SELON LE NOMBRE D' EMPLOYÉS ..... 60
4.3	LE RECOURS À LA SOUS-TRAITANCE ..... 61
4.4	QUELQUES INDICATEURS..... 62

4.5	LES PROFESSIONS DE L'INDUSTRIE .....	63
4.6	LES PERSPECTIVES D'EMBAUCHE .....	67
4.7	LES DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT D'EMPLOYÉS .....	69
5	LA CLIENTÈLE DES ÉCOLES DE LANGUES .....	71
5.1	LES INSCRIPTIONS.....	71
5.2	PROVENANCE DE LA CLIENTÈLE .....	73
5.3	PROVENANCE DES ÉTUDIANTS ÉTRANGERS .....	75
5.4	MÉTHODES DE RECRUTEMENT.....	77
	CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS.....	79
	UNE INDUSTRIE OÙ LES ENTREPRISES PROFITENT DE REVENUS INTÉRESSANTS .....	79
	CROISSANCE DANS LA FORMATION ET L'OPPORTUNITÉ ASIATIQUE.....	80
	RENTABILITÉ DANS LA TRADUCTION, OPPORTUNITÉ DE CONSOLIDATION .....	82
	LE MARCHÉ DE L'EMPLOI .....	83
	RECOMMANDATIONS .....	84
	MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE SUR L'INDUSTRIE DE LA LANGUE 2005.....	85
	OBJECTIF DE L'ENQUÊTE .....	86
	POPULATION CIBLE.....	86
	ÉCHANTILLONNAGE .....	86
	SOURCES DES DONNÉES .....	87
	VÉRIFICATION ET IMPUTATION .....	87
	ESTIMATION .....	89
	ANNEXE B.....	91
	REGISTRE DES ENTREPRISES DE STATISTIQUE CANADA .....	91



## LISTE DES FIGURES

<i>Figure 1</i>	<i>Type d'entreprises</i> .....	6
<i>Figure 2</i>	<i>Année de fondation des entreprises</i> .....	7
<i>Figure 3</i>	<i>Principaux services offerts par les entreprises</i> .....	8
<i>Figure 4</i>	<i>Répartition régionale des revenus recensés</i> .....	13
<i>Figure 5</i>	<i>Répartition des entreprises selon leurs revenus</i> .....	15
<i>Figure 6</i>	<i>Répartition des entreprises selon leurs revenus et le secteur</i> .....	17
<i>Figure 7</i>	<i>Répartition des revenus selon les services offerts</i> .....	19
<i>Figure 8</i>	<i>Répartition des revenus selon l'âge des entreprises</i> .....	22
<i>Figure 9</i>	<i>Contribution des plus importantes sources de revenus</i> .....	23
<i>Figure 10</i>	<i>Répartition des revenus, secteur de la traduction</i> .....	25
<i>Figure 11</i>	<i>Répartition des revenus, secteur de la formation linguistique</i> .....	26
<i>Figure 12</i>	<i>Type de clientèle des entreprises</i> .....	27
<i>Figure 13</i>	<i>Type de clientèle des entreprises, par secteur</i> .....	28
<i>Figure 14</i>	<i>Tendance prévues des revenus pour la prochaine année</i> .....	30
<i>Figure 15</i>	<i>Tendance prévues selon l'âge des entreprises</i> .....	31
<i>Figure 16</i>	<i>Portion des entreprises exportatrices de biens et services</i> .....	33
<i>Figure 17</i>	<i>Pays avec lesquels les entreprises langagières exportatrices font affaire</i> .....	34
<i>Figure 18</i>	<i>Répartition régionale des pays d'exportation des entreprises</i> .....	36
<i>Figure 19</i>	<i>Répartition des principaux pays d'exportation des entreprises</i> .....	37
<i>Figure 20</i>	<i>Entreprise exportatrices selon leur principaux client hors Canada</i> .....	39
<i>Figure 21</i>	<i>Pourcentage d'entreprises exportatrices qui prévoient entrer ou augmenter leur présence sur le marché international</i> .....	41
<i>Figure 22</i>	<i>Facteurs qui ont freiné l'expansion des entreprises sur les marchés internationaux</i> .....	43
<i>Figure 23</i>	<i>Facteurs qui ont freiné l'expansion des entreprises sur les marchés internationaux - traduction</i> .....	44
<i>Figure 24</i>	<i>Facteurs qui ont freiné l'expansion des entreprises sur les marchés internationaux – Formation linguistique</i> .....	45
<i>Figure 25</i>	<i>Structure de coûts des entreprises</i> .....	48
<i>Figure 26</i>	<i>Structure de coûts, secteur de la traduction</i> .....	49
<i>Figure 27</i>	<i>Structure de coûts, secteur de la formation linguistique</i> .....	50
<i>Figure 28</i>	<i>Impact de la taille des entreprises sur la structure de coûts</i> .....	51
<i>Figure 29</i>	<i>Employés par province</i> .....	58
<i>Figure 30</i>	<i>Entreprises selon le nombre d'employés</i> .....	60
<i>Figure 31</i>	<i>Employés et contractuels par province</i> .....	62
<i>Figure 32</i>	<i>Employés selon la profession</i> .....	64
<i>Figure 33</i>	<i>Répartition des professeurs de langue</i> .....	64
<i>Figure 34</i>	<i>Répartition des professionnels de la traduction</i> .....	65
<i>Figure 35</i>	<i>Répartition des gestionnaires et administrateurs</i> .....	65
<i>Figure 36</i>	<i>Répartition des professions – secteur de la traduction</i> .....	66
<i>Figure 37</i>	<i>Répartition des professions – secteur de la formation linguistique</i> .....	66
<i>Figure 38</i>	<i>Écoles de langue selon la catégorie</i> .....	71

## LISTE DES TABLEAUX

<i>Tableau 1</i>	Nombre d'entreprises selon le secteur.....	5
<i>Tableau 2</i>	Année de fondation dans la forme légale actuelle.....	7
<i>Tableau 3</i>	Répartition régionale des entreprises selon les services offerts.....	9
<i>Tableau 4</i>	Services offerts par les entreprises du secteur de la traduction.....	9
<i>Tableau 5</i>	Services offerts par les entreprises du secteur de la formation.....	10
<i>Tableau 6</i>	Répartition des revenus par région et secteur.....	14
<i>Tableau 7</i>	Revenus types des entreprises, incluant les intérêts et les dividendes.....	16
<i>Tableau 8</i>	Revenus types par secteur, incluant les intérêts et les dividendes.....	17
<i>Tableau 9</i>	Revenus selon l'ancienneté de l'entreprise, incluant les intérêts et les dividendes.....	18
<i>Tableau 10</i>	Revenus selon les services offerts.....	20
<i>Tableau 11</i>	Répartition des entreprises selon leurs revenus et le type de clientèle.....	29
<i>Tableau 12</i>	Revenus, dépenses et profits par région.....	53
<i>Tableau 13</i>	Revenus, dépenses et profits par secteur.....	54
<i>Tableau 14</i>	Revenus, dépenses et profits selon la taille des entreprises.....	55
<i>Tableau 15</i>	Nombre d'employés selon le type d'emploi.....	58
<i>Tableau 16</i>	Nombre d'employés selon le secteur.....	59
<i>Tableau 17</i>	Nombre d'employés selon le type d'emploi, la région et le secteur.....	59
<i>Tableau 18</i>	Entreprises selon le nombre d'employés – traduction.....	61
<i>Tableau 19</i>	Entreprises selon le nombre d'employés – formation linguistique.....	61
<i>Tableau 20</i>	Indicateurs de revenus et de dépenses par employé et contractuel.....	63
<i>Tableau 21</i>	Intentions des entreprises par rapport au nombre d'employés au cours de la prochaine année.....	67
<i>Tableau 22</i>	Pourcentage des entreprises prévoyant augmenter leur nombre d'employés au cours de la prochaine année.....	68
<i>Tableau 23</i>	Entreprises selon les difficultés de recrutement d'employés et le secteur.....	69
<i>Tableau 24</i>	Pourcentage des entreprises qui disent éprouver des difficultés de recrutement.....	70
<i>Tableau 25</i>	Pourcentage des écoles de langues selon le nombre d'inscriptions en 2004.....	72
<i>Tableau 26</i>	Évolution des inscriptions dans les écoles de langues de 2002 à 2004.....	73
<i>Tableau 27</i>	Répartition des écoles de langues selon les clientèles ciblées.....	73
<i>Tableau 28</i>	Pourcentage des entreprises qui offrent des programmes aux étudiants étrangers et qui en ont recrutés en 2004.....	74
<i>Tableau 29</i>	Répartition des régions ou pays d'origine des étudiants étrangers en 2004.....	75
<i>Tableau 30</i>	Pourcentage des écoles de langues selon la principale région d'origine de la clientèle étrangère.....	76
<i>Tableau 31</i>	Méthodes utilisées par les entreprises qui recruté à l'étranger en 2004.....	77

## Introduction

La présente étude regroupe et analyse les résultats de l'enquête qui a été soumise à l'été de 2005 par la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada auprès d'entreprises de l'industrie de la langue. Cette enquête a été menée à la demande d'Industrie Canada dans le cadre du Plan d'action du gouvernement fédéral pour les langues officielles.

Les résultats de cette étude permettront aux entreprises, aux associations sectorielles et professionnelles, aux ministères et aux organismes gouvernementaux de mieux comprendre le rôle, la contribution économique, le rendement et l'organisation de l'industrie canadienne de la langue et ainsi de favoriser la formulation de politiques.

L'enquête a été soumise plus particulièrement auprès des entreprises privées des services de traduction et d'interprétation (SCIAN 541930) et des écoles de langues (SCIAN 611630) à partir du registre des entreprises de Statistique Canada. Elle n'a pas été faite auprès des services de traduction des grandes et moyennes entreprises, ni auprès des services de traduction gouvernementaux et des écoles de langues publiques, lesquels sont classés dans divers secteurs d'activités économiques.

Il faut noter également que les résultats de l'enquête auprès du secteur des technologies langagières ne sont pas présentés ici faute d'un taux de réponse suffisant de la part de ce type d'entreprises. Ainsi, et tel qu'il est précisé dans la méthodologie, l'étude ne couvre pas toutes les entreprises de l'industrie de la langue, mais vise plutôt à mieux en comprendre la structure économique et les principales tendances qui l'animent.

La présente étude vient s'ajouter aux précédentes réalisées à propos de l'industrie de la langue, en donnant un nouvel éclairage sur les opérations, la clientèle, la structure économique et l'ensemble des activités des entreprises de cette industrie. Elle est en effet la première à étudier de façon approfondie les sources de revenus des entreprises de l'industrie, l'importance relative des services offerts, les principaux types de clients et les activités liées à l'exportation. Elle contribue ainsi à une meilleure connaissance des facteurs de croissance et de rentabilité de l'industrie.

Elle couvre en outre de façon plus détaillée certains aspects liés aux ressources humaines, à l'emploi et à la sous-traitance. Compte tenu de la nature de l'industrie de la langue, très fortement axée sur les ressources humaines, ces données contribueront au développement actuel et futur de l'industrie.

Enfin, une section particulière examine la clientèle des écoles de langues canadiennes. Ce secteur connaît en effet une croissance rapide et une meilleure connaissance de sa clientèle pourra contribuer à son développement futur.

Cette étude vient compléter et approfondir plusieurs autres réalisées précédemment sur l'industrie, notamment :

- *L'industrie canadienne de la traduction. Stratégie de développement des ressources humaines et d'exportation*, rapport final du Comité sectoriel de l'industrie canadienne de traduction, 1999.

Ce premier rapport trace un portrait de l'industrie de la traduction à la suite d'une enquête auprès des entreprises et présente différentes recommandations pour le bon fonctionnement de l'industrie.

- *Le profil des industries canadiennes de la langue* (mars 2004), Statistique Canada.

Cette étude présente un profil du groupe professionnel des traducteurs, terminologues et interprètes à partir des données de recensement, trace l'évolution de 1999 à 2002 de la production et des bénéfices des entreprises des secteurs de la traduction et l'interprétation ainsi que de la formation linguistique sur la base des données de l'impôt de l'Agence du revenu du Canada, de même qu'un aperçu sommaire du secteur des technologies langagières et des difficultés à obtenir des données fiables sur ce secteur.

- *L'industrie de la langue offre des choix de carrière intéressants* (janvier 2005), par Fernand Rioux, pour Industrie Canada.

Ce rapport fait la revue de la taille et des tendances du marché du travail dans l'industrie de la langue au Canada et des principaux facteurs touchant les ressources humaines au sein des trois sous-secteurs de l'industrie.

- *Le financement de l'industrie de la langue* (décembre 2005), par Martin Duchaine, pour l'AILIA.

Cette étude économique comprend un portrait économique et une analyse des tendances de l'industrie dans son ensemble, révisé les sources de financement disponibles et présente les principaux indicateurs de performance des entreprises ainsi que leurs principaux facteurs de succès économique.

Les principales conclusions et recommandations de la présente étude visent notamment la forte croissance de l'industrie observée en Colombie-Britannique, plus particulièrement dans le secteur de la formation linguistique destinée aux marchés asiatiques.

De plus, certaines pistes de recherche seront présentées à partir des conclusions dégagées afin d'approfondir la connaissance de l'industrie et, surtout, de combler le manque important d'information que les études précédentes avaient noté, en raison même de la structure et de la complexité propres à l'industrie de la langue.

## Méthodologie

L'annexe A présente le rapport sur la méthodologie de l'enquête préparée par Statistique Canada. Mentionnons toutefois que l'enquête a été effectuée auprès des entreprises ayant au moins un employé dans les services de traduction et d'interprétation (SCIAN 541930) et dans les écoles de langues (SCIAN 611630) inscrites aux registres des entreprises de Statistique Canada.

De par son cadre de référence, l'enquête exclut les travailleurs autonomes, les services internes (de traduction et de formation linguistique) de même que les institutions publiques de formation linguistique. Les registres utilisés contenaient 892 entreprises correspondant à ces critères, dont 874 étaient actives, soit la population totale à enquêter<sup>1</sup>.

Un premier contact téléphonique a été effectué auprès de ces entreprises par la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada. Après, 825 questionnaires ont été envoyés à l'été de 2005. Le taux de réponse a été de 35,5 % et les résultats ont été imputés statistiquement à 607 d'entre elles, plusieurs entreprises n'étant plus en affaires ou ne répondant pas aux caractéristiques de l'industrie. Le taux de réponse a pu être influencé par un certain nombre de facteurs :

- Premièrement, l'enquête a été réalisée durant la période estivale.
- Deuxièmement, plusieurs entreprises ont refusé de répondre et ont transmis un commentaire général, à savoir qu'elles n'avaient pas le temps de répondre. Certaines entreprises dans le secteur de la traduction, lors des prétests, avaient d'ailleurs mentionné que, les personnes étant rémunérées aux mots, elles n'avaient que peu de temps à consacrer pour répondre à des questionnaires.
- Troisièmement, le questionnaire était relativement long, soit dix pages, en plus d'exiger de nombreuses données financières pas toujours facilement accessibles.

L'annexe C reproduit le questionnaire qui comprend cinq sections : la section A vise à fournir des renseignements de base sur les entreprises de l'industrie, les sections B et C traitent des informations sur les recettes et dépenses des entreprises, la section D aborde certains aspects des ressources humaines et la section E s'adresse de façon particulière aux entreprises qui offrent de la formation linguistique.

Un questionnaire similaire a été conçu pour le secteur des technologies langagières. Il était prévu de le soumettre auprès de 185 entreprises. Toutefois, une partie importante d'entre elles ne répondaient pas aux conditions pour faire partie de l'industrie de la langue dès un premier contact. Ainsi, 135 questionnaires ont été envoyés, mais le taux de réponse a été si faible qu'aucune analyse valable ne pouvait être faite à partir des réponses reçues.

Il faut par ailleurs mentionner un certain nombre d'informations relatives à l'enquête qui ont des répercussions sur l'analyse des résultats.

---

1. Voir la composition du registre de Statistique Canada utilisé pour l'enquête, à l'Annexe B.

L'enquête a été réalisée à l'été de 2005 auprès des entreprises qui étaient actives à ce moment. Ainsi, elle reflète une image dans le temps. Elle ne permet pas d'évaluer l'évolution de l'industrie par comparaison avec des données précédentes, aucune autre enquête de ce genre n'ayant été effectuée auparavant. La population cible, bien que similaire, diffère en effet du profil tracé en 2004 par la même division de Statistique Canada. Les fichiers d'impôt T2 étaient alors utilisés, et le nombre d'entreprises était estimé à 1 097 pour les deux secteurs d'activité en 2002<sup>2</sup>. Le critère exigeant qu'il y ait au moins un employé par entreprise n'était pas retenu dans cette étude précédente, ce qui explique une partie de l'écart entre les deux séries de données.

Par conséquent, le portrait global diffère sensiblement si l'on utilise une source de données ou l'autre. Cela est particulièrement vrai pour le secteur de la traduction et interprétation, où un nombre important d'acteurs sont des professionnels à la pige.

Lors de l'analyse, il a aussi fallu tenir compte de la limite de fiabilité des données. Les résultats présentés ont été extrapolés pour chacun des secteurs étudiés à partir des réponses obtenues des entreprises. Ces projections, surtout lorsque les nombres sont petits, comportent une marge d'erreur significative, au point où certaines données n'ont pas été publiées dans la présente étude. En règle générale, les proportions établies en pourcentage ont une validité plus grande que les nombres absolus. Ainsi, à titre d'exemple, la marge d'erreur est moins grande si l'on affirme que 17 % des entreprises couvertes par l'enquête offrent des services d'interprétation que si l'on précise que 102 entreprises en offrent.

Dans ce contexte, les données absolues concernant entre autres les revenus recensés dans l'étude sont fournies uniquement à titre indicatif, ne visant qu'à faciliter l'analyse de la structure économique de l'industrie. Cette sélection d'entreprises a en effet été faite selon des critères qui visaient à faciliter la compréhension de la structure économique de l'industrie et non pas à tracer le portrait le plus complet ou le plus précis possible de la taille de l'industrie en matière de revenus, ou même de l'ensemble de ses acteurs.

Par ailleurs, les entreprises ont rapporté leurs données financières pour la période de douze mois de leur dernière année financière. Cette période peut varier d'une entreprise à l'autre.

Finalement, il faut mentionner que tous les tableaux et figures présentés ici sont tirés des données recueillies par Statistique Canada lors de cette enquête sur l'industrie de la langue à l'été de 2005, sauf indication contraire.

---

2. *Profil des industries de la langue* (16 mars 2004), Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada.

# 1 Portrait des entreprises d'après l'enquête

La section méthodologie indique que les établissements du secteur de la traduction et de la formation linguistique qui ont fait l'objet de cette enquête forment une partie significative de l'industrie de la langue, bien que partielle.

Plusieurs activités ne sont pas en effet classifiées dans les données utilisées couvrant ces deux secteurs, dont les écoles de langue du secteur public, les bureaux de traduction gouvernementaux, les services de traduction des grandes entreprises et la plupart des travailleurs autonomes (chez les traducteurs, la proportion y était de 37,5 % en 2001 selon le recensement de Statistique Canada). Selon les estimations des chiffres d'affaires et du nombre d'employés de l'industrie présentées dans cette étude comparativement aux données des autres études réalisées, les entreprises qui ont fait l'objet de l'enquête représentent environ la moitié de l'industrie canadienne de la langue<sup>3</sup>.

## 1.1 Types et répartition des entreprises étudiées

Les résultats présentés ci-dessous touchent 607 établissements qui comptent chacun au moins un employé. La répartition par secteur donne 369 entreprises appartenant au secteur de la traduction et interprétation et 238, au secteur de la formation linguistique, soit une proportion de 60,8 % des entreprises pour le premier et de 39,2 % pour le deuxième.

Le Québec vient en tête avec le plus grand nombre d'entreprises dans le secteur de la traduction (180) et pour le total des deux secteurs (228). C'est la Colombie-Britannique qui enregistre toutefois le plus grand nombre d'établissements appartenant au secteur des écoles de langues (81). L'Ontario arrive deuxième quant au nombre total d'entreprises des deux secteurs confondus (171).

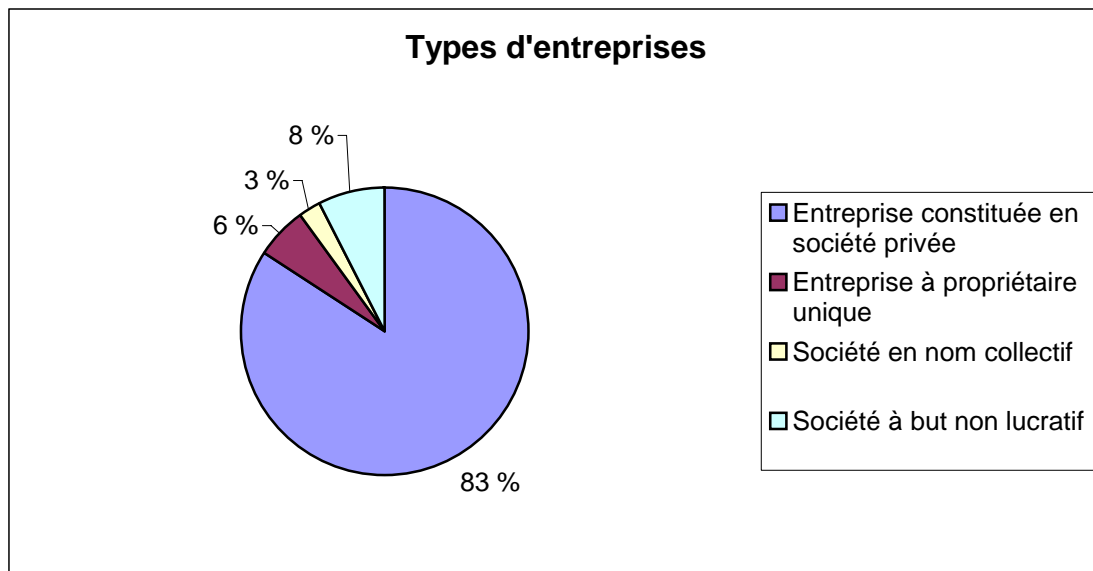
*Tableau 1*

Nombre d'entreprises selon le secteur						
Régions	Traduction SCIAN 541930	%	Formation SCIAN 611630	%	Total	%
<b>Canada</b>	<b>369</b>	<b>60,8</b>	<b>238</b>	<b>39,2</b>	<b>607</b>	<b>100</b>
Québec	180	29,7	48	7,9	228	37,6
Ontario	111	18,3	60	9,9	171	28,2
Colombie-Britannique	35	5,8	81	13,3	116	19,1
Autres régions	43	7,1	49	8,1	92	15,2

3. Le chapitre 2 traite cette question de façon plus détaillée.

La figure 1 présente les types d'entreprises que l'on trouve au sein de l'industrie. La grande majorité des entreprises (83,7 %) sont constituées en société privée. La proportion est plus élevée dans le secteur de la traduction (87,9 %) que dans celui de la formation (77,3 %).

**Figure 1**



Deux autres types principaux d'entreprises ont été recensés. Il s'agit, premièrement, des entreprises à but non lucratif qui comptent pour 7,5 % des établissements. Elles se retrouvent surtout dans le secteur de la formation en Colombie-Britannique et dans la catégorie autres régions<sup>4</sup>, où elles forment respectivement 10 % et 17 % des établissements.

Deuxièmement, les entreprises à propriétaire unique représentent 5,8 % des entreprises enquêtées. Elles se retrouvent, à l'opposé, principalement dans le secteur de la traduction. Elles sont plus fortement concentrées au Québec où elles comptent pour 9 % des entreprises.

Finalement, deux autres types d'entreprises complètent le tableau, soit les entreprises en nom collectif, qui représentent moins de 3 % des entreprises étudiées, et les entreprises publiques<sup>5</sup>, qui sont tout à fait marginales avec seulement 0,4 %.

4. La catégorie autres régions comprend toutes les provinces et territoires canadiens excluant le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique.

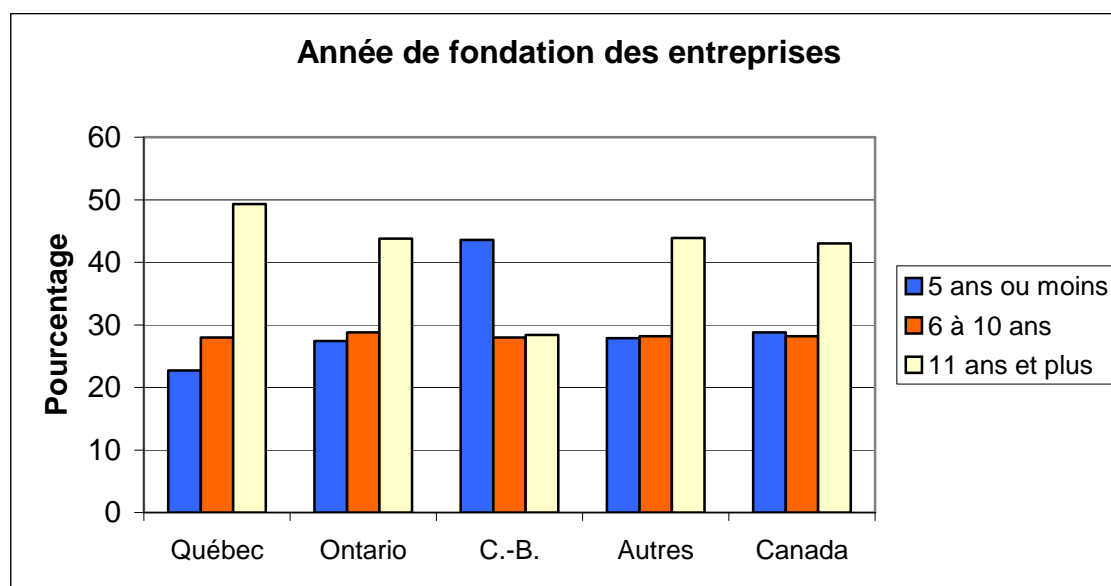
5. Les entreprises dites « publiques » le sont au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières*, incluant les entreprises cotées en bourse.



## 1.2 Année de fondation des entreprises

Les entreprises étudiées sont relativement récentes : près de 60 % ont moins de dix ans, dont la moitié ont moins de cinq ans. C'est en Colombie-Britannique que le nombre de nouvelles entreprises est le plus élevé : 44 % ont cinq ans ou moins d'existence et 72 % ont été enregistrées après 1994. À l'inverse, c'est au Québec qu'elles sont les plus anciennes, 50 % d'entre elles ayant plus de dix ans (figure 2).

Figure 2



L'âge des entreprises entretient un lien avec le secteur d'activité. La moitié des entreprises du secteur de la traduction ont en effet dix ans ou moins alors que cette proportion s'élève aux deux tiers dans le secteur de la formation linguistique. Les entreprises du secteur de la formation sont donc plus récentes et celles situées en Colombie-Britannique le sont davantage qu'ailleurs au Canada (tableau 2).

Tableau 2

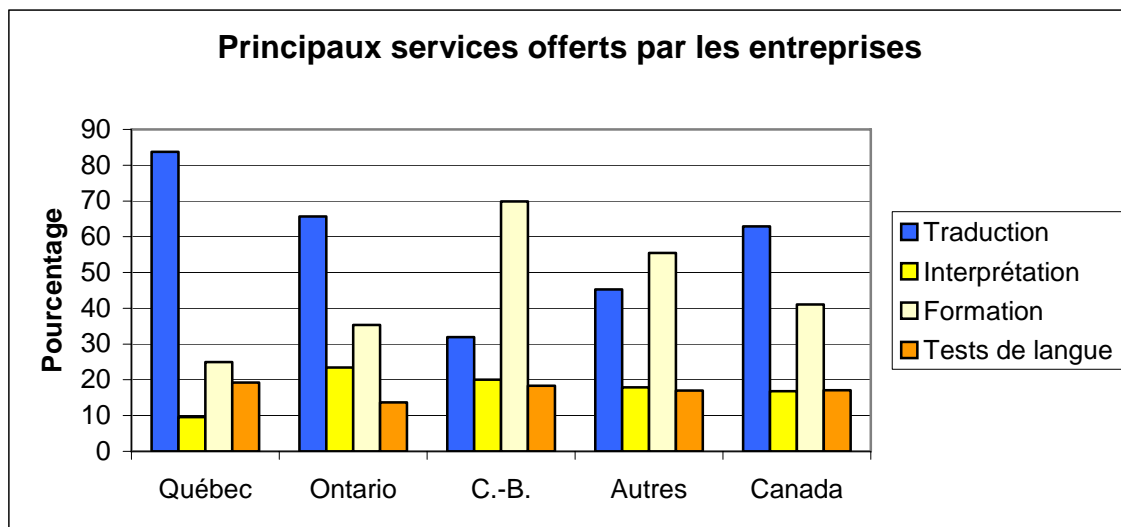
Année de fondation dans la forme légale actuelle					
Année	Canada %	Québec %	Ontario %	C.-B. %	Autres régions %
Entre 2000 et 2005	28,8	22,7	27,4	43,6	27,9
Entre 1995 et 1999	28,2	28,0	28,8	28,0	28,2
Entre 1990 et 1994	14,2	17,1	9,5	11,2	19,3
Entre 1980 et 1989	16,4	21,0	15,5	9,7	15,1
Entre 1970 et 1979	8,2	6,7	13,6	3,8	7,5
Avant 1970	4,2	4,6	5,2	3,8	2,0

### 1.3 Les principaux services offerts par les entreprises

À l'échelle du Canada, 62,9 % des entreprises étudiées offrent des services de traduction, 41,1 %, de la formation linguistique, 17,1 %, des services d'évaluation linguistique et 16,8 %, des services d'interprétation. D'autres services généralement associés à l'industrie de la langue sont également offerts, tels que le développement des technologies langagières, dans 3,6 % des entreprises, et le doublage (2,4 %).

Enfin, 5,5 % des entreprises réalisent d'autres activités qui n'ont toutefois pas été précisées (figure 3).

Figure 3



La grande majorité (83,7 %) des entreprises du Québec offrent des services de traduction alors que seulement le quart d'entre elles donnent de la formation linguistique. En Ontario, ce sont les deux tiers des entreprises qui offrent des services de traduction et un peu plus du tiers qui s'intéressent à la formation linguistique.

À l'inverse, en Colombie-Britannique et dans les autres régions, la proportion des entreprises qui offrent de la formation linguistique domine, avec 69,9 % en Colombie-Britannique et 55,5 % dans les autres régions. Les services d'interprétation, pour leur part, existent dans près de 20 % des entreprises, sauf au Québec où un peu moins de 10 % en offrent (tableau 3).

