Gouvernement du Canada Government of Canada

Profils de financement
DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le financement des PME

septembre 2006

Les PME exportatrices

Barbara Orser, Université d'Ottawa
Christine Carrington, Industrie Canada

Points saillants pour 2004

... sur le profil des exportateurs

- Huit pour cent des PME ont exporté des biens ou des services d'une valeur totale de plus de 44 milliards de dollars en 2004.
- Ce sont les PME de grande taille et celles du secteur de la fabrication ou de l'industrie du savoir qui affichent la plus forte **propension à l'exportation** (pourcentage des entreprises qui exportent).
- L'**intensité des exportations** (pourcentage du chiffre d'affaires attribuable aux exportations) est similaire parmi toutes les catégories de taille, mais elle est plus élevée dans les industries de services.
- **Entreprises en croissance** — 65 % des PME en croissance exportent, comparativement à seulement 37 % des autres PME.
- **Entreprises ayant eu une vocation internationale dès leur création** — 8 % des entreprises en démarrage (en activité depuis moins de deux ans) exportent.

... sur le financement des exportateurs

- **Besoins en capital élevés** — 36 % des PME exportatrices ont demandé du financement en 2004, contre seulement 23 % des autres PME.
- **Obstacles au financement** — 76 % des exportateurs ont vu leurs demandes de financement approuvées en 2004, comparativement à 82 % des autres PME.
- **Capital de risque** — Les exportateurs ont été proportionnellement trois fois plus nombreux à demander un financement par capitaux propres.
- **Satisfaction** — Ce sont les exportateurs qui ont le plus faible degré de satisfaction à l'égard de leur institution financière concernant l'accessibilité, la compréhension des besoins de l'entreprise, la relation et la qualité globale des services offerts.

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent la majorité des entreprises canadiennes qui vendent des biens et services à l'étranger. Comme leurs exportations sont liées à un accroissement de la productivité, à la création d'emploi et à la croissance économique (Baldwin et Gu, 2003; Lefebvre et Lefebvre, 2000), il convient de s'intéresser de plus près à ces PME exportatrices.

Le présent article trace le profil des PME canadiennes qui ont exporté en 2004, à partir de la base de données détaillée du Programme de recherche sur le financement des PME et de deux mesures : la « propension à l'exportation », soit le pourcentage d'entreprises qui exportent, et l'« intensité des exportations », soit le pourcentage du chiffre d'affaires attribuable aux exportations.

En plus d'examiner les caractéristiques propres aux PME exportatrices et leurs besoins de financement, le profil donne une bonne idée des différences entre les exportateurs des secteurs de la fabrication et ceux des services. Il remet également en question certaines hypothèses concernant le mode d'expansion des entreprises canadiennes.

Importance des exportations pour l'économie canadienne

En 2004, les exportations canadiennes de biens et de services représentaient plus de 40 % du produit intérieur brut du pays (Statistique Canada, 2004). Entre 1993 et 2002, la valeur totale des exportations canadiennes de biens a plus que doublé (Industrie Canada, février 2006). Les entreprises exportatrices génèrent un emploi sur trois au pays (Exportation et développement Canada, 2005). Les PME, qui représentent 97 % des entreprises exportatrices, apportent une importante contribution au marché de l'exportation.

Définitions

Il y a quatre catégories d'échanges commerciaux : les biens ou les services qui franchissent la frontière canadienne, notamment les transports et les voyages; les clients, par exemple, les touristes, qui traversent la frontière pour entrer au Canada; les entreprises canadiennes qui exercent des activités commerciales à l'étranger; et les recettes générées lorsque des Canadiens font des affaires à l'étranger.

Pour les besoins du présent profil, les petites et moyennes entreprises exportatrices sont celles comptant moins de 500 employés et des revenus annuels inférieurs à 50 millions de dollars, qui ont vendu des biens ou des services à l'extérieur du Canada en 2004. Cette définition exclut les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de location à bail.

La **propension à l'exportation** correspond à la proportion d'entreprises qui déclarent des ventes de biens ou de services à l'extérieur du Canada.

L'**intensité des exportations** représente le ratio des recettes d'exportation aux recettes totales.

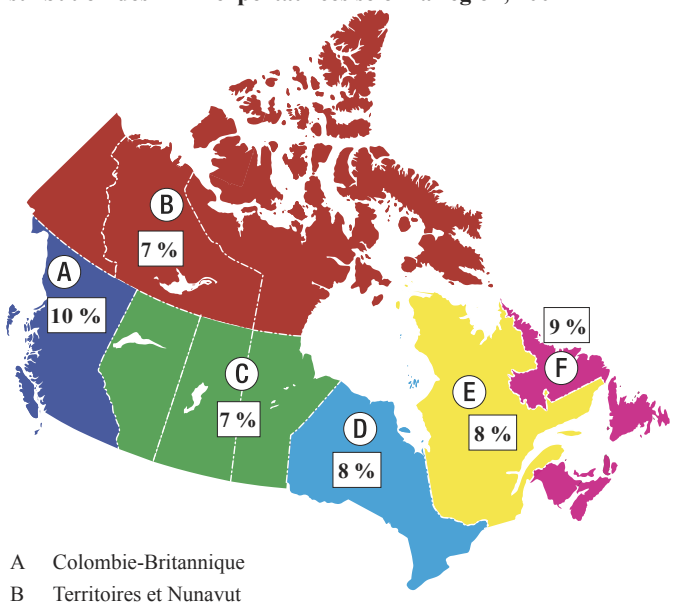
Exportations des PME canadiennes

La décision d'exporter peut découler de nombreux facteurs, notamment la volonté d'accroître les recettes de l'entreprise; de prolonger les périodes de ventes saisonnières; de compenser des marchés canadiens limités ou en régression; de répartir le risque entre plusieurs marchés; d'accroître les économies d'échelle dans le cadre de l'exploitation et de tirer parti des avantages concurrentiels perçus, des compétences organisationnelles ainsi que des ressources. Huit pour cent des PME canadiennes ont exporté des biens ou des services en 2004 — soit une baisse de 3 % par rapport à 2000[1]. On ignore pourquoi les PME ont été proportionnellement moins nombreuses a déclarer des ventes à l'exportation, mais la baisse est surtout imputable aux exportateurs de très petite taille[2]. Les exportateurs canadiens ont déclaré que le tiers de leur chiffre d'affaire découlait des exportations en 2004.

