



Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le
financement des PME

mai 2006

Les PME à forte croissance

Patrick Huot, Industrie Canada
Christine Carrington, Industrie Canada

Les petites entreprises jouent un rôle essentiel dans la croissance économique. Des études récentes menées par Industrie Canada (Parsley et Dreessen, 2004) et d'autres organisations ont permis de cerner un petit groupe de petites et moyennes entreprises (PME) qui ont contribué de façon disproportionnée à la croissance de l'emploi au Canada. Ces entreprises très performantes, souvent appelées « petites et moyennes entreprises à forte croissance », sont à l'origine de la création nette de près de 1 million d'emplois sur environ 1,8 million créés au Canada entre 1985 et 1999.

Selon une autre étude récente (Fischer et Reuber, 2002), les PME à forte croissance offrent de grandes possibilités au chapitre des bénéfices, mais elles représentent par ailleurs un risque financier important. Pour que ces PME demeurent un élément moteur de la croissance, il est important dans la perspective de la politique publique de comprendre les défis et les obstacles auxquels elles se heurtent lorsqu'il s'agit de maintenir leur croissance. Le présent profil, qui est fondé sur la base de données la plus complète sur le financement des petites entreprises, présente les principales caractéristiques de ces PME à forte croissance, les tendances en matière de financement et les obstacles financiers possibles.

Sommaire des résultats clés

- En 2001, 17 % des PME canadiennes étaient considérées comme étant à forte croissance; entre 1985 et 1999, les PME à forte croissance ont été à l'origine de la création nette d'environ un emploi sur deux au Canada.
- En 2001, les PME à forte croissance étaient :
 - réparties dans toutes les régions du pays, mais avec une concentration légèrement supérieure en Ontario (38 %) et au Québec (24 %);
 - présentes dans tous les secteurs de l'économie canadienne, avec une concentration plus grande dans le secteur manufacturier, le secteur des services professionnels et les industries du savoir;
 - plus nombreuses à investir dans la recherche-développement (R-D) que les autres PME (34 % par rapport à 25 %).

- Les PME à forte croissance ont été plus nombreuses que les autres PME à demander du financement par emprunt (21 % contre 17 %) et par crédit-bail (11 % contre 6 %).
- En 2000, les PME à forte croissance ont été proportionnellement plus nombreuses à utiliser du capital de risque d'investisseurs providentiels ou de sociétés de capital de risque. Par rapport aux autres PME, elles étaient trois fois plus susceptibles d'obtenir du financement auprès d'investisseurs providentiels et vingt-deux fois plus susceptibles dans le cas des sociétés de capital de risque.
- Après les prêts commerciaux et les marges de crédit (48 % d'utilisation), les PME à forte croissance tendent à avoir davantage recours au crédit commercial des fournisseurs (45 %) et au crédit personnel du propriétaire (38 %) que les autres PME (49 %, 38 % et 33 %, respectivement).

Définitions

On entend par **petites et moyennes entreprises (PME)** les entreprises commerciales (à but lucratif) comptant moins de 500 employés et ayant des recettes annuelles inférieures à 50 millions de dollars. Sont exclus les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de crédit-bail.

Les **petites et moyennes entreprises à forte croissance** sont des entreprises commerciales dont les ventes cumulatives ont affiché une augmentation de plus de 50 % sur une période de trois ans. La forte croissance peut aussi être définie en fonction de la création d'emplois ou d'autres variables financières; toutefois, les chercheurs ne semblent pas s'entendre sur une définition commune de la notion de forte croissance et l'adoption d'une définition particulière varie principalement selon les données disponibles et les objectifs visés. Dans l'analyse présentée ci-après, les PME à forte croissance sont comparées avec le profil et le financement de toutes les autres PME dont les ventes cumulatives n'ont pas augmenté de plus de 50 % sur une période de trois ans.

PETIT NOMBRE D'ENTREPRISES, GRANDE CONTRIBUTION À L'ÉCONOMIE

En 2001, 17 % des PME canadiennes (plus de 305 000 entreprises) étaient considérées comme étant à forte croissance, comparativement à 12 % en 2000. Selon une étude antérieure menée par Industrie Canada (Parsley et Dreessen, 2004), les entreprises à hyper ou à forte croissance¹ (7 % des entreprises) ont été à l'origine de la création nette de près de 1 million d'emplois sur environ 1,8 million créés entre 1985 et 1999. Les petites entreprises à forte croissance représentent une faible proportion de l'ensemble des PME, mais elles fournissent une contribution considérable à l'économie canadienne.