**Tableau 3**

Répartition régionale des entreprises selon les services offerts <sup>6</sup>					
Services	Canada %	Québec %	Ontario %	C.-B. %	Autres régions %
Traduction	62,9	83,7	65,7	31,9	45,3
Interprétation	16,8	9,6	23,4	20	17,9
Doublage	2,4	1,9	3,7	2	2
Cours de langue	41,1	25	35,3	69,9	55,5
Évaluation linguistique	17,1	19,2	13,7	18,3	17
Technologies langagières	3,6	5,7	0	6,2	2
Autres activités	5,5	5	8,1	0	8,8

### 1.4 Services offerts dans chaque secteur

L'analyse des services offerts par les entreprises dans leur secteur respectif donne une meilleure idée de leur diversification. Les tableaux 4 et 5 présentent les données détaillées pour les entreprises du secteur de la traduction et interprétation (SCIAN 541930) et celui de la formation linguistique (SCIAN 611630).

**Tableau 4**

Services offerts par les entreprises du secteur de la traduction <sup>6</sup>					
Services	Canada %	Québec %	Ontario %	C.-B. %	Autres régions %
Traduction	95,5	99	93,8	93,5	86,6
Interprétation	25,3	10,9	32,5	60,2	38,5
Doublage	2,3	1	2,1	6,5	4,4
Cours de langue	4,8	5,2	3,8	6,5	4,4
Évaluation linguistique	4,3	7,7	1,7	0	0
Technologies langagières	5,3	5,9	0	20,4	4,4
Autres activités	6	3,8	8,6	0	14

6. L'addition des pourcentages dépasse 100 étant donné que les entreprises peuvent offrir plus d'un service.

**Tableau 5**

Services offerts par les entreprises du secteur de la formation <sup>7</sup>					
Services	Canada %	Québec %	Ontario %	C.-B. %	Autres régions %
Traduction	12,3	25,7	14	5,1	9
Interprétation	3,6	4,9	6,8	2,6	0
Doublage	2,7	4,9	6,8	0	0
Cours de langue	97,4	100	93,2	97,4	100
Évaluation linguistique	37,1	62,6	35,8	26,3	31,9
Technologies langagières	1	4,9	0	0	0
Autres activités	4,7	9,7	7,4	0	4,3

**Premier constat** — Sauf quelques exceptions, les entreprises offrent principalement des services dans leur secteur d’attache. Ainsi, les services visant l’autre secteur sont relativement marginaux. Pour l’ensemble canadien, un peu moins de 5 % des entreprises du secteur de la traduction offrent des cours de langue.

Du côté de la formation linguistique, 12 % des entreprises de formation disent offrir aussi des services de traduction. Ce taux demeure toutefois négligeable vu sous l’angle des revenus générés et de l’effectif total, comme on le verra plus loin.

**Deuxième constat** — Ce ne sont pas toutes les entreprises du secteur de la traduction qui offrent des services de traduction, ce qui laisse entendre que certaines firmes seraient, à titre d’exemple, spécialisées en interprétation seulement. La proportion des entreprises qui offrent des services de traduction dans ce secteur est de 93,8 % en Ontario et de 93,5 % en Colombie-Britannique, alors qu’elle frôle 100 % au Québec.

**Troisième constat** — Cette spécialisation vaut aussi pour le secteur de la formation linguistique. Certaines entreprises de ce secteur n’offrent pas de cours de langue, qui constituent pourtant le service le plus largement offert. Ainsi, les cours de langue sont offerts par 97,4 % des entreprises canadiennes du secteur et 93,2 % des entreprises ontariennes. Ici encore, il est possible de déduire que certaines firmes peuvent être spécialisées, par exemple, en évaluation linguistique seulement.

**Quatrième constat** — Les services d’interprétation sont les deuxièmes en importance au sein des entreprises du secteur de la traduction. Dans l’ensemble du Canada, ils sont offerts par le quart des entreprises. Cependant, cela varie grandement d’une région à l’autre : 60 % des entreprises du secteur de la traduction en Colombie-Britannique en offrent, contre seulement 10,9 % au Québec. Pour sa part, l’Ontario dépasse la moyenne canadienne avec 32,5 %.

**Cinquième constat** — Les services d’évaluation linguistique arrivent, sans surprise, en deuxième service d’importance offert dans le secteur de la formation linguistique. Ils existent au sein de 37,1 % des entreprises canadiennes. C’est au Québec que la proportion

7. L’addition des pourcentages dépasse 100 étant donné que les entreprises peuvent offrir plus d’un service.

est la plus élevée avec 62,6 %, suivi de l'Ontario avec 35,8 %. La situation au Québec semble attribuable à la forte proportion de clients venant des entreprises privées et des administrations publiques où il est nécessaire de tester les niveaux linguistiques avant et après la formation.

**Sixième constat** — La recherche et le développement de technologies langagières ne sont réalisés qu'au sein de 5,3 % des entreprises du secteur de la traduction. C'est encore moins dans le secteur de la formation linguistique (1 %). Les revenus dans ces deux secteurs provenant directement de technologies langagières ne représenteraient que 1,48 M\$.

**Septième constat** — Les entreprises de la Colombie-Britannique du secteur de la traduction et les entreprises du Québec du secteur de la formation linguistique semblent les plus diversifiées, étant celles qui présentent les plus forts pourcentages quant aux différents services offerts. À l'inverse, les entreprises de formation de la Colombie-Britannique et les entreprises de traduction du Québec présentent le plus haut taux de spécialisation, avec le plus haut pourcentage d'activités dans leur secteur propre. Ces deux éléments permettent de déduire une forte concentration d'activités de traduction au Québec et d'activités de formation en Colombie-Britannique.



## 2 Revenus et type de clientèle

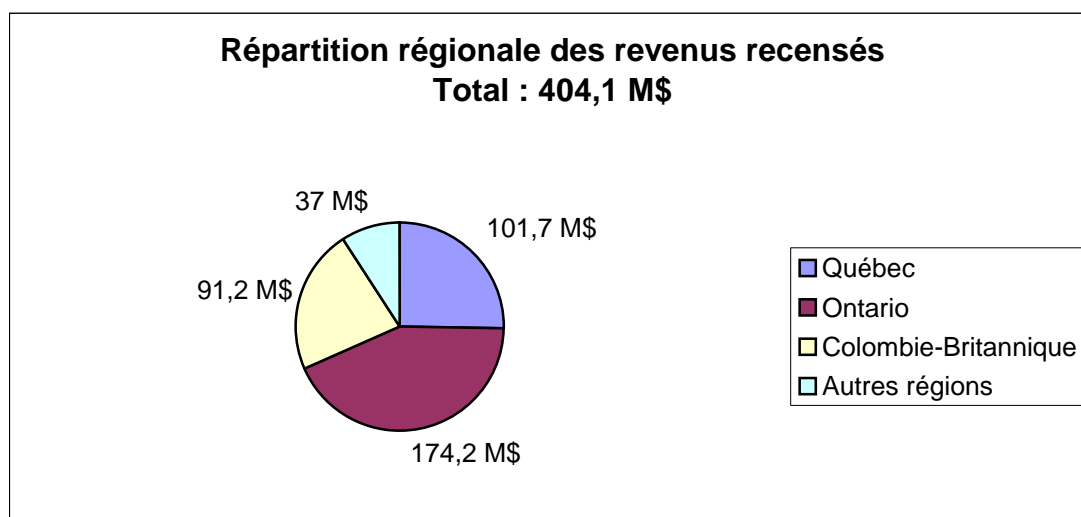
L'analyse des revenus des entreprises étudiées est l'un des éléments clés pour la compréhension de la structure économique de l'industrie de la langue. Ainsi, le présent chapitre aborde la répartition des revenus par secteur et par région, la taille des entreprises selon leurs revenus, les services offerts, les clients types ainsi que les données recueillies sur les exportations de ces entreprises.

Globalement, les quelque 600 entreprises sondées génèrent des ventes de 404,1 M\$. En ajoutant les revenus d'intérêts et de dividendes, les revenus totaux grimpent à près de 410 M\$.

Sous un autre angle, les entreprises dans le secteur de la traduction (SCIAN 541930) génèrent 174,6 M\$ de ventes (43,1 %) et celles du secteur de la formation linguistique (SCIAN 611630), 229,5 M\$ (56,9 %).

Les entreprises de l'Ontario produisent pour 174,2 M\$ de biens et services liés à l'industrie de la langue, soit 43,1 % des revenus (en excluant les revenus d'intérêts et de dividendes). Le Québec vient en deuxième place avec le quart des revenus ou 101,7 M\$. La Colombie-Britannique suit de près avec 91,2 M\$, alors que les autres provinces et territoires génèrent 37 M\$, soit moins de 10 % des revenus (figure 4).

**Figure 4**



À titre de comparaison, la synthèse des données de l'industrie présentée dans *Le financement de l'industrie de la langue*<sup>8</sup> permettait d'évaluer la taille de l'industrie canadienne à entre 600 millions et un milliard de dollars de revenus annuels. Le montant de 600 millions représente la taille minimale connue et documentée de l'industrie et celui de un milliard, la meilleure estimation actuellement disponible de la taille de l'industrie canadienne de la langue. Cette dernière estimation tient compte des revenus qui sont

8. Page 3, section 2.1 « Faits saillants et défis », dans Martin Duchaine, *Le financement de l'industrie de la langue* (2005), réalisé pour l'AILIA.

encore mal documentés, notamment ceux provenant des sociétés gouvernementales<sup>9</sup> et des activités liées à l'industrie qui sont réalisées par des sociétés plus importantes dont le principal domaine d'activité ne les situe pas dans l'industrie de la langue.

En ce qui concerne la répartition des revenus des entreprises, on note que le Québec tire principalement ses revenus du secteur de la traduction (73,3 %), tandis que partout ailleurs les revenus des entreprises du secteur de la formation linguistique dominant. C'est particulièrement vrai en Colombie-Britannique où elles génèrent 93,3 % des revenus. En Ontario et dans les autres régions au Canada, la situation est un peu plus équilibrée (tableau 6).

**Tableau 6**

Répartition des revenus selon la région et le secteur					
	Canada %	Québec %	Ontario %	C.-B. %	Autres régions %
Secteur traduction (SCIAN 541930)	43,1	73,3	45,1	6,7	41,7
Secteur formation (SCIAN 611630)	56,9	26,7	54,9	93,3	58,3
Les deux secteurs	100	100	100	100	100

## 2.1 Taille des entreprises selon leurs revenus

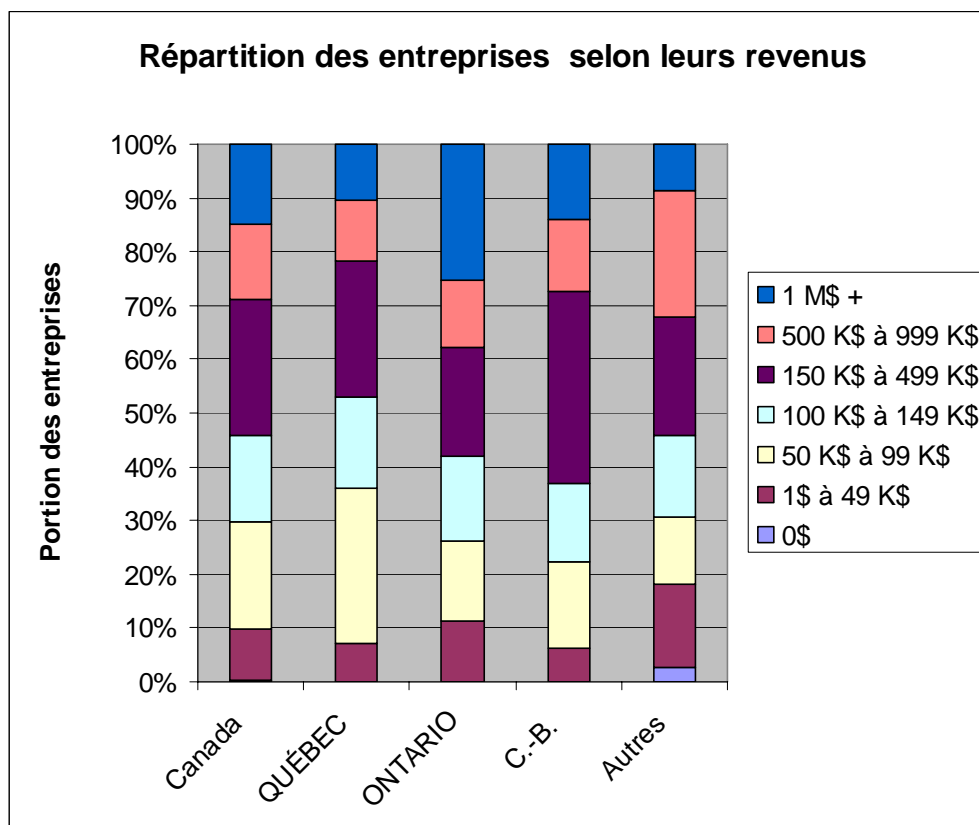
L'analyse de la répartition des revenus dans l'industrie montre qu'ils sont concentrés au sein d'une minorité d'entreprises de taille plus importante. Ainsi, 29 % des entreprises (176) présentent un chiffre d'affaires de 500 000 \$ et plus. Ensemble, elles génèrent 83 % de tous les revenus recensés dans les deux secteurs étudiés.

D'un autre côté, nous observons une fragmentation des revenus chez les plus petites entreprises. La grande majorité des entreprises (61 %) génèrent en effet des revenus de l'ordre de 50 000 \$ à 500 000 \$. Cette répartition tient compte de toutes les sources de revenus des entreprises, incluant les intérêts et les dividendes. D'ailleurs, 46 % des entreprises (283) ont un chiffre d'affaires inférieur à 150 000 \$. Ces dernières, qui comptent ici pour pratiquement la moitié des entreprises, ne génèrent que 5,4 % des revenus (figure 5).

9. Citons notamment les universités et collèges publics qui offrent de la formation linguistique ainsi que le Bureau de la traduction du Canada.



Figure 5



Ainsi, la majorité des entreprises étudiées sont de petite taille, c'est-à-dire que leurs revenus sont de moins de 500 000 \$ par année<sup>10</sup>.

Les entreprises de moyenne taille sont cependant assez bien représentées :

- 25 % des entreprises ont des revenus entre 150 000 \$ et 499 000 \$ ;
- 14 % comptent sur des revenus entre 500 000 \$ et 999 000 \$ ;
- 15 % des entreprises enregistrent des revenus de plus de 1 000 000 \$.

Par ailleurs, l'analyse de la répartition régionale des entreprises démontre une différence importante entre l'Ontario et le reste du Canada quant à la taille des entreprises. Ainsi, l'Ontario compte la plus grande proportion d'entreprises ayant des revenus de plus de 1 000 000 \$, avec 25 %. Le Québec n'en compte que 10 %, la Colombie-Britannique, 14 %, et les autres régions, 8,7 %.

Chez les entreprises de taille moyenne, soit celles dont le chiffre d'affaires se situe à 500 000 \$ et plus, le palmarès est le même : l'Ontario y compte 38 % de ses entreprises, le Québec, 22 %, la Colombie-Britannique, 27 %, mais les autres régions se démarquent alors avec 32 %. Cette répartition de la taille des entreprises influence également la

10. Quelques entreprises actives (7) n'ont déclaré aucun revenu de vente.

répartition régionale des revenus totaux : l'Ontario enregistre ainsi 43 % des revenus, le Québec, 25 %, la Colombie-Britannique, 23 %, et les autres régions, 9,7 %.

Une explication possible est la présence d'importants clients gouvernementaux dans les capitales ontarienne et canadienne, en plus d'une grande concentration d'importants clients privés dans la métropole canadienne située en Ontario.

Parmi les entreprises de petite taille (moins de 150 000 \$ de revenus), le Québec détient la plus grande proportion avec 53 %. L'Ontario en compte 42 % et les autres régions en regroupent 46 %.

La Colombie-Britannique ne regroupe quant à elle que 36,8 % de ces entreprises probablement à cause de la forte présence d'écoles de langues dans cette province.

Paradoxalement, l'Ontario compte plus de très petites entreprises (moins de 50 000 \$ de revenus) avec 11 % que le Québec (7 %). Ce sont les autres régions qui en comptent le plus, avec 18 %.

L'analyse de la taille « type » des entreprises démontre une différence importante entre les revenus moyens et les revenus médians de ces entreprises (tableau 7).

**Tableau 7**

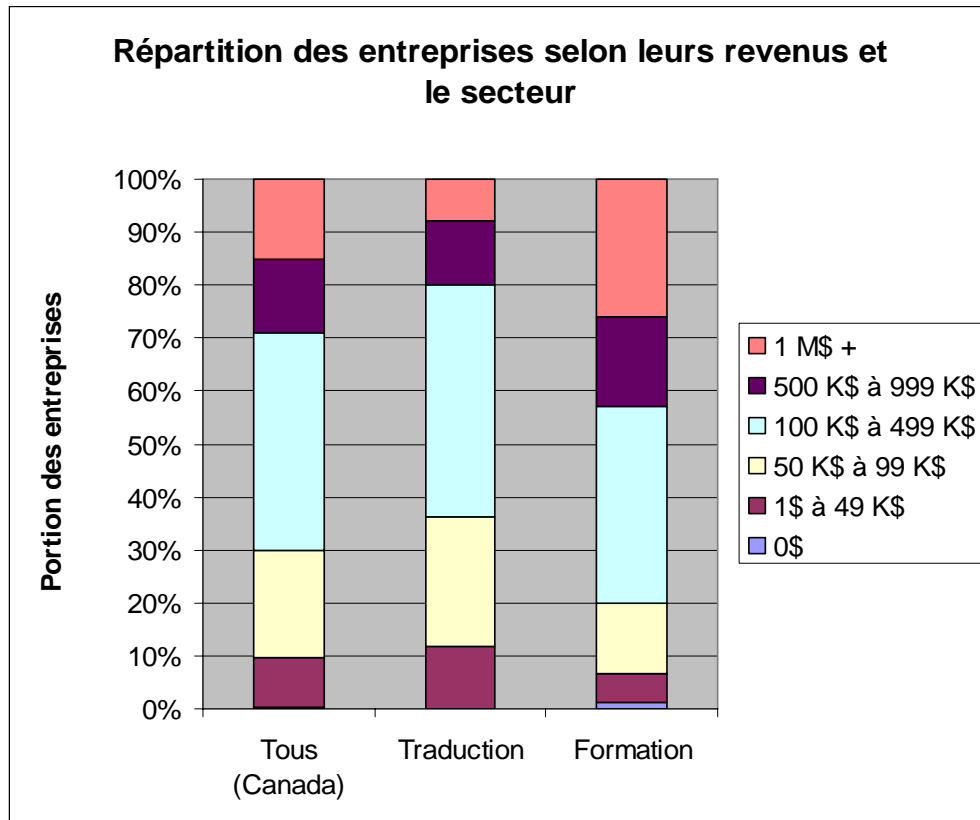
<b>Revenus types des entreprises, incluant les intérêts et les dividendes (\$)</b>					
	<b>Canada</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Colombie-Britannique</b>	<b>Autres régions</b>
Revenus totaux moyens	675 357	447 989	1 025 548	803 334	429 624
Revenus totaux médians	196 864	144 110	287 008	227 510	202 572

Ainsi, à l'échelle canadienne, plus de 50 % des entreprises visées génèrent moins de 200 000 \$ de revenus bruts. Ces chiffres confirment que les entreprises de petite taille sont particulièrement concentrées au Québec où la médiane des revenus n'atteint que 144 000 \$, ce qui ramène la médiane nationale sous les 200 000 \$.

Ces données confirment également l'importante différence entre la taille des entreprises ontariennes et celles des autres provinces. Ainsi, les revenus moyens des entreprises ontariennes sont plus du double des moyennes québécoises ou des autres régions et 50 % plus élevés que la moyenne nationale. La Colombie-Britannique figure également en bonne position, avec des revenus moyens et médians largement au-dessus de la moyenne nationale.

D'après les données sectorielles, il existe une différence importante entre les revenus dans le secteur de la traduction (SCIAN 541930) et ceux du secteur de la formation linguistique (SCIAN 611630), comme l'illustre la figure 6.

Figure 6



On note une différence importante dans la concentration des entreprises ayant des revenus de plus de 1 000 000 \$ entre le secteur de la traduction, qui en compte 8 %, et le secteur de la formation linguistique, qui en détient 26 %. Cette différence se retrouve également dans la proportion des entreprises de taille moyenne (plus de 500 000 \$ de revenus) : le secteur de la traduction n'en compte que 20 % contre 43 % dans la formation linguistique.

À l'autre extrémité, la situation est la même : le secteur de la traduction regroupe 36 % de ses entreprises ayant des revenus de moins de 100 000 \$, contre seulement 20 % au sein du secteur de la formation linguistique.

Les données sur les revenus moyens et médians de ces secteurs confirment cette tendance (tableau 8).

Tableau 8

<b>Revenus types par secteur, incluant les intérêts et les dividendes (\$)</b>			
	<b>Tous (Canada)</b>	<b>Traduction SCIAN 541930</b>	<b>Formation SCIAN 611630</b>
Revenus totaux moyens	675 357	481 092	977 202
Revenus totaux médians	196 864	134 006	450 000

Il ressort clairement que les entreprises du secteur de la formation linguistique présentent un revenu moyen de plus du double de celui des entreprises du secteur de la traduction. De plus, bien que les deux secteurs soient fortement fragmentés, avec des revenus moyens beaucoup plus élevés que leurs revenus médians, le secteur de la traduction apparaît comme beaucoup plus fragmenté que celui de la formation linguistique.

La nature des entreprises du secteur de la traduction explique probablement en partie cette différence. Le démarrage et l'exploitation d'une entreprise de traduction de petite taille demande en effet moins d'investissements comparativement aux écoles de langues où des locaux et un personnel de soutien plus important sont souvent nécessaires.

Enfin, l'ancienneté des entreprises influe également sur leurs revenus. Comme le montre le tableau 9, les revenus moyens des entreprises augmentent de façon notable avec le temps : ceux des entreprises de plus de dix ans sont plus du double de ceux des entreprises de moins de cinq ans.

**Tableau 9**

<b>Revenus selon l'ancienneté de l'entreprise, incluant les intérêts et les dividendes (\$)</b>			
	<b>Moins de 5 ans</b>	<b>De 5 à 10 ans</b>	<b>Plus de 10 ans</b>
Revenus moyens	365 000	657 000	824 000
Revenus médians	169 000	152 000	219 000
Revenus totaux	48 000 000	116 000 000	245 000 000

Ce qui est encore plus significatif, c'est la forte contribution aux revenus totaux recensés des entreprises plus anciennes : les revenus totaux des entreprises de plus de dix ans sont cinq fois plus élevés que ceux provenant des entreprises de moins de cinq ans d'existence.

## **2.2 Les sources de revenus**

L'examen des revenus en fonction des services offerts, indépendamment des entreprises qui les ont générés, fournit un portrait beaucoup plus précis de l'activité économique des entreprises de traduction et d'interprétation et des écoles de langues.

### **2.2.1 Revenus selon les services offerts**

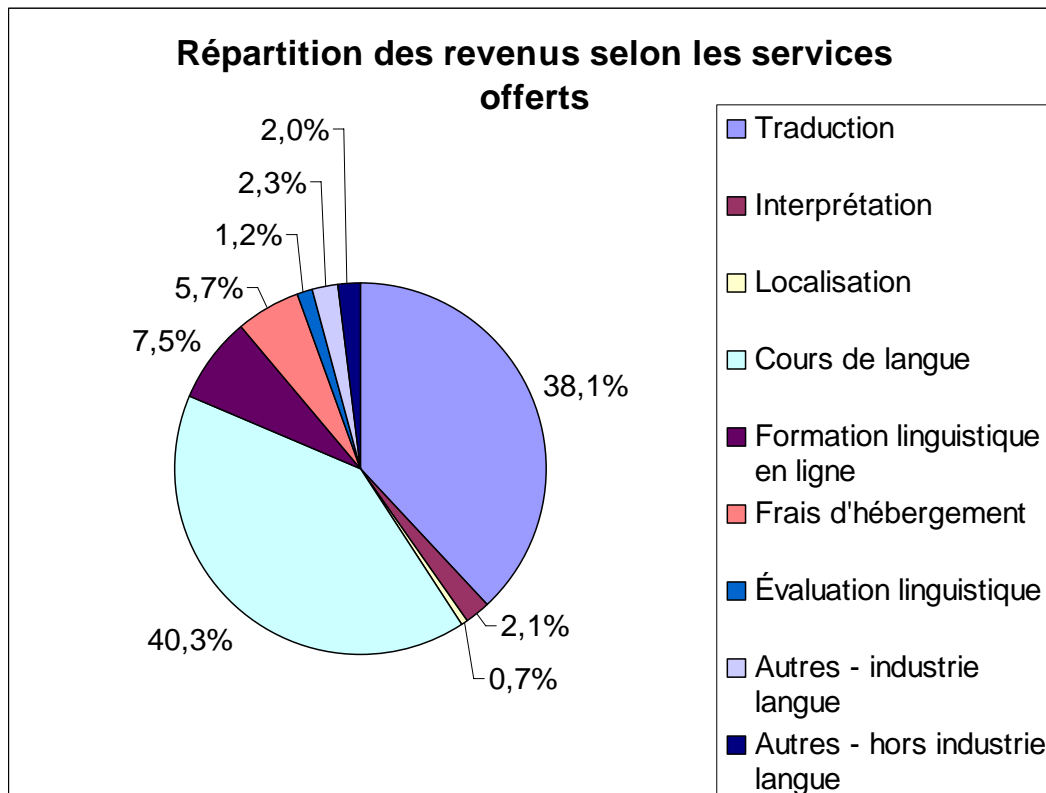
Les données de la figure 7 présentent les portions du chiffre d'affaires des entreprises provenant des différents types de services offerts.

La différence avec les données du tableau 3 réside dans le fait qu'il présente plutôt la portion des entreprises qui offrent ces différents types de services mais sans tenir compte des revenus qu'elles en tirent.

Les données de la figure 7 démontrent ainsi que la plus grande partie des revenus de l'industrie proviennent en fait des cours de langues en classe, avec 40 %. Si l'on y ajoute la formation en ligne et l'évaluation linguistique qui sont rattachées au même secteur, la

portion des revenus consolidés liés à la formation linguistique grimpe à 49 % des revenus. Cette portion exclut les frais d'hébergement (5,7 %) bien qu'ils soient vraisemblablement liés eux aussi aux services de formation linguistique

**Figure 7**



Les revenus liés aux services de traduction représentent 38 % des revenus recensés. En y ajoutant les revenus touchant l'interprétation, la localisation, le doublage et la terminologie<sup>11</sup>, le secteur consolidé de la traduction atteint alors 41 % des revenus.

En comparant ces informations avec les données du tableau, il est remarquable que les services de traduction soient offerts par 63 % des entreprises interrogées, mais que ce type de services ne représente que 38 % des revenus totaux.

Compte tenu que les entreprises de traduction sont largement concentrées au Québec, où les revenus moyens par entreprise sont aussi parmi les plus bas, ces résultats apparaissent cohérents avec les précédents.

Du côté des cours de langues offerts par 41 % des entreprises, ces services génèrent directement 40 % des revenus de l'industrie.

11. Les revenus de doublage, de terminologie et de technologie sont inclus dans la section « Autres – industrie langue » de par la faible portion qu'ils représentent (0,1 %, 0,2 % et 0,4 % respectivement).

Ainsi, les entreprises qui offrent des cours de langues contribuent individuellement de façon plus importante aux revenus de l'industrie, comme le confirme la différence entre les revenus moyens des entreprises des deux secteurs présentés au tableau 8.

Le tableau 10, quant à lui, précise la répartition des revenus consolidés à l'intérieur des différentes régions.

**Tableau 10**

Revenus selon les services offerts					
Services	Canada %	Québec %	Ontario %	C.-B. %	Autres régions %
Traduction	38,1	64,8	41,7	4,2	31,8
Interprétation	2,1	2,2	1,8	0,9	6,6
Terminologie	0,2	0,9	0	0	0
Doublage	0,1	0	0,1	0	0
Localisation	0,7	2,3	0	0,1	1
Cours de langue	40,3	17,2	39,5	67,2	41,7
Formation linguistique en ligne	7,5	8,8	5	12,5	3,1
Frais d'hébergement	5,7	0	6,3	11,7	3,9
Évaluation linguistique	1,2	1,4	2	0	0,1
Technologies langagières	0,4	0,5	0	1,1	0
Autres - industrie langue	1,6	0,7	1,4	1,1	6,5
Autres - hors industrie langue	2	1,2	2,2	1,2	5,3
TOTAL	100	100	100	100	100

La répartition des revenus dans les différentes régions vient confirmer les tendances déjà observées. L'industrie de la traduction – et les revenus liés – est particulièrement bien représentée au Québec et en Ontario alors que la formation linguistique est plus forte en Colombie-Britannique ainsi que dans les autres régions.

Quelques points intéressants demeurent en rapport avec la répartition des entreprises offrant ces différents types de services (tableau 3) :

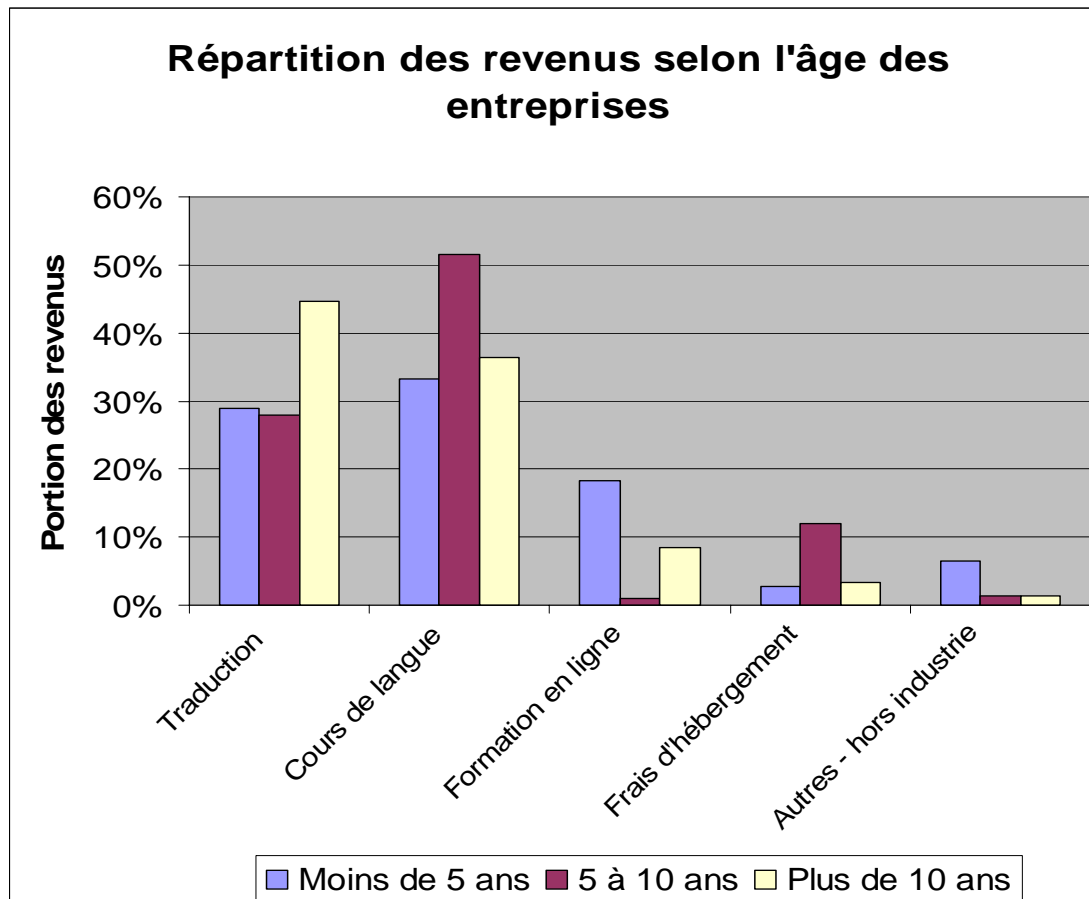
- Au Québec, 84 % des entreprises de l'industrie déclarent offrir des services de traduction, mais ce secteur ne génère que 65 % des revenus des entreprises de l'industrie québécoise de la langue.