La proximité des marchés, un élément qui compte pour les PME exportatrices

Parmi les PME de toutes les régions du Canada, celles de la Colombie-Britannique et des provinces de l'Atlantique ont été proportionnellement les plus nombreuses à exporter en 2004. Comme l'indique la figure 1, 10 % des PME de la Colombie-Britannique

Figure 1
Distribution des PME exportatrices selon la région, 2004



A Colombie-Britannique
B Territoires et Nunavut
C Provinces des Prairies
D Ontario
E Québec
F Provinces de l'Atlantique

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

[1] Bien que l'ampleur de la baisse soit différente, la tendance corrobore les conclusions formulées par Statistique Canada à partir du *Registre des exportateurs canadiens*, selon lequel le nombre total d'établissements canadiens ayant exporté des biens a diminué pour la première fois en 2002, en baisse de 2 % par rapport à 2001. Il est à noter que l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* recueille de l'information sur les ventes à l'exportation de biens et de services, si bien qu'il est impossible d'établir une comparaison directe entre ces chiffres.

[2] Selon Statistique Canada, la valeur des exportations du secteur du commerce de gros a chuté de près de 10 % en 2002 par rapport à 2001 et ce secteur a enregistré la baisse la plus importante en ce qui a trait au nombre d'exportateurs (« Profil des exportateurs canadiens, 1993 à 2002 ». *Le Quotidien*, lundi 22 mars 2004.)

et 9 % des PME des provinces de l'Atlantique étaient présentes sur le marché international. Ces données tiennent peut-être au fait que les biens et services canadiens transitent par les provinces côtières pour les exportations à destination des pays du littoral du Pacifique et d'Europe (Schrier, 2001).

Faits sur le commerce au Canada

- Le Canada est le pays du G7 qui est le plus axé sur le commerce. Les exportations représentent plus de 40 % de son produit intérieur brut.
- Le commerce international est le secteur de l'économie canadienne qui affiche la croissance la plus rapide.
- Selon les estimations, chaque tranche de 1 milliard de dollars d'exportations permet de créer ou de préserver 11 000 emplois au Canada.
- Au Canada, un emploi sur trois dépend des exportations de biens et de services.
- Au Canada, plus d'un emploi sur dix, plus de 50 % des exportations et 75 % des exportations manufacturières découlent de l'investissement international.

Source : Équipe Canada Inc., *Guide pas-à-pas à l'exportation.*
Voir **www.exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf/fr/es01868.html**

Dans l'ensemble de l'Ontario et du Québec, 8 % des PME ont exporté en 2004. Toutefois, comme ces deux provinces ont la plus forte concentration d'entreprises manufacturières, on sous-estime peut-être l'incidence des PME sur les exportations. Une proportion appréciable des PME manufacturières ontariennes et québécoises sont intégrées à la chaîne d'approvisionnement de grandes entreprises (p. ex., l'industrie automobile et ses fournisseurs) qui exportent ensuite dans le monde entier. Des recherches supplémentaires s'imposent pour bien comprendre la contribution des PME aux exportations canadiennes par l'intermédiaire des chaînes d'approvisionnement.

Les PME en milieu urbain étaient proportionnellement plus nombreuses à exporter que celles établies en milieu rural. En 2004, 9 % des PME situées en milieu urbain ont déclaré des ventes à l'exportation, comparativement à 6 % dans le cas des PME en milieu rural. Ces chiffres sont à comparer avec ceux de 2000, indiquant que 12 % des entreprises en milieu urbain et 7 % en milieu rural avaient alors exporté.

PROFIL

Compétences en gestion et exportation

Une bonne connaissance du marché ainsi que des ressources et des compétences en gestion particulières sont nécessaires pour assurer la gestion sur le marché international. En 2004, les propriétaires de PME comptant plus de 10 ans d'expérience en gestion étaient plus nombreux que leurs homologues peu expérimentés à déclarer des ventes à l'exportation (voir le tableau 1). D'après les études, cette association entre compétences en gestion et exportations est encore plus évidente dans le cas des équipes de gestion possédant une expérience internationale, car elles sont plus susceptibles de mobiliser des partenaires étrangers (Reuber et Fischer, 1997). Seulement 1 % des jeunes propriétaires d'entreprises (moins de 30 ans) ont exporté en 2004, ce qui indique peut-être qu'ils n'ont pas encore acquis les compétences et les connaissances voulues pour ce faire.

Probabilité d'accroissement des exportations en fonction de la taille des entreprises

Le coût décroissant des télécommunications, l'intégration des transports, les réseaux d'information et la mondialisation croissante du commerce sont au nombre des facteurs qui permettent aux très petites entreprises de se lancer dans l'exportation. La grande majorité des entreprises canadiennes comptent moins de cinq employés, mais 8 % seulement de ces micro-entreprises ont déclaré des ventes à l'exportation.

Treize pour cent des entreprises comptant de 5 à 19 employés ont déclaré des ventes à l'exportation. Le quart des entreprises ayant un effectif de 20 à 99 employés ont exporté des biens ou services (voir la figure 2).