Profil des PME à forte croissance en 2001

- 34 % investissaient dans des activités de R-D (comparativement à 25 % pour les autres PME);
- 12 % exportaient leurs biens ou services vers d'autres pays (proportion similaire à celle des autres PME) comparativement à 18 % en 2000;
 - 91 % exportaient des biens aux États-Unis, 14 % en Europe et 12 % en Asie;
- 37 % appartenaient majoritairement ou dans une proportion égale à des femmes et 63 % appartenaient majoritairement à des hommes (par rapport à 35 % et 65 %, respectivement, pour les autres PME);
- 78 % avaient plus de dix ans d'expérience en gestion dans l'industrie où elles évoluaient (par rapport à 84 % pour les autres PME);
- 59 % des propriétaires avaient fait des études postsecondaires (proportion similaire à celle des autres PME);
- 81 % des propriétaires avaient eux-mêmes établi leur entreprise (par rapport à 70 % pour les autres PME).

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

RÉPARTIES DANS TOUTES LES RÉGIONS DU PAYS

La répartition des PME à forte croissance dans les différentes régions reflète la structure des économies régionales du Canada. Ces entreprises étaient réparties dans toutes les régions du pays (voir la figure 1), avec une concentration supérieure en Ontario et au Québec. La part totale des PME à forte croissance dans ces deux provinces (62 %) était légèrement plus élevée que celle des autres PME (57 %). Un rapport antérieur (Industrie Canada, 2003) indiquait qu'on trouvait davantage de PME à forte croissance dans le secteur manufacturier et les industries du savoir que dans d'autres secteurs de l'économie en 2000. La concentration d'entreprises de fabrication (67 % de toutes les PME du secteur manufacturier au Canada) et d'industries du savoir (65 % de toutes les PME du savoir au Canada) en Ontario et au Québec pourrait expliquer la concentration plus élevée de PME à forte croissance dans les provinces centrales du Canada.

Figure 1
Répartition régionale des PME à forte croissance, 2001



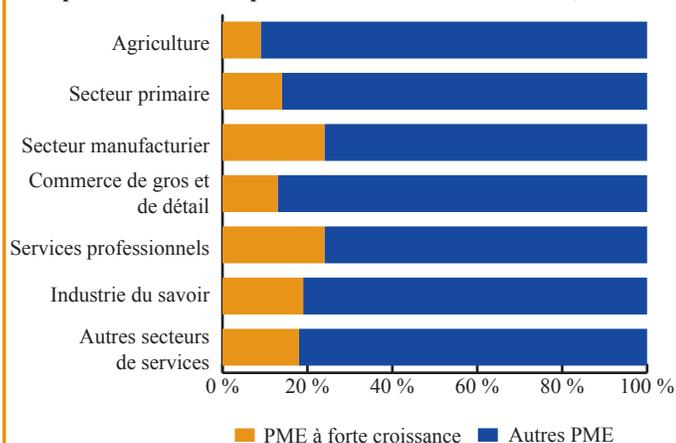
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

¹ Dans l'étude intitulée *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations*, la croissance des entreprises est évaluée d'après la progression de l'emploi, mais le Programme de recherche sur le financement des PME utilise la croissance des ventes à titre de facteur déterminant. Cette divergence des critères de croissance peut entraîner certaines différences conceptuelles entre les résultats des deux études.

PRÉSENCE DANS TOUS LES SECTEURS, MAIS CONCENTRATION DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER ET LES INDUSTRIES DU SAVOIR

En 2001, on trouvait des PME à forte croissance dans chaque secteur de l'économie canadienne. Comme on peut le voir à la figure 2, toutefois, les PME à forte croissance tendaient à être légèrement plus concentrées dans le secteur de la fabrication, des services professionnels et l'industrie du savoir, représentant 24 % des entreprises dans le secteur de la fabrication et celui des services professionnels et 19 % de toutes les entreprises du savoir. Ceci peut expliquer en partie les sommes plus élevées consacrées à la R-D chez les PME à forte croissance, car ces trois secteurs affichent le pourcentage le plus élevé de PME effectuant de la R-D. En 2001, 43 % des entreprises de fabrication, 37 % des entreprises de services professionnels, et 47 % des entreprises du savoir ont investi dans la R-D.