- L'Ontario, qui présente presque deux fois plus d'entreprises offrant des services de traduction (66 %) que des cours de langues (35 %), voit pourtant ses revenus répartis à peu près également entre les services de traduction (42 %) et les cours de langues (39,5 %). En consolidant les revenus pour chacun de ces deux secteurs, les revenus de la formation linguistique en Ontario (47 %) dépassent légèrement ceux de la traduction (44 %).
- La situation à l'échelle canadienne se rapproche de celle de l'Ontario, avec une portion des revenus directement liés aux services de traduction (38 %) à peu près équivalente à celle des cours de langues (40,3 %). Rappelons que la formation linguistique prend le premier rang des revenus directement générés par les entreprises canadiennes, avec 49 %, contre 41 % pour le secteur de la traduction.
- L'écart entre les revenus et le nombre d'entreprises qui offrent des services de traduction est encore plus marqué en Colombie-Britannique, où 32 % des entreprises offrent de tels services alors qu'elles ne génèrent que 4,2 % des revenus.
- Les entreprises de la Colombie-Britannique tirent une des plus fortes proportions de leurs revenus de la formation linguistique en ligne (12,5 %), contre 8,8 % au Québec. Elles sont également les premières pour les frais d'hébergement qui représentent 12 % de leurs revenus : ses nombreux programmes de formation et d'immersion linguistiques destinés aux étudiants étrangers en sont probablement la cause.
- Les entreprises des autres régions semblent plus diversifiées, avec une proportion plus importante de leurs revenus provenant des services d'interprétation (6,6 %) et des autres types de revenus liés à l'industrie (6,5 %) ou non (5,3 %).

## 2.2.2 Revenus selon l'âge des entreprises

La figure 8 présente un sommaire de l'évolution des sources de revenus des entreprises selon leur ancienneté, pour les deux secteurs confondus.

Figure 8



Les revenus liés aux services de traduction représentent une part plus importante chez les entreprises plus anciennes (45 % chez celles qui ont plus de dix ans), alors que les revenus liés aux cours de langue constituent une plus grande part (52 %) chez les entreprises ayant de cinq à dix ans d'existence. Cela concorde avec les observations précédentes qui indiquent que le secteur de la formation linguistique est généralement plus récent que celui de la traduction.

La formation en ligne constitue une part plus importante chez les entreprises plus récentes, avec 18 % de leurs revenus. Cependant, en matière de revenus, la formation en ligne est deux fois plus importante chez les entreprises ayant plus de dix ans d'existence, avec 20,4 M\$, que chez celles qui ont moins de cinq ans (8,7 M\$).

Les frais d'hébergement forment une part plus significative des revenus des entreprises ayant entre cinq et dix ans, avec 12 %, contre 5,7 % pour la moyenne canadienne. Enfin,

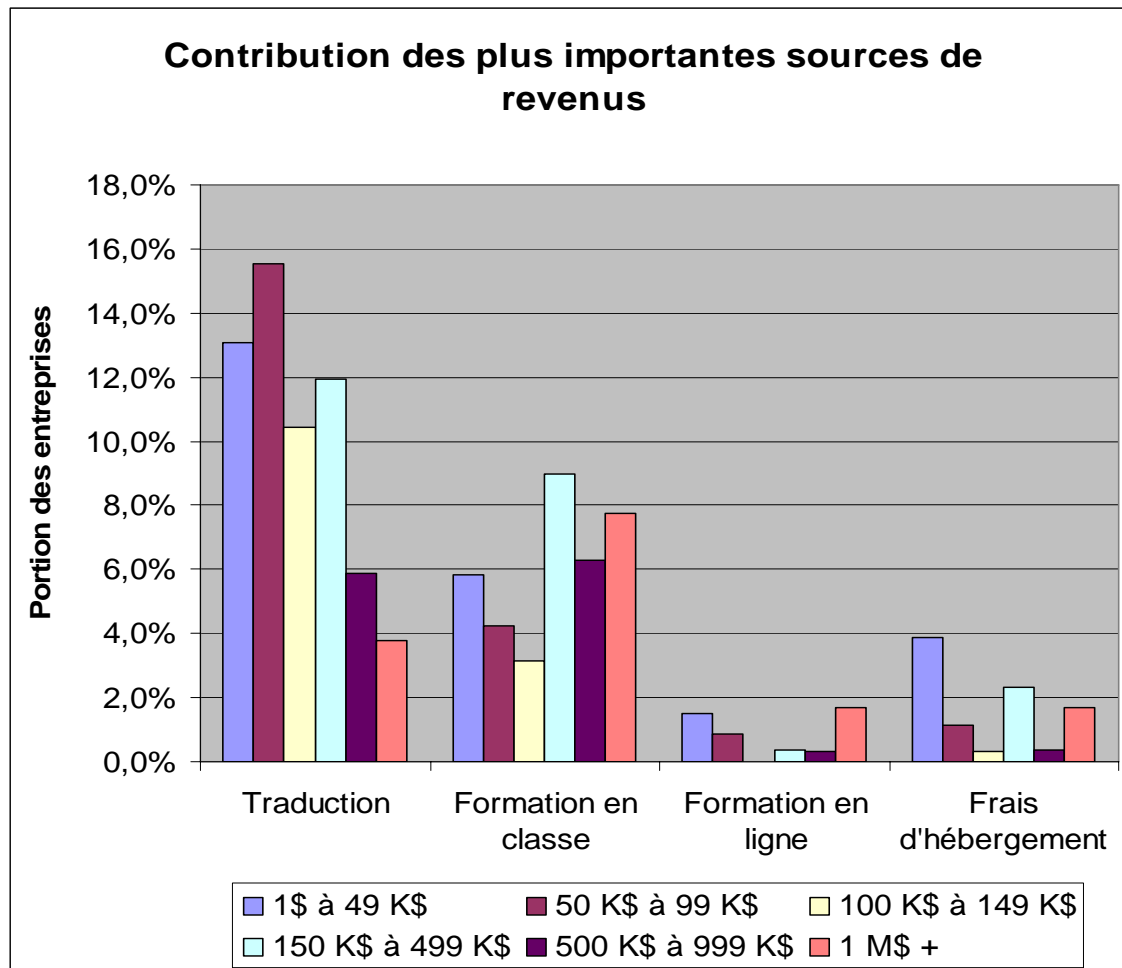


les entreprises plus récentes (moins de cinq ans) détiennent une part plus importante de leurs revenus de sources non liées à l'industrie de la langue, soit 6,5 %.

### 2.2.3 Les principales sources de revenus

La figure 9 présente les principales sources de revenus de l'industrie (services de traduction, formation en classe, formation en ligne et frais d'hébergement) en fonction de leur contribution aux revenus des entreprises.

*Figure 9*



Les revenus tirés des services de traduction sont ceux qui contribuent le plus dans les faibles tranches de revenus :

- Ils représentent moins de 150 000 \$ de revenus chez 78 % des entreprises (y compris celles qui n'en tirent aucun) et contribuent entre 1 \$ et 149 000 \$ de revenus chez 39 % de ces entreprises.
- D'un autre côté, les revenus des services de traduction représentent entre 500 000 \$ et 999 000 \$ de revenus chez 5,9 % des entreprises, et plus de 1 000 000 \$ pour 3,8 %.

La formation en classe est l'activité qui contribue le plus fortement aux tranches élevées de revenus des entreprises :

- Ils représentent de 500 000 \$ à 999 000 \$ de revenus chez 6,3 % des entreprises et plus de 1 000 000 \$ chez 7,7 % des entreprises.
- De l'autre côté, les entreprises qui génèrent entre 1 \$ et 149 000 \$ de revenus par de la formation en classe ne représentent que 13 % de celles étudiées.

Les entreprises qui génèrent des revenus liés à la formation en ligne présentent un profil singulier, se situant aux extrémités en matière de contribution aux revenus :

- 2,3 % des entreprises génèrent entre 1 \$ et 149 000 \$ de revenus de la formation en ligne, et seulement 0,7 % en tirent de 150 000 \$ à 999 000 \$ ;
- 1,7 % des entreprises en génèrent plus de 1 000 000 \$.

Enfin, les frais d'hébergement semblent contribuer aux revenus des entreprises selon un profil proportionnel à celui des revenus de formation en classe, et ce, au sein de chacune des tranches de revenus examinées. Ainsi, les frais d'hébergement représentent :

- entre 1 \$ et 149 000 \$ chez 5,3 % des entreprises ;
- entre 150 000 \$ et 999 000 \$ chez 2,7 % des entreprises ;
- plus de 1 000 000 \$ chez 1,7 % des entreprises, ce qui est considérable pour des revenus liés indirectement à l'industrie de la langue.

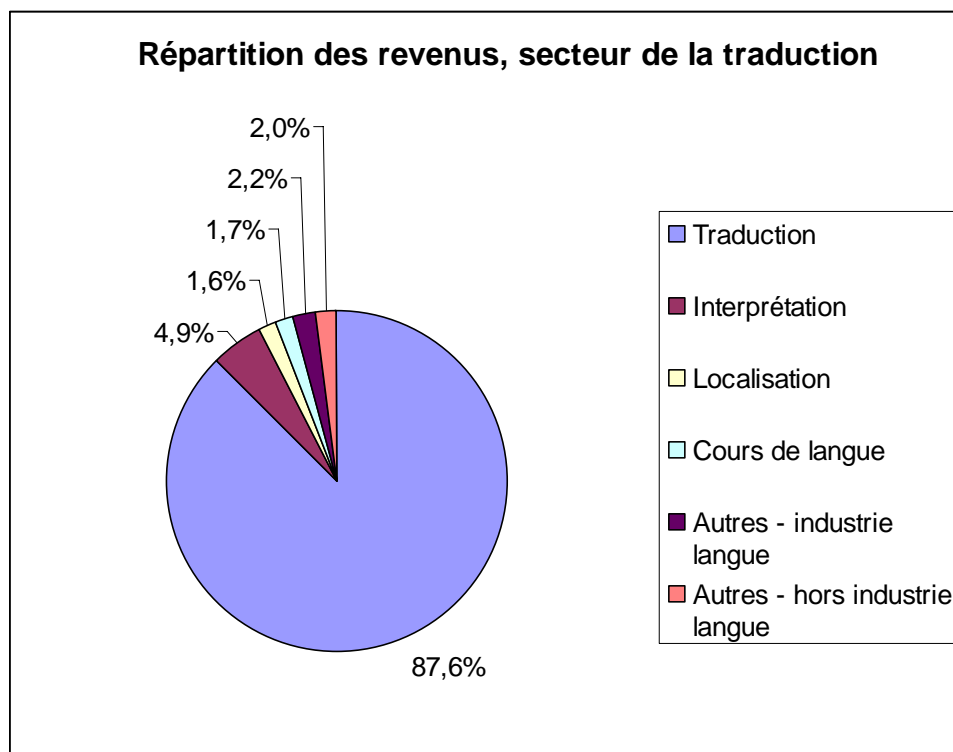
#### **2.2.4 Sources de revenus par secteur**

Ce profil sectoriel donne un aperçu du degré de diversification des sources de revenus dans chaque secteur, et de l'importance relative des sources de revenus complémentaires.

Les entreprises du secteur de la traduction (SCIAN 541930) tirent ainsi la plupart de leurs revenus des activités liées aux services de traduction (à 87,6 %) et celles du secteur de la formation linguistique (SCIAN 611630) les tirent des activités de formation langagière en classe (à 69,7 %).

Le graphique 10 présente la répartition type des revenus des entreprises dans le secteur de la traduction. On note que les services d'interprétation arrivent deuxième, avec 4,9 % des revenus. Les services de localisation, quant à eux, ne représentent que 1,6 % des revenus, ce qui semble peu compte tenu de la croissance observée des besoins de localisation, liés particulièrement à Internet et aux logiciels.

**Figure 10**



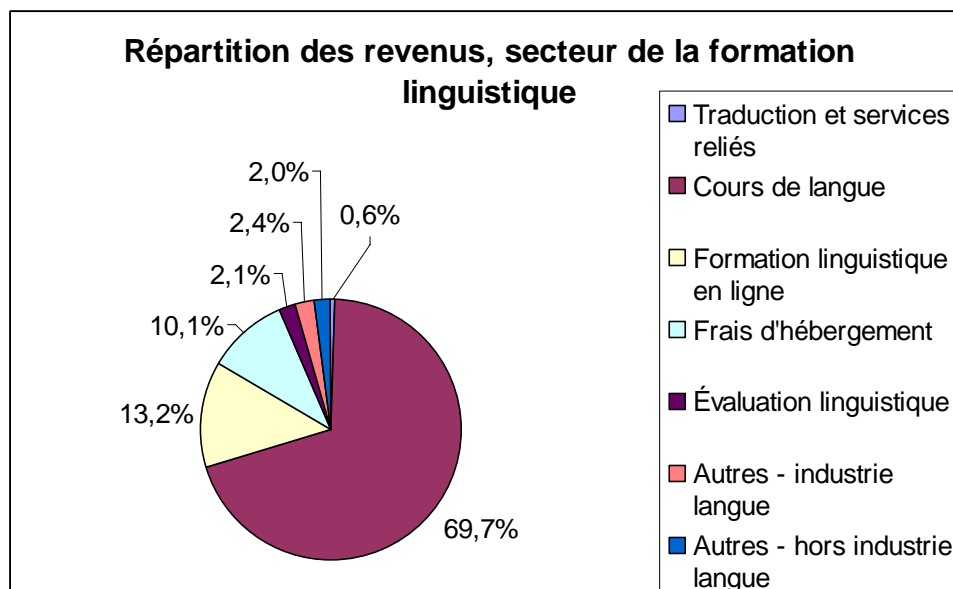
Les cours de langue ne représentent que 1,7 % des revenus du secteur, les autres revenus liés à l'industrie, 2,2 %, et ceux non liés, 2 %. Le fait que ces autres types de revenus non liés à la traduction représentent moins de 10 % des revenus totaux laisse entendre que les entreprises du secteur de la traduction sont, en général, peu diversifiées.

La figure 11 trace le profil des revenus des entreprises provenant de la formation linguistique.

La répartition des revenus peut sembler, de prime abord, plus diversifiée que dans le secteur de la traduction. Cependant, les revenus d'hébergement, qui représentent 13,2 % des revenus du secteur, découlent essentiellement des séjours de formation. De plus, en ajoutant les revenus découlant directement de la formation linguistique, incluant la formation en ligne (13,2 %) et les évaluations linguistiques (2,1 %), ils représentent ensemble 95,1 % des revenus du secteur.

Ainsi, les entreprises du secteur de la formation linguistique apparaissent comme encore moins diversifiées dans leurs activités que celles de la traduction, surtout si l'on considère que les revenus liés aux services du secteur de la traduction n'y représentent que 0,6 %.

Figure 11



## 2.3 Les revenus selon le type de clientèle

La clientèle qui a recourt aux produits et services de l'industrie de la langue est particulièrement diversifiée, et elle conditionne l'ensemble des entreprises de l'industrie. Cette étude constitue ainsi une première évaluation formelle du type de clientèle qui fait affaire avec l'industrie canadienne de la langue.

### 2.3.1 Types de clientèles

La figure 12 montre les proportions que représentent les différents types de clientèles de l'industrie selon les réponses obtenues à l'enquête. Il faut noter qu'une entreprise peut avoir plus d'une catégorie de clients.

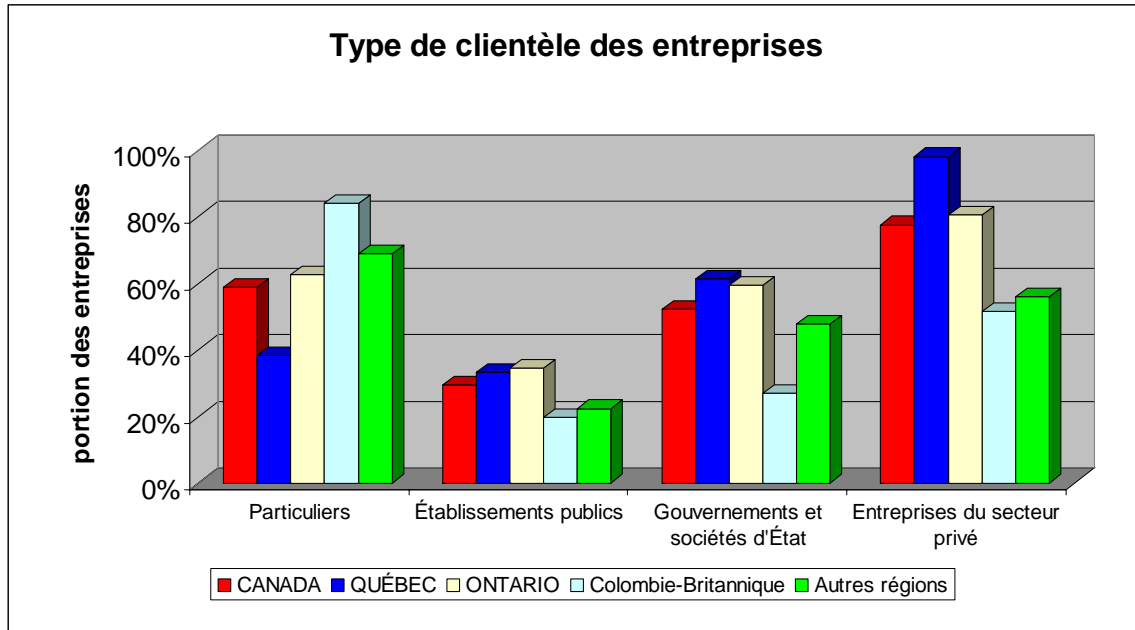
Une importante proportion des entreprises font affaire avec des particuliers et des entreprises privées. À l'échelle canadienne, 59 % des entreprises servent des individus et 78 %, des entreprises du secteur privé.

La Colombie-Britannique présente la plus forte proportion d'entreprises qui font affaire avec des particuliers, avec 84 %, suivie par les autres régions avec 69 %. Ces résultats sont cohérents avec la forte présence d'entreprises qui offrent de la formation linguistique dans ces régions, dont la clientèle est largement constituée d'individus.

De leur côté, les entreprises du Québec et de l'Ontario présentent la plus forte proportion de clients issus des établissements publics et des gouvernements, avec 34 % et 61 % respectivement pour le Québec, 35 % et 60 % respectivement pour l'Ontario. Ces résultats sont au-dessus de la moyenne canadienne où 30 % et 52 % respectivement des entreprises servent cette clientèle du secteur public.

Il existe un lien entre ces résultats et la forte concentration d'institutions publiques et du gouvernement fédéral qui sont d'importants clients de l'industrie de la langue concentrés dans la région d'Ottawa-Gatineau.

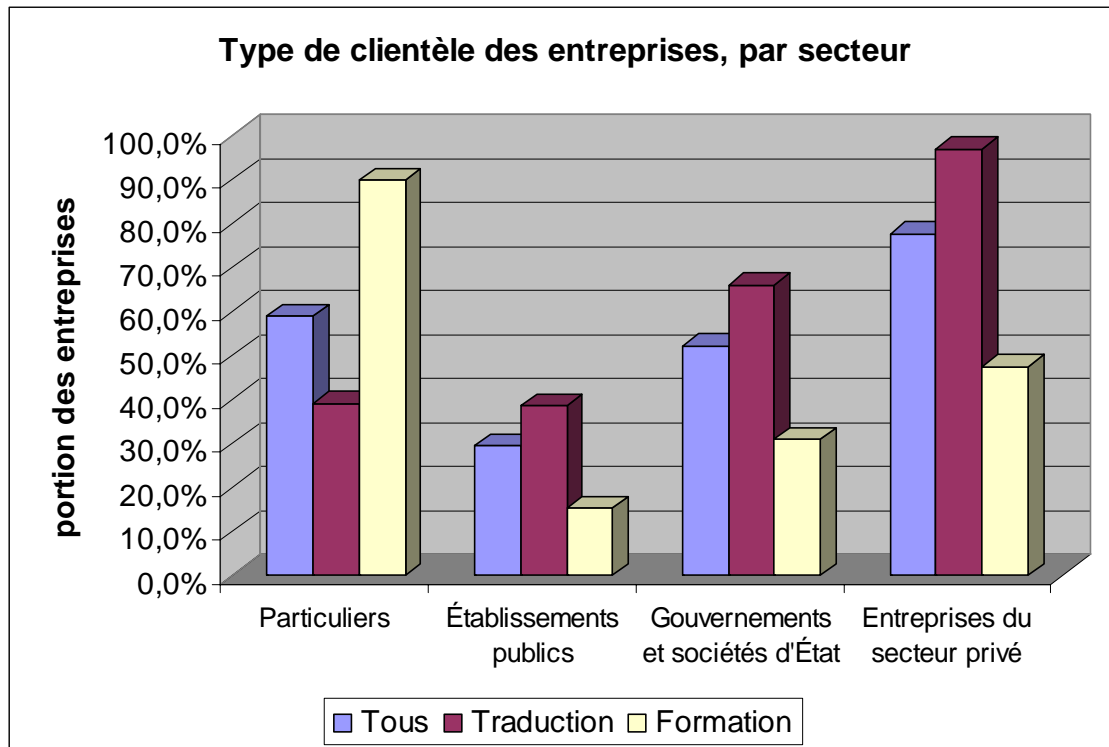
**Figure 12**



Le Québec présente aussi la plus importante proportion d'entreprises faisant affaire avec le secteur privé, avec 98 %, suivi par l'Ontario avec 81 %. Nous pouvons établir un lien avec la forte présence d'entreprises du secteur de la traduction dans ces provinces, dont la clientèle est constituée en grande partie du secteur privé.

La figure 13 illustre la répartition sectorielle des types de clientèles des entreprises. Les différences sectorielles apparaissent clairement : le secteur de la formation linguistique vise plus largement les particuliers, pour 90 % des entreprises, alors que c'est le cas de 39 % des entreprises du secteur de la traduction.

Figure 13



Pour tous les autres types de clients, ce sont les entreprises du secteur de la traduction qui sont plus nombreuses à les servir :

- 39 % des entreprises du secteur de la traduction servent des établissements publics, contre 15 % dans la formation linguistique ;
- 66 % des entreprises de traduction servent des gouvernements et sociétés d'État, contre 31 % dans la formation linguistique ;
- 97 % des entreprises de traduction servent des entreprises du secteur privé, contre seulement 47 % des entreprises de la formation linguistique.

Il apparaît donc clairement que les entreprises du secteur de la formation linguistique offrent majoritairement leurs services à des particuliers, alors que celles du secteur de la traduction servent le plus souvent des entreprises et des établissements publics ou gouvernementaux.

### 2.3.2 Répartition des revenus selon les types de clientèles

Les proportions des revenus des entreprises provenant des différents types de clientèles sont présentées au tableau 11.

*Tableau 11*

Répartition des entreprises selon leurs revenus et le type de clientèles				
Pourcentage des revenus	Établissements publics (%)	Gouvernements et sociétés d'État (%)	Particuliers (%)	Entreprises du secteur privé (%)
0	70,5	47,8	41,1	22,5
1 à 24	24,3	20,6	26,8	19,2
25 à 49	3,4	12,3	2,1	14,1
50 à 74	1,3	6,9	4,6	11
75 à 99	0	11,4	7,1	19,7
100	0,4	1,1	18,4	13,5

Ainsi, à l'échelle canadienne, bien que 30 % des entreprises font affaire avec des établissements publics, il semble que, pour ces entreprises, ce type de client ne génère qu'une faible part de leurs revenus. Ces clients représentent en effet entre 1 % et 24 % des revenus pour 24,3 % des entreprises, et seulement 5,1 % des entreprises canadiennes y trouvent 25 % et plus de leurs revenus.

Cependant, cette situation est différente quant aux revenus provenant des gouvernements. À l'échelle canadienne, 52 % des entreprises font affaire avec les gouvernements et les sociétés d'État, et y trouvent une part importante de leurs revenus :

- 20,6 % des entreprises retirent entre 1 % et 24 % de leurs revenus auprès des sociétés gouvernementales et, au total, 31,6 % des entreprises canadiennes de la langue y puisent plus de 25 % de leurs revenus ;
- 19,4 % des entreprises tirent la plus grande part de leurs revenus de clients associés aux gouvernements.

Il semble donc que les particuliers constituent une importante part des revenus de l'industrie, une part plus grande en fait que les gouvernements puisque 60 % des entreprises servent des particuliers :

- 26,8 % des entreprises y trouvent entre 1 % et 24 % de leurs revenus et 32 % d'entre elles en retirent plus de 25 % ;
- 30,1 % des entreprises puisent la plus grande part de leurs revenus auprès de particuliers. Ce pourcentage élevé semble être lié à la force du secteur de la formation linguistique au Canada qui sert en majorité des particuliers.

Enfin, les entreprises du secteur privé constituent une autre source importante de revenus, étant le type de clientèle le plus fréquent chez le plus grand nombre d'entreprises et leur plus importante source de revenus :

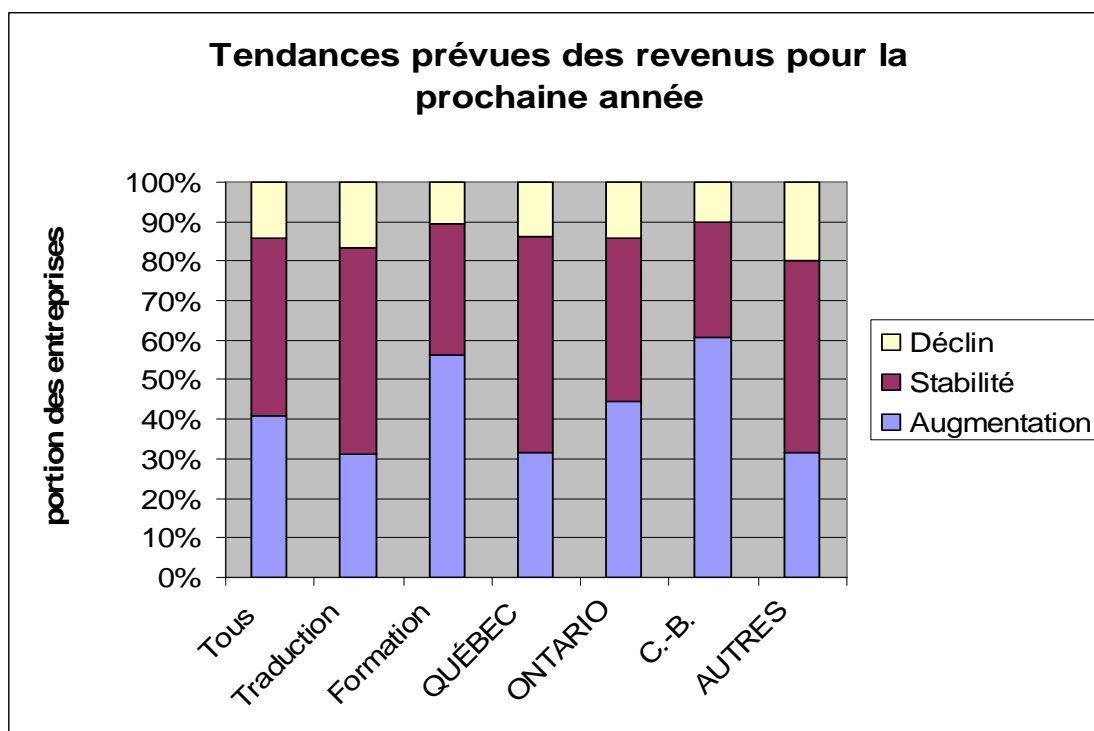
- 44 % des entreprises y trouvent la plus grande part de leurs revenus ;
- 19,2 % des entreprises y trouvent entre 1 % et 24,9 % de leurs revenus.

Ces données sur la provenance des revenus de l'industrie de la langue démontrent que les particuliers et les établissements publics et gouvernements constituent également des clientèles importantes. Cette diversité et cet équilibre entre les différents types de clientèles apparaissent comme un signe de santé économique. L'industrie n'est pas ainsi dépendante d'un seul type de client, reposant sur des besoins qui visent différents types de marchés.

## 2.4 Perspectives de croissance des revenus

Lors de l'enquête auprès de dirigeants d'entreprises de l'industrie de la langue, Statistique Canada a posé la question suivante : « Quelles sont vos prévisions relativement aux recettes totales de l'entreprise pour la prochaine année financière ? ». Les résultats obtenus sont présentés dans la figure 14.

Figure 14



De prime abord, les perspectives favorables à l'augmentation des revenus dominent largement avec 41 % des entreprises interrogées, contre seulement 14 % qui prévoient un déclin à l'échelle canadienne, ce qui témoigne du dynamisme de l'industrie.

Le secteur de la formation, concentré en Colombie-Britannique, apparaît comme le plus dynamique avec des perspectives de croissance chez 56 % des entreprises, contre 11 % qui prévoient un déclin. Le secteur de la traduction ne fait pas mauvaise figure avec 31 %



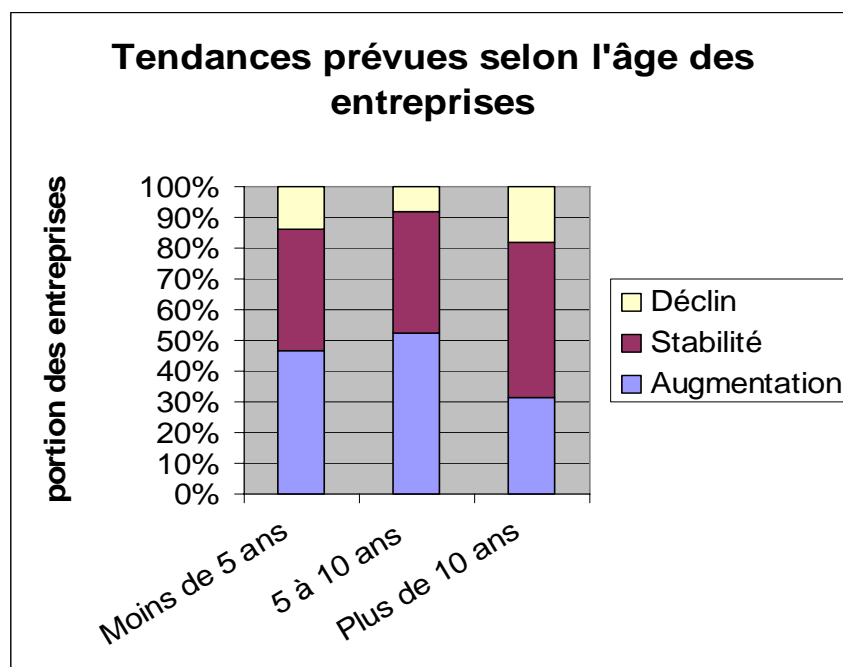
des entreprises qui envisagent une croissance et 17 %, un déclin. Il semble que, dans ces deux cas, la croissance accélérée que connaît actuellement la Chine en particulier et le marché asiatique en général, largement servi par les entreprises de Colombie-Britannique (voir la section 2.5), joue un rôle important dans ces perspectives optimistes.