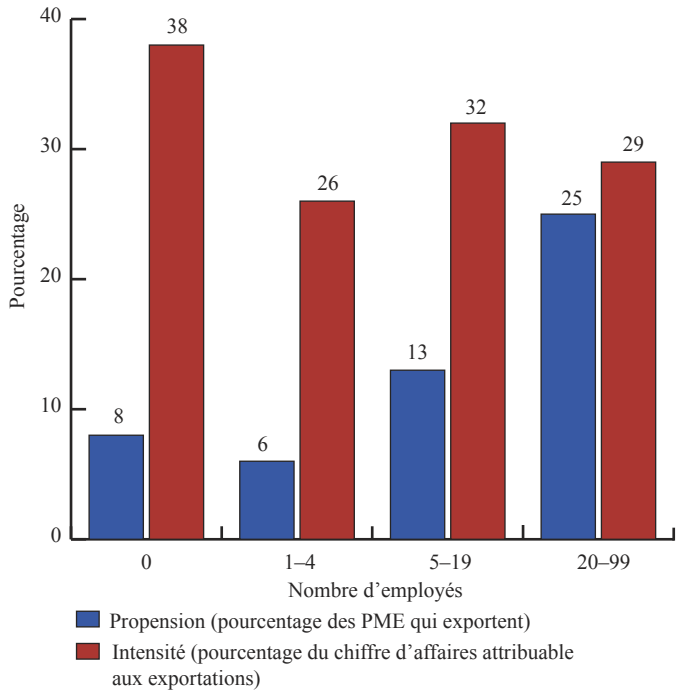
Tableau 1
Comparaison des profils (2004)

PME exportatrices	Caractéristiques des propriétaires	Autres PME
Femmes (13 %), hommes (67 %) et partenariats (20 %)	**Sexe**	Femmes (17 %), hommes (63 %) et partenariats (20 %)
Minorités visibles (6 %), Autochtones (2 %), personnes handicapées (2 %) et nouveaux immigrants (3 %)	**Minorités visibles**	Minorités visibles (7 %), Autochtones (2 %), personnes handicapées (4 %) et nouveaux immigrants (1 %)
Moins de 30 ans (1 %), entre 30 et 64 ans (91 %) et plus de 65 ans (8 %)	**Âge**	Moins de 30 ans (3 %), entre 30 et 64 ans (87 %) et plus de 65 ans (10 %)
Anglais (73 %), français (16 %) et autres langues (11 %)	**Langue maternelle**	Anglais (67 %), français (19 %) et autres langues (14 %)
Moins de 5 ans (10 %), entre 5 et 10 ans (14 %) et plus de 10 ans (76 %)	**Expérience en gestion**	Moins de 5 ans (13 %), entre 5 et 10 ans (19 %) et plus de 10 ans (68 %)

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

La proportion d'entreprises exportatrices augmente en fonction de la taille des entreprises (nombre d'employés), mais non l'intensité des exportations (pourcentage du chiffre d'affaires attribuable aux exportations). Peu importe leur taille, les entreprises canadiennes exportatrices tirent une grande partie de leurs recettes des ventes à l'exportation. L'intensité des exportations chez les PME les plus petites (aucun employé) est de 38 %, soit un pourcentage similaire à celui observé pour les autres catégories compte tenu des marges d'erreur pour un niveau de confiance de 95 %. Ces conclusions contredisent les idées reçues selon lesquelles la proportion des recettes d'exportation augmente à mesure qu'une entreprise accroît son effectif. La figure 2 illustre les liens observés entre la propension à l'exportation, l'intensité des exportations et le nombre d'employés.

Figure 2
Propension à l'exportation et intensité des exportations selon la taille de l'entreprise, 2004*



* En raison du faible taux de répondants, on ne possède pas de données pour les entreprises comptant de 100 à 499 employés.
Source: Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Les PME exportatrices privilégient la croissance

On observe aussi un lien entre les projets d'expansion des propriétaires d'entreprise et l'exportation. Le tiers des propriétaires de PME canadiennes ont dit avoir l'intention d'accroître la taille ou d'élargir les activités de leur entreprise en 2004. Les propriétaires souhaitant faire croître leur entreprise étaient proportionnellement deux fois plus nombreux que les autres à exporter. L'importance accordée à la croissance se reflète aussi dans l'attitude des propriétaires en ce qui a trait au partage de la propriété de leur entreprise. Les exportateurs étaient proportionnellement deux fois plus nombreux que les non-exportateurs à se dire disposés à partager les capitaux propres de leur entreprise.

Exportation et croissance

- 34 % des propriétaires de PME ont l'intention d'accroître la taille de leur entreprise ou d'en élargir les activités.
- 65 % de ces propriétaires exportaient, par rapport à seulement 37 % des propriétaires ne prévoyant aucune expansion.

L'âge des entreprises ne semble guère avoir d'incidence sur le recours à l'exportation en tant que stratégie de croissance. En 2004, les entreprises en activité depuis moins de cinq ans étaient aussi nombreuses à exporter que les PME bien établies. Cette présence d'entreprises ayant eu une « vocation internationale dès leur création » remet en question les hypothèses voulant que l'exportation est le fruit d'une croissance graduelle et que les entreprises doivent d'abord croître à l'échelle régionale ou nationale avant de se lancer sur les marchés internationaux. Il est probable que l'existence de ce type d'entreprises s'explique par l'accès à des communications mondiales, les infrastructures de transport intégrées et la détermination des dirigeants des entreprises privilégiant la croissance à prendre leur essor sur les marchés étrangers (Bell, 1995).

PME ayant eu une vocation internationale dès leur création

En 2004, environ 8,2 % des entreprises en démarrage (en activité depuis deux ans ou moins) exportaient des biens ou des services, comparativement à 8,3 % de l'ensemble des entreprises.

Les PME manufacturières et celles de l'industrie du savoir sont proportionnellement plus nombreuses à exporter

Dans tous les secteurs industriels, les fabricants se démarquent par leur propension à l'exportation. Trente et un pour cent des fabricants ont vendu des biens à l'extérieur du Canada, soit une légère hausse par rapport au taux de 29 % observé en 2000 (voir la figure 3). Les PME de l'industrie du savoir, qui comptaient 17 % d'exportateurs en 2004, arrivent au second rang[3]. En outre, les entreprises novatrices[4] ont été proportionnellement trois fois plus nombreuses à exporter que les autres PME, tirant 41 % de leur chiffre d'affaires de l'exportation .

