ENTREPRISES EN EXPANSION ET FABRICANTS : OCCASIONS ET BESOINS – Sondage Points de vue BDC

Recherche et intelligence de marché de BDC – Juin 2013

BDC
L'entrepreneur d'abord

Canada

Faits saillants

MÉTHODOLOGIE

- **140 professionnels provenant d'entreprises canadiennes**, membres du panel Points de vue BDC, ont répondu au sondage en ligne entre le 28 mai et le 9 juin 2013.
- Seuls des professionnels œuvrant auprès de clients du secteur manufacturier ou d'entreprises en forte croissance ou en expansion ont rempli ce sondage.

PRINCIPALES CONCLUSIONS

- Près des deux tiers des professionnels affirment que **l'accès au financement est difficile pour les fabricants**. Ce ratio grimpe aux trois quarts lorsqu'il est question de l'accès au financement des **entreprises en croissance ou en expansion.**
- **Les banques commerciales** et les **coopératives de crédit** sont les **principaux fournisseurs de financement**, suivis par le financement personnel et les organisations gouvernementales, comme BDC. Plus du tiers des répondants ont indiqué que leurs clients obtiennent du financement de sources privées.
- Selon les professionnels, les clients dont la **demande de financement a été refusée** ne **satisfaisaient pas à certains critères** ou **se trouvaient dans une situation jugée défavorable**.
- Près de 90 % des professionnels ont recommandé un **type de financement particulier** à leurs clients.
  - Les **prêts à terme** et les **marges de crédit d'exploitation** sont les types de financement les plus souvent recommandés.
  - La proportion des recommandations faites par les professionnels illustre bien leur rôle dans le processus décisionnel des entrepreneurs.
- Les trois quarts des **professionnels perçoivent des lacunes ou considèrent que l'accès au financement est insuffisant** pour les fabricants ou les entreprises en croissance ou en expansion.
  - À leur avis, cela est principalement attribuable à **l'aversion pour le risque**, à l'importance accordée au **passé** de l'entreprise et aux **exigences élevées** des entrepreneurs.
- Bien que **quatre** professionnels **sur cinq** affirment **connaître les quasi-capitaux propres**, seulement un sur cinq les connaît très bien.
- Les professionnels croient que le **soutien face à face d'un conseiller financier**, **le coaching ou le mentorat pour les cadres supérieurs**, les **nouvelles occasions de réseautage** et les **séances de formation en personne** ont de la valeur pour leurs clients.

Faits saillants (suite)

PRINCIPALES CONCLUSIONS (suite)

Besoins spécifiques

> Les professionnels identifient des besoins spécifiques dans trois domaines :

1. fonds de roulement
2. financement de l'équipement et des stocks
3. soutien du gouvernement

Principaux défis des fabricants et des entreprises en croissance ou en expansion

> Les défis sont répartis dans trois domaines :

1. accès au financement
2. concurrence
3. rétention et recrutement de travailleurs qualifiés

Principales occasions de développement de ces entreprises

> Les occasions se présentent dans les domaines suivants :

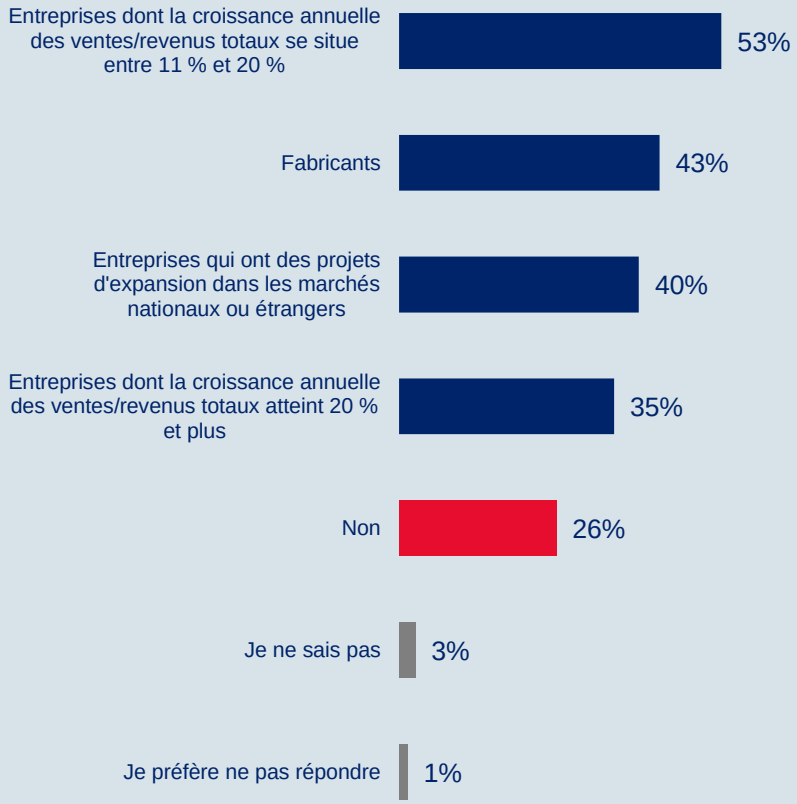
1. exportations
2. nouveaux marchés et produits
3. innovation technologique