Sur le plan régional, le degré d'optimisme qu'expriment les entreprises semble varier proportionnellement à la concentration d'entreprises des deux secteurs :

- le Québec, qui compte le plus d'entreprises en traduction, prévoit la croissance chez 32 % de ses entreprises ;
- la Colombie-Britannique, qui offre majoritairement de la formation linguistique, est optimiste chez 61 % de ses entreprises ;
- l'Ontario, où les deux secteurs sont bien représentés, est clairement à mi-chemin, avec 41 % de ses entreprises qui prévoient une augmentation de leur chiffre d'affaires ;
- dans les autres régions, 32 % des entreprises prévoient une croissance, mais 20 % anticipent un déclin.

Les perspectives de croissance des revenus varient également selon l'ancienneté des entreprises, comme l'indique la figure 15.

**Figure 15**



Les entreprises ayant plus de dix ans d'existence apparaissent moins optimistes. Ainsi, 18 % de ces entreprises, qui sont également celles qui présentent la plus importante part des revenus, prévoient un déclin, contre 31 % qui envisagent une augmentation.

Les entreprises de moins de cinq ans sont 47 % à prévoir une augmentation de leurs revenus, et 14 % un déclin. Chez les entreprises de cinq à dix ans d'existence, l'optimisme règne chez 53 % d'entre elles, contre 8 % qui sont pessimistes.

Ainsi, le segment qui présente le taux net<sup>12</sup> le plus élevé de croissance anticipée vise les entreprises qui ont de cinq à dix ans d'existence, avec 44 %, suivi des entreprises de moins de cinq ans avec 33 % et des entreprises de plus de dix ans avec 13 %.

Il est important de noter que, parmi tous les segments, les taux nets demeurent positifs : davantage d'entreprises envisagent la croissance plutôt que le déclin.

## **2.5 Les revenus liés à l'exportation**

Compte tenu que l'industrie de la langue touche les services professionnels et la formation, et que le marché intérieur canadien est important, la part des revenus de l'industrie provenant de l'extérieur du pays constitue une donnée mal connue jusqu'à maintenant. La présente étude a ainsi le mérite d'éclaircir cet aspect.

La proportion des revenus recensés à l'exportation est d'ailleurs révélatrice :

- Environ 25 % des revenus recensés (103,5 M\$) proviennent de l'exportation. La proportion des entreprises qui exportent est un peu plus élevée, à 30 %.
- Près des deux tiers (63,6 %) des revenus d'exportation (65,8 M\$) sont générés par les entreprises du secteur de la formation, alors que seulement 18 % d'entre elles affirment exporter.
- Le volume d'exportation ne reflète pas l'ensemble des activités réalisées auprès d'étudiants étrangers, puisque plus des deux tiers des écoles de langues offrent des cours à des étudiants étrangers. Ainsi, une partie non négligeable de ces revenus n'est pas comptabilisée dans les revenus d'exportation.

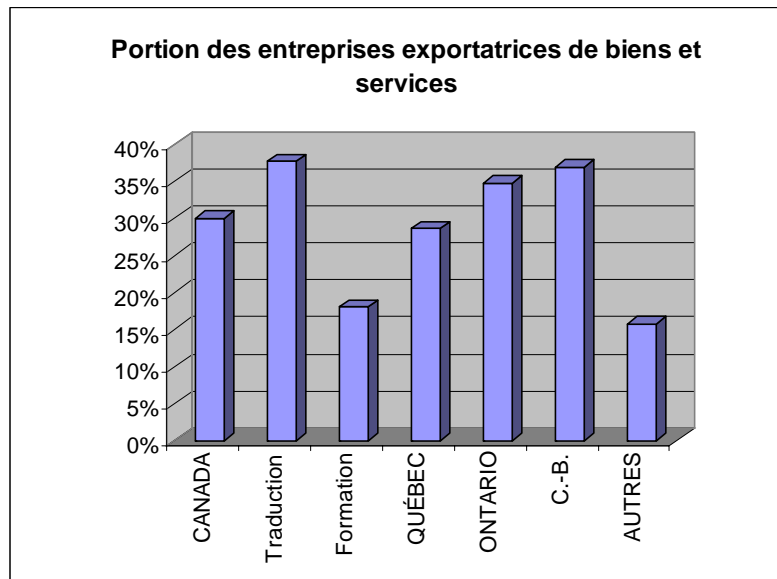
### **2.5.1 Répartition des entreprises exportatrices**

Quelque 30 % des entreprises déclarent exporter des biens et services à l'extérieur du Canada (figure 16). L'autre donnée révélatrice est qu'un plus grand nombre d'entreprises du secteur de la traduction (SCIAN 541930) déclarent avoir réalisé des exportations, soit 38 % d'entre elles, contre 18 % dans la formation linguistique (SCIAN 611630). Pourtant, les données indiquent que la plus grande part des revenus à l'exportation (63,6 %) proviennent en fait du secteur de la formation, contre 36,4 % pour le secteur de la traduction.

---

12. Taux net calculé : % d'entreprises en croissance - % d'entreprises en déclin pour chaque segment.

**Figure 16**



Au sujet des données régionales, la Colombie-Britannique regroupe la plus grande proportion d'entreprises exportatrices avec 37 %, contre 35 % en Ontario et 29 % au Québec. Les entreprises de la Colombie-Britannique offrent en effet majoritairement de la formation linguistique (70 %), et peu de traduction (32 %).

Pourtant, bien que le secteur de la traduction apparaisse comme celui qui compte la plus importante proportion d'entreprises exportatrices, cela n'empêche pas la Colombie-Britannique de compter le plus grand nombre d'entreprises exportatrices. En volume d'exportations, la Colombie-Britannique est également chef de file avec 41 % des revenus d'exportations recensés (42 M\$).

Les entreprises du secteur de la traduction dans cette province sont exportatrices à 60 %. Avec une forte présence des langues asiatiques, la province apparaît tournée vers l'Asie. Elle a également une industrie de la formation langagière davantage axée sur l'exportation que les autres régions, avec 27 % de ses entreprises.

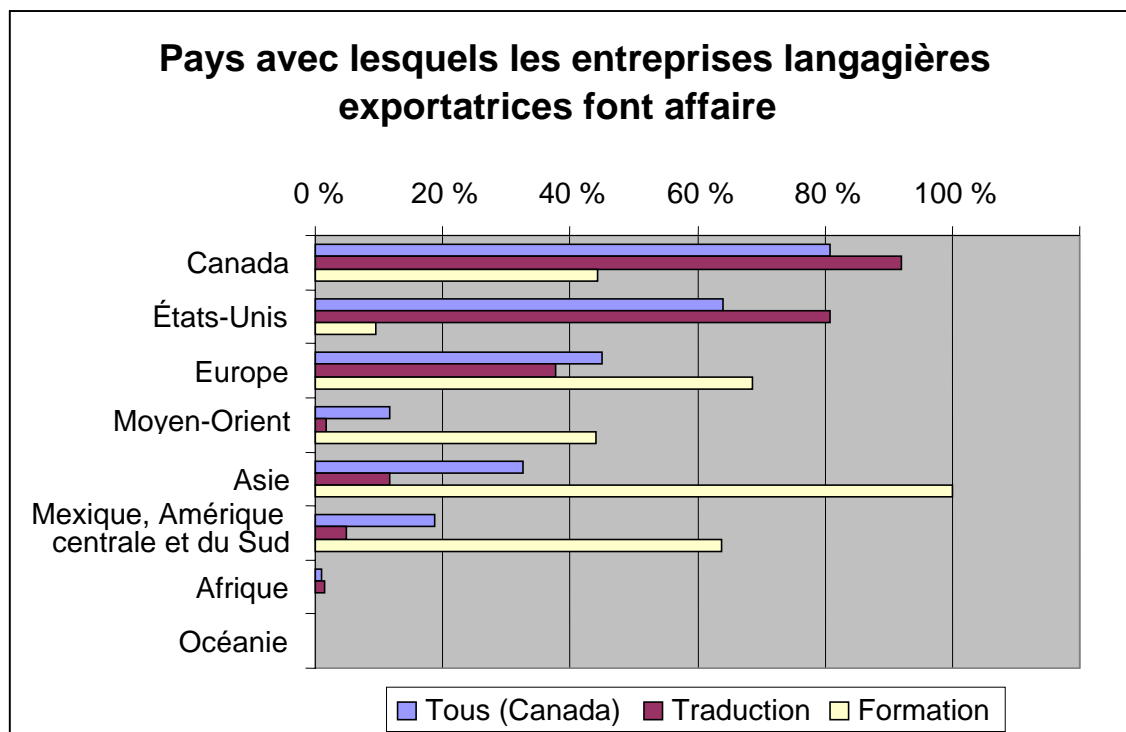
L'industrie ontarienne fait elle aussi bonne figure comme exportatrice, avec 35 % de ses entreprises, tandis que le Québec se situe près de la moyenne nationale avec 29 %. Du côté des revenus d'exportation, le portrait est similaire : l'Ontario génère 28 % des exportations recensées (29 M\$) et le Québec, 19 % (20 M\$).

Avec 16 % seulement d'entreprises exportatrices, il semble que les autres régions canadiennes sont moins nombreuses à générer des revenus hors Canada. De plus, elles ne génèrent que 12 % des exportations recensées (12,5 M\$).

## 2.5.2 Régions où font affaire les entreprises exportatrices

Le portrait des régions où les entreprises de l'industrie font affaire est révélateur de la diversité de ces marchés d'exportation.

Figure 17



Ainsi :

- 92 % des entreprises exportatrices du secteur de la traduction (SCIAN 541930) font affaire avec le Canada ainsi que d'autres pays ;
- ce n'est le cas que de 44 % des entreprises dans le secteur de la formation linguistique (SCIAN 611630), comparativement à la moyenne nationale de 81 %.

Comme elles sont moins nombreuses à servir à la fois le marché local et étranger, il semble que les entreprises exportatrices du secteur de la formation linguistique soient plus spécialisées dans leurs clientèles que celles du secteur de la traduction.

La figure 17 présente une différence marquée entre la provenance des revenus dans le secteur de la traduction et ceux du secteur de la formation linguistique. Il semble que ces deux secteurs soient complémentaires au regard des exportations.

Dans le secteur de la traduction, le commerce se fait principalement avec les États-Unis. Ce pays génère plus des deux tiers (67 %) des revenus d'exportation du secteur, alors que l'Europe vient en deuxième avec 25 %. Ainsi :

- Il ressort clairement qu'un plus grand nombre d'entreprises du secteur de la traduction font affaire aux États-Unis (81 %) ou en Europe (38 %).

- Cette tendance est similaire pour l'ensemble des entreprises canadiennes avec 64 % des entreprises qui font affaire avec les États-Unis et 45 % avec l'Europe.
- Peu de ces entreprises de la traduction font affaire ailleurs : 12 % en Asie, 5 % au sud des États-Unis et moins de 2 % en Afrique ou au Moyen-Orient.
- Au regard des revenus générés, il est notable que les entreprises exportatrices du secteur de la traduction tirent en moyenne 271 000 \$ de revenus à l'exportation, contre 1,5 M\$ en moyenne pour les écoles de langues.

Les entreprises exportatrices du secteur de la formation linguistique présentent un profil d'exportation assez différent :

- 100 % de ces entreprises font affaire avec l'Asie ;
- cela démontre encore le rôle d'exportatrices prédominantes des écoles de langues en Colombie-Britannique où sont concentrées les exportations du secteur ;
- les entreprises font aussi affaire à 69 % avec l'Europe, à 64 % avec les pays situés au sud des États-Unis et à 44 % avec le Moyen-Orient ;
- près de la moitié des revenus d'exportation du secteur de la formation proviennent de l'Asie (47 %), l'autre moitié provenant en parts égales des pays d'Amérique latine situés au sud des États-Unis (24 %) et de l'Europe (25 %) ;
- un peu moins de 10 % des entreprises du secteur de la formation linguistique font affaire avec les États-Unis.

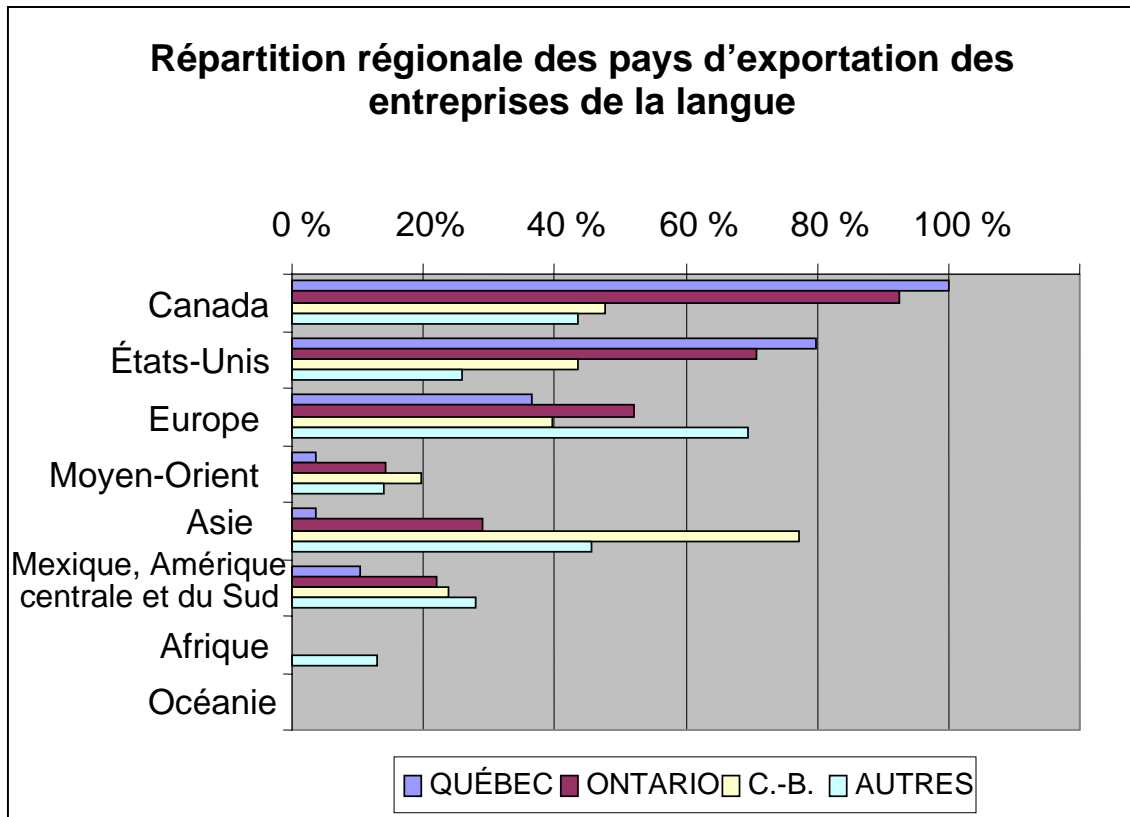
La répartition régionale des pays où les entreprises exportent est présentée à la figure 18. Ainsi, au Québec :

- les États-Unis sont visés par le plus grand nombre d'entreprises exportatrices québécoises, soit 80 % d'entre elles ;
- 100 % de ces entreprises du Québec font aussi affaire au Canada, 37 % en Europe, 10 % avec les pays d'Amérique latine (Mexique, Amérique centrale ou du Sud) et 4 % au Moyen-Orient et en Asie.

En Ontario :

- les États-Unis sont également importants pour 71 % de ces entreprises ;
- un trait distinctif ontarien est la diversification : 52 % des entreprises font affaire en Europe, et l'Ontario est beaucoup plus présente que le Québec en Asie (29 %), au sud des États-Unis (22 %) et au Moyen-Orient (14 %) ;
- 93 % des entreprises exportatrices ontariennes font aussi affaire au Canada.

Figure 18



En Colombie-Britannique, il existe un bon équilibre entre les différentes régions visées :

- l'Asie domine avec 77 % des entreprises exportatrices qui y font affaire ;
- viennent ensuite les États-Unis (44 %), l'Europe (40 %), l'Amérique latine (24 %) et le Moyen-Orient (20 %) ;
- seulement 48 % d'entre elles font également affaire au Canada. Ainsi, les entreprises de la Colombie-Britannique apparaissent davantage orientées vers l'exportation.

Vu leur faible nombre, les données concernant les entreprises exportatrices des autres régions canadiennes sont moins significatives. Leur profil est également différent puisque la plus forte proportion de ces entreprises sont tournées vers l'Europe (69 %), l'Amérique latine (28 %) et même l'Afrique (13 %).

Il semble donc que les entreprises exportatrices des autres régions canadiennes aient développé des spécialités dans les langues autres que le français ou l'anglais, notamment l'espagnol ou d'autres langues européennes ou africaines.

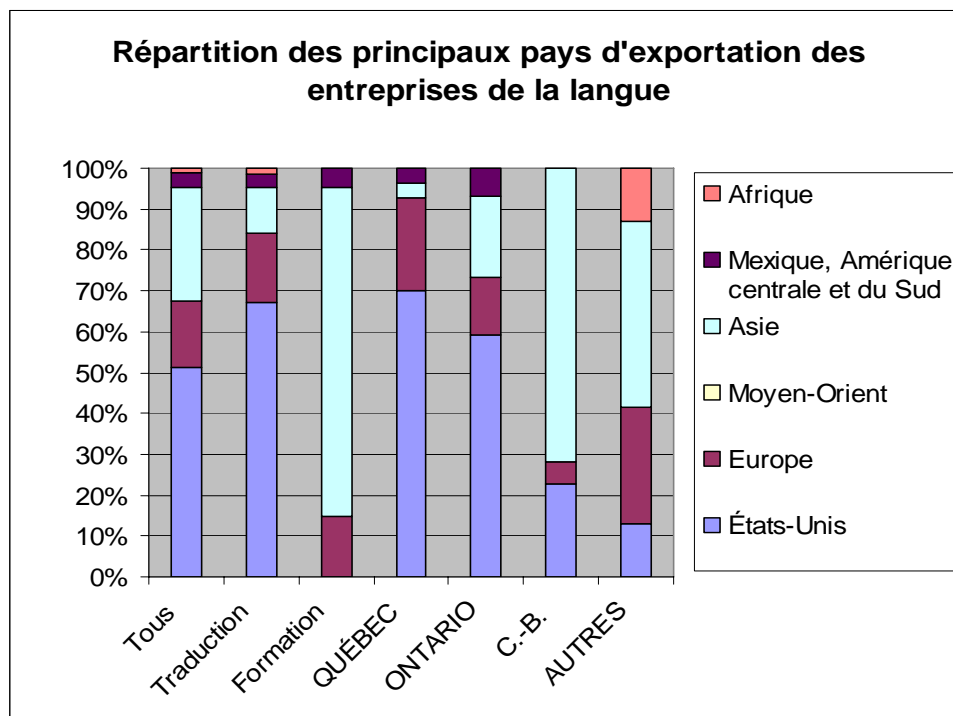
### 2.5.3 Principaux marchés d'exportation des entreprises

Sur le plan quantitatif, l'enquête a également permis d'évaluer quels étaient les principaux pays d'exportation des entreprises étudiées. Ainsi, la répartition obtenue en ne

retenant que le principal pays d'exportation pour chaque entreprise est présentée à la figure 19.

Cette répartition a le mérite de reconnaître la valeur des revenus prépondérants à l'exportation pour chacun de ces pays, ce qui donne une meilleure compréhension de leur importance en revenus générés.

**Figure 19**



Ainsi :

- Les États-Unis représentent le principal pays d'exportation pour 53 % des entreprises exportatrices, ce qui démontre leur poids dans l'industrie. Quant aux revenus d'exportation, les États-Unis en génèrent 25 %.
- Ce poids relatif demeure moins important que chez les autres secteurs industriels canadiens, où les États-Unis dominent le plus souvent comme le plus important partenaire commercial hors Canada. Les États-Unis figurent d'ailleurs comme le plus important partenaire commercial du Canada dans son ensemble. Ainsi, les entreprises de l'industrie de la langue au Canada sont plus diversifiées en matière de marchés d'exportation que le reste de l'économie canadienne.
- On note également que, dans le secteur de la formation linguistique, les États-Unis n'ont pas été identifiés comme principal pays d'exportation par aucune des entreprises interrogées. Ce secteur se présente ainsi comme un important agent de diversification économique au regard des exportations canadiennes.

Pour l'ensemble de l'industrie de la langue, l'Asie arrive au deuxième rang comme principale région d'exportation, bien qu'elle domine largement en ce qui concerne l'importance économique :

- l'Asie est la principale destination d'exportation chez 29 % des entreprises exportatrices. L'Europe suit avec 17 %, puis l'Amérique latine avec 4 % ;
- les revenus en provenance de l'Asie (33 M\$) constituent 32 % du total des exportations recensées ;
- les exportations vers l'Europe représentent environ le même volume que celles dirigées vers les États-Unis, soit 25 M\$ ou 24 % du total.

Pour ce qui est des deux secteurs étudiés, on remarque que, contrairement à la formation linguistique, la traduction est fortement orientée vers les États-Unis :

- les États-Unis constituent le principal marché d'exportation pour 70 % des entreprises du secteur de la traduction, qui y puisent d'ailleurs 67 % de leurs revenus d'exportation ;
- l'Europe arrive en deuxième pour 17 % des entreprises traductrices qui y puisent 24 % de leurs revenus ;
- l'Asie se situe au troisième rang pour 12 % des entreprises, mais avec seulement 5,2 % des exportations ;
- l'Amérique latine est le principal marché d'exportation de 3,5 % des entreprises en traduction, mais elle représente toutefois 24 % de leur volume d'exportations. C'est également un trait distinctif de la formation qui, elle, ne génère que 0,6 % de ses exportations en Amérique latine.

Les exportations dans le secteur de la formation linguistique, pour leur part, sont essentiellement tournées vers l'Asie :

- 84 % des entreprises exportatrices en formation font principalement affaire avec l'Asie, qui représente aussi 47 % des revenus d'exportation du secteur ;
- l'Europe arrive loin derrière avec seulement 16 % des entreprises, qui y puisent néanmoins 25 % de leurs revenus d'exportation ;
- aucune entreprise n'a cité le Moyen-Orient comme son principal marché malgré que 12 % des entreprises exportatrices ont déclaré y faire des affaires.

Au niveau régional, il existe une relation directe entre la situation est-ouest et l'importance relative des États-Unis et de l'Asie comme partenaires commerciaux. Ainsi :

- les États-Unis sont le principal partenaire pour 73 % des entreprises exportatrices au Québec et 64 % en Ontario, contre seulement 23 % en Colombie-Britannique et 13 % dans les autres régions ;
- l'Asie n'est le principal partenaire que pour 4 % des entreprises exportatrices au Québec et 22 % en Ontario, mais pour 72 % des entreprises en Colombie-Britannique et 46 % dans les autres régions.



Les entreprises qui comptent l'Europe comme principale région d'exportation semblent concentrées dans l'est du Canada :

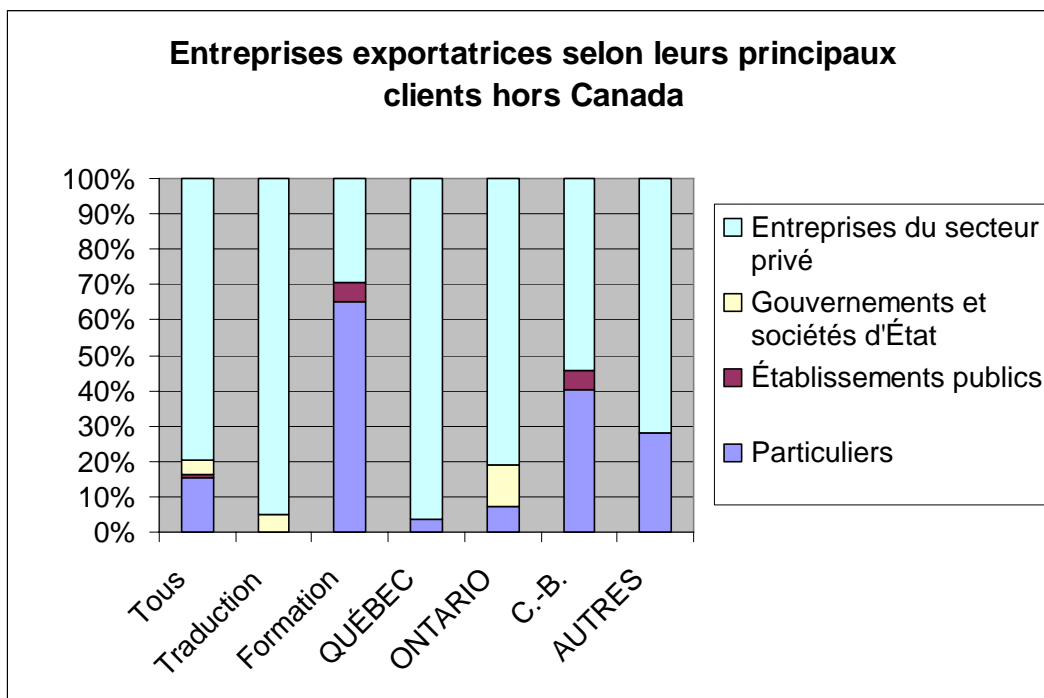
- l'Europe est le principal marché pour 24 % des entreprises exportatrices québécoises, pour 15 % en Ontario et seulement 6 % en Colombie-Britannique ;
- les autres régions tirent toutefois leur épingle du jeu en Europe qui est le principal marché d'exportation chez 29 % des entreprises.

Pour les autres marchés, 4 % des entreprises exportatrices québécoises et 7 % en Ontario citent l'Amérique latine comme principale région d'exportation. L'Afrique est le principal marché pour 13 % des entreprises exportatrices des autres régions.

#### 2.5.4 Types de clientèles à l'exportation

Quel est le type de clients que les entreprises trouvent dans les marchés étrangers ? Il s'agit ici, pour répondre à cette question, de comparer les types de clientèles sur les marchés d'exportation avec ceux du marché local.

*Figure 20*



Tout d'abord, les entreprises du secteur privé dominent largement le type de clientèle à l'exportation :

- les entreprises privées représentent le principal type de clientèle hors Canada, soit pour 80 % des entreprises exportatrices. C'est une tendance cohérente avec ce qui est observé sur le marché local ;

- le deuxième type de clientèle est constitué de particuliers, pour 15 % de ces entreprises ;
- la principale différence observée avec le marché local est qu'à l'exportation les établissements publics et gouvernementaux ne représentent des clients importants que pour une faible proportion des entreprises, soit de 1 % et 4 % respectivement ;
- les données du marché local suggèrent un rôle beaucoup plus important de ces clientèles, ce qui semble cohérent compte tenu que ces établissements favorisent normalement des fournisseurs locaux.

Les données sectorielles indiquent la même différence fondamentale dans les types de clientèles des deux secteurs à l'étude. Ainsi :

- les entreprises du secteur privé sont les plus importants clients à l'exportation pour 95 % des entreprises en traduction, alors qu'elles ne le sont que pour 30 % des entreprises en formation linguistique ;
- les particuliers constituent les plus importants clients à l'exportation pour 65 % des entreprises en formation linguistique, alors que ce n'est le cas d'aucune des entreprises du secteur de la traduction.

Les autres types de clientèles à l'exportation sont beaucoup moins importants :

- les gouvernements et sociétés d'État sont les principaux clients hors Canada de seulement 5 % des entreprises exportatrices en traduction ;
- les établissements publics étrangers le sont pour 5,5 % des entreprises en formation linguistique.

Ces données se reflètent dans la répartition régionale des principaux types de clientèles à l'exportation. Ainsi :

- les entreprises privées sont les plus importants clients pour les entreprises exportatrices du Québec (96 %), de l'Ontario (81 %), de la Colombie-Britannique (54 %) et des autres régions (72 %) ;
- la Colombie-Britannique, qui compte la plus importante concentration d'écoles de langues, regroupe également le plus d'entreprises qui font d'abord affaire avec des particuliers à l'exportation (40 %), suivie des autres régions (28 %), de l'Ontario (7 %) et du Québec (4 %).
- l'Ontario, qui détient l'essentiel des institutions gouvernementales canadiennes, est la seule qui compte des sociétés gouvernementales comme principaux clients hors Canada chez 12 % de ses entreprises exportatrices ;
- la Colombie-Britannique est la seule qui compte des établissements publics comme principaux clients à l'exportation pour 5,5 % de ses entreprises.

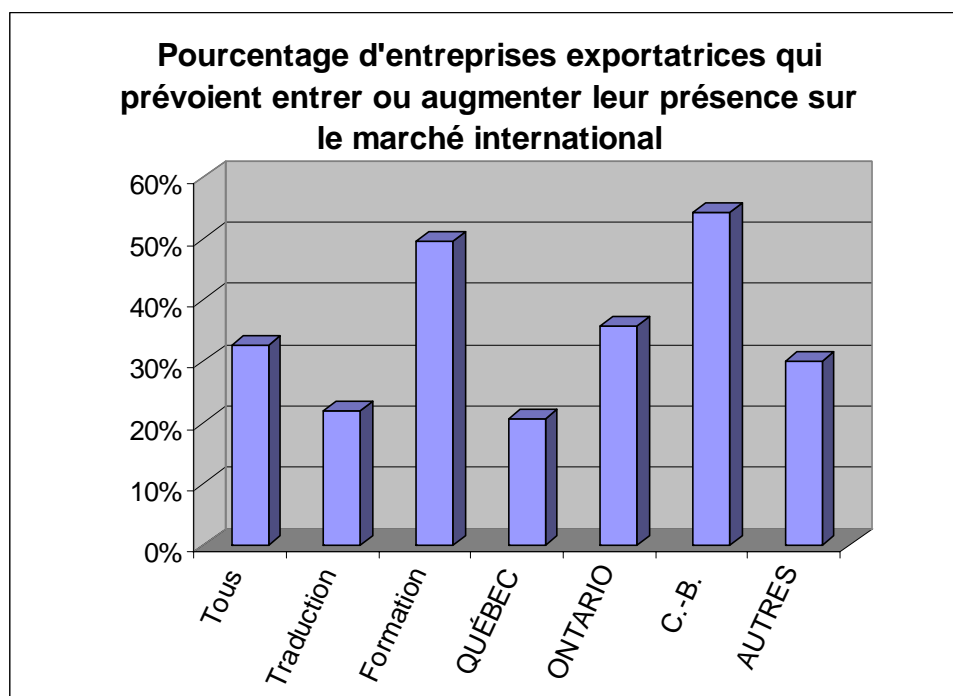
La prédominance de sociétés privées et de particuliers parmi les clientèles recensées à l'exportation suggère que l'industrie canadienne de la langue, dont 30 % des entreprises exportent, jouit d'une solide position compétitive sur le marché international.