L'exportation dans les entreprises manufacturières par rapport à celles de services et à celles de l'industrie du savoir

- C'est chez les entreprises manufacturières que l'on observe la *propension* à l'exportation la plus élevée, mais l'*intensité* des exportations est plus forte dans le secteur des services et l'industrie du savoir.
- En 2004, 45 % des recettes des PME de l'industrie du savoir étaient attribuables aux exportations.

L'intensité des exportations des PME varie aussi selon le secteur industriel. En 2004, en moyenne 33 % du chiffre d'affaires des PME exportatrices était attribuable à l'exportation, contre 45 % pour les PME de l'industrie du savoir. La proportion est d'un tiers pour les entreprises des secteurs du commerce de gros ou de détail, de l'agriculture et des produits primaires, des services professionnels et de la fabrication.

Rendement financier des PME exportatrices

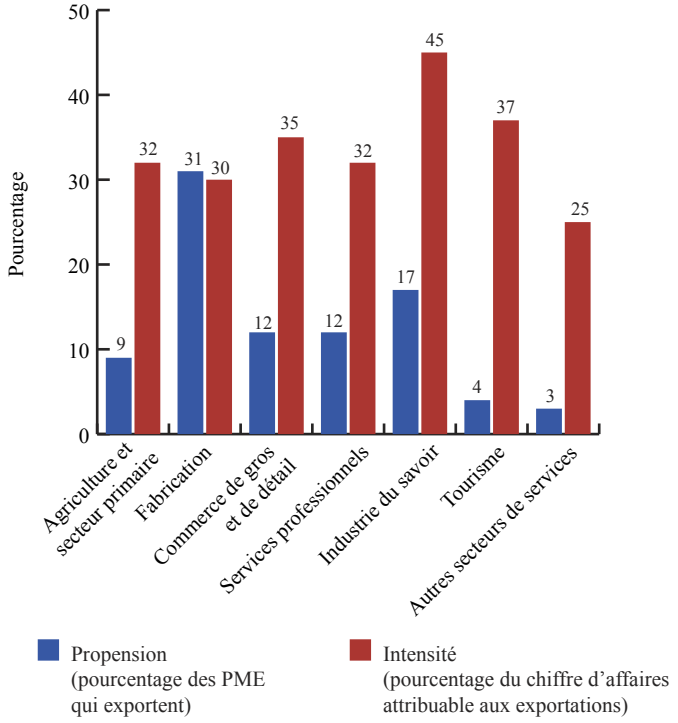
En 2004, le chiffre d'affaires des exportateurs a été en moyenne deux fois plus élevé que celui des autres PME (1,2 million de dollars dans le cas des exportateurs et 505 761 $ dans celui des autres PME).

[3] La définition de l'expression « entreprise de l'industrie du savoir » s'inspire des catégories d'industries du domaine des sciences et de la technologie établies par Industrie Canada et de celles considérées comme était « à forte concentration de savoir » d'après les mesures de l'activité en recherche-développement.

[4] Les entreprises novatrices sont celles dont les propriétaires déclarent consacrer plus de 20 % de leurs investissements à la recherche-développement. On trouve ces entreprises dans tous les secteurs industriels.

Comme l'indique la figure 2, on trouve davantage d'exportateurs parmi les PME de grande taille (de 20 à 99 employés). Il est donc logique que ces entreprises aient déclaré des valeurs nettement plus élevées au titre de l'actif à court terme et total, des bénéfices non répartis et de l'ensemble des capitaux propres. Par ailleurs, le passif des PME exportatrices était près de deux fois plus élevé que celui des autres PME. Le tableau 2, qui compare le profil financier des deux groupes en 2004, fait ressortir des écarts considérables entre les PME exportatrices et les autres PME.

Figure 3
Propension à l'exportation et intensité des exportations selon le secteur industriel, 2004



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Obstacles à la croissance selon la perception des PME exportatrices

La souplesse organisationnelle et la capacité de réagir rapidement aux demandes du marché sont importantes pour toutes les PME, mais celles qui exportent se heurtent à des difficultés particulières : fluctuation des taux de change; différences linguistiques et culturelles; connaissances limitées sur les clients et marchés nouveaux. En outre, les exportateurs doivent assumer

Tableau 2
Chiffres des états financiers, 2004*

		PME exportatrices	Autres PME
		(Moyenne en dollars)	
Recettes	**Ventes**	1 196 453	505 761
	Recettes totales	1 221 842	552 052
Charges		849 584	344 433
Bénéfice net (perte nette) avant impôts		**72 255**	—
Actif	**Court terme**	404 287	177 187
	Immobilisé	355 430	318 298
	Total	759 717	495 485
Passif		409 523	241 237
Capitaux propres	**Bénéfices non répartis**	176 697	131 308
	Total	**350 195**	**254 248**

* Comme les chiffres ont été arrondis et que certaines données sur les états des résultats ou le bilan ne sont pas disponibles, le total peut ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Les exportateurs réalisent un chiffre d'affaires plus élevé

- En 2004, les PME exportatrices ont réalisé un chiffre d'affaires de 1,2 million de dollars en moyenne, contre seulement 505 761 $ pour les autres entreprises.

les coûts découlant des voyages supplémentaires, de la fabrication de produits nouveaux et modifiés, du développement de marchés, de la conformité aux règlements douaniers, des besoins en personnel et des documents supplémentaires exigés.

Les niveaux d'imposition ont été la préoccupation mentionnée le plus souvent par les propriétaires de PME participant à l'enquête de 2004. Pour plus de la moitié des PME exportatrices, les impôts constituaient une source de préoccupation (voir le tableau 3). L'instabilité de la demande des consommateurs inquiétait aussi les propriétaires d'entreprise. Fait intéressant, les exportateurs ont été

proportionnellement beaucoup *moins* nombreux que les autres PME à signaler la difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée. En ce qui a trait aux coûts liés à l'exportation, les primes d'assurance constituent l'obstacle interne mentionné le plus souvent, suivi de la faible rentabilité. En 2004, le tiers des exportateurs ont indiqué que l'accès au financement représentait un important obstacle à leur croissance. Les exportateurs ont été beaucoup plus nombreux que les autres PME à se préoccuper des compétences en gestion de l'entreprise, ce qui tient peut-être à la nécessité pour leurs dirigeants d'acquérir des connaissances et des compétences relativement aux exportations dans le marché mondial.