Figure 2
Répartition des entreprises selon le secteur industriel, 2001



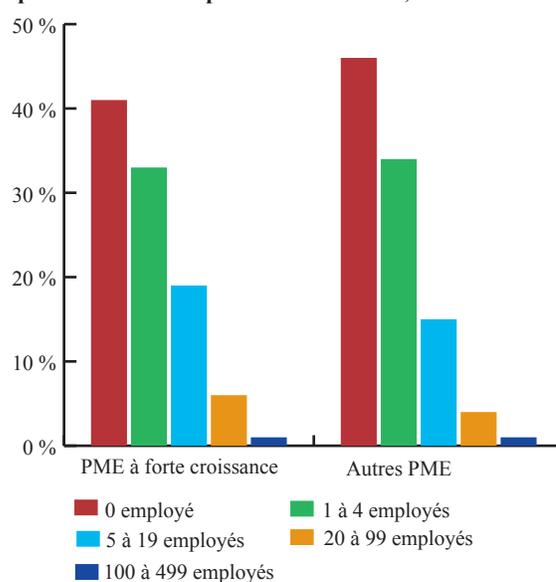
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

REPRÉSENTÉES DANS TOUTES LES CATÉGORIES D'ENTREPRISES, SELON LA TAILLE

Parmi les PME à forte croissance, on trouvait des entreprises de toutes les tailles – celle-ci étant définie selon le nombre d'employés – (voir la figure 3), mais la plupart (74 %) comptaient moins de cinq employés en 2001. Cette proportion est similaire à celle observée pour les autres PME (80 % comptant moins de cinq employés).

En 2001, les entreprises comptant plus de cinq employés représentaient une proportion plus élevée (26 %) des PME à forte croissance que des autres PME (20 %). On pourrait supposer que ces entreprises ont des recettes, un actif et des bénéfices plus élevés ainsi qu'une plus vaste expérience puisque, de façon générale, les grandes entreprises ont une production supérieure en chiffres absolus et exercent leurs activités pendant plus longtemps que les petites entreprises. Toutefois, les données ne corroborent pas cette hypothèse : elles montrent que la répartition des PME à forte croissance selon l'âge était la même que pour les autres PME en 2001 (78 % étaient en exploitation depuis plus de cinq ans). Toutefois, la combinaison de ces facteurs (recettes, actif et bénéfices plus élevés) peut atténuer le risque perçu par les prêteurs : comme nous le verrons ci-après, les PME à forte croissance ne semblent pas avoir plus de difficulté que les autres PME à obtenir du financement.

Figure 3
Répartition des entreprises selon la taille, 2001



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

PROPENSION À EXPORTER SOUS-ESTIMÉE DU FAIT QUE L'ON NE CONNAÎT PAS LEUR CONTRIBUTION À LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT MONDIALE

Bien qu'une étude récente menée par Industrie Canada (2005) sur les petites entreprises qui exportent des biens² ait déterminé que moins de 2 % des PME avaient exporté des biens en 2000, l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* a révélé que 18 % de PME à forte croissance de tous les secteurs (biens et services) avaient exporté, comparativement à 9 % pour les autres PME au cours de cette année. On sous-estime peut-être la propension supérieure des PME à forte croissance à concentrer leurs efforts sur les marchés extérieurs, car l'enquête n'a pas vérifié la mesure dans laquelle ces petites entreprises sont intégrées à la chaîne d'approvisionnement d'entreprises de plus grande taille (p. ex., Bombardier et ses fournisseurs ou l'industrie automobile et ses fournisseurs), qui exporteraient alors dans le monde entier. Des recherches supplémentaires s'imposent pour bien comprendre la contribution des PME à forte croissance aux marchés d'exportation par l'intermédiaire de la chaîne d'approvisionnement des grandes entreprises.

PLUS GRANDE PROPENSION À INVESTIR DANS LES ACTIVITÉS DE RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT

Les PME à forte croissance ont été plus nombreuses que les autres PME à investir dans les activités de recherche-développement (R-D) en 2001 (34 % contre 25 %), mais seulement une faible proportion d'entre elles (2 % en 2001 et 6 % en 2000) étaient considérées comme des entreprises novatrices³, soit une proportion

similaire à celle observée pour les autres PME (2 % en 2001).

RENDEMENT FINANCIER SUPÉRIEUR

Le tableau 1 présente la moyenne des principaux montants financiers pour les PME à forte croissance en 2000, par comparaison avec celle des autres PME. En 2000, les PME à forte croissance ont affiché un rendement financier supérieur à celui des autres PME en ce qui a trait à la taille et à la rentabilité.