Les sociétés privées et les particuliers sont, en effet, le plus souvent influencés par le prix et la qualité de l'offre avant d'autres considérations qui pourraient être d'ordre politique. Cela est d'autant plus remarquable compte tenu que l'industrie de la langue est essentiellement une industrie de services à valeur ajoutée, où les exportations constituent souvent un défi.

### 2.5.5 Analyse des tendances à l'exportation

Les entreprises interrogées devaient soumettre leurs prévisions concernant leurs exportations pour les douze prochains mois. Les résultats apparaissent à la figure 21.

*Figure 21*



Quelque 33 % des entreprises ont dit avoir l'intention d'accroître leur présence à l'extérieur du Canada, ce qui apparaît peu élevé puisque déjà 30 % des entreprises sont présentes sur les marchés d'exportation.

Les perspectives de croissance à l'étranger sont davantage marquées parmi les entreprises du secteur de la formation linguistique (50 %) qu'au sein du secteur de la traduction (22 %). Cela semble témoigner du dynamisme de l'industrie de la formation linguistique canadienne, particulièrement au niveau international.

Les données régionales témoignent également du dynamisme du secteur de la formation linguistique sur le marché de l'exportation. Plus la région compte d'entreprises exportatrices et d'entreprises du secteur de la formation linguistique, plus les perspectives de croissance à l'étranger apparaissent bonnes :

- Au Québec, 20 % seulement des entreprises tenteront de s’implanter ou d’élargir leur présence sur des marchés internationaux, contre 36 % en Ontario et 54 % en Colombie-Britannique.
- À 30 %, les entreprises des autres régions qui désirent faire de même sont un peu moins nombreuses que la moyenne canadienne.

Les différentes données recueillies concernant les marchés d’exportation montrent que le marché actuellement le plus dynamique est celui de la formation linguistique destinée à des individus venant du marché asiatique, et que ce marché en expansion rapide est principalement concentré en Colombie-Britannique. Les exportations liées à la formation linguistique comptent également pour 64 % du total. L’essor économique rapide que connaît actuellement la Chine en particulier et ses besoins de formation liés à son développement international n’y sont certainement pas étrangers.

Par ailleurs, le secteur de la traduction compte plus d’entreprises exportatrices (38 %) que le secteur de la formation linguistique (18 %). Ainsi, même s’il ne semble pas connaître la même croissance de ses exportations, le secteur de la traduction présente toujours une importante part de ses entreprises qui tirent des revenus de l’exportation. Dans ce cas, le principal client international est largement représenté par les États-Unis, pour 70 % de ces entreprises, et est constitué en très grande majorité d’entreprises privées, à 95 %.

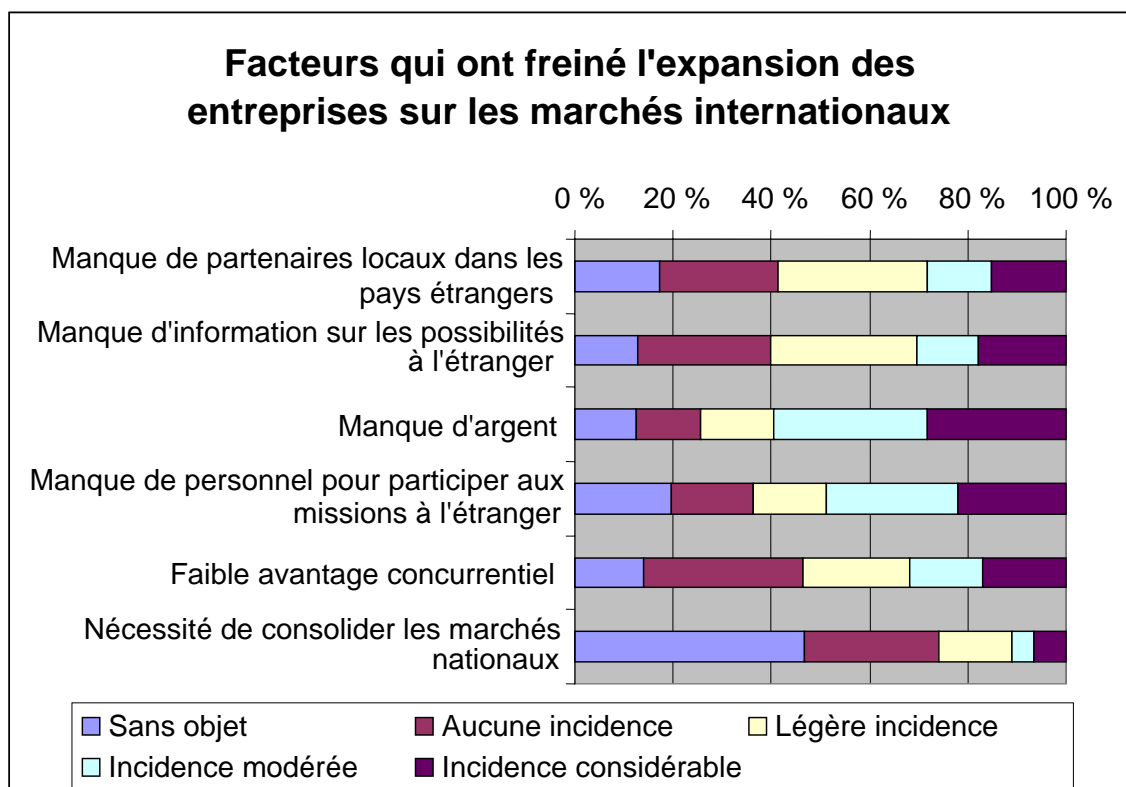
### **2.5.6 Facteurs qui limitent l’expansion internationale**

L’enquête de Statistique Canada comprenait plusieurs questions touchant les facteurs qui limitaient le développement des entreprises hors Canada. Ces facteurs de limitation sont présentés ici pour l’ensemble des entreprises étudiées et des deux secteurs que sont la traduction et la formation linguistique (figure 22).

Pour les entreprises qui tentaient d’étendre leur présence à l’étranger, les principaux facteurs de limitation cités étaient :

- le manque d’argent qui a une incidence considérable (28 %) ou modérée (31 %) chez 59 % des entreprises ;
- le manque de personnel, avec une incidence considérable (22 %) ou modérée (27 %) chez 49 % des entreprises.

Figure 22



Une hypothèse à considérer devant ces deux premiers facteurs est liée à la nature de l'industrie de la langue, où la plus grande partie des dépenses visent les salaires<sup>13</sup> et où les revenus sont liés directement au temps consacré à réaliser des travaux pour des clients.

Ainsi, du personnel affecté au développement des marchés étrangers signifie souvent une diminution des revenus, avec un effet sur les ressources financières des entreprises. De tels investissements doivent donc être faits en fonction d'opportunités d'affaires porteuses afin de diminuer le risque financier.

Trois autres facteurs semblent être tout aussi importants, à savoir :

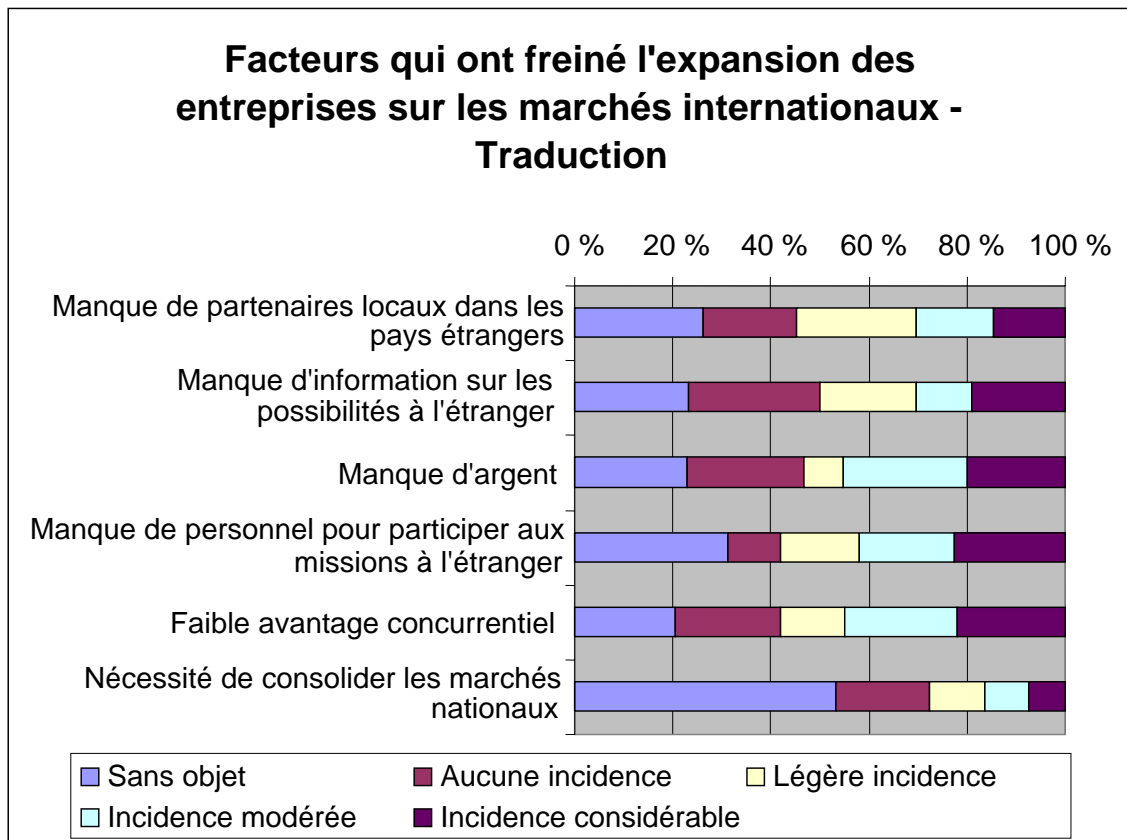
- un trop faible avantage concurrentiel (32 %) ;
- un manque d'information sur les possibilités à l'étranger (30 %) ;
- un manque de partenaires locaux dans les pays étrangers (28 %).

Ces trois facteurs ont une incidence non négligeable chez une proportion significative d'entreprises et pourraient donc faire l'objet de mesures.

Le dernier facteur cité est la nécessité de consolider les marchés nationaux, mais il ne présente une incidence de modérée à considérable que pour 11 % des entreprises.

13. Voir les données sur la structure de coûts des entreprises présentées à la section 3.1.

Figure 23



Une différence notable par rapport à l'ensemble des entreprises étudiées est l'incidence, dans le secteur de la traduction (tableau 23), d'un trop faible avantage concurrentiel chez un nombre important d'entreprises désirant augmenter leur présence à l'étranger :

- ce facteur a une incidence de modérée (23 %) à considérable (22 %) chez 45 % de ces entreprises ;
- c'est le même taux d'incidence (45 %) que le facteur du manque d'argent dans ce secteur ;
- si l'on y ajoute les entreprises indiquant que ce facteur a une incidence légère, le facteur de faible avantage concurrentiel devient plus important (58 %) que le manque d'argent (53 %).

Deux hypothèses peuvent être soulevées concernant ce facteur lié à l'avantage concurrentiel insuffisant dans la traduction :

- les coûts liés à la traduction au Canada peuvent apparaître comme plus élevés que ceux que l'on trouve dans plusieurs autres marchés ;

- l’expertise locale (par exemple l’anglais américain ou britannique par rapport à l’anglais canadien) est avantagée dans plusieurs marchés étrangers.

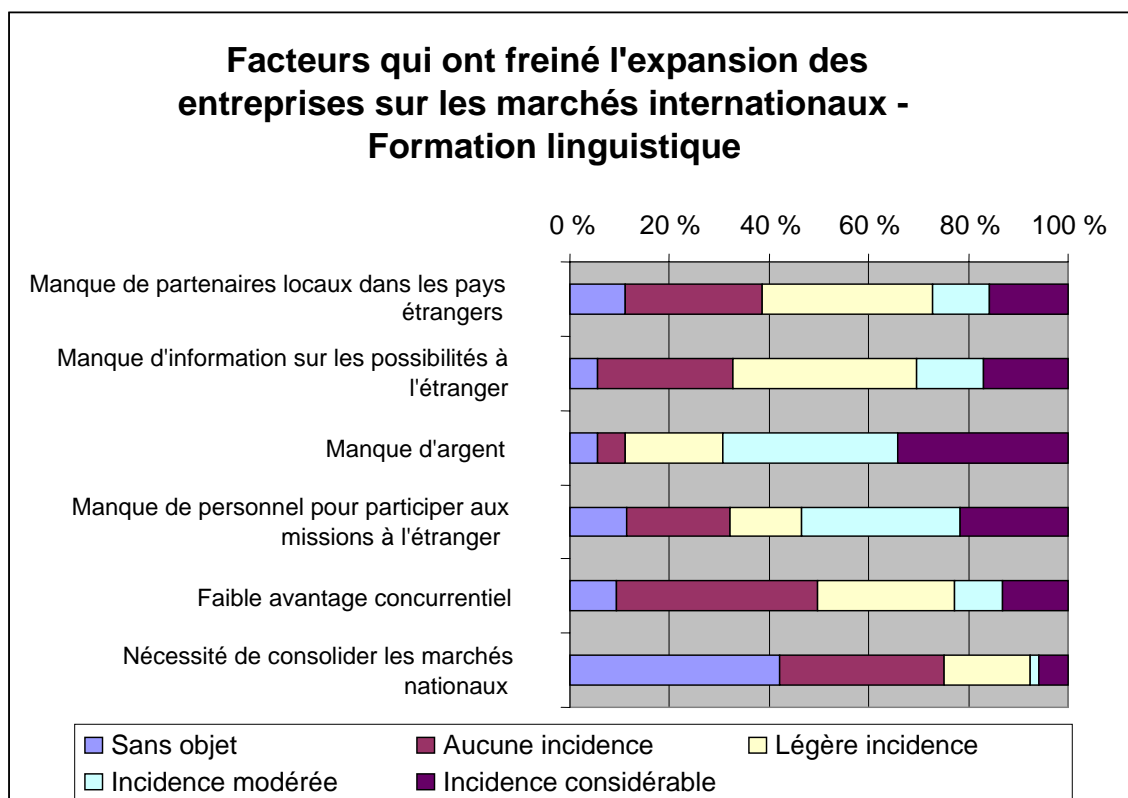
Comme l’avantage souvent cité de l’industrie canadienne de la traduction est lié à la qualité du travail et au professionnalisme de la main-d’œuvre, il serait pertinent de définir les marchés et les clients pour qui les avantages canadiens sont les plus importants en comparaison des facteurs rattachés aux coûts ou à l’expertise locale.

De plus, les mesures visant à améliorer la productivité du secteur (réduire les coûts pour la même qualité) pourraient offrir des pistes de solutions pour l’exportation. Les autres facteurs qui freinent l’expansion des activités internationales dans le secteur de la traduction se comparent aux moyennes de l’industrie, soit :

- un manque de personnel pour participer aux missions (42 %) ;
- un manque d’information sur les possibilités à l’étranger (30 %) ;
- un manque de partenaires locaux dans les pays étrangers (30 %) ;

la nécessité de consolider les marchés nationaux (16 %). Les facteurs qui freinent l’expansion internationale des entreprises de formation linguistique sont, quant à eux, regroupés dans la figure 24.

**Figure 24**



Dans le secteur de la formation linguistique, les facteurs qui freinent l'expansion des entreprises désirent accroître leur présence à l'étranger sont les suivants :

- le manque d'argent apparaît comme le plus important, avec une incidence de modérée (35 %) à considérable (34 %) chez 69 % de ces entreprises ;
- le manque de personnel pour participer aux missions, avec une incidence de modérée (32 %) à considérable (22 %) chez 54 % des entreprises concernées.

La principale hypothèse que l'on peut soulever face à ces facteurs est liée aux fortes perspectives de croissance que présente actuellement le secteur de la formation linguistique au Canada, et ce, autant au niveau local<sup>14</sup> qu'international<sup>15</sup>.

Cette croissance risque fort d'exercer une pression importante sur les entreprises du secteur de la formation linguistique, autant en ce qui concerne les ressources financières que les ressources humaines. Compte tenu de cette situation prometteuse pour l'économie canadienne, le financement de la croissance de ces entreprises, de leurs fonds de roulement ainsi que le recrutement et la formation de leurs employés devraient constituer des priorités.

Les autres facteurs cités présentent des incidences moins importantes pour l'industrie de la formation linguistique, soit :

- un manque d'information sur les possibilités à l'étranger (30 %) ;
- un manque de partenaires locaux dans les pays étrangers (27 %) ;
- un faible avantage concurrentiel (23 %) ;
- la nécessité de consolider les marchés nationaux (7,5 %).

Une différence marquée avec le secteur de la traduction concerne le facteur lié à un faible avantage concurrentiel à l'étranger. Ce facteur a en effet une incidence modérée à considérable chez 45 % des entreprises de traduction contre 23 % pour les entreprises en formation linguistique. Ainsi, la position concurrentielle internationale de l'industrie de la formation linguistique canadienne paraît beaucoup plus forte.

---

14. Voir la section 2.4 Perspectives de croissance des revenus.

15. Voir la section 2.5.5 Analyse des tendances à l'exportation.



### 3 Coûts et rentabilité

Dans l'étude de la structure économique de l'industrie de la langue, l'analyse de la rentabilité dépend essentiellement des sources de revenus et des coûts.

Contrairement aux sources de revenus, la structure de coûts des entreprises est couverte régulièrement et de façon précise grâce aux données financières sur les PME publiées par Statistique Canada. Certaines de ces données sont d'ailleurs présentées en annexe du rapport préparé pour l'AILIA, intitulé *Le financement de l'industrie de la langue*<sup>16</sup>. Ce rapport comporte également un chapitre sur les indicateurs de performance économique dans l'industrie.

Les principaux postes de dépenses des entreprises sont présentés ici de façon cohérente avec les autres données, ce qui donne un aperçu des défis de rentabilité que doivent relever les entreprises.

Il faut noter également que les structures de coûts sont passablement différentes entre les deux secteurs étudiés, et que les données pour l'ensemble de l'industrie sont présentées essentiellement à titre indicatif. Ces données ont en outre été recueillies dans le cadre d'un questionnaire et non pas à partir de données des fichiers de Revenu Canada, comme c'est le cas pour d'autres études de Statistique Canada.

#### 3.1 Structure de coûts

##### 3.1.1 Coûts des entreprises

Au sein de l'ensemble des entreprises étudiées, la structure de coûts présentée à la figure 25 regroupe les éléments suivants :

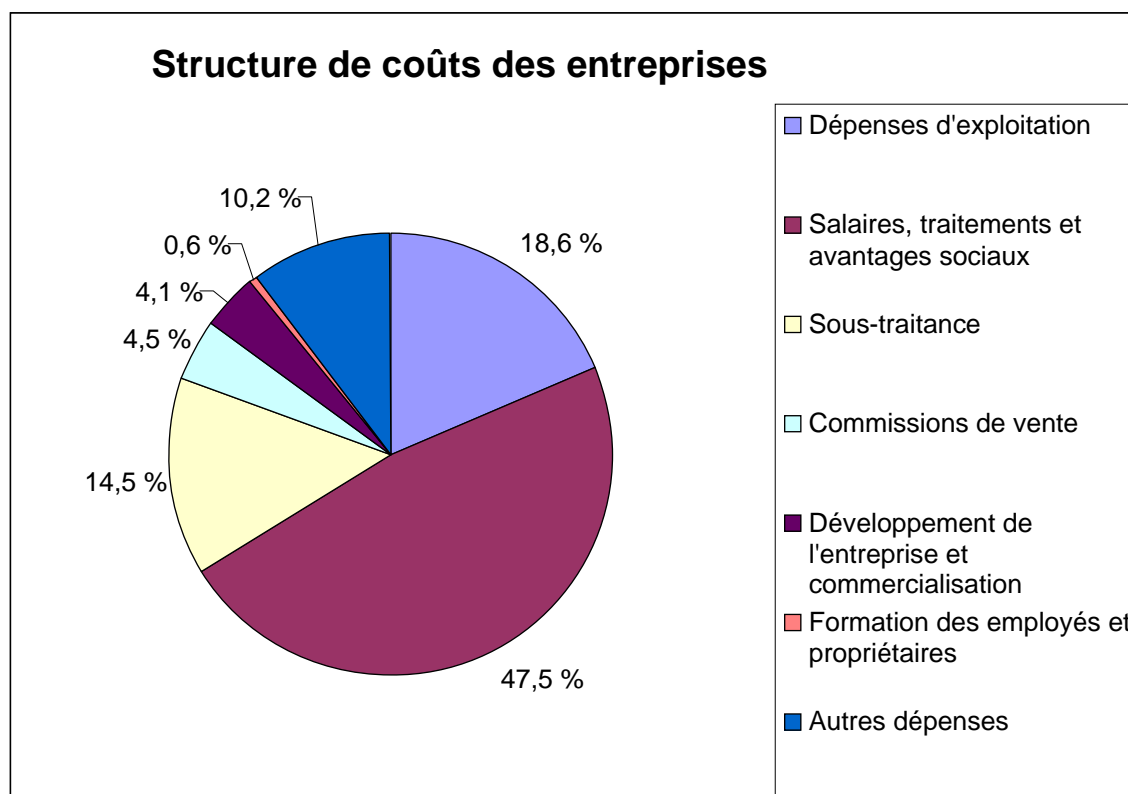
- les charges salariales sont prédominantes, que ce soit les salaires et avantages sociaux (47,5 % des dépenses) ou les frais de sous-traitance (14,5 %) ;
- les dépenses d'exploitation (loyer, chauffage, électricité, matériel, fournitures, etc.) arrivent en deuxième place avec 18,6 % des coûts rapportés ;
- la portion des dépenses qui concernent la formation des employés et propriétaires apparaît faible dans une industrie basée sur les compétences de son personnel, puisqu'elles ne représentent que 0,6 % des dépenses totales<sup>17</sup>.

---

16. Martin Duchaîne, *Le financement de l'industrie de la langue*, 2005, pour l'AILIA.

17. Par exemple, la loi québécoise exige que les grandes entreprises (revenus de plus de un million de dollars) y consacrent au minimum 1 % de leur masse salariale, tous secteurs confondus.

Figure 25



Un dernier point saillant : le poste « autres dépenses » apparaît comme important, représentant 10,2 % des coûts des entreprises. Il existe donc une portion non négligeable d'autres postes de coûts significatifs chez ces entreprises.

### 3.1.2 Coûts dans le secteur de la traduction

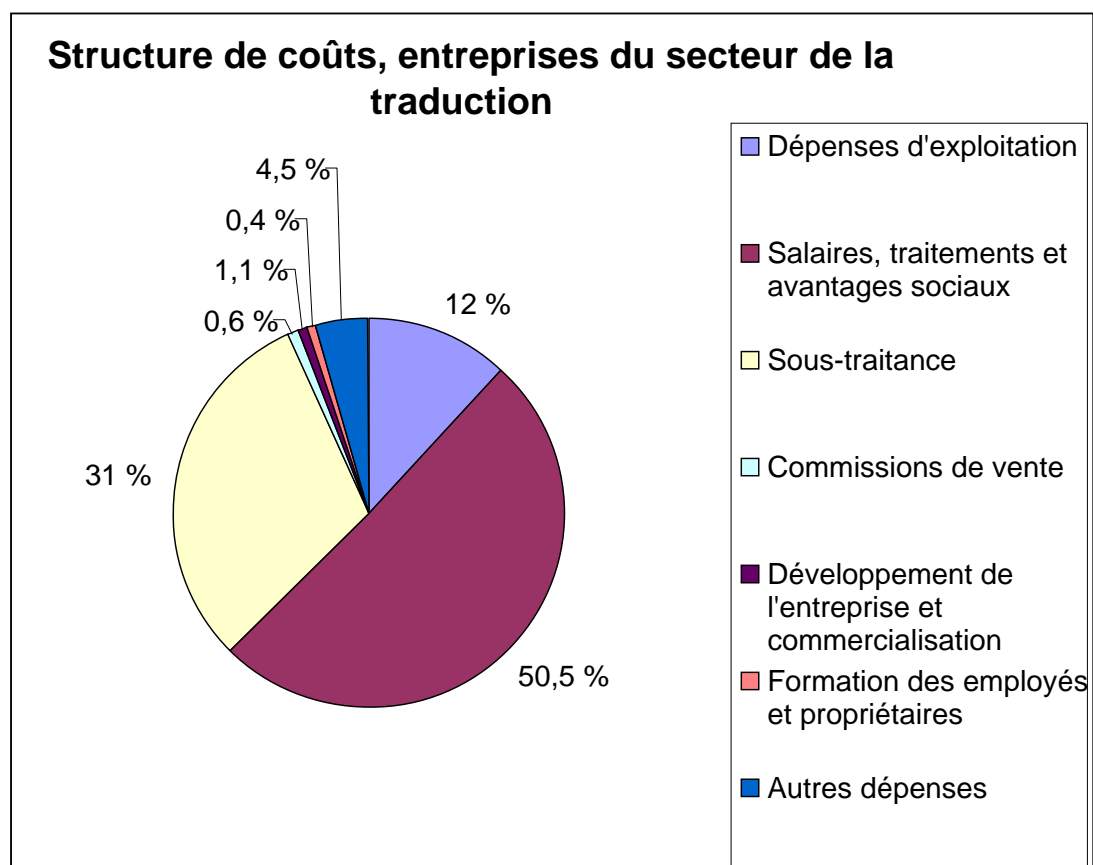
La structure de coûts du secteur de la traduction se distingue sous plusieurs aspects du secteur de la formation linguistique (figure 26).

La première observation concerne l'importance des frais liés aux salaires et avantages sociaux qui représentent 50,5 % des dépenses. Si l'on y ajoute les dépenses afférentes à la sous-traitance (31 %), les coûts liés à la main-d'œuvre atteignent 81,5 % des coûts totaux. Le recours à la sous-traitance est d'ailleurs une particularité du secteur de la traduction (voir plus loin la section 4.3).

Les dépenses d'exploitation arrivent quant à elles au troisième rang, avec 12 % des coûts.

Les autres postes de dépenses sont moins significatifs : les commissions de ventes (0,6 %) et les dépenses de développement d'affaires et de commercialisation (1,1 %) apparaissent plus faibles que chez l'ensemble des entreprises de l'industrie, de même que les frais de formation des employés et propriétaires (0,4 %) et les autres dépenses (4,5 %).

Figure 26



Ces données présentent le secteur de la traduction comme largement dominé par les coûts de main-d'œuvre, dont dépend également la profitabilité. Le contrôle de ces coûts et des autres postes apparaît comme une priorité dans ce secteur.

### 3.1.3 Coûts dans le secteur de la formation linguistique

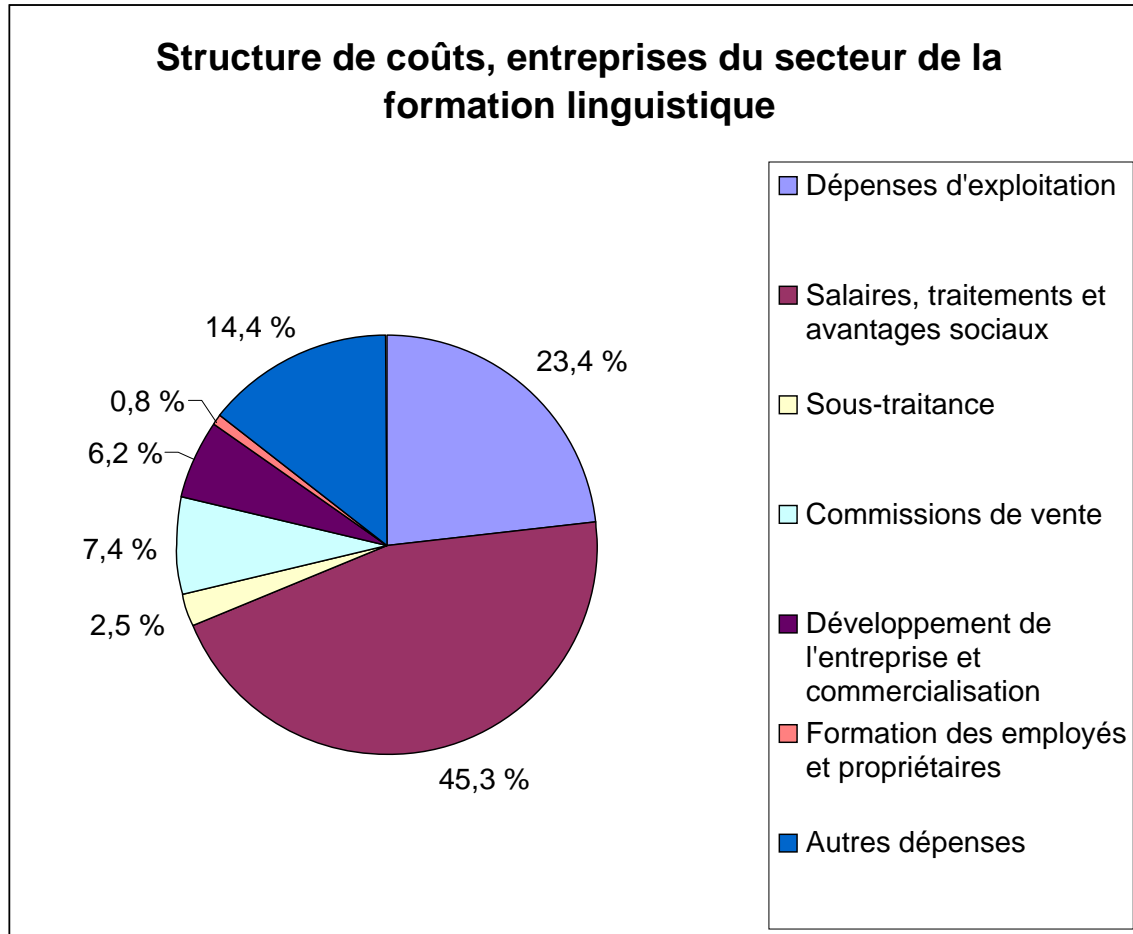
Les coûts dans le secteur de la formation linguistique laissent voir un autre visage des entreprises. Bien que constituant une part importante, les coûts liés aux salaires et avantages sociaux (45,3 %) sont légèrement inférieurs, en proportion, à ceux du secteur de la traduction.