> Selon les professionnels ayant répondu au sondage, les trois éléments les plus importants pour une entreprise en recherche de financement sont le **montant** recherché, le **délai de traitement** et la **participation financière exigée de l'entreprise.**

Résultats détaillés

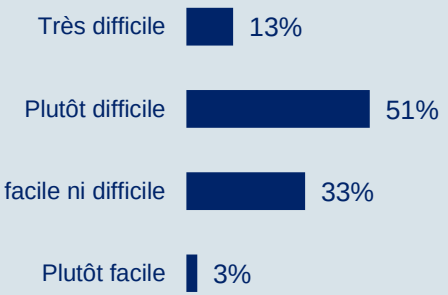
Profil des clients et accès au financement

Agissez-vous à titre de conseiller financier auprès de clients correspondant aux profils suivants? *Les réponses multiples sont permises. (n = 147)*



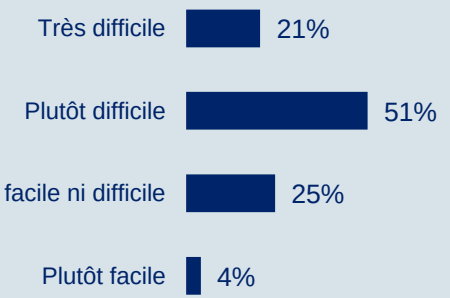
Base : Tous les répondants.

Comment qualifieriez-vous actuellement l'accès au financement pour les entreprises de fabrication canadiennes? *(n = 61)*



Base : Les répondants agissant à titre de conseillers financiers auprès de fabricants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre.

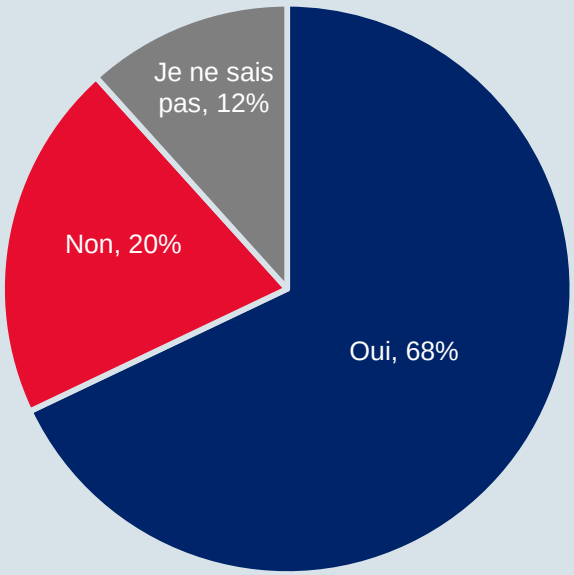
Comment qualifieriez-vous actuellement l'accès au financement pour les entreprises en croissance ou en expansion? *(n = 97)*



Base : Les répondants qui agissent à titre de conseillers financiers pour des entreprises en croissance ou en expansion. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre. En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas égaler 100 %.