En 2000, la PME à forte croissance moyenne était en meilleure position financière : son actif était de 18 % supérieur à celui des autres PME, elle affichait des revenus 72 % plus élevés, des bénéfices 45 % plus élevés et un portefeuille d'actions 11 % plus élevé.

Si on se penche sur les mesures de rentabilité courantes⁴, les PME à forte croissance surclassent une fois encore les autres PME :

- taux légèrement plus élevé de rendement de l'actif (13 % par rapport à 10 % parmi les autres PME);
- taux de rendement des capitaux propres plus élevé (33 % par rapport à 24 %);
- marges de profit semblables (8 % par rapport à 9 %).

En termes de liquidité et de gestion de la dette, la PME à forte croissance moyenne affichait un ratio d'endettement comparable à celui d'autres PME (1,5 pour les PME à forte croissance et 1,4 pour les autres PME). À court terme, la PME à forte croissance ont le même niveau de liquidité que les autres entreprises, le ratio de liquidité général étant de 1,5⁵.

² Cette estimation, établie à partir du Registre des entreprises de Statistique Canada, vise uniquement les petites entreprises qui exportent des biens, alors que l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2000 et celle de 2001 couvrent tous les secteurs (biens et services).

³ Les entreprises novatrices sont celles qui consacrent à la R-D plus de 20 % de leurs dépenses d'investissement globales.

⁴ Le taux de rendement de l'actif indique le résultat de l'entreprise dans l'utilisation des actifs pour produire des gains indépendamment du financement de ses actifs, alors que le taux de rendement des capitaux propres reflète son résultat dans l'exploitation des actifs pour produire des gains, en prenant également en compte le financement de ces actifs à partir de la méthode de calcul DuPont (Gaber, Davidson, Stickney et Weil, *Financial Accounting*, Dryden).

⁵ Le ratio de liquidité général est une mesure de l'actif à court terme par rapport à l'endettement à court terme. Un ratio de 1,0 signifie qu'une entreprise pourrait survivre pendant un an, même si elle ne réalisait pas de ventes. Globalement, plus le ratio est élevé, plus l'entreprise a de liquidités.

Tableau 1
Chiffres des états financiers*, 2000

		PME à forte croissance	Autres PME
		(Valeur moyenne en dollars)	
Produits	Ventes	933 000	535 000
	Produits totaux	961 000	559 000
Charges		887 000	509 000
Bénéfice net (perte nette) avant impôts		74 000	51 000
Actif	Court terme	300 000	198 000
	Immobilisé	282 000	293 000
	Total	582 000	492 000
Passif	Court terme	197 000	128 000
	Long terme	156 000	157 000
	Total	353 000	285 000
Capitaux propres	Capital-actions	110 000	126 000
	Bénéfices non répartis	119 000	78 000
	Total	229 000	207 000

* Du fait que 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 : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

INSTRUMENTS DE FINANCEMENT

PLUS NOMBREUSES À DEMANDER UN EMPRUNT

Comme le montre le tableau 2, les PME à forte croissance ont été proportionnellement plus nombreuses que les autres PME à demander un financement par emprunt. Les banques à charte ont joué un rôle de premier plan dans le financement des PME à forte croissance, recevant 67 % des demandes de financement par emprunt, contre 23 % pour les coopératives de crédit et les caisses populaires. Avec seulement 10 % des demandes de financement par emprunt, les sociétés d'État et les autres institutions ont joué un rôle modeste dans le financement de ces entreprises.

Tout comme la plupart des autres PME, celles à forte croissance n'ont pas fait le tour du marché pour obtenir du financement en 2001. Huit fois sur dix, elles ont fait appel à leur institution financière habituelle pour demander un financement par emprunt.

PLUS NOMBREUSES À DEMANDER UN FINANCEMENT PAR CRÉDIT-BAIL

Les PME à forte croissance ont été proportionnellement plus nombreuses que les autres PME à demander un financement par crédit-bail. Près de 11 % d'entre elles ont demandé une forme quelconque de contrat de crédit-bail en 2001, contre seulement 6 % des autres PME. Malgré cet écart, le taux d'approbation a été inférieur pour les PME à forte croissance en 2001, soit 90 % et 96 % respectivement pour les PME à forte croissance et les autres PME.