Quant à la sous-traitance, la différence apparaît beaucoup plus marquée : ces coûts ne représentent que 2,5 % chez les entreprises en formation linguistique.

Dans ce secteur, ce sont les coûts liés aux dépenses d'exploitation (23,4 %) et les « autres dépenses » (14,4 %) qui arrivent au deuxième et au troisième rang, et qui sont particulièrement distinctifs. Ainsi, la formation linguistique en classe demande des locaux, des infrastructures et des frais d'exploitation (électricité, chauffage) significatifs.

Au regard des autres dépenses, elles peuvent s'expliquer en partie d'après l'importance des revenus liés à la formation en ligne et aux frais d'hébergement<sup>18</sup> ou encore aux frais d'administration, de gestion du personnel et d'entretien des infrastructures (figure 27).

**Figure 27**



En considérant que les entreprises du secteur de la formation linguistique ont, en moyenne, des revenus deux fois plus importants que celles du secteur de la traduction<sup>19</sup>, on mesure mieux l'importance de ces frais non liés aux salaires dans la formation linguistique.

Les dépenses rattachées à la commercialisation sont aussi beaucoup plus importantes que chez les entreprises en traduction. Les commissions de ventes (7,4 %) ainsi que les frais de commercialisation et de développement des affaires (6,2 %) forment donc une part significative des coûts.

18. Voir la section 2.2.4 Sources de revenus par secteur.

19. Voir le tableau 8.

Les frais de formation des employés et des propriétaires, à 0,8 %, bien que plus élevés que dans le secteur de la traduction, paraissent peu élevés pour un secteur où la principale activité commerciale est justement la formation.

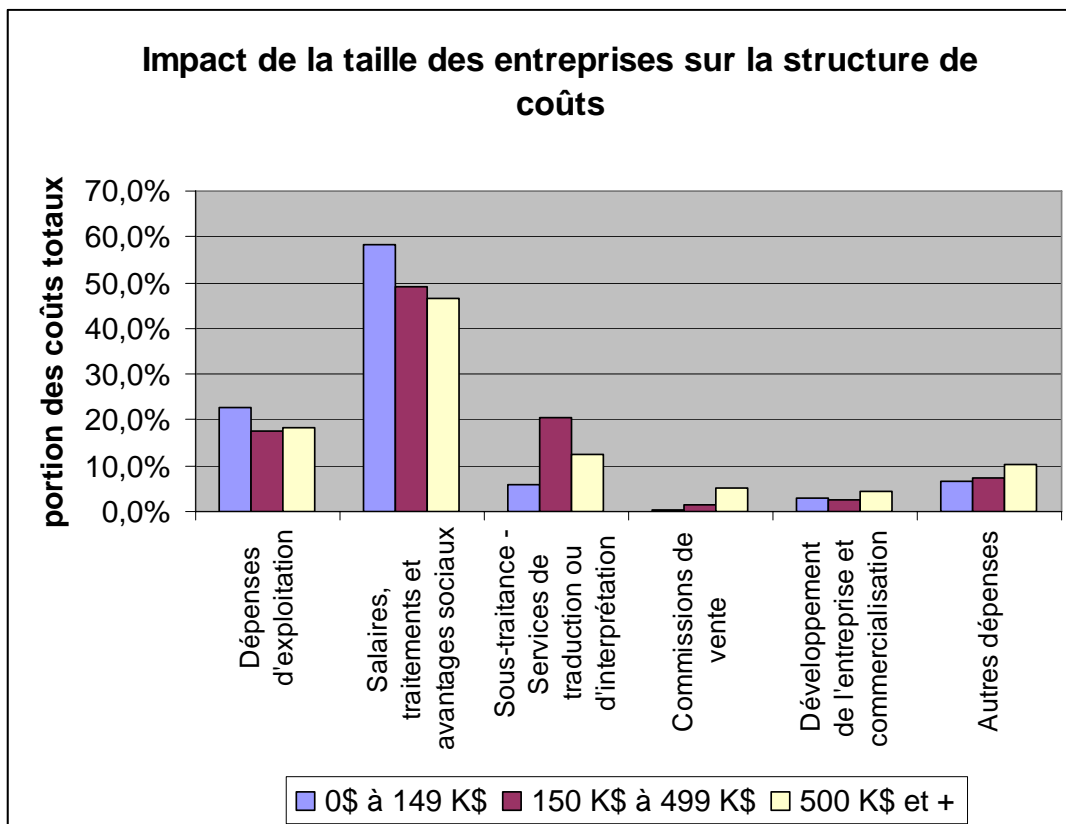
Ainsi, dans le secteur de la formation linguistique, la structure de coûts est plus diversifiée et la profitabilité dépend bien sûr du contrôle des coûts de main-d'œuvre, mais aussi largement des coûts d'exploitation, des « autres dépenses » ainsi que des frais de commercialisation.

### 3.1.4 Influence de la taille sur les coûts

Les données obtenues dans le cadre de l'enquête de Statistique Canada ont également permis d'évaluer les changements à la structure de coûts des entreprises selon leur taille. Il est possible de calculer les économies d'échelle les plus significatives qui se manifestent au cours de la croissance de ces entreprises.

La figure 28 présente les différences les plus significatives observées dans la structure de coûts selon la taille des entreprises.

Figure 28



L'élément le plus significatif touche les frais liés aux salaires et avantages sociaux, dont la part diminue avec la taille, soit de 58 % pour les entreprises ayant des revenus de moins de 150 000 \$ à 47 % pour celles qui en ont plus de 500 000 \$.

La part des dépenses d'exploitation diminue également avec la taille, passant de 23 % pour les entreprises de moins de 150 000 \$ de revenus à 18 % pour celles ayant plus de 500 000 \$ de revenus.

Les autres types de coûts semblent augmenter en proportion avec la taille, en comparant les entreprises de moins de 150 000 \$ de revenus avec celles de plus de 500 000 \$ :

- les frais de sous-traitance passent de 5,9 % à 12,5 % ;
- les commissions de vente passent de 0,4 % à 5,2 % et les autres frais de commercialisation, de 3 % à 4,3 % ;
- le poste « autres dépenses » augmente de 6,6 % à 10,3 % des coûts.

Il apparaît ainsi que les économies d'échelle se manifestent dans les frais d'exploitation et les dépenses directes en main-d'œuvre. De l'autre côté, avec la taille des entreprises, la portion des coûts liés à la sous-traitance, aux dépenses de commercialisation et aux « autres dépenses » augmente de façon significative.

### **3.2 Analyse de la rentabilité**

L'enquête de Statistique Canada à la base de cette étude comportait des éléments touchant la rentabilité des entreprises, soit leurs revenus et leurs dépenses.

Les questions posées ne portaient toutefois pas directement sur la rentabilité des entreprises. Les données sur la rentabilité présentées dans le cadre de la présente étude sont donc indirectes et déduites des autres données de l'enquête. Ce ne sont pas des chiffres officiels fournis par Statistique Canada<sup>20</sup>. De plus, comme il s'agit d'une enquête et non pas de données comptables ou fiscales, cet aspect limite la portée de notre analyse.

**Il est donc important de retenir que ces données sur la rentabilité sont fournies à titre indicatif, uniquement afin d'évaluer les tendances observées et de comprendre l'incidence des autres sections de l'étude sur la rentabilité des entreprises visées.**

Ces données dégagent toutefois certaines pistes sur la rentabilité et sur la dynamique économique des entreprises, en indiquant quels secteurs et quelles régions apparaissent comme les plus rentables.

Les notions de « profits » et de « marges de profits » présentées ici ne correspondent pas à une définition formelle ou comptable : ce sont en fait des indices de profitabilité qui ont été obtenus en soustrayant l'ensemble des ventes de l'ensemble des dépenses d'exploitation. De plus, ces « profits » ne tiennent pas compte de dépenses comme les impôts, amortissements ou autres charges financières. Ces données ne peuvent pas non plus servir de comparaison avec d'autres données de rentabilité de l'industrie provenant de sources officielles.

---

20. À cause d'un degré de précision insuffisant pour respecter les normes minimales exigées par Statistique Canada, les données originales sur la profitabilité n'ont pas pu être publiées. Ainsi, à titre indicatif seulement, les indices de profitabilité utilisés dans ce rapport ont été calculés à partir des données sur les revenus et dépenses de l'ensemble des entreprises étudiées disponibles dans les sections précédentes.

### 3.2.1 Profitabilité des entreprises selon la région

Le tableau 12 regroupe les données qui ont permis d'évaluer la rentabilité des entreprises concernées.

Dans l'ensemble, la marge de profitabilité observée varie de façon importante selon les régions. Bien que la rentabilité des entreprises québécoises soit légèrement supérieure à la moyenne canadienne, les entreprises ontariennes présentent une marge de profits largement supérieure.

**Tableau 12**

Revenus, dépenses et profits par région					
	Canada	Québec	Ontario	C.-B.	Autres régions
Revenus totaux recensés	410 M\$	102 M\$	175 M\$	93 M\$	39,6 M\$
Dépenses totales recensées	376 M\$	93,3 M\$	152 M\$	93,4 M\$	37,1 M\$
« Profits » totaux calculés	34 M\$	9 M\$	23 M\$	- 318 K\$	2,5 M\$
Marge de profitabilité calculée	8,35 %	8,78 %	13,2 %	-0,34 %	6,34 %

Une première hypothèse pouvant expliquer cette situation est l'influence de la taille des entreprises. Les entreprises ontariennes présentent en effet un volume de ventes moyen de plus du double de celui des entreprises québécoises<sup>21</sup>.

Une deuxième hypothèse est liée au marché local ontarien constitué généralement d'entreprises plus anciennes et de plus grande taille. La clientèle type des entreprises ontariennes comprend en effet une grande quantité d'institutions publiques, de sociétés gouvernementales et d'entreprises du secteur privé<sup>22</sup>.

Dans le cas des entreprises privées en particulier, il a été établi à quel point elles pouvaient constituer une importante source de revenus pour ces entreprises<sup>23</sup>. Cette stabilité des clients et du volume de revenus aurait alors une incidence sur la rentabilité des entreprises ontariennes.

Un fait saillant à mentionner concerne les entreprises de Colombie-Britannique qui présentent une rentabilité à peu près nulle. Dans ce cas, la principale hypothèse concerne la croissance accélérée que connaissent actuellement les entreprises de Colombie-Britannique tant sur le marché local qu'international<sup>24</sup>. L'ancienneté moindre de ces entreprises laisse également entendre que cette croissance date des cinq dernières années<sup>25</sup>.

Cette croissance exerce certainement une pression sur ces entreprises qui doivent alors investir dans leur personnel, leurs infrastructures et leurs fonds de roulement. Cette

21. Voir le tableau 7.

22. Voir la figure 12.

23. Voir le tableau 11.

24. Voir les figures 14 et 21.

25. Voir la figure 2.

situation expliquerait également que le principal facteur freinant la croissance internationale des entreprises en Colombie-Britannique est le manque d'argent, avec une incidence de modérée (32 %) à significative (40 %) qui touche 72 % de ces entreprises<sup>26</sup>.

La faible rentabilité des entreprises de Colombie-Britannique apparaît ainsi essentiellement comme un problème conjoncturel lié à la forte croissance de l'industrie et, vraisemblablement, à l'explosion de la demande de services linguistiques provenant du marché asiatique<sup>27</sup>. Cette situation laisse entendre que le soutien financier et logistique à l'industrie de Colombie-Britannique et à l'ensemble des entreprises canadiennes offrant des services linguistiques vers l'Asie, en particulier en formation linguistique, est stratégique pour l'industrie canadienne afin d'obtenir une part significative de ce marché prometteur pour l'avenir.

### 3.2.2 Rentabilité des entreprises selon le secteur

Les données sectorielles quant à la rentabilité des entreprises sont regroupées dans le tableau 13.

**Tableau 13**

<b>Revenus, dépenses et profits par secteur</b>			
	<b>Tous (Canada)</b>	<b>Traduction SCIAN 541930</b>	<b>Formation SCIAN 611630</b>
Revenus totaux recensés	410 M\$	178 M\$	232 M\$
Dépenses totales recensées	376 M\$	159 M\$	217 M\$
« Profits » totaux calculés	34 M\$	19 M\$	15 M\$
Marge de rentabilité calculée	8,35 %	10,5 %	6,69 %

Ces données montrent une différence notable de rentabilité entre le secteur de la traduction et celui de la formation linguistique.

Ainsi, la rentabilité du secteur de la traduction semble être plus forte et stable. Ces données laissent entendre que la croissance et la consolidation de ce secteur pourraient être porteurs et créateurs d'emplois pour l'économie canadienne, et ce, à court et long terme. Les entreprises plus grandes sont en effet généralement plus rentables, et le fait d'augmenter les revenus et les exportations en particulier dans un secteur rentable est particulièrement porteur de croissance économique.

Le secteur de la formation linguistique présente pour sa part une marge de rentabilité globale nettement moins élevée que celle de la traduction. Il semble que la pression économique qu'exerce sur ce secteur la forte croissance observée dans le marché asiatique, particulièrement en Colombie-Britannique, a pu réduire cette marge de profits. Ainsi, avec une stabilisation de cette croissance et l'atteinte par l'industrie canadienne

26. Voir également la figure 24 dont les données concernent les entreprises du secteur de la traduction où la majorité des entreprises exportatrices sont situées en Colombie-Britannique.

27. Voir la figure 19.



d'une part significative de ce marché extérieur, cette profitabilité pourrait devenir plus importante à terme, comme c'est le cas dans le marché plus stable de l'Ontario.

### 3.2.3 Profitabilité des entreprises selon leur taille

Une dernière évaluation de la profitabilité de l'industrie a été faite selon la taille des entreprises (leurs revenus) pour les deux secteurs visés. Les résultats sont regroupés dans le tableau 14.

*Tableau 14*

Revenus, dépenses et profits selon la taille des entreprises			
	0 à 149 K\$	150 K\$ à 499 K\$	500 K\$ et plus
Revenus totaux recensés	24 M\$	43 M\$	343 M\$
Dépenses totales recensées	22 M\$	40 M\$	315 M\$
« Profits » totaux calculés	2,5 M\$	3,6 M\$	28 M\$
Marge de profitabilité calculée	10,6 %	8,3 %	8,2 %

Rappelons ici que les entreprises qui ont un chiffre d'affaires de 500 000 \$ et plus s'accaparent la grande part des revenus de l'industrie (83 %). Cependant, lorsqu'on examine la profitabilité de ces entreprises, on note que la marge de profits diminue lorsque la taille des entreprises augmente. Ce phénomène a déjà été observé dans une étude antérieure intitulée *Le financement de l'industrie de la langue*. Il visait plus particulièrement une chute notable de la marge de profits des entreprises du secteur de la traduction ayant un chiffre d'affaires de plus de 500 000 \$.

Dans le secteur de la formation linguistique, les données présentées dans l'étude mentionnée ci-dessus montraient plutôt une légère augmentation de la profitabilité avec l'augmentation de la taille, qui s'expliquerait notamment par les économies d'échelle concernant les coûts d'exploitation.

La principale hypothèse soulevée pour expliquer la chute de rentabilité des entreprises concerne l'augmentation considérable de la complexité de la gestion avec l'augmentation de leur taille.

Chez les plus petites entreprises, la gestion des opérations, des clients et des ressources financières peut en effet s'effectuer assez facilement par l'équipe de professionnels. Pour les entreprises de plus grande taille, la gestion devient rapidement plus lourde et il peut être particulièrement difficile pour des professionnels de la langue de devenir des gestionnaires, ou encore à des gestionnaires professionnels peu familiers avec l'industrie de la langue de gérer efficacement ce type d'entreprises. Comme la qualité de l'équipe de gestion constitue souvent le principal facteur de profitabilité des entreprises (en particulier dans un domaine basé sur le savoir comme l'industrie de la langue), ce défi semble se mesurer directement à partir des données obtenues dans cette étude.

Finalement, compte tenu de la croissance importante de ces entreprises de l'industrie de la langue, il serait pertinent d'approfondir l'analyse des facteurs de profitabilité de l'industrie et de sa taille réelle. Divers facteurs clés de profitabilité comme la rentabilité

des types de services offerts pourraient en effet être étudiés ultérieurement à partir des données recueillies par Statistique Canada.

Une meilleure connaissance de l'ensemble des constituantes de l'industrie pourrait également améliorer cette analyse, notamment la contribution des travailleurs autonomes et celle des institutions publiques et gouvernementales, dont les collèges et universités qui offrent d'importants programmes de formation linguistique ainsi que le Bureau de la traduction du Canada.

## 4 Les ressources humaines

Selon l'enquête de Statistique Canada, les entreprises des secteurs de la formation linguistique et de la traduction regroupés comptent 7 405 travailleurs, ce qui semble très peu compte tenu des informations disponibles sur l'industrie.

Sur la base des données du dernier recensement, le nombre d'emplois dans le groupe professionnel des traducteurs, terminologues et interprètes était de 13 545 en 2001<sup>28</sup>. Le nombre d'emplois dans le secteur de la formation linguistique, pour sa part, était estimé à 11 000<sup>29</sup> en 1998. Or, ces deux secteurs ont connu une croissance importante au cours des dernières années selon le *Profil des industries canadiennes de la langue* établi en 2004 par la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada.

Il faut rappeler ici un certain nombre de faits qui peuvent expliquer le faible nombre de salariés. Premièrement, les données officielles sur l'industrie de la langue sont tirées de deux secteurs industriels : SCIAN 541930 pour les entreprises de services de traduction et d'interprétation et SCIAN 611630 pour les écoles de langues. Or, une partie importante des traducteurs, terminologues et interprètes travaillent dans les différents secteurs de l'activité économique, dont les administrations publiques, les services d'enseignement, les finances et assurances, etc. Un bon nombre d'enseignants des langues se retrouvent également dans des secteurs distincts, soit les établissements d'enseignement publics. Ces différents professionnels font toutefois partie de l'industrie de la langue au sens large.

Deuxièmement, l'enquête portait uniquement sur les entreprises comptant un employé et plus. Or, dans le secteur de la traduction, seulement 496 entreprises sur 2 488 incluses dans le registre des entreprises répondaient à ce critère, soit 20 %. En formation, la proportion était plus élevée, soit 78 % ou 396 entreprises retenues sur un bassin de 509<sup>30</sup>.

Troisièmement, comme on le verra plus loin et comme il a été mentionné précédemment, les entreprises de l'industrie de la langue font largement appel à la sous-traitance, particulièrement dans le secteur de la traduction.

### 4.1 Répartition des ressources humaines

Les 7 405 employés, incluant les salariés et propriétaires, représentent donc une image partielle des emplois dans l'industrie de la langue à travers les 607 entreprises couvertes par l'enquête effectuée à l'été de 2005 par Statistique Canada.

Fait à signaler, les femmes occupent plus des deux tiers des emplois. Cela est d'ailleurs analogue à ce qui a été observé lors du recensement chez les professionnels de la traduction. La proportion est similaire dans les deux secteurs et dans toutes les régions, à l'exception de la Colombie-Britannique qui compte une majorité d'hommes dans le secteur de la traduction.

---

28. Recensement de 2001 – Statistique Canada 97F0012XCB01017, données reprises dans *Profil des industries canadiennes de la langue*, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales, mars 2004.

29. *Un profil des fournisseurs de formation en anglais ou en français langue seconde*, Patrimoine Canada, 1998.

30. Voir à l'annexe B le tableau présentant le nombre d'entreprises inscrites au registre.

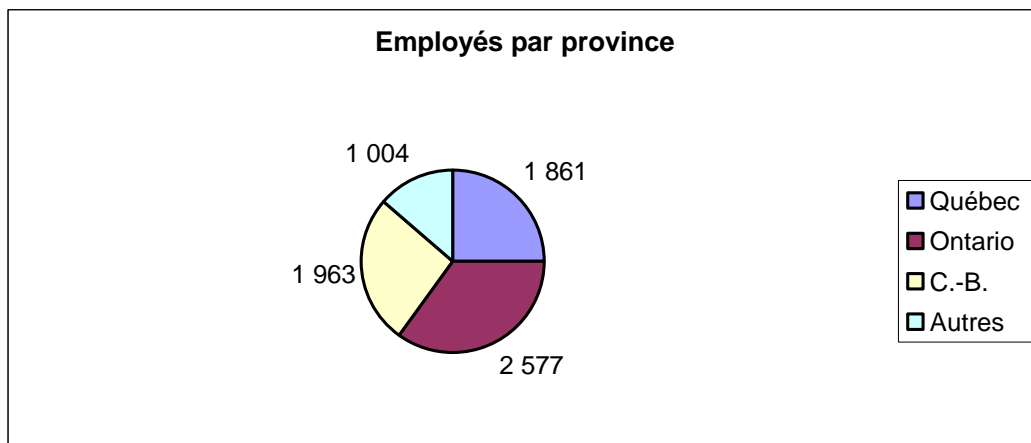
D'un autre côté, il ressort de l'analyse que la proportion d'employés à plein temps est particulièrement faible dans l'industrie, ne représentant que 48,3 % de l'effectif. Les employés à temps partiel comptent pour une proportion similaire (47,8 %), le reste (3,9 %) étant des étudiants dont le mode d'emploi n'est pas connu. L'Ontario est la seule province où les employés à plein temps sont plus nombreux que les employés à temps partiel (tableau 15).

**Tableau 15**

Nombre d'employés selon le type d'emploi et la région					
	Canada	Québec	Ontario	C.-B.	Autres régions
Nombre total d'employés	7 405	1 861	2 577	1 963	1 004
Employés à plein temps	48,3 %	46,9 %	55,5 %	43,3 %	42,3 %
Employés à temps partiel	47,8 %	49,3 %	39 %	53,3 %	56,6 %
Étudiants (plein temps et temps partiel)	3,9 %	3,8 %	5,5 %	3,4 %	1,1 %

D'ailleurs, l'Ontario compte le plus grand nombre d'employés (2 577), suivie par la Colombie-Britannique (1 963) et le Québec (1 861). Ensemble, les autres régions cumulent 1 004 employés, soit un peu moins de 15 % de l'effectif total. Cela diffère passablement du nombre d'entreprises, où le Québec occupait le premier rang à cet égard (figure 29).

**Figure 29**



Évidemment, la structure y est pour quelque chose. Alors que le secteur de la traduction enregistre 60,8 % des entreprises, il ne compte que 31 % des employés. Les entreprises du secteur de la formation ont en moyenne plus d'employés par entreprise (21,5) que le secteur de la traduction (6,2). Elles ont également plus d'employés à temps plein, soit 8,2 en moyenne comparativement à 4,4 dans le secteur de la traduction.

Fait à noter, 70 % des employés du secteur de la traduction sont à plein temps, contre seulement 38,5 % dans le secteur de la formation (tableau 16).

**Tableau 16**

Nombre d'employés selon le secteur			
	Traduction SCIAN 541930	Formation SCIAN 611630	Total
Nombre d'employés	2 297	5 108	7 405
Moyenne d'employés par entreprise	6,2	21,5	12,2
Employés à plein temps	70 %	38,5 %	48,3 %
Moyenne d'employés à plein temps par entreprise	4,4	8,2	5,9
Employés à temps partiel	27,5 %	56,9 %	47,3 %
Moyenne d'employés à temps partiel par entreprise	n.d.	12,2	5,8

Selon la région, l'Ontario enregistre la moyenne la plus élevée pour ce qui est des employés du secteur de la formation linguistique, avec 29,5 (tableau 17).

**Tableau 17**

Nombre d'employés selon le type d'emploi, la région et le secteur					
	Canada	Québec	Ontario	C.-B.	Autres régions
Nombre moyen d'employés					
– traduction	6,22	4,88	7,27	n.d.	5,29
– formation	21,49	20,58	29,52	19,55	15,26
– les deux secteurs	12,20	8,15	15,10	16,95	10,89
Proportion des employés à plein temps (%)					
– traduction	70	71,7	90	21	76,2
– formation	38,5	24,6	39,8	48,7	32,4
– les deux secteurs	48,3	46,9	55,5	43,3	42,3

L'Ontario compte aussi la plus forte proportion d'employés à plein temps dans le secteur de la traduction, avec 90 %. Cela contraste avec la Colombie-Britannique où seulement 21 % des salariés sont à plein temps. Le Québec se situe dans la moyenne canadienne avec 72 %.

Dans le secteur de la formation linguistique, la Colombie-Britannique détient toutefois la plus forte proportion d'employés à plein temps (48,7 %).

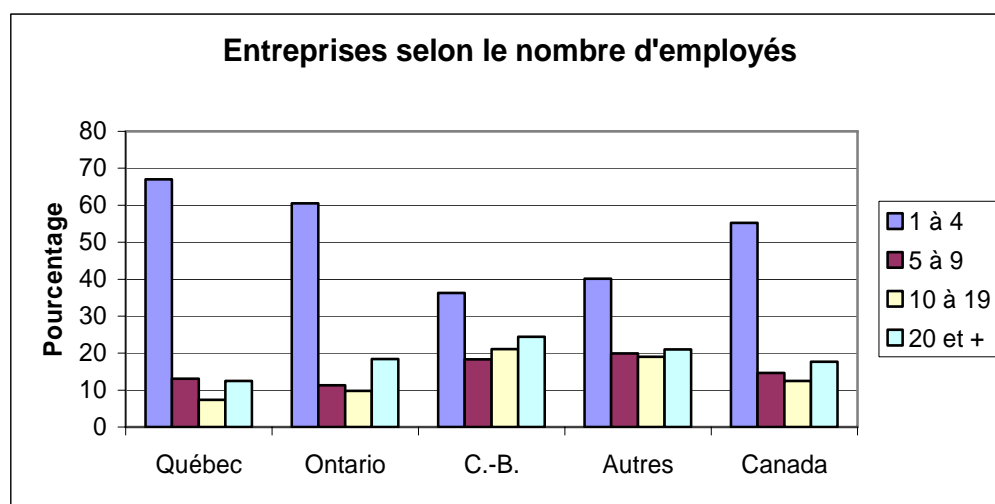
La moyenne de salariés par entreprise pour les deux secteurs confondus est de 12 pour l'ensemble du Canada. Elle est de 8 au Québec, de 15 en Ontario et de 17 en Colombie-Britannique.

## 4.2 La taille des entreprises selon le nombre d'employés

La catégorisation des entreprises selon le nombre d'employés est souvent utilisée pour apprécier la taille d'une industrie, tout comme les revenus d'ailleurs. Eu égard à cet élément, seulement une centaine d'entreprises (108) tant dans le secteur de la traduction que dans le secteur de la formation linguistique ont plus de vingt employés, soit un peu moins de 20 % des entreprises.

À l'inverse, cela signifie plus exactement que 82,3 % ont moins de vingt employés, et plus de la moitié (55 %) en ont moins de cinq. Il s'agit donc d'une industrie composée presque essentiellement de petites entreprises. Par ailleurs, chez les entreprises de plus de dix ans d'existence, la proportion des entreprises de plus de vingt employés monte quelque peu pour atteindre 20 %, et elle grimpe aussi pour la catégorie des entreprises ayant de un à quatre employés, où elle atteint 57 %. C'est donc dire que plusieurs entreprises ont choisi de conserver une petite taille malgré qu'elles existent depuis longtemps.

**Figure 30**



La taille des entreprises est plus grande dans le secteur de la formation linguistique, comme en témoignait précédemment la moyenne des employés par entreprise. Ainsi, seulement 5,3 % des entreprises canadiennes du secteur de la traduction, soit une vingtaine, comptent vingt employés et plus, contre 37 % pour le secteur de la formation (tableaux 18 et 19). Du côté de la traduction, 76,9 % des entreprises ont moins de cinq employés. Cette proportion aurait été encore beaucoup plus élevée si l'enquête avait été

menée auprès des travailleurs autonomes. Cela se compare à 21,6 % pour le secteur de la formation linguistique.

**Tableau 18**

<b>Entreprises selon le nombre d'employés – secteur de la traduction</b>					
<b>Nombre d'employés</b>	<b>Canada %</b>	<b>Québec %</b>	<b>Ontario %</b>	<b>C.-B. %</b>	<b>Autres %</b>
1 à 4	76,9	75,3	83,2	79,7	64,9
5 à 9	12,4	14,1	9,3	7,3	17,6
10 à 19	5,4	5,4	2	6,5	13,2
20 et plus	5,3	5,2	5,5	6,5	4,4

Dans le secteur de la traduction, les tendances observées dans les régions s'identifient à la moyenne canadienne.

Quant aux écoles de langues, l'Ontario et le Québec se démarquent légèrement de la moyenne pour ce qui est des proportions d'entreprises ayant vingt employés et plus, soit respectivement 42,1 % et 40,4 %.

**Tableau 19**

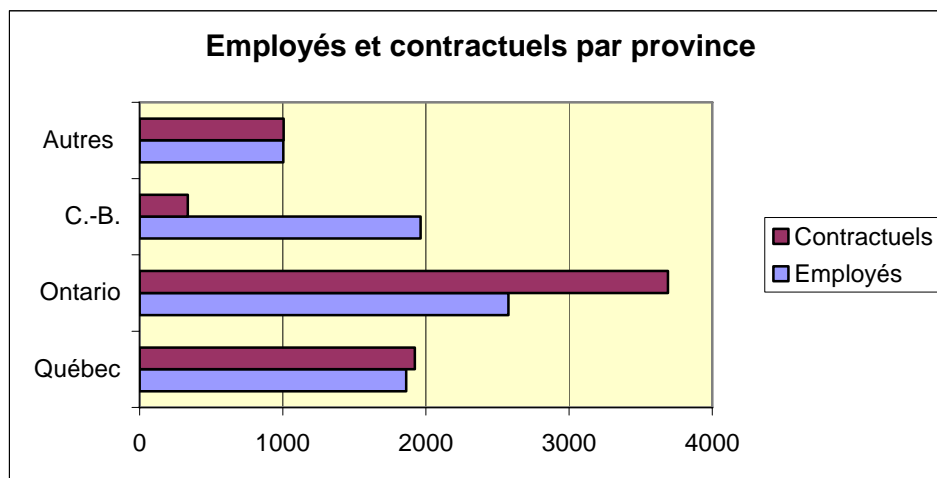
<b>Entreprises selon le nombre d'employés – secteur de la formation linguistique</b>					
<b>Nombre d'employés</b>	<b>Canada %</b>	<b>Québec %</b>	<b>Ontario %</b>	<b>C.-B. %</b>	<b>Autres %</b>
1 à 4	21,6	35,5	18,6	17,4	18,5
5 à 9	18,1	9,3	15,1	23,1	22
10 à 19	23,4	14,8	24,2	27,4	24
20 et plus	37	40,4	42,1	32,1	35,4

### **4.3 Le recours à la sous-traitance**

Les entreprises font affaire avec presque autant de contractuels ou sous-traitants (6 954) qu'il y a d'employés (7 405). Il faut toutefois noter qu'un sous-traitant a pu offrir des services à plus d'une firme. Plus d'une entreprise sur deux fait appel à des sous-traitants ou contractuels. En fait, 57 % des entreprises sondées déclarent avoir fait appel à au moins un contractuel au cours de l'année.