Financement recherché

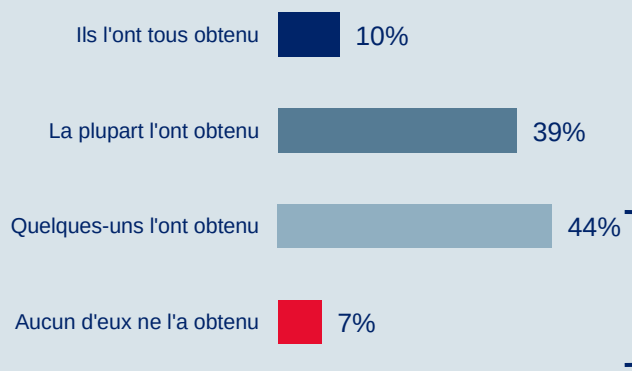
Certains de vos clients du secteur de la fabrication ou à l'étape de la croissance ou de l'expansion ont-ils cherché à obtenir du financement récemment? *(n = 103)*



Base : Les répondants qui agissent à titre de conseillers financiers auprès d'entreprises.

Financement obtenu

Ces clients ont-ils obtenu le financement recherché? *(n = 70)*



Base : Les répondants ayant affirmé que leurs clients ont cherché à obtenir du financement récemment.

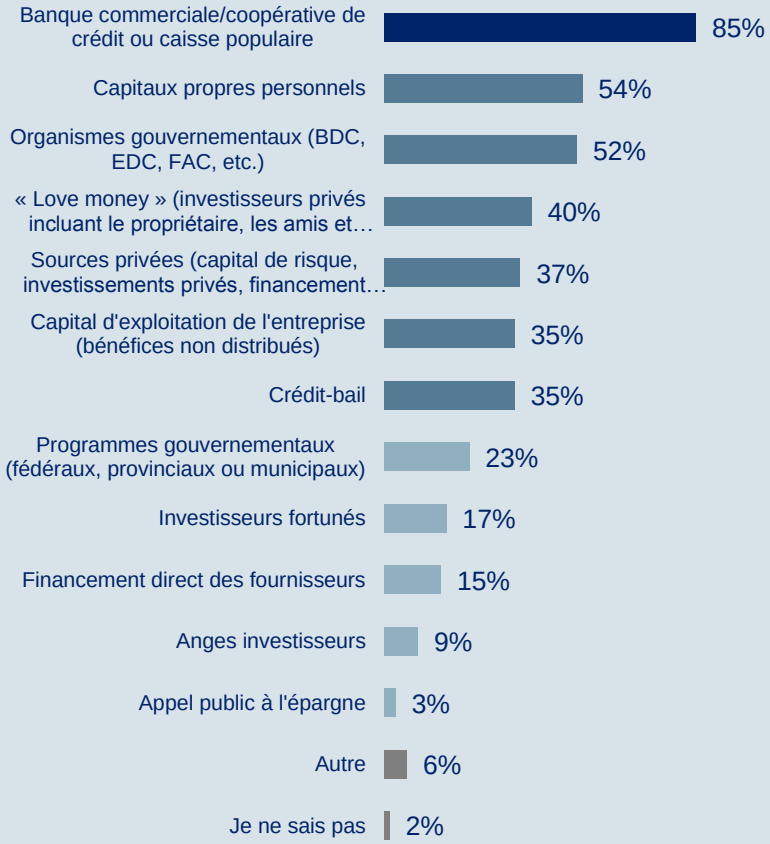
Pour quelles raisons certains de vos clients n'ont-ils pas obtenu le financement recherché?

Raisons principales :

- Impossibilité de respecter les critères de la banque (p. ex., garanties)
- Situation de l'entreprise (taille, étape du cycle de vie, revenus, historique, ratios, niveau de risque, etc.)

Base : Les répondants qui ont affirmé que peu de clients ou aucun d'entre eux n'ont obtenu le financement recherché.