PLUS NOMBREUSES À DEMANDER UN FINANCEMENT PAR CAPITAUX PROPRES

Les PME à forte croissance offrent des possibilités intéressantes au chapitre du rendement, mais elles peuvent aussi représenter un risque financier important (Brigham et coll., 1991). Une forte croissance des ventes leur impose des pressions financières en créant différents besoins au chapitre des nouveaux employés, des locaux, du marketing, de la distribution et du matériel de production. En règle générale, les PME à forte croissance sont trop petites pour être cotées en bourse et elles ont besoin d'un apport important de capital de risque pour soutenir leur croissance.

Instrument de financement des PME à forte croissance

- Les PME à forte croissance utilisent un large éventail d'instruments de financement et ont plus tendance que les autres PME à avoir recours à un financement externe.
- En 2001, 21 % des PME à forte croissance ont demandé un financement par emprunt, contre 17 % pour les autres PME, et elles ont été presque aussi nombreuses à voir leur demande approuvée (80 % des PME à forte croissance ont été approuvées, par rapport à 83 % pour les autres PME).
- Les PME à forte croissance ont eu davantage recours que les autres PME à un financement externe auprès d'autres sources de crédit, par exemple le crédit commercial (45 %) et le crédit-bail (20 %).
- Les ressources internes telles que les économies personnelles des propriétaires (pour 36 % des PME à forte croissance) et les bénéfices non répartis (pour 34 % des PME à forte croissance) ont joué un rôle plus important pour ces entreprises que pour les autres PME.

Ces entreprises peuvent avoir recours à un financement par emprunt ou par capitaux propres pour financer l'acquisition de nouveaux actifs, mais elles doivent maintenir un équilibre raisonnable entre ces deux instruments de financement. En 2001, seulement 1 % des PME à forte croissance ont demandé un financement par capitaux propres, proportion similaire à celle des autres PME. Cependant, certaines études antérieures (Industrie Canada, 2002b et 2003) ont révélé que les PME à forte croissance étaient proportionnellement trois fois plus nombreuses que les autres PME à avoir recours à des investisseurs providentiels et vingt-deux fois plus nombreuses à avoir recours à des sociétés de capital de risque. Ces études ont par ailleurs montré que les PME à forte croissance ont davantage fait appel que les autres PME au financement par emprunt et par capitaux propres.

Tableau 2
Taux de demande de financement et taux d'approbation, 2001

Type de financement		PME à forte croissance	Autres PME
		(%)	
Emprunt	Taux de demande	21	17
	Taux d'approbation	80	83
Crédit-bail	Taux de demande	11	6
	Taux d'approbation	90	96
Capitaux propres	Taux de demande	1	1
	Taux d'approbation*	43	74
Financement du gouvernement	Taux de demande	3	4
	Taux d'approbation	71	54

* Les données sont moins fiables sur le plan statistique en raison de la fréquence de réponse plus faible.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

STRUCTURE DU CAPITAL

PLUS NOMBREUSES À ACCEPTER LE FINANCEMENT EXTERNE PAR CAPITAUX PROPRES

En 2001, 60 % des PME à forte croissance étaient constituées en personne morale, 33 % appartenait à un propriétaire unique et les 7 % restants étaient

des sociétés en commandite. Le statut juridique des PME à forte croissance a parfois une incidence sur le recours par ces entreprises au financement externe par capitaux propres. Comme le montre le tableau 3, on observe des écarts marqués dans la structure des capitaux propres des propriétaires, entre les PME à forte croissance et les autres PME constituées en personne morale. En 2000, les investisseurs externes ont joué un rôle important dans le financement des PME à forte croissance constituées en personne morale : ils ont fourni 38 % des capitaux des PME à forte croissance comparativement à 11 % pour les autres PME constituées en personne morale. Par ailleurs, alors que les investisseurs informels (amis, parents et employés) représentaient une faible proportion (4 %) du financement par capitaux propres des PME à forte croissance constituées en personne morale, les sociétés de capital de risque et les autres investisseurs externes ont fourni 34 % des capitaux propres de ces PME (par rapport à 10 % pour les autres PME constituées en personne morale). Ces chiffres donnent à penser que ces entreprises sont davantage prêtes que les autres PME constituées en personne morale à faire appel à des sociétés de capital de risque. Un rapport d'Industrie Canada (2002a) a fait état de six caractéristiques des entreprises bénéficiant de capital de risque : une orientation axée sur une forte croissance, des taux de rendement élevés du capital investi, de solides équipes de gestion, des dépenses élevées en R-D, une orientation internationale et des structures de propriété souples. Comme nous l'avons déjà mentionné, les PME à forte croissance possèdent la plupart de ces caractéristiques.