La proportion des entreprises ontariennes qui font affaire avec des contractuels se situe dans la moyenne canadienne mais, proportionnellement, elles visent plus de la moitié d'entre eux au pays (3 689). Même si les deux tiers des entreprises au Québec y ont recours, elles ont fait appel à un peu moins de 2 000 sous-traitants. Les entreprises de la Colombie-Britannique ont le moins recours aux sous-traitants, 36 % d'entre elles ayant fait appel à seulement 336 contractuels.

**Figure 31**



Sept sous-traitants sur dix travaillent dans le secteur de la traduction. Par ailleurs, 70 % des entreprises de ce secteur ont fait affaire avec un ou plusieurs sous-traitants au cours de la dernière année financière. Par contre, seulement 37,3 % des entreprises du secteur de la formation linguistique ont fait appel à des sous-traitants.

#### **4.4 Quelques indicateurs**

Un regard sur les revenus, les dépenses salariales et de sous-traitance des entreprises par employé et contractuel permet de constater que, dans l'ensemble, les entreprises génèrent relativement peu de revenus par employé, soit 54 576 \$, et que les dépenses salariales par employé sont de seulement 24 107 \$. Les revenus tirés par les sous-traitants sont encore plus faibles, avec une moyenne annuelle de 7 858 \$ par personne (tableau 20).



**Tableau 20**

<b>Indicateurs de revenus et de dépenses par employé et contractuel</b>	
<b>Indicateurs</b>	<b>Montants (\$)</b>
Revenus des ventes par employé – deux secteurs	54 576
Revenus des ventes par employé – traduction	76 002
Revenus de ventes par employé – formation	44 940
Dépenses salariales par employé – deux secteurs	24 107
Dépenses salariales par employé – traduction	34 962
Dépenses salariales par employé – formation	19 226
Dépenses de sous-traitance par contractuel – deux secteurs	7 858
Dépenses de sous-traitance par contractuel – traduction	9 739
Dépenses de sous-traitance par contractuel – formation	2 317

Le secteur de la traduction semble avantagé au regard des revenus. Le revenu moyen des ventes par employé est en effet de 76 002 \$ en traduction comparativement à 44 940 \$ en formation linguistique. L'écart entre les deux secteurs est largement attribuable à la forte proportion d'employés à temps partiel dans le secteur de la formation linguistique. Les sous-traitants en traduction tirent également plus de revenus que dans le secteur de la formation. Ils se partagent en moyenne 9 739 \$ des dépenses des entreprises liées aux sous-traitants comparativement à 2 317 \$ dans le secteur de la formation.

#### **4.5 Les professions de l'industrie**

Pour revenir aux 7 405 salariés de l'industrie de la langue, la moitié d'entre eux travaillent comme enseignant. Environ 20 % appartiennent au groupe professionnel des traducteurs, terminologues et interprètes reconnu dans la Classification nationale des professions (CNP) sous le code 5125. Quelque 23 % occupent des postes administratifs ou de gestion, et 7,2 % de l'effectif n'a pu être associé à une profession (figure 32).

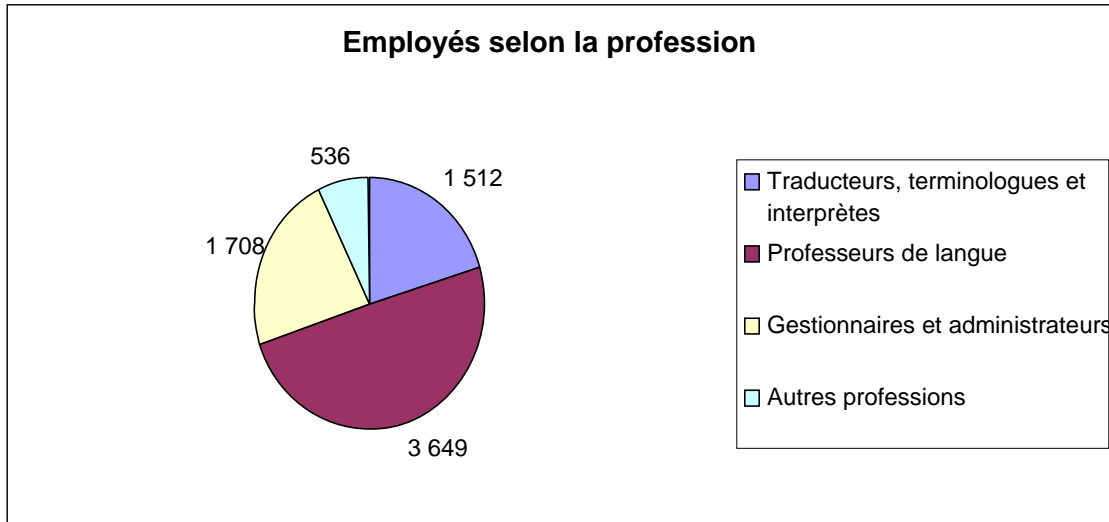
Ce qui apparaît le plus surprenant dans ces données est le faible nombre de traducteurs. Le nombre de salariés recensés selon l'enquête et appartenant au groupe professionnel CNP 5125 — traducteurs, terminologues et interprètes — s'élève à seulement 1 512, ce qui est bien peu eu égard aux 13 545 personnes qui appartenaient à ce groupe professionnel en juin 2001 selon les données du recensement. Cela démontre un faible lien entre les entreprises et les traducteurs.

De fait, les services de traducteurs sous-traitants sont largement utilisés par les firmes. Les données recueillies sur les dépenses des entreprises démontrent que :

- les sommes dépensées pour des sous-traitants en traduction sont huit fois plus importantes que celles dépensées pour des sous-traitants en formation linguistique ;
- 67 % des firmes qui offrent des services de traduction déclarent des dépenses pour des services de sous-traitance en traduction ou interprétation ;

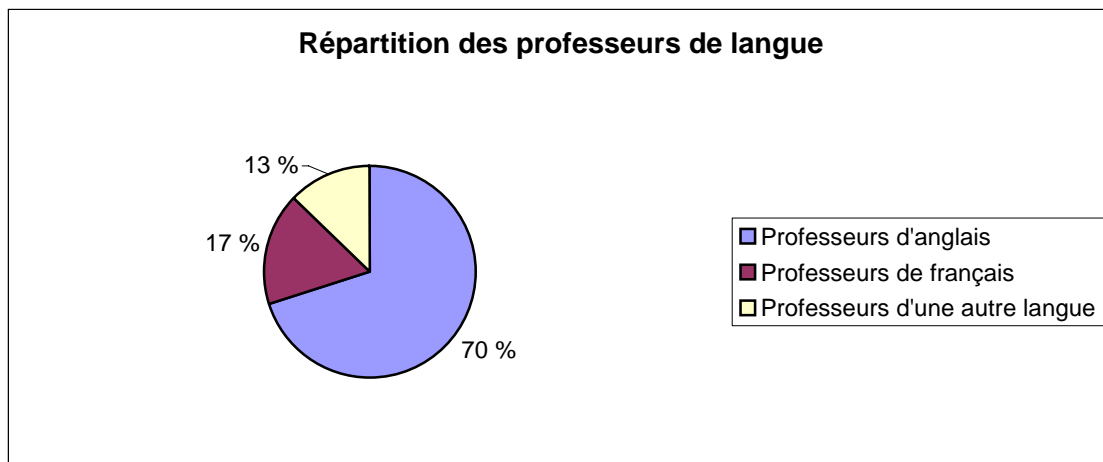
- 21 % des entreprises du secteur de la traduction déclarent des dépenses de sous-traitance en traduction ou interprétation supérieures à 100 000 \$ ; la moyenne des dépenses de sous-traitance pour celles qui en utilisent est de 193 646 \$.

**Figure 32**



Parmi les 3 649 professeurs de langue, 70 % sont des professeurs d'anglais, 17 % des professeurs de français et 13 % des professeurs d'une autre langue que les deux langues officielles (figure 33). La Colombie-Britannique compte le plus grand nombre de professeurs d'anglais (857), suivie de l'Ontario (788) et du Québec (584).

**Figure 33**



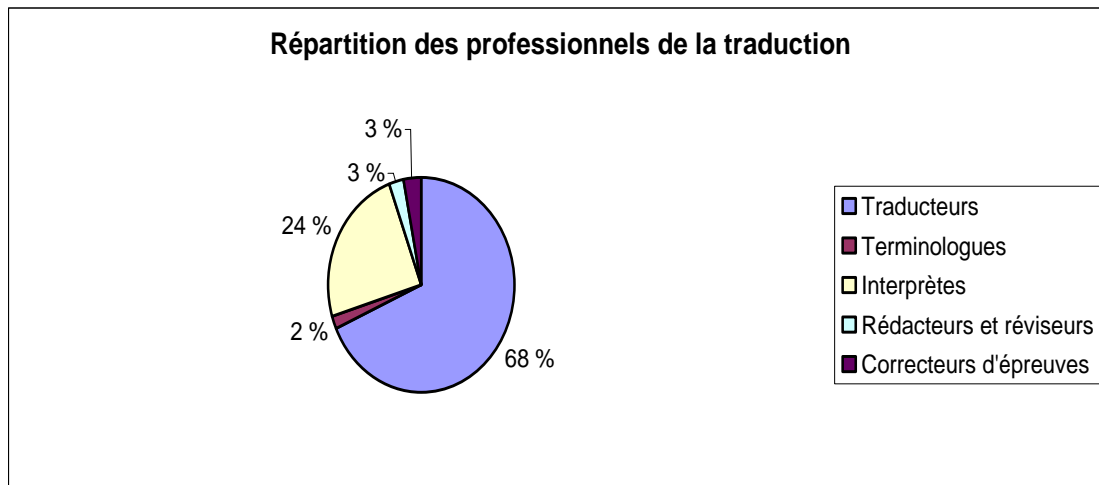
Parmi les 1 512 professionnels associés aux métiers de la traduction, terminologie et interprétation, 68 % sont traducteurs, 24 % sont interprètes, 3 % sont rédacteurs et réviseurs, 3 % sont correcteurs d'épreuves et 2 % sont terminologues (figure 34).

L'Ontario compte le plus grand nombre de traducteurs (482), avant le Québec (368). Cela contraste avec la répartition des personnes qui ont travaillé dans le grand groupe

professionnel des traducteurs en 2000 selon les données du recensement<sup>31</sup>, le Québec regroupant alors près de la moitié des travailleurs et l'Ontario, un peu moins du tiers.

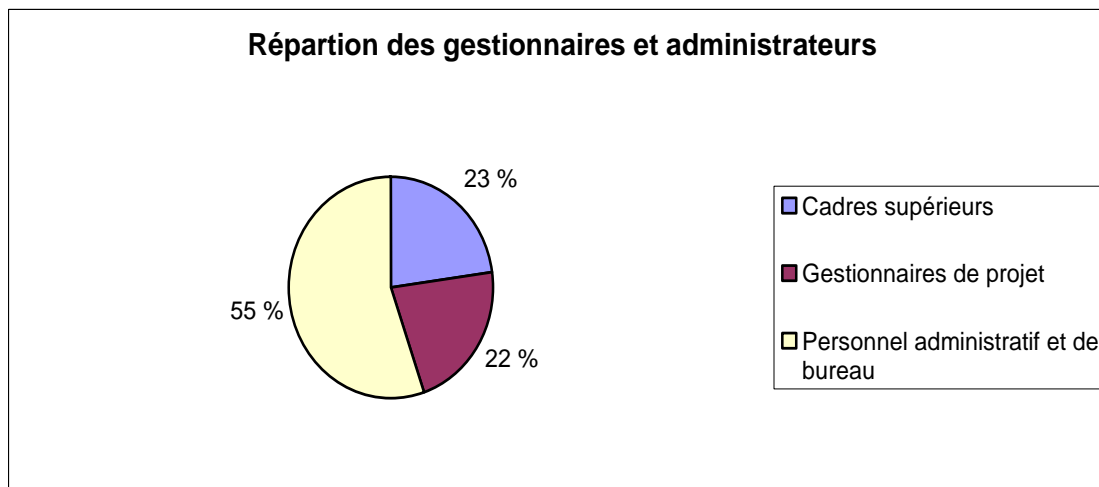
Par ailleurs, la Colombie-Britannique détient le plus grand nombre d'interprètes, suivie du Québec. Ensemble, les deux provinces totalisent 87 % des interprètes déclarés par les entreprises. En Colombie-Britannique, les entreprises du secteur de la traduction embauchent d'ailleurs environ 50 % plus d'interprètes que de traducteurs, fort probablement parce que plusieurs firmes ont l'interprétation comme principale activité.

**Figure 34**



Des 1 708 employés du groupe visant la gestion et l'administration, 55 % travaillent dans des postes administratifs, 23 % occupent des postes de cadre supérieur et 22 %, des postes de gestionnaire de projets (figure 35).

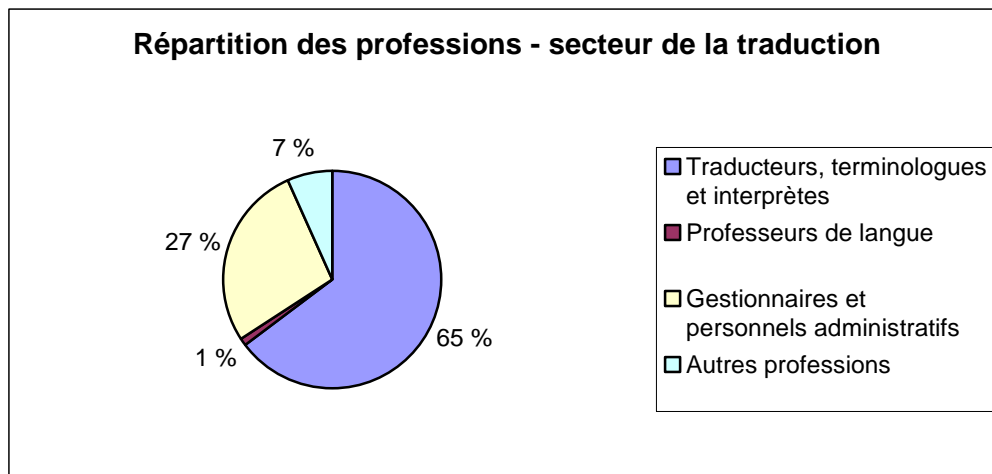
**Figure 35**



31. Statistique Canada, produits du recensement 2001, Internet 97F019XCB01003.

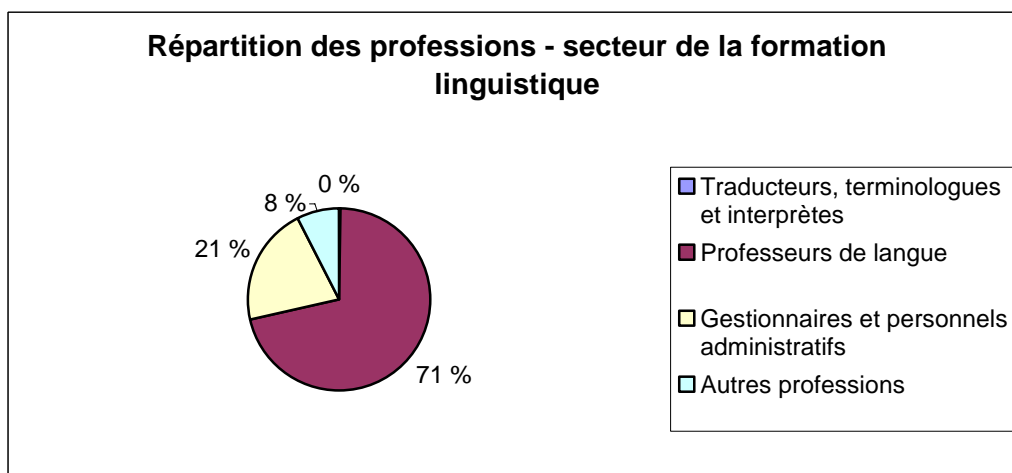
Un regard sur les professions selon les deux secteurs démontre, premièrement, que, même si les entreprises d'un secteur donné tire des revenus de l'autre secteur, elles ont peu ou pas dans leur effectif de salariés appartenant à l'autre secteur. Ainsi, les entreprises du secteur de la traduction embauche peu de professeurs de langue, soit moins de 1 %, et, à l'inverse, les écoles de langues n'embauchent pas de traducteurs (figures 36 et 37).

**Figure 36**



Deuxièmement, le secteur de la traduction compte une proportion plus forte de gestionnaires et de personnels administratifs (27 %) que le secteur de la formation linguistique (21 %). Cela est probablement dû au fait que l'activité est réalisée dans une plus large mesure par des sous-traitants dans le secteur de la traduction.

**Figure 37**



#### 4.6 Les perspectives d'embauche

L'enquête abordait deux autres sujets liés aux ressources humaines, soit les perspectives d'emploi et les difficultés de recrutement. Elle demandait aux entreprises leurs prévisions touchant le nombre d'employés pour la prochaine année financière. Ainsi, 21,7 % des entreprises prévoyaient une augmentation du nombre d'employés, tandis que seulement 6,5 % envisageaient une diminution. Les autres n'anticipaient aucun changement dans leur effectif. Ces réponses vont dans le même sens que celles données à une question similaire sur les recettes de l'entreprise : 41 % prévoyaient une augmentation des recettes et 14 %, une diminution.

Selon le secteur, les écoles de langues sont plus optimistes que les cabinets de traduction, 34 % des écoles prévoyant augmenter le nombre d'employés au cours de la prochaine année comparativement à 13,7 % des cabinets de traduction. La proportion d'entreprises qui envisagent de diminuer leur effectif est sensiblement la même dans les deux secteurs, se situant autour de 6 % (tableau 21).

**Tableau 21**

<b>Intentions des entreprises par rapport au nombre d'employés au cours de la prochaine année</b>			
	<b>Traduction SCIAN 541930 %</b>	<b>Formation SCIAN 611630 %</b>	<b>Total %</b>
Augmenter	13,7	34,0	21,7
Demeurer stable	80,0	59,2	71,9
Diminuer	6,2	6,9	6,5

C'est en Colombie-Britannique que les entreprises sont davantage optimistes quant aux perspectives à court terme, puisque 37,6 % d'entre elles prévoient augmenter leur nombre d'employés et que 61 % espèrent accroître leurs revenus. Les entreprises de l'Ontario suivent, où 24,8 % prévoient augmenter leur effectif et 45 %, leurs revenus. Les entreprises du Québec sont les moins optimistes car seulement 13 % entrevoient une augmentation du nombre de leurs employés. Les entreprises du secteur de la traduction au Québec sont d'ailleurs celles qui sont le moins optimistes au pays, n'étant que 9,2 % à avoir l'intention d'augmenter leur effectif. À l'inverse, les écoles de langues de la Colombie-Britannique prévoient, dans une proportion de 45 %, accroître leur nombre d'employés (tableau 22).

**Tableau 22**

<b>Pourcentage des entreprises prévoyant augmenter leur nombre d'employés au cours de la prochaine année</b>					
	<b>Canada %</b>	<b>Québec %</b>	<b>Ontario %</b>	<b>C.-B. %</b>	<b>Autres %</b>
<b>Traduction</b> SCIAN 541930	13,7	9,2	19,2	20,4	13,2
<b>Formation</b> SCIAN 611630	34	25,9	35	45	22,4
<b>Les deux secteurs</b>	21,7	12,7	24,8	37,6	18,1

#### 4.7 Les difficultés de recrutement d'employés

Relativement aux difficultés de recrutement, 23,1 % des entreprises disent en éprouver, alors que 50,7 % n'en éprouvent pas et que 26,2 % ne se prononcent pas parce qu'elles ne sont pas en mode recrutement. Les difficultés semblent plus grandes dans les écoles de langues où 27,8 % d'entre elles disent en éprouver. Pour les cabinets de traduction, 37,6 % d'entre eux ne recrutaient pas au moment de l'enquête (tableau 23). Elles devront toutefois embaucher beaucoup plus à moyen terme en raison du vieillissement de l'effectif des traducteurs.

Tableau 23

Entreprises selon les difficultés de recrutement et le secteur			
Difficultés de recrutement	Traduction SCIAN 541930 %	Formation SCIAN 611630 %	Total %
Oui	20	27,8	23,1
Non	42,4	63,6	50,7
Aucun recrutement en cours	37,6	8,6	26,2

Les entreprises dans la catégorie autres régions, où sont les plus faibles concentrations d'entreprises de traduction et de formation linguistique, éprouvent davantage de difficultés à recruter. C'est le cas pour 31,6 % d'entre elles et le taux grimpe à 40 % dans le secteur de la formation linguistique. Les écoles de langues au Québec, pour 37,4 % d'entre elles, éprouvent également de la difficulté à recruter.

Les plus grandes difficultés pour recruter dans le secteur de la traduction sont au Québec, où 23,7 % des entreprises vivent cette situation et même si 38 % des entreprises ne sont pas en période de recrutement. En Colombie-Britannique, les entreprises de traduction sont les moins sujettes à éprouver des difficultés de recrutement, mais 13,1 % d'entre elles disent en avoir. Le recrutement dans le secteur de la formation linguistique semble aussi moins préoccupant en Ontario que partout ailleurs (tableau 24).

La principale difficulté évoquée est de trouver des travailleurs qualifiés. Ce motif a été mentionné par 63 % des entreprises qui disent avoir éprouvé des difficultés de recrutement. C'est la principale cause soulevée par les entreprises partout au pays. Suivent les difficultés de trouver des travailleurs expérimentés et de répondre aux exigences en matière salariale de ces travailleurs. Ce sont surtout les entreprises de la Colombie-Britannique qui disent éprouver de telles difficultés.

**Tableau 24**

<b>Pourcentage des entreprises qui disent éprouver des difficultés de recrutement selon la région</b>					
<b>Entreprises</b>	<b>Canada %</b>	<b>Québec %</b>	<b>Ontario %</b>	<b>C.-B. %</b>	<b>Autres %</b>
<b>Traduction</b> SCIAN 541930	20	23,7	15,5	13,1	21,9
<b>Formation</b> SCIAN 611630	27,8	37,4	16,9	22,7	40
<b>Les deux secteurs</b>	23,1	26,6	16	19,8	31,6



## 5 La clientèle des écoles de langues

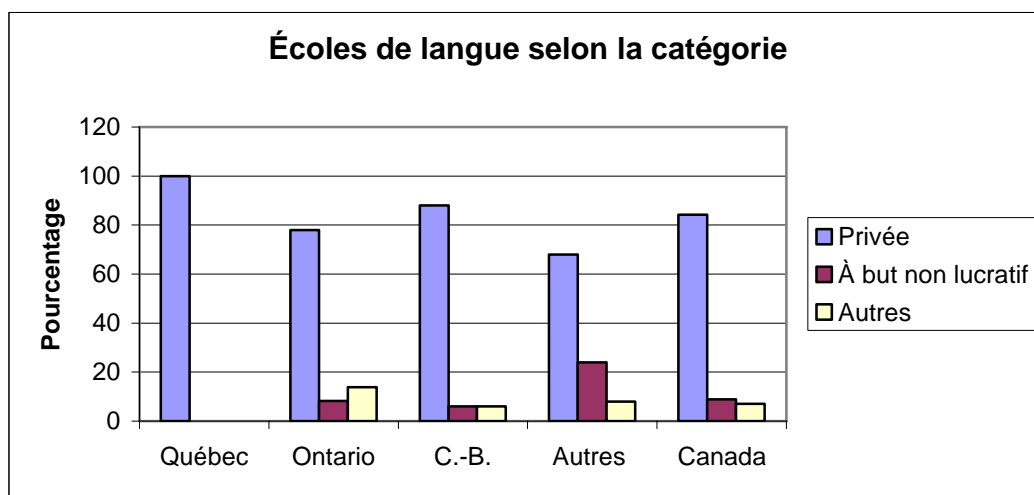
La présente section examine les programmes offerts par les écoles de langues et les inscriptions dans ces différents programmes.

Une section du questionnaire concernait les écoles de langues. Les entreprises qui offraient de la formation linguistique étaient invitées à répondre à sept questions supplémentaires. Ainsi, 249 entreprises (41 %) l'ont fait. Un peu moins de 5 % des entreprises du secteur de la traduction offraient une telle formation, contre 97,4 % des entreprises du secteur de la formation.

Rappelons ici que la proportion des entreprises du secteur de la formation linguistique couverte par l'enquête est plus élevée que celle touchant le secteur de la traduction. Par ailleurs, l'enquête n'a pas été soumise auprès des écoles de langues publiques, lesquelles sont souvent en compétition avec les écoles de langues privées quant à la clientèle visée.

Des 249 écoles de langues, 84 % appartiennent à la catégorie des écoles privées, alors que 9 % constituent des entreprises à but non lucratif. Pour les autres, la catégorie est inconnue (figure 38).

*Figure 38*



### 5.1 Les inscriptions

Pour l'ensemble du pays, les 249 écoles de langues ont reçu un peu moins de 200 000 inscriptions en 2004. Il faut noter ici que certains élèves ont pu s'inscrire à plus d'une session au cours d'une année. La moyenne d'inscriptions par école, toujours pour la même année, était de 800. La moyenne varie fortement d'une région à l'autre, l'Ontario ayant enregistré en moyenne 1 584 inscriptions contre seulement 444 au Québec.

Un peu moins de 15 % des écoles sont de très petite taille, avec moins de 50 inscriptions. Les plus grandes écoles, dans les catégories de 1 000 à 2 999 ou 3 000 inscriptions et plus,

représentent respectivement 15,9 % et 5,8 % des établissements. La moitié des écoles de langues se situaient dans la fourchette de 50 à 499 inscriptions.

L'Ontario dominait quant au nombre d'inscriptions en 2004, avec 95 302, suivie de la Colombie-Britannique avec 55 231 et du Québec avec 25 301. L'Ontario dénombre d'ailleurs le plus fort pourcentage des écoles avec 1 000 inscriptions et plus, soit 38,2 %, dont le tiers enregistrent 3 000 inscriptions et plus. Elle domine également dans la catégorie de 500 à 999 inscriptions avec 18 % des établissements (tableau 25).

**Tableau 25**

<b>Pourcentage des écoles de langues selon le nombre d'inscriptions en 2004</b>					
<b>Nombre d'inscriptions</b>	<b>Canada %</b>	<b>Québec %</b>	<b>Ontario %</b>	<b>C.-B. %</b>	<b>Autres régions %</b>
Moins de 50	14,8	25,3	10,4	11,7	13,3
50 à 499	50,9	45,1	33	56,6	69,1
500 à 999	12,7	11,3	18,4	11,2	9,7
1 000 à 2 999	15,9	18,4	24,2	15,4	4
3 000 et plus	5,8	0	14	5	4
<b>Moyenne par école</b>	<b>800</b>	<b>444</b>	<b>1 584</b>	<b>682</b>	<b>461</b>

Le nombre d'inscriptions est en croissance partout au pays dans les écoles de langues qui ont répondu à l'enquête. Entre 2002 et 2004, l'augmentation a été de 15,1 % pour l'ensemble du pays. Les inscriptions ont augmenté de 14,5 % en Ontario et en Colombie-Britannique.

La croissance a cependant été beaucoup moins forte au Québec, avec 4,9 %. Dans les autres régions, l'augmentation a été de 33,6 %. La moyenne d'inscriptions par école a donc progressé partout. Dans l'ensemble du pays, la croissance a surtout été réalisée entre 2003 et 2004, puisque le nombre d'élèves a été sensiblement le même en 2002 et 2003 (tableau 26).

Il faut toutefois noter que les données sur l'évolution des inscriptions doivent être interprétées avec une certaine réserve car elles reflètent seulement la réalité des entreprises existantes en 2005. Elles ne tiennent pas compte des entreprises qui ont cessé leurs activités au cours de l'une ou l'autre de ces années, ou de celles qui n'existaient pas encore en 2002 ou 2003.

**Tableau 26**

<b>Évolution des inscriptions dans les écoles de langues de 2002 à 2004</b>			
	<b>2002</b>	<b>2004</b>	<b>Variation %</b>
Québec	24 126	25 301	4,9
Ontario	83 255	95 302	14,5
Colombie-Britannique	48 219	55 231	14,5
Canada	173 239	199 399	15,1

## **5.2 Provenance de la clientèle**

Le tableau 27 présente les principales clientèles ciblées par les écoles de langues selon l'importance enregistrée au niveau canadien.

**Tableau 27**

<b>Répartition des écoles de langues selon les clientèles ciblées<sup>32</sup></b>					
<b>Clientèles ciblées</b>	<b>Canada %</b>	<b>Québec %</b>	<b>Ontario %</b>	<b>C.-B. %</b>	<b>Autres %</b>
Étudiants internationaux (six mois ou moins)	52	15	63	72	50
Programmes d'études durant la période estivale	44	28	56	52	33
Étudiants internationaux (plus de six mois)	42	19	52	59	29
Enfants et jeunes (5 à 18 ans)	40	47	32	45	35
Grand public	40	68	34	27	34
Clients d'entreprises	36	85	38	13	17
Cours préparatoires pour les étudiants de collège ou université	35	35	34	41	29
Nouveaux Canadiens et réfugiés	30	14	21	42	41
Employés des administrations publiques	23	59	17	10	8

On observe que 52 % des entreprises au Canada offrent leurs programmes et leurs cours à des étudiants internationaux de six mois ou moins. Évidemment, la plupart des écoles de langues ciblent plus d'une clientèle. Les programmes d'études d'été, les étudiants internationaux, les jeunes et le grand public sont des catégories ciblées par plus de 40 % des entreprises au niveau canadien. Les clientèles des entreprises et des administrations publiques viennent dans les dernières positions, contrairement à ce que l'on aurait pu s'attendre, les premiers étant ciblés par 36 % des entreprises et les seconds, par 23 %.

32. Le total des pourcentages dépasse 100 puisque les entreprises peuvent choisir plus d'une réponse.

La situation varie toutefois sensiblement d'une région à l'autre. Alors que les entreprises et les administrations publiques sont les principales clientèles visées au Québec, presque partout ailleurs elles viennent au dernier rang. Par ailleurs, les entreprises du Québec ciblent la catégorie grand public plus que partout ailleurs (68 %).

Les étudiants internationaux sont particulièrement ciblés par les écoles de langues de la Colombie-Britannique et de l'Ontario alors qu'au Québec les écoles de langues semblent moins intéressées à leur offrir des services de formation linguistique.

À la question « l'entreprise offre-t-elle de la formation linguistique à des étudiants étrangers ? », seulement 29 % des écoles du Québec y ont répondu de façon affirmative, contre 89 % en Colombie-Britannique et 66 % en Ontario. Globalement, 64 % des écoles de langues canadiennes ciblent les étudiants étrangers. De celles-ci, 81 % ont recruté des étudiants étrangers en 2004 (tableau 28).