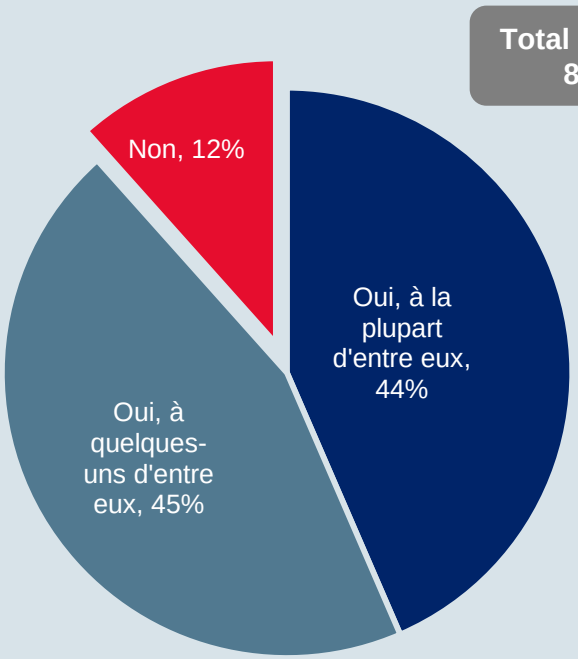
De quelle/s source/s vos clients ont-ils obtenu du financement? *Les réponses multiples sont permises. (n = 65)*



Base : Les répondants qui ont affirmé que leurs clients ont obtenu le financement recherché.

Types de financement particuliers recommandés

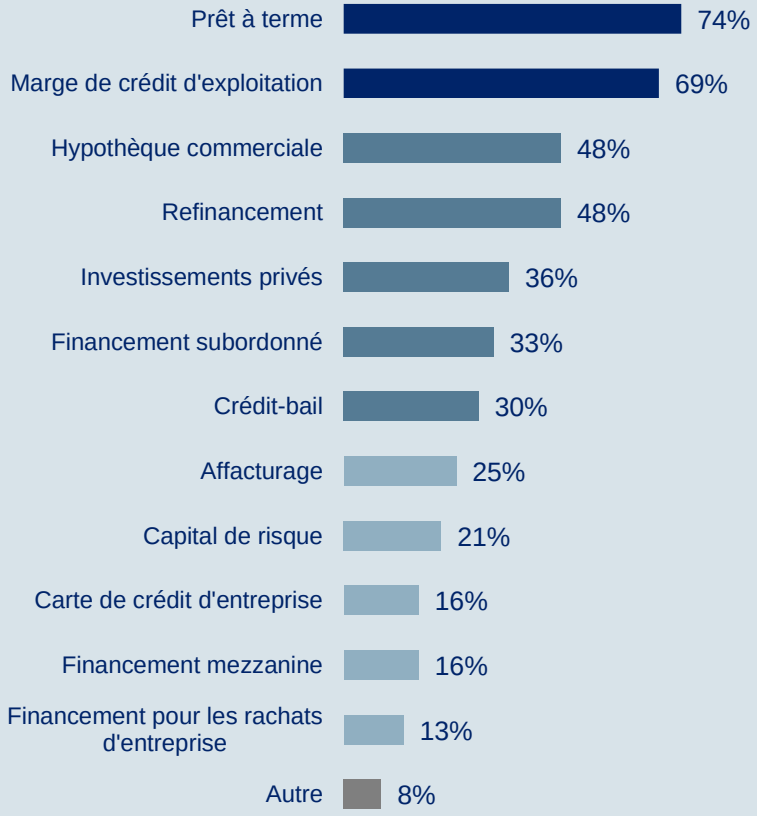
Avez-vous recommandé un type de financement particulier à ces clients? *(n = 69)*



Total « Oui » : 88 %

*Base : Les répondants qui ont affirmé que leurs clients ont obtenu le financement recherché. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre. * En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas égaler 100 %.*

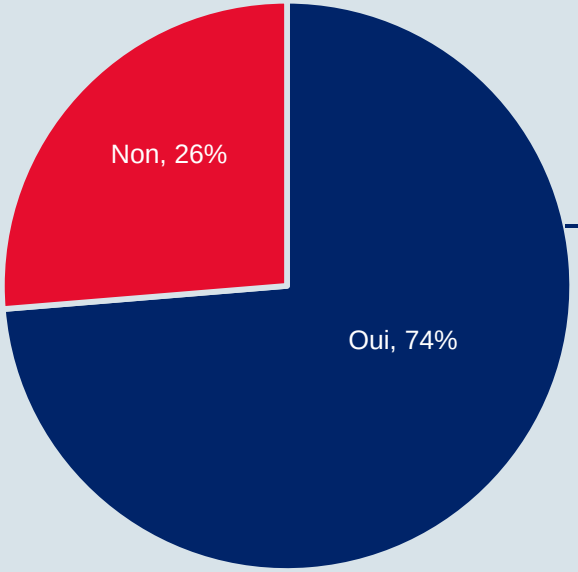
Quel type de financement avez-vous recommandé à ces clients? *Les réponses multiples sont permises. (n = 61)*



Base : Les répondants qui ont recommandé un type de financement particulier à leurs clients.