Il semble que, contrairement aux PME à forte croissance constituées en personne morale, les sociétés en commandite et les entreprises individuelles, qui représentent la moitié des entreprises à forte croissance, ont peu tendance à attirer beaucoup de capital de risque. Comme, en raison de leur nature, les entreprises individuelles ne peuvent émettre des actions, elles ne peuvent partager la participation avec des investisseurs externes. De même, les restrictions visant la propriété des sociétés en commandite types

ne sont pas attrayantes pour les investisseurs externes. On ne connaît pas avec certitude les répercussions au chapitre des possibilités de croissance de près de la moitié des entreprises qui ont été de façon constante à l'origine d'une part disproportionnée de la création d'emploi, de l'innovation, des dépenses de R-D et des exportations. Toutefois, sans capital de risque externe, ces entreprises pourraient cesser de croître ou voir diminuer leur part de marché. Des recherches supplémentaires s'imposent pour déterminer l'incidence de la structure du capital social sur la croissance future de ces entreprises.

Tableau 3

Répartition des capitaux propres des propriétaires, PME constituées en personne morale non cotées en bourse, 2000

Investisseurs	PME à forte croissance	Autres PME
	%	
Investisseurs internes		
Gestionnaires de l'entreprise	56,5	84,2
Société mère	1,2	1,5
Employés	0,7	0,2
Amis ou parents	3,6	2,7
Investisseurs externes		
Investisseurs providentiels	4,5	1,4
Société de capital de risque	5,1	0,2
Autre	28,5	9,8
Total	100	100

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

Les bénéfices non répartis et l'avoir des propriétaires jouent un rôle différent dans la structure des capitaux propres des PME à forte croissance par comparaison avec les autres PME (voir le tableau 1). Par exemple, les bénéfices non répartis (52 %) ont joué un rôle crucial, de même que les capitaux propres des propriétaires (48 %), dans la structure des capitaux propres des PME à forte croissance. En revanche, les autres PME font davantage appel aux capitaux propres des propriétaires (61 %) qu'aux bénéfices non répartis (38 %) pour financer leur entreprise au moyen de capitaux propres. Le recours plus important des PME à forte croissance aux bénéfices non répartis est peut-être lié à la rentabilité supérieure de ces entreprises.

SOURCES DE FINANCEMENT

LES PME À FORTE CROISSANCE UTILISENT UN LARGE ÉVENTAIL D'INSTRUMENTS DE FINANCEMENT ET ONT PLUS TENDANCE À AVOIR RECOURS À UN FINANCEMENT EXTERNE

Le recours à différents instruments de financement dans la structure de capital d'une entreprise et la répartition des capitaux propres reflètent généralement la stratégie adoptée par cette entreprise pour financer sa croissance et son expansion. Comme le montre la figure 4, tant les PME à forte croissance que les autres PME ont utilisé un large éventail d'instruments de financement en 2000.