Tableau 3
Obstacles à la croissance et au développement des entreprises selon la perception des PME, 2004

		PME exportatrices	Autres PME
		(Pourcentage)	
À l'extérieur de l'entreprise	Niveaux d'imposition	55	53
	Instabilité de la demande	42	40
	Difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée	36	49
	Réglementation gouvernementale	32	36
À l'intérieur de l'entreprise	Primes d'assurance	44	41
	Faible rentabilité	38	39
	Accès au financement	36	32
	Compétences en gestion	22	16

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

FINANCEMENT

Les exportateurs ont plus tendance à solliciter des capitaux externes

Les exportateurs ont besoin de capitaux pour couvrir les coûts associés au commerce international, par exemple les voyages à l'étranger, les coûts de conformité, la fluctuation des taux de change entre la vente et l'expédition des biens, ainsi que les dépenses liées au développement de produits et de marchés nouveaux. C'est pourquoi il y a de fortes chances que les exportateurs soient plus nombreux que les autres PME à solliciter un financement externe, notamment sous forme de créance commerciale (p. ex., prêt à terme, marge de crédit ou carte de crédit), de crédit-bail, de subvention gouvernementale, de crédit commercial auprès des fournisseurs ou de capitaux propres. Toutefois, ces éléments concordent aussi avec les besoins en capitaux des PME de plus grande taille, parmi lesquelles on trouve une concentration plus élevée d'exportateurs (voir la figure 2).

En 2004, le quart (24 %) des propriétaires de PME ont demandé du financement externe, soit plus précisément 36 % des exportateurs et 23 % des non-exportateurs. Le financement par emprunt était la forme de capital la plus demandée par les propriétaires de PME en 2004, à savoir par 28 % des exportateurs et 18 % des non-exportateurs. Comme en témoigne le tableau 4, les exportateurs ont aussi plus souvent demandé du financement par capitaux propres et des fonds publics : ils ont été proportionnellement trois fois plus nombreux à demander du financement par capitaux propres et deux fois plus nombreux à demander une subvention ou un prêt gouvernemental.

On observe aussi des écarts au chapitre de l'utilisation prévue du capital : en 2004, les exportateurs ont eu plus tendance que les autres propriétaires de PME à demander du capital pour financer leur fonds de roulement et la recherche-développement (voir la figure 4). En revanche, 50 % ces autres propriétaires ont demandé des fonds pour financer un actif immobilisé, comparativement à 41 % des exportateurs.

Processus de demande rigoureux pour les PME exportatrices

Les difficultés inhérentes à l'exportation et les risques connexes se répercutent sur le processus de demande et la nature des documents exigés par les prêteurs. En 2004, les prêteurs ont eu plus tendance à demander aux exportateurs de donner en garantie

des biens de l'entreprise ou des biens personnels et à exiger des documents, par exemple une demande officielle de prêt, les états financiers de l'entreprise, des états financiers personnels, un plan d'affaires et les prévisions de trésorerie. La figure 5 indique les garanties et documents exigés par les prêteurs en 2004.

Tableau 4
Taux de demande de financement et taux d'approbation, 2004

Type de financement		PME exportatrices	Autres PME
		(Pourcentage)	
Tout financement externe	**Taux de demande**	36	23
Emprunt	**Taux de demande**	28	18
	Taux d'approbation	76	82
Crédit-bail	**Taux de demande**	5	3
	Taux d'approbation	98	96
Capitaux propres	**Taux de demande**	3	1
	Taux d'approbation	—	42*
Subvention ou prêt gouvernemental	**Taux de demande**	6	3
	Taux d'approbation	67	71

* Ces données ne sont pas très statistiquement fiables en raison du faible taux de répondants. Le taux d'approbation réel peut varier entre 26 % et 58 %.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

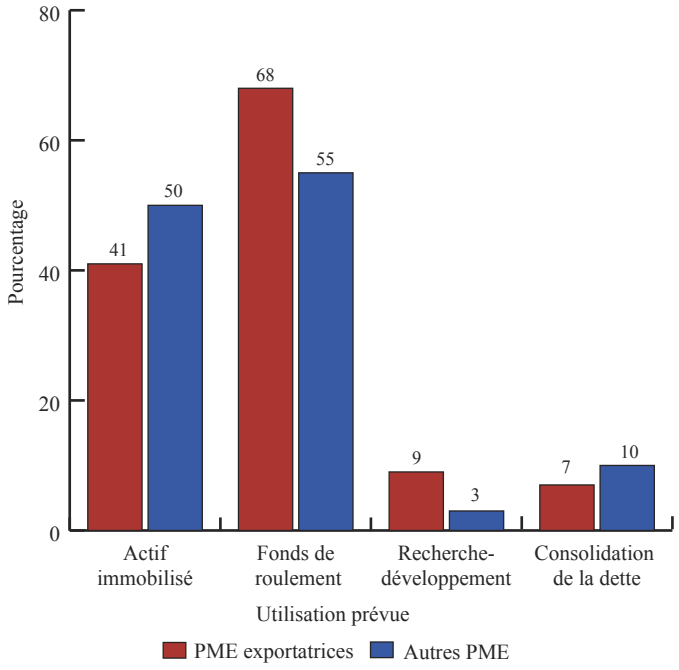
Le taux d'approbation du financement est plus faible pour les PME exportatrices

Le taux d'approbation du financement a été plus faible pour les PME exportatrices que pour les autres PME. Comme l'indique le tableau 4, parmi les PME exportatrices qui ont demandé un financement par emprunt en 2004 (p. ex., prêt à terme, marge de crédit ou carte de crédit), 76 % ont obtenu une réponse favorable, comparativement à 82 % des non-exportateurs. Ces taux sont similaires aux taux d'approbation enregistrés en 2000, soit respectivement 79 % et 82 %. La forte proportion d'entreprises manufacturières parmi les exportateurs a peut-être une incidence sur les taux d'approbation — seulement 64 % des PME manufacturières se sont vu accorder le prêt demandé en 2004, comparativement à 81 % de l'ensemble des PME.