**Tableau 28**

<b>Pourcentage des entreprises qui offrent des programmes aux étudiants étrangers et qui en ont recrutés en 2004</b>					
	<b>Canada %</b>	<b>Québec %</b>	<b>Ontario %</b>	<b>C.-B. %</b>	<b>Autres %</b>
Entreprises qui offrent de la formation linguistique à des étudiants étrangers	64	29	66	89	63
Entreprises offrant de la formation linguistique à des étudiants étrangers qui en ont recrutés en 2004	81	n.d.	84	94	79

### 5.3 Provenance des étudiants étrangers

La principale région d'où viennent les étudiants étrangers est l'Asie. Le tableau 29 présente le rang occupé par la région ou le pays classé selon la déclaration des entreprises sur la provenance des élèves étrangers en 2004. Ainsi, au niveau canadien, 90 % des écoles de langues offrant de la formation linguistique à des étudiants étrangers ont mentionné avoir donné de la formation à des étudiants originaires d'Asie. Le groupe Mexique, Amérique du Sud et Amérique centrale vient en deuxième avec 84 %, suivi de l'Europe avec 64 % et du Moyen-Orient avec 47,4 %. Loin derrière suivent les États-Unis avec 17,6 %, l'Afrique avec 12,4 % et l'Océanie avec 5,6 %.

**Tableau 29**

<b>Répartition des régions ou pays d'origine des étudiants étrangers en 2004<sup>33</sup></b>					
<b>Région ou pays d'origine des étudiants étrangers</b>	<b>Canada %</b>	<b>Québec %</b>	<b>Ontario %</b>	<b>C.-B. %</b>	<b>Autres %</b>
Asie	90	86	89	87	100
Mexique, Amérique centrale, Amérique du Sud	84	84	89	77	92
Europe	64	70	79	48	78
Moyen-Orient	47	30	78	29	60
États-Unis	18	68	26	6	7
Afrique	12	43	5	6	21
Océanie	6	27	6	3	0

Pour les trois premiers rangs, toutes les provinces font affaire avec les mêmes pays ou régions et dans le même ordre. Les proportions varient d'ailleurs très peu d'une province à l'autre. Quelques surprises sont enregistrées par la suite. D'abord, le Québec qui affiche des proportions relativement fortes par rapport aux autres en ce qui regarde la venue d'étudiants originaires des États-Unis, de l'Afrique et de l'Océanie. Puis la forte proportion, toujours par rapport aux autres, des étudiants du Moyen-Orient en Ontario, 78 % des entreprises en ayant recrutés en 2004.

Une autre façon d'examiner l'origine des clientèles étrangères est de déterminer parmi elles laquelle est la plus importante pour chacune des entreprises. Là encore, la domination de la clientèle asiatique est sans équivoque. De ce point de vue, 73 % des écoles de langues offrant de la formation linguistique à des étudiants étrangers ont comme clientèle la plus importante des personnes venant d'Asie. Ce taux est similaire partout au pays, sauf au Québec où cela se confirme pour seulement 46 % des entreprises.

Au niveau canadien, le deuxième groupe en importance à cet égard est celui visant le Mexique, l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, mais très loin derrière l'Asie. Cette

33. L'addition des pourcentages dépasse 100 puisque les entreprises pouvaient choisir plus d'une réponse.

clientèle domine dans seulement 17 % des entreprises, mais plus de 20 % au Québec et en Ontario (tableau 30).

**Tableau 30**

<b>Pourcentage des écoles de langues selon la principale région d'origine de la clientèle étrangère<sup>34</sup></b>					
<b>Région ou pays d'origine des étudiants étrangers</b>	<b>Canada %</b>	<b>Québec %</b>	<b>Ontario %</b>	<b>C.-B. %</b>	<b>Autres %</b>
<b>Asie</b>	73	46	63	78	87
<b>Mexique, Amérique centrale, Amérique du Sud</b>	17	27	21	14	14
<b>Europe</b>	8	13	16	3	7
<b>Moyen-Orient</b>	3	0	6	3	0
<b>États-Unis</b>	4	14	5	3	0
<b>Afrique</b>	4	16	5	0	7
<b>Océanie</b>	2	6	0	0	0

34. L'addition des pourcentages dépasse 100 puisque les entreprises pouvaient choisir plus d'une réponse.

## 5.4 Méthodes de recrutement

Finalement, la dernière question abordée est la méthode utilisée par les écoles de langues pour recruter des étudiants étrangers. À ce sujet, les trois méthodes les plus répandues et qui semblent gagner la faveur de la plupart des entreprises sont le recrutement par des agents, le recrutement direct, et le Web. Ces trois méthodes sont employées par plus de 80 % des entreprises qui recrutent à l'étranger (tableau 31).

*Tableau 31*

<b>Méthodes utilisées par les entreprises qui ont recruté à l'étranger en 2004</b>	
<b>Méthodes</b>	<b>% des entreprises</b>
Agents	89
Recrutement direct	84
Web	83





## Conclusion et recommandations

L'enquête auprès des cabinets de traduction et des écoles de langues privées visait à mieux circonscrire le marché de l'industrie de la langue. Quels services génèrent les revenus ? Qui sont les clients ? Où sont situées les entreprises ? Quelle est l'importance des exportations dans la composition des revenus ? Quelles sont les principales composantes des coûts des entreprises ?

Le portrait de l'industrie canadienne de la langue tracé par l'enquête de Statistique Canada clarifie ainsi l'environnement économique de plus de 600 entreprises quant aux sources de revenus, aux dépenses, au marché de l'emploi et à l'évolution du marché. L'étude montre le potentiel d'affaires que représente l'industrie de la langue au Canada et détermine les pistes de croissance et de développement les plus prometteuses.

### ***Une industrie où les entreprises profitent de revenus intéressants***

L'étude des principales sources de revenus de l'industrie révèle qu'elle repose principalement sur deux marchés, soit les services de traduction (38,1 % des revenus) et les services de formation linguistique en classe (40,3 %).

Le marché canadien des entreprises langagières apparaît particulièrement solide, avec des revenus recensés de 404,1 M\$ répartis entre les entreprises du secteur de la traduction (SCIAN 541930 : 174,5 M\$) et celles du secteur de la formation linguistique (SCIAN 611630 : 229,5 M\$). L'étude révèle aussi que le marché du secteur de la formation linguistique est maintenant le plus important<sup>35</sup>, mais c'est également celui qui présente la plus grande croissance. Les entreprises de ce secteur sont en effet plus nombreuses à prévoir une croissance, soit 56 % d'entre elles. Les entreprises de la formation linguistique sont en outre plus récentes, particulièrement en Colombie-Britannique, ce qui semble confirmer que cette croissance continue depuis quelques années déjà.

Les entreprises jouissent d'une clientèle diversifiée et, à cet égard, le secteur de la formation linguistique et celui de la traduction sont complémentaires. Les clientèles se répartissent en effet entre les entreprises du secteur privé (78 % des entreprises), les individus (59 %), les sociétés gouvernementales (52 %) et les établissements publics (30 %). Les entreprises du secteur de la formation linguistique servent principalement des individus (à 90 % contre 39 % en traduction) et tous les autres types de clientèles sont servis surtout par des entreprises du secteur de la traduction.

Les données concernant l'importance des revenus provenant de ces clientèles tracent un portrait plus contrasté :

- la plupart des revenus proviennent en fait des entreprises privées puisque 33 % des entreprises y puisent plus de 75 % de leurs revenus ;

---

35. Il faut toutefois apporter des nuances. L'étude couvre en effet les entreprises et exclut les travailleurs autonomes qui sont à la source d'un chiffre d'affaires considérable dans le marché de la traduction. Du côté de la formation, ces chiffres excluent également les institutions publiques comme les collèges et les universités qui représentent un chiffre d'affaires important.

- les individus représentent également une source importante de revenus : 26 % des entreprises y puisent plus de 75 % de leurs revenus ;
- les entreprises qui tirent plus de 75 % de leurs revenus des gouvernements ou sociétés d'État ne constituent que 13 % de l'ensemble, et moins de 1 % reçoivent ce niveau de revenus des établissements publics.

Bien que les gouvernements ou sociétés d'État et les établissements publics jouent un rôle important, la majorité des entreprises tirent l'essentiel de leurs revenus des entreprises privées et des individus. La diversité des clientèles ainsi que la prédominance des clients de type privé sont un signe de la santé économique de cette industrie qui ne dépend pas ainsi d'un seul type de clientèle et qui repose sur les besoins de plusieurs types de marchés.

En évaluant les revenus de chaque secteur, il ressort que les entreprises se concentrent habituellement autour d'un type d'activité. Les entreprises du secteur de la traduction sont peu diversifiées puisqu'elles tirent 87,6 % de leurs revenus des services de traduction. Les entreprises du secteur de la formation linguistique, quant à elles, peuvent paraître plus diversifiées mais, dans les faits, elles le sont moins puisque 95,1 % de leurs revenus proviennent de l'enseignement en classe, de l'hébergement, de la formation en ligne et de l'évaluation linguistique.

Les entreprises du secteur de la traduction et de celui de la formation linguistique présentent des profils de revenus très différents. Les entreprises du secteur de la formation linguistique ont des revenus moyens par entreprise de 977 000 \$, soit un peu plus du double des entreprises du secteur de la traduction dont le revenu moyen atteint 481 000 \$. Bien que la moyenne canadienne des revenus pour les deux secteurs confondus soit de 675 000 \$, ces revenus varient considérablement selon les régions : 448 000 \$ au Québec, plus de 1 000 000 \$ en Ontario, 803 000 \$ en Colombie-Britannique et 430 000 \$ dans les autres régions.

L'importance du marché local des entreprises de l'industrie de la langue, la diversité des clientèles, la taille des revenus par entreprise et les types de services offerts démontrent qu'il s'agit d'une industrie mature et équilibrée au niveau des revenus.

### ***Croissance dans la formation et l'opportunité asiatique***

Le secteur de la formation linguistique connaît une forte croissance qui se traduit à la fois sur le marché local et le marché d'exportation.

Une première constatation vise l'importance des revenus de l'industrie provenant de clients hors Canada : il s'agit de 25 % de tous les revenus recensés, soit 103,5 M\$. Cette proportion est plus que considérable pour une industrie de services professionnels où les exportations constituent le plus souvent un grand défi à relever. Ces revenus reviennent en fait à 30 % des entreprises interrogées qui déclaraient exporter. Les entreprises du secteur de la formation linguistique accaparent 63,6 % des revenus liés à l'exportation, contre 36,4 % pour le secteur de la traduction. Pourtant, les entreprises de traduction sont beaucoup plus nombreuses à exporter, à 38 %, que les entreprises en formation, avec seulement 18 %.

La deuxième constatation concerne l'importance des exportations en Colombie-Britannique, où 37 % des entreprises déclarent exporter, contre 35 % en Ontario et 29 % au Québec.

La troisième constatation est l'importance qu'occupe le marché asiatique dans les exportations. L'Asie génère en effet la plus grande portion des revenus d'exportation, avec 32 % (33 M\$). Elle représente également le principal marché d'exportation pour 29 % des entreprises exportatrices, et 100 % de ces entreprises du secteur de la formation linguistique déclarent faire affaire avec l'Asie dont c'est la principale région d'exportation pour 84 % d'entre elles. L'Asie constitue en outre le principal marché d'exportation des entreprises de Colombie-Britannique : 77 % des entreprises exportatrices y font affaire, et c'est la principale région d'exportation pour 72 % d'entre elles. Le phénomène de l'exportation vers l'Asie semble toutefois être concentré en Colombie-Britannique.

La quatrième constatation concerne la complémentarité des secteurs de la traduction et de la formation quant aux exportations. Bien que les exportations du secteur de la formation linguistique soient surtout concentrées vers l'Asie, celles du secteur de la traduction sont principalement orientées vers les États-Unis, pays avec lequel 92 % des entreprises exportatrices font affaire et principale région d'exportation pour 70 % des entreprises du secteur de la traduction. Si les exportations aux États-Unis représentent 25 % des revenus, ce pays ne constitue cependant pas la principale région d'exportation pour aucune des entreprises du secteur de la formation linguistique. Cette complémentarité se mesure également au niveau régional : les États-Unis sont le principal partenaire d'affaires du Québec (73 % des entreprises exportatrices) et de l'Ontario (64 %).

Ces deux dernières constatations montrent bien que l'industrie de la langue apparaît comme un facteur de diversification économique pour le Canada.

Une cinquième constatation vise les clientèles à l'exportation, qui sont largement constituées d'entreprises privées et de particuliers. Les entreprises privées sont en effet le principal partenaire hors Canada de 80 % des entreprises exportatrices, et les particuliers le sont pour 15 % de ces entreprises. Par ailleurs, il est remarquable que 5 % des entreprises exportatrices comptent des sociétés d'État ou des gouvernements comme principal client et que 5,5 % comptent des établissements publics étrangers, ces deux derniers types de clients favorisant habituellement les fournisseurs locaux. Cela indique que l'industrie canadienne de la langue semble jouir d'une excellente position compétitive au niveau international, en attirant des clientèles intéressées par la qualité de l'offre.

Ces constatations permettent d'établir un lien avec la forte croissance économique que connaissent actuellement les pays asiatiques, et la Chine en particulier. La croissance de l'économie chinoise est un fait reconnu et la Colombie-Britannique compte une importante population sino-canadienne. Il serait intéressant à cet égard d'approfondir l'importance du marché chinois pour l'industrie ainsi que le potentiel de croissance autant pour l'offre de formation en langue anglaise ciblée pour la Chine que pour les services de traduction du chinois vers l'anglais. Compte tenu de l'importance que prend l'expansion de la Chine et de la forte croissance de ses exportations, l'industrie canadienne de la langue pourrait réaliser des revenus beaucoup plus importants en provenance de cette

région. Compte tenu également du fort déficit commercial avec la Chine que connaissent la plupart des pays industrialisés, le Canada pourrait profiter plus largement des retombées économiques liées à la croissance de la Chine.

Par ailleurs, le principal facteur limitant la croissance des exportations est le manque d'argent (à 59 %), et ce facteur est encore plus prépondérant dans le secteur de la formation linguistique (69 %).

Enfin, les entreprises en croissance rapide dans l'industrie sont situées en Colombie-Britannique, dans le secteur de la formation linguistique. Elles ont une clientèle constituée de particuliers et elles exportent majoritairement vers l'Asie.

### ***Rentabilité dans la traduction, opportunité de consolidation***

L'analyse des facteurs de rentabilité suggère que les entreprises du secteur de la traduction sont généralement plus rentables que celles du secteur de la formation linguistique. Les données sur la rentabilité sont toutefois fournies ici uniquement à titre indicatif afin de dégager des tendances.

Cette rentabilité semble s'expliquer par plusieurs facteurs, dont la taille des entreprises. L'analyse de la profitabilité selon la taille des entreprises tend à démontrer que les entreprises plus grandes offrent un plus faible indice de profitabilité. Cela se confirme dans la plus forte profitabilité des entreprises du secteur de la traduction, qui sont de plus petite taille, que celles du secteur de la formation linguistique.

Pour expliquer cette différence de rentabilité entre les entreprises des deux secteurs, des hypothèses visent leur structure de coûts respective. Dans les deux secteurs, les charges salariales dominent largement, représentant 47,5 % des dépenses, auxquelles s'ajoute la sous-traitance pour 14,5 % des dépenses. Ces charges laissent entendre que les frais liés à la gestion de ces entreprises peuvent devenir très importants avec leur croissance.

Ainsi, les travailleurs autonomes et les plus petites entreprises où les dirigeants génèrent également des revenus à titre de professionnels seraient plus rentables que celles où les salaires des dirigeants doivent provenir entièrement des profits générés par le travail des professionnels. L'analyse des coûts selon la taille tend à confirmer cette hypothèse : les « autres dépenses », qui incluent vraisemblablement les frais administratifs, augmentent sensiblement en proportion de la taille des entreprises.

Ce phénomène serait plus important dans le secteur de la traduction, où 81,5 % des dépenses sont liées aux charges salariales (50,5 %) et à la sous-traitance (31 %). Comme les entreprises du secteur de la traduction constituent la majorité des entreprises interrogées (60,8 %), cela aurait une influence sur la baisse de rentabilité constatée en fonction de la taille des entreprises.

Du côté des entreprises du secteur de la formation linguistique, la structure de coûts est plus diversifiée et dépend davantage des dépenses d'exploitation (23,4 %). L'analyse démontre que les coûts d'exploitation et les coûts de main-d'œuvre ont tendance à diminuer avec la taille de l'entreprise. Les entreprises du secteur de la formation linguistique auraient ainsi moins tendance à diminuer leur rentabilité en raison de leur taille.

Cependant, la croissance observée dans le secteur de la formation linguistique aurait un effet à la baisse sur la rentabilité du secteur. Ainsi, la Colombie-Britannique compte la plus grande proportion d'entreprises dans le secteur de la formation linguistique de même que le plus grand nombre d'entreprises qui présentent de fortes perspectives de croissance sur le marché local et celui de l'exportation. Cette croissance touche des entreprises de taille importante, les revenus moyens en Colombie-Britannique étant plus élevés que la moyenne canadienne.

Pourtant, les entreprises de la Colombie-Britannique détiennent le plus faible indice de rentabilité. Il semble donc que ces entreprises aient du mal à financer cette croissance à même leurs profits, ce qui aurait une incidence sur la plus faible rentabilité observée chez les plus grandes entreprises de l'industrie. Cette hypothèse semble se confirmer par le principal facteur limitant la croissance des exportations en formation linguistique, à savoir le manque d'argent.

Avec une stabilisation de la croissance des ventes et l'atteinte d'une masse critique, la rentabilité des plus grandes entreprises devrait, à terme, être supérieure à celle des plus petites. La situation de l'Ontario semble confirmer cette dernière hypothèse : son marché est plus stable que celui de la Colombie-Britannique et ses entreprises ont une taille supérieure, en matière de revenus, et l'indice de rentabilité y est le plus élevé.

Les mesures les plus susceptibles d'augmenter la rentabilité des entreprises concernent ainsi le soutien aux gestionnaires, afin de les aider à planifier et à franchir la phase initiale de croissance et de complexification de la gestion de leurs entreprises. L'atteinte d'une masse critique en matière de revenus et de compétences en gestion permettrait alors à plusieurs entreprises d'augmenter considérablement leur rentabilité et leur compétitivité. Cette masse critique nécessaire présente également des opportunités de consolidation de l'industrie, particulièrement dans le secteur de la traduction. Ainsi, des entreprises qui offrent de meilleurs talents en gestion pourraient acquérir d'autres entreprises qui, elles, détiennent de bonnes expertises professionnelles en traduction ou en formation linguistique.

Finalement, les entreprises les plus rentables dans l'industrie sont situées en Ontario, dans le secteur de la traduction. Elles bénéficient de clients venant du secteur privé et ses exportations sont majoritairement dirigées vers les États-Unis.

### ***Le marché de l'emploi***

Le but premier de l'enquête auprès des entreprises n'était pas d'obtenir de l'information sur les ressources humaines. Une section y a toutefois été consacrée en raison du rôle important des langagiers dans cette industrie. Le nombre d'employés qui travaillent dans les deux secteurs est plus faible qu'on pouvait s'y attendre, entre autres à cause du grand nombre de professionnels de la traduction qui exercent dans des secteurs d'activité économique autres que les services aux entreprises, là où sont classés les cabinets de traduction.

L'enquête nous apprend toutefois ou nous confirme un certain nombre de faits. Le recours à la sous-traitance est monnaie courante dans les cabinets de traduction. Les écoles de langues font largement appel à des travailleurs à temps partiel. Près du quart

des entreprises éprouvent de la difficulté à recruter des travailleurs. Alors que l'on croyait que les difficultés étaient plus grandes en traduction, l'enquête révèle l'inverse. C'est en formation linguistique que les entreprises éprouvent davantage de difficultés à recruter. D'ailleurs, c'est dans ce secteur que les entreprises recrutent le plus et sont davantage optimistes quant aux perspectives d'embauche et d'accroissement des revenus au cours de la prochaine année.

### **Recommandations**

Il a été mentionné à plusieurs reprises que les données de l'enquête couvrent partiellement l'industrie de la langue. Afin de présenter un portrait plus complet de l'industrie, il faudra travailler à la collecte et l'analyse de données des parties manquantes, telles que les écoles de langue et les bureaux de traduction des secteurs publics, les services internes de langagiers des moyennes et grandes entreprises, les entreprises de technologies langagières et les travailleurs autonomes.

Également, il faudrait mieux définir les contours de l'industrie et chercher à produire des estimations de la valeur des activités et du niveau d'emploi de l'ensemble de l'industrie. Par la suite, il faudrait s'assurer de maintenir à jour ces données et les rendre accessibles sur le site Web de l'Association de l'industrie de la langue (AILIA) et de l'industrie.

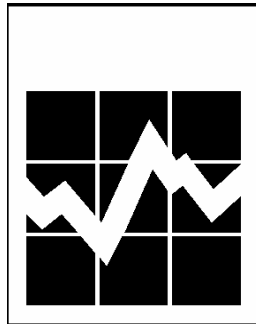
Les recensements étant des sources d'information précieuses, il faudrait chercher à accroître les éléments qu'il est possible d'en tirer. À titre d'exemple, l'ajout d'un code de classification des professions visant le professeur de langue pourrait aider à mieux cerner le secteur de la formation linguistique.

L'analyse des résultats de l'enquête a démontré qu'il existe une multitude de petites entreprises, de même qu'une assez forte concentration des revenus (83 %) auprès d'un nombre relativement restreint d'entreprises (170) de plus grande taille. La production d'un profil visant uniquement ces entreprises pourrait aider à dégager des modèles pour les nouveaux venus dans ces secteurs d'activité. Les données existent, mais cela requerrait un traitement spécial et un peu d'analyse.

Il faudrait en outre — et c'est probablement le plus important — déterminer des indicateurs clés avec les sources de données pour suivre l'évolution de l'industrie. Il apparaît pertinent de définir les indicateurs recueillis lors de la présente enquête qu'il serait intéressant de comparer au cours d'une prochaine enquête, par exemple la croissance du nombre d'entreprises de vingt employés et plus, les revenus moyens par employé, les revenus moyens par entreprise. Les recensements et les données de l'impôt constituent d'autres sources d'information qu'il faut explorer.

Le secteur des technologies de la langue demeure plus difficile à cerner. Il faut donc poursuivre les efforts pour déterminer clairement les entreprises qui en font partie et recueillir de l'information de base sur le secteur, par exemple une estimation du nombre d'emplois et les revenus des ventes. Il serait souhaitable également d'établir des profils des professions du secteur à partir des profils européens.

## **Annexe A**



# **Méthodologie de l'Enquête sur l'industrie de la langue 2005 Traduction, interprétation et formation linguistique**

Janvier 2006

**Préparé par :  
James Ahkong  
Division des méthodes d'enquêtes-entreprises  
Statistique Canada  
17-B, Immeuble R.H. Coats  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6**

# Méthodologie de l'enquête sur l'industrie de la langue 2005 – Traduction, interprétation et formation linguistique

## Objectif de l'enquête

L'objectif de cette enquête était de recueillir des données statistiques des diverses entreprises afin d'obtenir une vue d'ensemble actuelle et pertinente de l'industrie de la langue au Canada. Les résultats de l'enquête seront utilisés par les associations sectorielles et professionnelles, ainsi que par les ministères et organismes gouvernementaux dans le but de mieux comprendre la production économique de l'industrie de la langue canadienne, d'étudier le rendement et la structure de cette industrie et de faciliter la formulation de politiques.

## Population cible

La population cible de l'Enquête sur l'industrie de la langue comprenait tous les établissements du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) qui employaient une personne et plus, et repris sous les codes 541930 Services de traduction et d'interprétation et 611630 Écoles de langues. La population cible est issue du Registre des entreprises (RE) de Statistique Canada, le répertoire central d'information d'entreprises au Canada dont le rôle est de fournir à Statistique Canada une base de sondage exhaustive de l'économie. Les établissements du Registre des entreprises comptant au moins un employé et appartenant aux classes du SCIAN 541930 Traduction et interprétation et 611630 Écoles de langues ont été recensés pour cette enquête.

Nous présentons la distribution de l'ampleur de la population par classe SCIAN. Chaque unité de population indique un établissement.

SCIAN	Population cible
541930	496
611630	396

L'enquête avait une population cible de 892 entreprises.

## Échantillonnage

L'échantillonnage de cette enquête est obtenu directement auprès de tous les établissements de la population cible. Le nombre d'entreprises énumérées dans le Registre des entreprises était de 892. Dix-huit de ces entreprises n'existaient plus. Le compte final établissait le nombre d'entreprises de l'échantillonnage à 874.



## Sources des données

La collecte de données s'est étalée sur une période de trois mois. Elle comprend les données qui ont été recueillies au moyen d'un questionnaire par la poste, la saisie des données et les vérifications préliminaires.

Voici le statut des 874 établissements sélectionnés pour cette enquête :

Établissements de traduction, d'interprétation et de formation	
Nbre	Statut
307	Questionnaires remplis
5	Cas de duplicata
2	Temporairement inactif
11	Entreprise n'existant plus
17	Entreprise hors contexte
152	Refus que nous n'avons pu convertir
80	Entreprises non localisées
251	Unités non résolues
<b>825</b>	<b>Nombre total d'établissements</b>
49	Inconnu (contact impossible)

Le taux de réponse à l'étape de la collecte de données est calculé comme suit :

Taux de réponse =  $\frac{\text{Nombre d'unités qui ont répondu (en totalité ou partiellement)}}{\text{Nombre d'unités résolues en contexte + nombre d'unités non résolues}}$

$$\text{Taux de réponse} = \frac{307 + 5}{251 + 152 + 80 + 307 + 5 + 49}$$

Le taux de réponse à l'enquête était de 37,0 %.

## Vérification et imputation

À la suite de la collecte, des vérifications ont été faites sur les données afin de les préparer au processus d'imputation. Ces vérifications comprenaient la résolution de réponses discordantes et les vérifications constantes afin de s'assurer d'une réponse sensée d'un point de vue logique. Un

exemple de vérification de constance était de s'assurer que la somme des éléments était égale à la valeur de la case du total. Si des discordances pouvaient être résolues, alors les valeurs étaient adoptées à l'étape de la vérification, sinon ces valeurs devaient être résolues à l'étape de l'imputation.

Les données ont été imputées par la méthode hot deck. La plupart des enregistrements donneurs ont été sélectionnés en se basant sur un appariement pour la réponse à la première question du questionnaire (type de service de l'industrie de la langue fourni par l'entreprise).

Pour les variables quantitatives de recettes et de dépenses, on a ajouté un critère de rapprochement supplémentaire (plus proche voisin) afin que l'enregistrement donneur choisi soit celui contenant la valeur s'approchant le plus des recettes déclarées dans le Registre des entreprises (en plus d'un appariement pour la réponse à la première question). La même méthode de sélection du plus proche voisin comme enregistrement donneur a été appliquée pour le nombre d'employés, en se fondant sur l'effectif déclaré dans le Registre des entreprises.

Pour toutes les variables quantitatives, les valeurs imputées ont été calculées au moyen des ratios entre les valeurs des enregistrements donneur et receveur, ainsi que de variables auxiliaires provenant du Registre des entreprises pour les recettes et le nombre d'employés, au besoin. Dans le cas des variables quantitatives, on a d'abord imputé tous les totaux manquants, puis les éléments de ces totaux. Pour les variables qualitatives, on a simplement imputé la valeur de l'enregistrement donneur.

## Estimation

Les estimations ont été calculées à l'aide du Système généralisé d'estimation (SGE). Avant d'être saisies dans le SGE, les données ont été poststratifiées selon le code du SCIAN et selon une variable dérivée de taille des recettes basée sur les recettes déclarées dans le RE.

La variable de la taille des recettes a été définie comme suit :

Catégorie de la taille des recettes	Définition
1	Revenus inscrits au RE < 25 000 \$
2	Revenus inscrits au RE >= 25 000 \$ et revenus inscrits au RE < 100 000 \$
3	Revenus inscrits au RE >= 100 000 \$ et revenus inscrits au RE < 500 000 \$
4	Revenus inscrits au RE > 500 000 \$

Le statut des réponses des 892 établissements à l'étape de l'estimation est comme suit :

Code de statut	Nombre
Rempli	272
L'entreprise n'existe plus	53
Hors contexte	73
Sans réponse	494
Total	892

$$\text{Taux de réponse} = \frac{272}{272 + 494}$$

Taux de réponse à l'étape de l'estimation = 35,5 %

Toutes les estimations calculées pour cette enquête auront une erreur d'échantillonnage. Pour les estimations des pourcentages des totaux, l'erreur type indique l'erreur d'échantillonnage d'une estimation. Pour toutes les autres estimations, le coefficient de variation (CV) sera utilisé comme indicateur de données. Le coefficient de variation est l'erreur type exprimée en pourcentage de l'estimation.

Un symbole alphabétique est assigné afin de fournir une indication de la portée de l'erreur d'échantillonnage des estimations et du taux d'imputation. L'indicateur de qualité est assigné comme suit :

**Indicateur de qualité utilisé dans la publication des estimations des TOTAUX.**

	Taux d'imputation			
c.v.	0,00- 0,10	0,10-0,33	0,33-0,60	0,60 ++
0,00-0,05	A	B	C	F
0,05-0,15	B	C	D	F
0,15-0,30	C	D	E	F
0,30 ++	F	F	F	F

**Indicateur de qualité utilisé dans la publication des estimations des POURCENTAGES.**

	Taux d'imputation			
Erreur type	0,00-0,10	0,10- 0,33	0,33-0,60	0,60 ++
0,00-0,025	A	B	C	F
0,025-0,075	B	C	D	F
0,075-0,15	C	D	E	F
0,15 ++	F	F	F	F

Code	Estimation
A	Excellent
B	Très bon
C	Bon
D	Acceptable
E	Utiliser avec prudence
F	Non publiable

Les estimations ont été produites pour l'ensemble de l'industrie, de même que par secteur, par région, par catégorie de taille des recettes, ainsi que par secteur et région regroupés. La qualité des estimations était nettement meilleure pour les pourcentages que pour les totaux. En outre, elle était beaucoup moins bonne pour les domaines (groupes) susmentionnés que pour l'ensemble de l'industrie, parce que le nombre d'établissements contribuant à chaque estimation pour chaque groupe n'était pas suffisamment grand pour produire des estimations plus fiables.

## Annexe B

### Registre des entreprises de Statistique Canada

<b>Nombre d'entreprises inscrites au registre des entreprises de Statistique Canada en 2004</b>			
	<b>Traduction</b> SCIAN 541930	<b>Formation</b> SCIAN 61630	<b>Les deux</b> <b>secteurs</b>
Entreprises non incorporées*	1 663	109	1 772
Entreprises incorporées	825	400	1 225
Total	2 488	509	2 997
Entreprises sans employé	1 992	113	2 105
Entreprises avec un employé et plus	496	396	892

\* Les entreprises non incorporées sont incluses seulement si le montant des ventes à des fins de TPS est supérieur à 30 000 \$.

Source : Statistique Canada, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales, note du 8 décembre.