PLUS NOMBREUSES À AVOIR RECOURS AU CRÉDIT COMMERCIAL ET AU CRÉDIT-BAIL

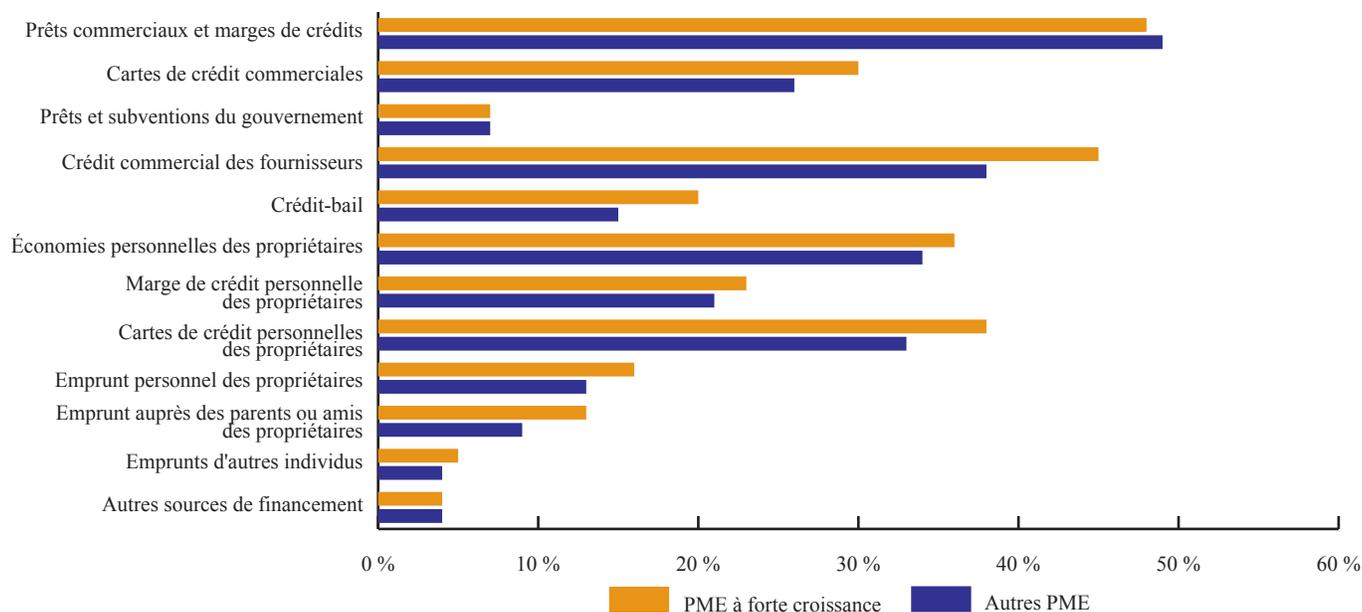
Comme en témoigne la figure 4, après les prêts commerciaux et les marges de crédit, les PME à forte croissance ont eu plus tendance que les autres PME à utiliser le crédit commercial et le crédit-bail pour financer leurs activités. De plus, les ressources internes telles que les cartes de crédit personnelles (38 % contre 33 %) et les économies personnelles des propriétaires (36 % contre 34 %) ont joué un rôle plus important pour les PME à forte croissance que pour les autres PME en 2000. La rentabilité plus grande des PME à forte croissance pourrait être la raison pour laquelle elles sont davantage en mesure de faire appel à des sources de financement internes (voir le tableau 1).

CONDITIONS DE CRÉDIT SIMILAIRES POUR LES PME À FORTE CROISSANCE ET LES AUTRES PME EN 2001

Les conditions imposées par les institutions financières aux PME à forte croissance en quête de financement par emprunt ont été comparables à celles imposées aux autres PME.

- **Délai de réponse des institutions financières :**
Il a fallu moins de cinq jours à la majorité des PME à forte croissance (55 %) pour obtenir une réponse de leur institution financière concernant une

Figure 4
Principaux instruments de financement utilisés par les PME à forte croissance*, 2000



* Tous les instruments utilisés, que le crédit ait été autorisé ou obtenu au cours de l'année précédente ou non.
 Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

demande de financement par emprunt. Toutefois, une proportion appréciable de PME à forte croissance (38 %) ont dû attendre plus de dix jours. À l'heure actuelle, on ne connaît pas avec certitude les raisons à l'origine de ces écarts.

- **Garantie exigée :** La plupart des PME à forte croissance qui ont demandé un financement par emprunt n'ont pas eu à donner de garantie personnelle (77 %) ni de biens en nantissement commercial (62 %).
- **Documents exigés :** 76 % des PME à forte croissance demandant un financement par emprunt ont été priées par leur institution financière de produire des documents à l'appui de leur demande, et 88 % d'entre elles ont dû fournir les états financiers de l'entreprise. Toutefois, seules quelques PME à forte croissance ont dû présenter un plan d'affaires (7 % comparativement à 20 % pour les autres PME). Cet écart appréciable est peut-être dû au fait que les entreprises bien établies sont nettement plus nombreuses parmi les PME à forte croissance (l'institution financière demande généralement un plan d'affaire aux entreprises en démarrage).

SOMMAIRE ET ANALYSE

Les PME à forte croissance contribuent largement à la création d'emplois au Canada, même si elles représentent une faible proportion de l'ensemble des PME. Avec une concentration légèrement supérieure dans le centre du pays et dans les industries de la fabrication, des services et du savoir, ces entreprises exerçaient leurs activités dans toutes les régions du pays et dans tous les secteurs de l'économie. En 2001, elles ont été proportionnellement plus nombreuses que les autres PME à investir dans les activités de R-D. Enfin, les PME à forte croissance avaient un actif, des recettes et des capitaux propres plus élevés que les autres PME et étaient plus rentables. En ce qui a trait aux liquidités et à la capacité d'assurer le service de la dette, les PME à forte croissance ne se démarquaient pas des autres PME.