Accès insuffisant au financement

De votre point de vue, l'accès au financement est-il déficient (existence de lacunes) ou insuffisant pour les fabricants canadiens ou les entreprises canadiennes en croissance ou en expansion? *(n = 99)*



Base : Les répondants qui agissent comme conseillers financiers auprès d'entreprises. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre.

Qu'est-ce qui vous porte à penser que l'accès au financement est déficient/insuffisant? Où se situe cette lacune?

Raisons principales :

- Les banques sont trop frileuses face au risque et trop prudentes
- Il est difficile d'obtenir du financement pour des besoins particuliers (p. ex., financement des stocks)
- L'historique de l'entreprise est trop important (p. ex., les banques se réfèrent aux états financiers passés pour déterminer la croissance future de l'entreprise)
- Il est difficile d'obtenir du financement pour les entreprises en démarrage ou de petite taille
- Les exigences/les garanties sont trop élevées

Besoins financiers, défis et occasions de croissance

Les fabricants ont-ils des besoins de financement différents/particuliers (montant, type de financement recherché, sources de financement, services-conseils, etc.)?

Principaux besoins particuliers :

- Fonds de roulement/Financement d'exploitation
- Financement de l'équipement et des stocks
- Soutien du gouvernement

À quels défis le secteur manufacturier canadien devra-t-il surtout faire face au cours des prochaines années?

Défis principaux :

- Accès au financement
- Concurrence internationale
- Rétention et recrutement de travailleurs qualifiés

Quelles seront ses principales occasions de croissance?

Principales occasions de croissance :

- Exportations
- Nouveaux marchés et produits
- Innovation technologique

Base : Les répondants qui agissent à titre de conseillers financiers auprès de fabricants.

Les entreprises en croissance ou en expansion ont-elles des besoins de financement différents/particuliers (montant, type de financement recherché, sources de financement, services-conseils, etc.)?

Principaux besoins particuliers :

- Financement d'exploitation/fonds de roulement
- Financement basé sur les résultats prévus (pas sur l'historique)

À quels défis les entreprises canadiennes en croissance ou en expansion devront-elles surtout faire face au cours des prochaines années?

Défis principaux :

- Accès au financement
- Rétention et recrutement de travailleurs qualifiés

Quelles seront ses principales occasions de croissance?