Structure du capital

Les propriétaires de PME font appel à de nombreux types de prêts commerciaux et personnels et aux capitaux propres pour exploiter leur entreprise. En moyenne, les PME exportatrices ont beaucoup plus eu recours à toutes les formes de financement que les autres entreprises en 2004. Ces PME considèrent que l'épargne personnelle, les bénéfices non répartis, les cartes de crédit commerciales, les marges de crédit, les cartes de crédit personnelles et le crédit commercial auprès des fournisseurs constituent les outils de financement les plus importants pour leurs opérations commerciales (voir la figure 6). En plus des emprunts et des capitaux propres, 38 % des exportateurs et 33 % des autres PME ont déclaré avoir eu recours au crédit-bail en 2004.

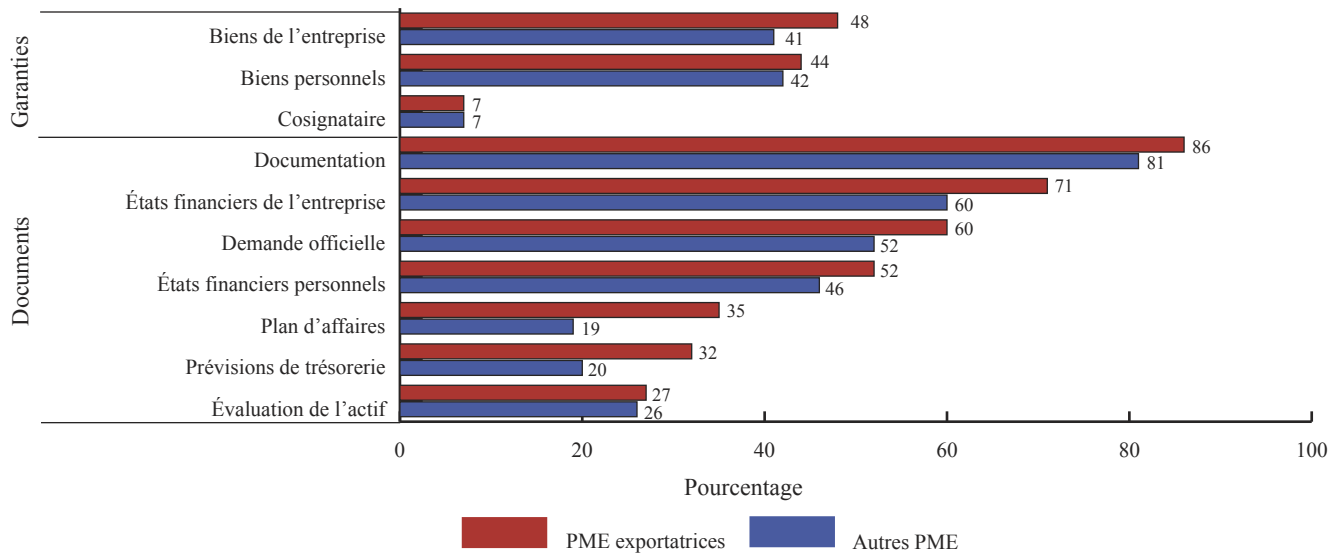
Figure 4
Utilisation prévue du financement par emprunt demandé, 2004*



* La somme des estimations est supérieure à 100 % parce que les réponses multiples étaient acceptées.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Figure 5
Garanties et documents exigés par les institutions financières, 2004



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Le capital de risque comprend le financement par capitaux propres provenant de parents ou amis des propriétaires, les investisseurs tiers (p. ex., les investisseurs providentiels[5]) et le financement officiel par capitaux propres de sociétés de capital de risque. Le financement informel par capitaux propres, qui provient de proches des propriétaires, joue un rôle plus important pour les exportateurs que pour les autres PME. Environ le tiers (31 %) des exportateurs ont eu recours à l'argent de proches en 2004, comparativement à moins du quart (24 %) des autres PME. Le recours à un financement officiel par capitaux propres provenant de fonds de capital de risque a été relativement rare tant chez les exportateurs que les non-exportateurs.