Bien que la plupart des PME à forte croissance offrent de bonnes possibilités au chapitre du rendement, elles peuvent représenter un grand risque. D'après la présente analyse, différents autres facteurs peuvent atténuer le risque perçu par les prêteurs, par exemple des recettes, un actif et des bénéfices plus élevés. En effet, les PME à forte croissance sont généralement

mieux en mesure que les autres PME d'avoir accès à du financement. L'analyse financière des PME à forte croissance a également montré qu'elles utilisaient un large éventail d'instruments pour financer leurs activités et étaient généralement de plus grande taille que les autres PME. Par ailleurs, les PME à forte croissance ont eu davantage recours que les autres PME au crédit commercial et aux ressources financières personnelles des propriétaires (épargnes et crédit personnels) pour financer leur exploitation. Cependant, à l'instar des autres PME, elles ont mentionné que les banques à charte constituent leur principale source de financement par emprunt; les conditions de financement étaient similaires pour les deux groupes. Les PME à forte croissance ont mentionné que le crédit-bail et les programmes de financement gouvernementaux constituaient des compléments au financement par emprunt prisés, mais que ce n'était pas le cas des capitaux propres. Les ressources personnelles des propriétaires et des investisseurs liés à l'entreprise (actionnaires, partenaires, amis et parents) ont aussi joué un rôle important dans le financement des PME à forte croissance.

Parmi toutes les PME à forte croissance qui ont demandé un financement par emprunt en 2001 :

- 38 % ont demandé un nouveau prêt à terme, 27 %, une nouvelle marge de crédit et 10 %, une hypothèque, par rapport à 35 %, 31 % et 16 % respectivement pour les autres PME;
- 55 % ont reçu une réponse de leur institution financière dans les cinq jours (par rapport à 48 % pour les autres PME);
- 23 % ont dû donner une garantie personnelle (par rapport à 41 % pour les autres PME);
- 38 % ont dû donner des biens en nantissement commercial (par rapport à 43 % pour les autres PME);
- 76 % ont dû produire des documents (par rapport à 81 % pour les autres PME) :
 - 88 % ont dû fournir des états financiers de l'entreprise (par rapport à 73 % pour les autres PME);
 - 30 % ont dû fournir des états financiers personnels (par rapport à 27 % pour les autres PME);
 - 7 % ont dû présenter un plan d'affaires (par rapport à 20 % pour les autres PME).

BIBLIOGRAPHIE

Brigham, E. et coll. *Canadian Financial Management*, 3^e édition, Holt, Rinehart and Winston of Canada Limited, Toronto, 1991.

Fischer, E. et R. Reuber. *Support for Rapid Growth Firms: A Comparison of the Views of Founders, Government Policy Makers and Private Sector Resource Providers*, Rotman School of Management, University of Toronto, 2002.

Industrie Canada. « Marché canadien du capital de risque : Analyses des tendances et des lacunes (1996-2002) », 2002a. Affiché en ligne à www.strategis.ic.gc.ca/prf.

Industrie Canada. « Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) au Canada », Programme de recherche sur le financement des PME, 2002b.

Industrie Canada. « Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) au Canada », Programme de recherche sur le financement des PME, 2003.

Industrie Canada. « Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes », 2005.

Parsley C. et E. Dreessen, *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations*, Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada, 2004.

Statistique Canada. CANSIM, tableau 282-0008 et n° 71F0004XCB au catalogue.

Programme de recherche sur le financement des PME

Les *Profiles 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 PME. D'autres profils portent sur les femmes entrepreneurs, les entrepreneurs membres des minorités visibles et les jeunes entrepreneurs au Canada.

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.

Au sujet des auteurs

Patrick Huot a travaillé en tant qu'analyste de la politique dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, en mettant l'accent sur l'offre de financement aux entreprises au Canada.

Christine Carrington est analyste de la politique à la Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada. Dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, elle mène actuellement des recherches sur l'accès au financement de divers groupes d'entrepreneurs.

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
Télééc. : (613) 954-5492

Courriel : carrington.christine@ic.gc.ca

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.strategis.gc.ca/prf. 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.

Information sur le droit d'auteur

Pour obtenir une version imprimée 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

Télééc. (sans frais) : 1 800 565-7757 (au Canada et aux États-Unis)

Télééc. (envois locaux) : (613) 954-5779

Courriel : publications@pwgsc.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

Télééc. : (613) 947-7155

Courriel : multimedia.production@ic.gc.ca

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML (www.strategis.gc.ca/prf)

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 catalogue Iu188-3/2005F-PDF

ISBN 0-662-70110-0

54327F

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles: High-Growth SMEs*.