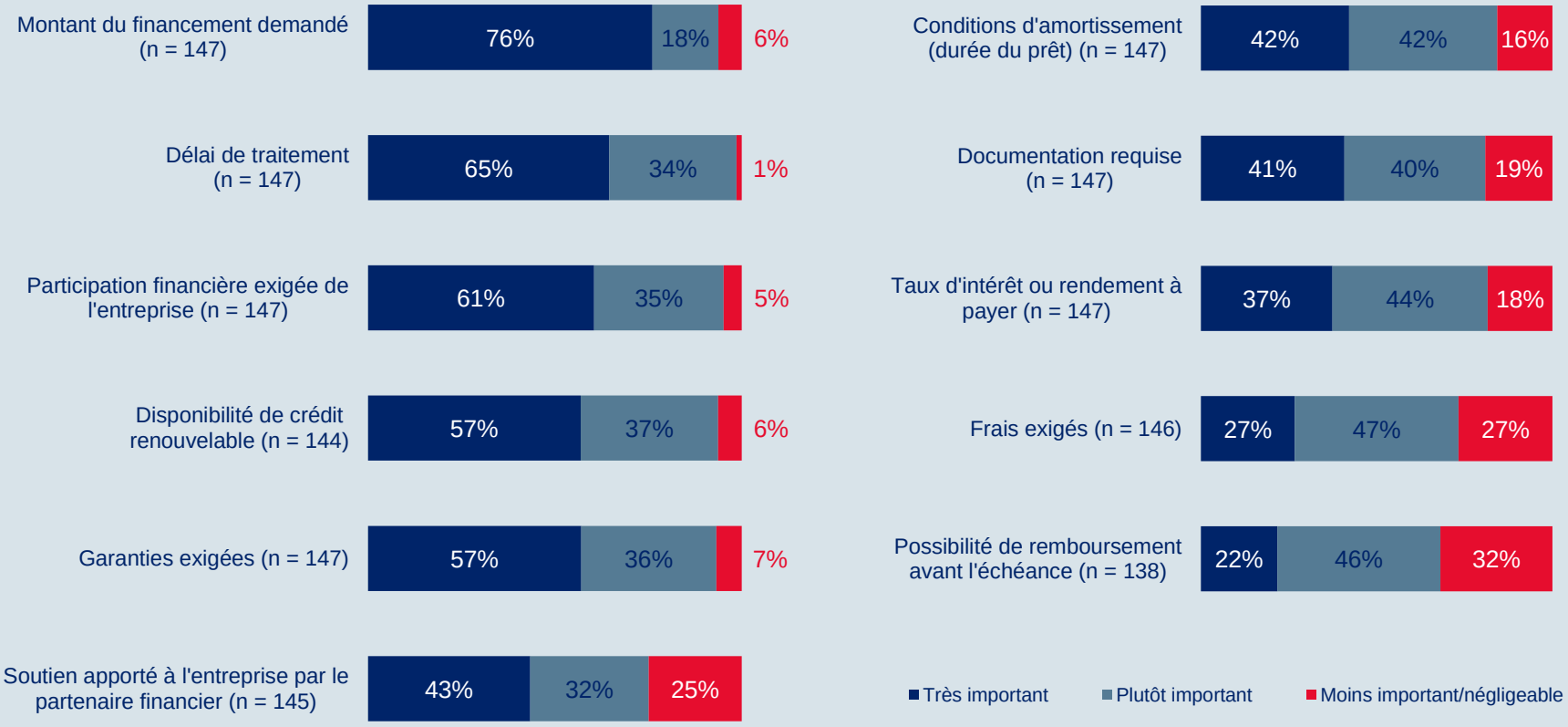
Principales occasions de croissance :

- Exportations
- Innovation technologique

Base : Les répondants qui agissent à titre de conseillers financiers auprès d'entreprises en croissance ou en expansion.

Éléments importants dans la recherche de financement pour une entreprise

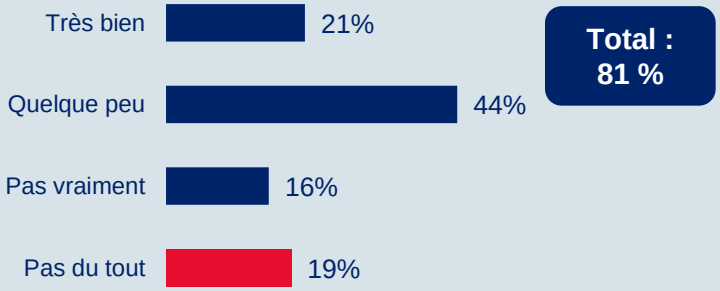
À votre avis, dans quelle mesure chacun des éléments suivants est-il important dans la recherche de financement pour une entreprise?



Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre. En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas égaler 100 %.

Quasi-capitaux propres

Dans quelle mesure connaissez-vous le financement par quasi-capitaux propres (« quasi-équité »)? *(n = 147)*



Base : Tous les répondants.

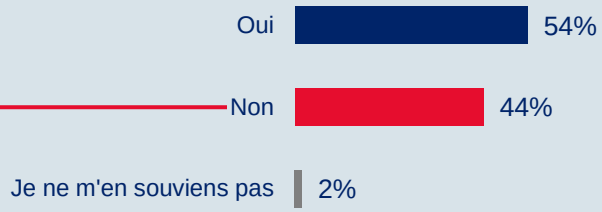
Que pensez-vous du financement par quasi-capitaux propres (« quasi-équité »)? Y a-t-il des aspects de ce type de financement qui vous plaisent ou que vous n'aimez pas?

Aspects positifs :
- Bon type de financement/alternative dans certains cas
- Partage des risques

Aspects négatifs :
- Trop cher
- Taux d'intérêt élevés

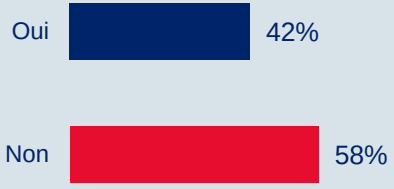
Base : Les répondants qui disent connaître les quasi-capitaux propres.