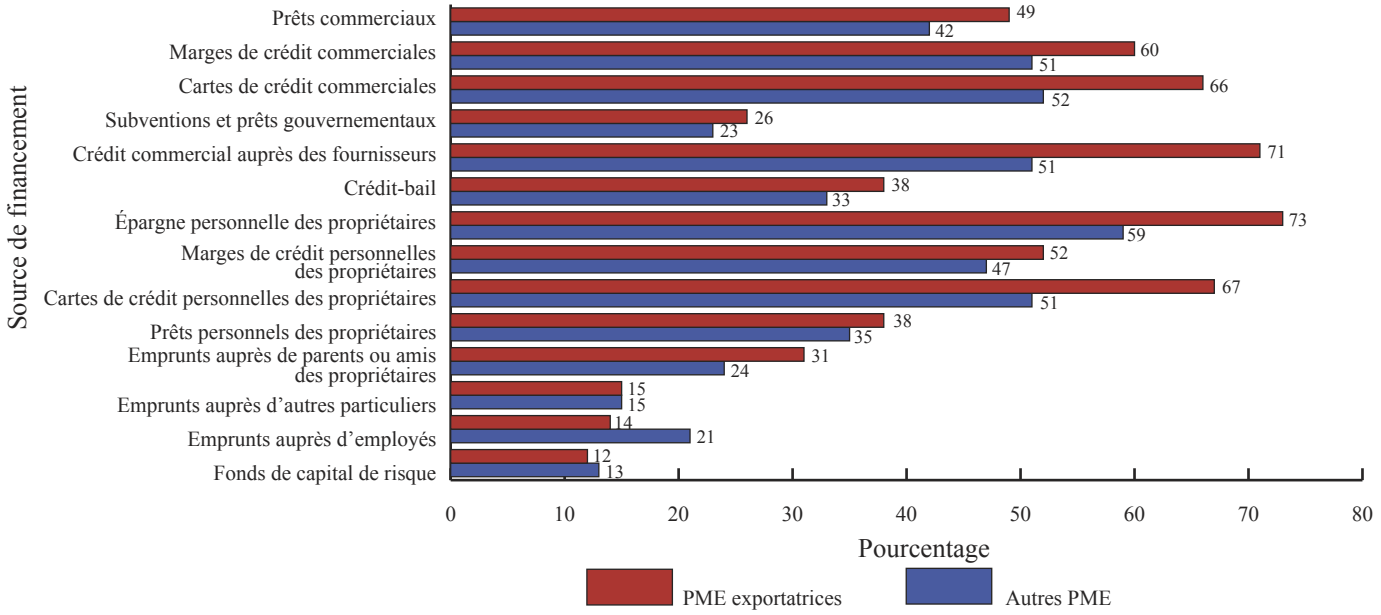
Presque toutes les PME ont fait appel à des fonds personnels, par exemple l'épargne, les marges de crédit personnelles et les cartes de crédit personnelles, pour mettre sur pied leur entreprise. Toutefois, en 2004, les PME exportatrices ont fait état d'une utilisation nettement supérieure de l'épargne personnelle à l'étape du démarrage (89 % contre 73 % pour les autres PME). En ce qui a trait aux PME exportatrices ayant eu une vocation internationale dès leur création (voir « PME ayant eu une vocation internationale dès leur création » à la page 5), l'utilisation plus importante de capital personnel en 2004 reflète peut-être le risque inhérent à la vente de biens et services dans les marchés étrangers et la nécessité de financer les comptes débiteurs étrangers. La figure 7 compare les principales sources de capital à l'étape du démarrage pour les exportateurs et les autres PME.

Satisfaction à l'égard des institutions financières

En 2004, les exportateurs se sont dits moins satisfaits de leurs institutions financières que les autres propriétaires de PME. Ils ont attribué une cote plus faible que les autres PME à pratiquement tous les aspects des relations établies avec leur principale institution financière — accessibilité, compréhension des besoins de l'entreprise, relation et qualité globale du service (voir la figure 8). Les frais de service constituent le seul aspect dont les exportateurs semblent plus satisfaits que les autres propriétaires d'entreprises (voir la figure 8). Des recherches plus poussées s'imposent pour déterminer si ces résultats sont liés au taux d'approbation plus faible ainsi qu'aux formalités et aux documents supplémentaires exigés des PME exportatrices.

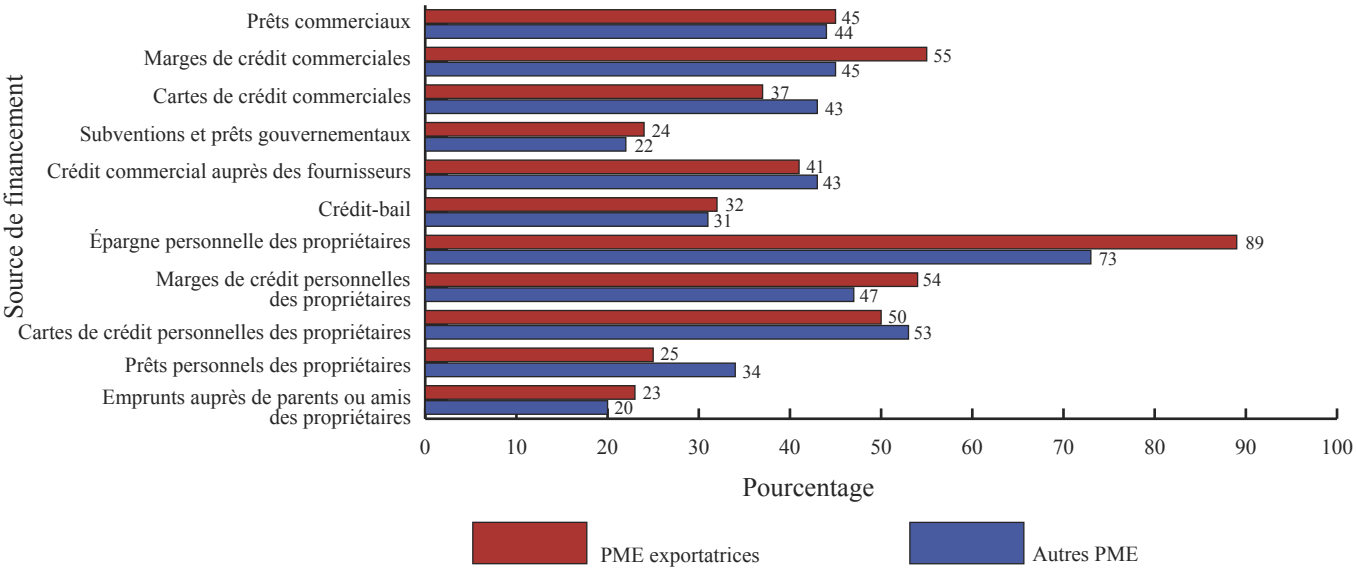
[5] Les investisseurs providentiels sont des tiers n'ayant aucun lien avec l'entreprise ou son propriétaire, qui investissent du capital en échange d'une participation dans l'entreprise.

Figure 6
Sources de financement utilisées par les PME exportatrices établies, 2004*



* Comme le tableau indique toutes les sources de financement utilisées, peu importe que le financement ait été autorisé ou obtenu au cours d'une année antérieure, la somme des estimations ne correspond pas à 100 %.
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Figure 7
Sources de financement utilisées par les PME à l'étape du démarrage, 2004*

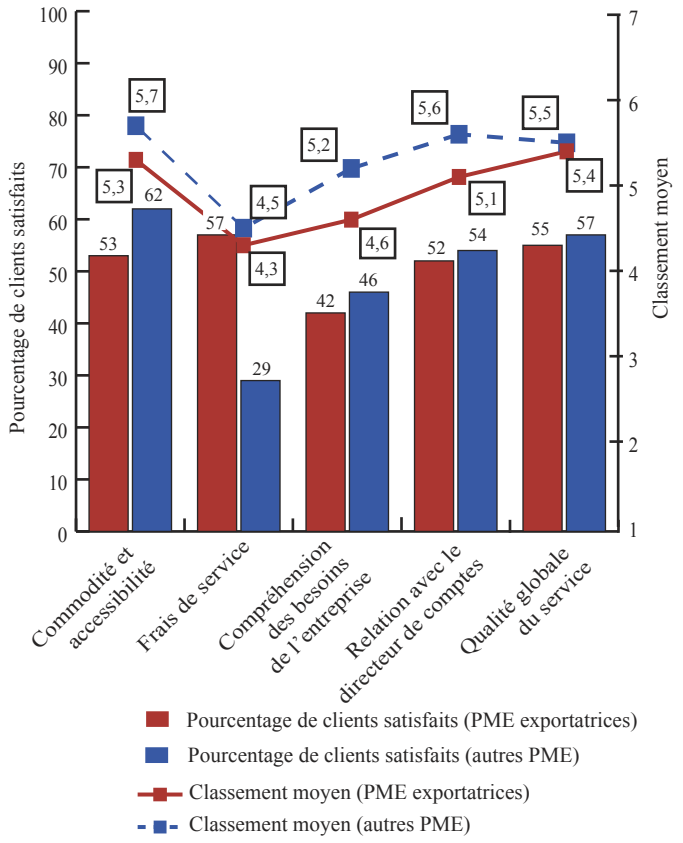


* Données déclarées par les PME en activité en 2004 concernant les sources de financement utilisées à l'étape du démarrage. La somme des réponses est supérieure à 100 % parce que les répondants pouvaient sélectionner plusieurs réponses.
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

RÉSUMÉ ET DISCUSSION

Il ressort du présent profil que, par rapport aux autres PME, les petites et moyennes entreprises canadiennes qui ont exporté en 2004 étaient généralement des entreprises plus novatrices, davantage orientées vers la croissance, de plus grande taille et établies plus souvent en milieu urbain. Elles étaient en outre proportionnellement plus nombreuses à exercer leurs activités dans le secteur de la fabrication ou l'industrie du savoir. D'après le pourcentage du chiffre d'affaires attribuable à l'exportation, ni la taille de l'entreprise

Figure 8
Degré de satisfaction à l'égard de la principale institution financière, 2004*



* Le degré de satisfaction a été mesuré sur une échelle de sept points où un correspond à « très insatisfait » et sept à « très satisfait ».
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

ni le secteur ne semblent influer sur l'intensité des exportations chez les PME. En fait, cet indicateur était similaire dans toutes les catégories de taille examinées et légèrement plus élevé dans les secteurs de services.

Ces éléments contribuent peut-être aux écarts signalés par les exportateurs et les autres PME en ce qui a trait à leurs besoins de financement et à leur expérience. Les exportateurs ont été proportionnellement plus nombreux à demander du financement, mais ils ont fait état de difficultés d'accès accrues (p. ex., taux d'approbation inférieur) et d'une plus grande insatisfaction à l'égard de leur institution financière. On ignore toutefois comment le fait d'être un exportateur influe sur le financement et l'expérience connexe.

Des recherches plus poussées seront nécessaires pour déterminer l'incidence relative du rendement financier, du secteur d'activité, de l'âge des propriétaires et de leur expérience en gestion sur la propension à l'exportation et l'intensité des exportations.

RÉFÉRENCES

Baldwin, J. et W. Gu, 2003. *Participation aux marchés d'exportation et productivité du secteur canadien de la fabrication*, Ottawa, Statistique Canada, nº 11F0027MIF au catalogue — nº 11.

Bell, J., 1995. « The Internationalization of the Computer Software Firms », *European Journal of Marketing*, vol. 29, nº 8, p. 60 à 76.

Exportation et développement Canada, 2005. *Pourquoi le commerce extérieur est essentiel pour le Canada*, Ottawa, Exportation et développement Canada.

Industrie Canada, février 2006. « Pleins feux sur l'exportation : Performance des exportateurs au chapitre de la création d'emplois, 1993–2002 », *Bulletin trimestriel de la petite entreprise*, vol. 7, nº 4.

Lefebvre, E. et L. Lefebvre, 2000. *Les PME, l'exportation et la création d'emploi : Une analyse au niveau de l'entreprise*, Ottawa, Industrie Canada, document de recherche nº 26.

Reuber, R. et E. Fischer, 1997. « The Influence of the Management Team's International Experience on the Internationalization Behaviours of SMEs », *Journal of International Business Studies*, vol. 28, nº 4, p. 807 à 816.

Schrier, D.o, 2001. *Exports*, Victoria, BC Stats, ministère des Services de gestion de Colombie-Britannique.

Statistique Canada, 2004. CANSIM, tableau 380-0002 et nº 13001-XIB au catalogue.

Programme de recherche sur le financement des PME

Les *Profils de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports et des études sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances Canada, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web **www.pme-prf.gc.ca**. Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, communiquez avec Klaus Kostenbauer au 613-951-0691, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada, ou consultez le site Web **www.statcan.ca**.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, communiquez avec :

Christine Carrington
Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada
Bureau 910C, Tour Est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613- 957-7903
Téléc. : 613-954-5492
Courriel : **carrington.christine@ic.gc.ca**

Information sur le droit d'auteur

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995
ATS : 1-800-465-7735
Téléc. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)
Téléc. (envois locaux) : 613-954-5779
Courriel : **publications@tpsgc.gc.ca**

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section du multimédia et de l'édition
Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada
Bureau 252D, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-954-5267
Téléc. : 613-947-7155
Courriel : **multimedia.production@ic.gc.ca**

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le Web **www.pme-prf.gc.ca**

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@pwgsc.gc.ca**

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

N° de cat. Iu188-4/5-2006F-PDF
ISBN 0-662-72313-9
60025F

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles: Exporter SMEs*.