Avez-vous déjà recommandé du financement par quasi-capitaux propres à l'un de vos clients? (n = 116)



Base : Les répondants qui ont affirmé connaître les quasi-capitaux propres. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre.

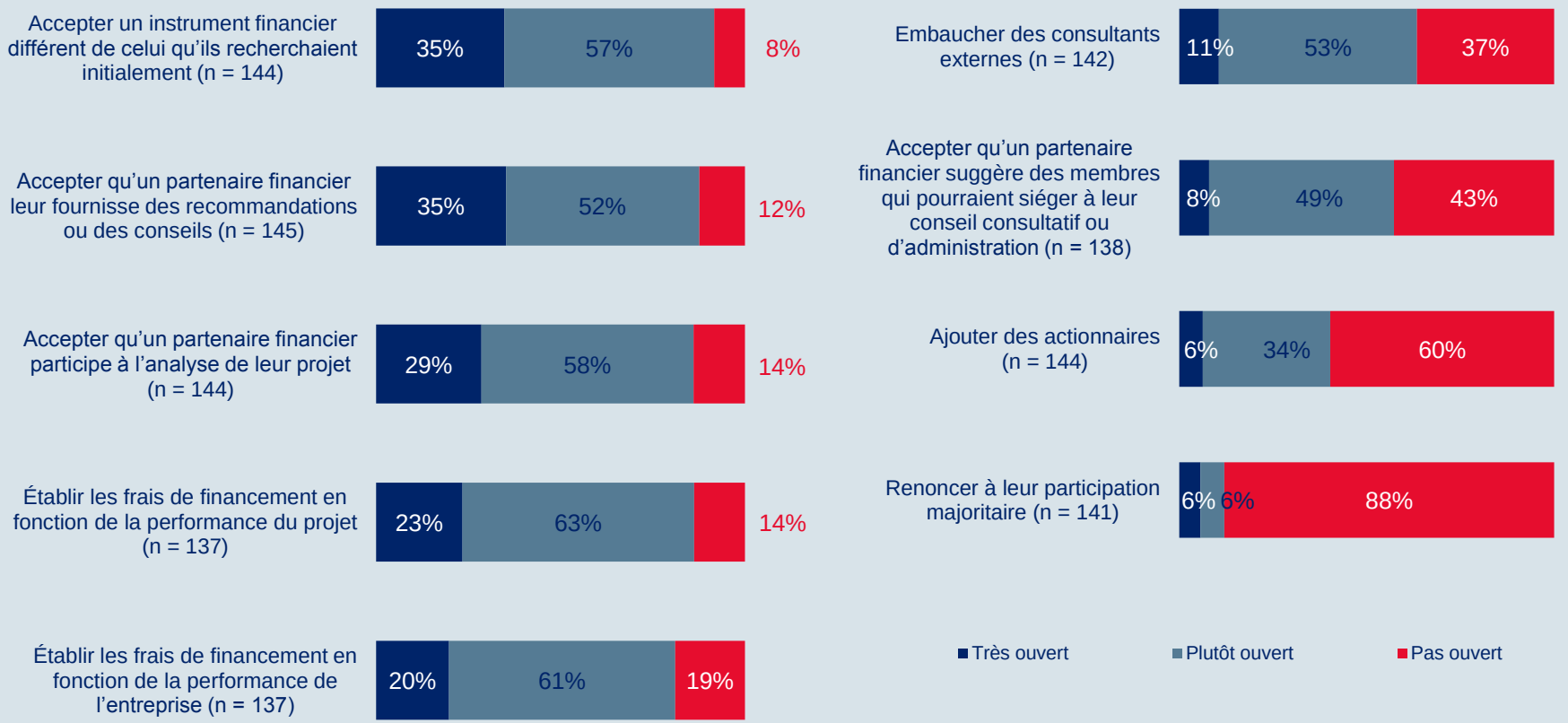
Connaissez-vous des sociétés / organisations qui offrent ce type de financement? (n = 50)



Base : Les répondants qui n'ont pas recommandé les quasi-capitaux propres à leurs clients. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre.

Ouverture par rapport à différentes possibilités

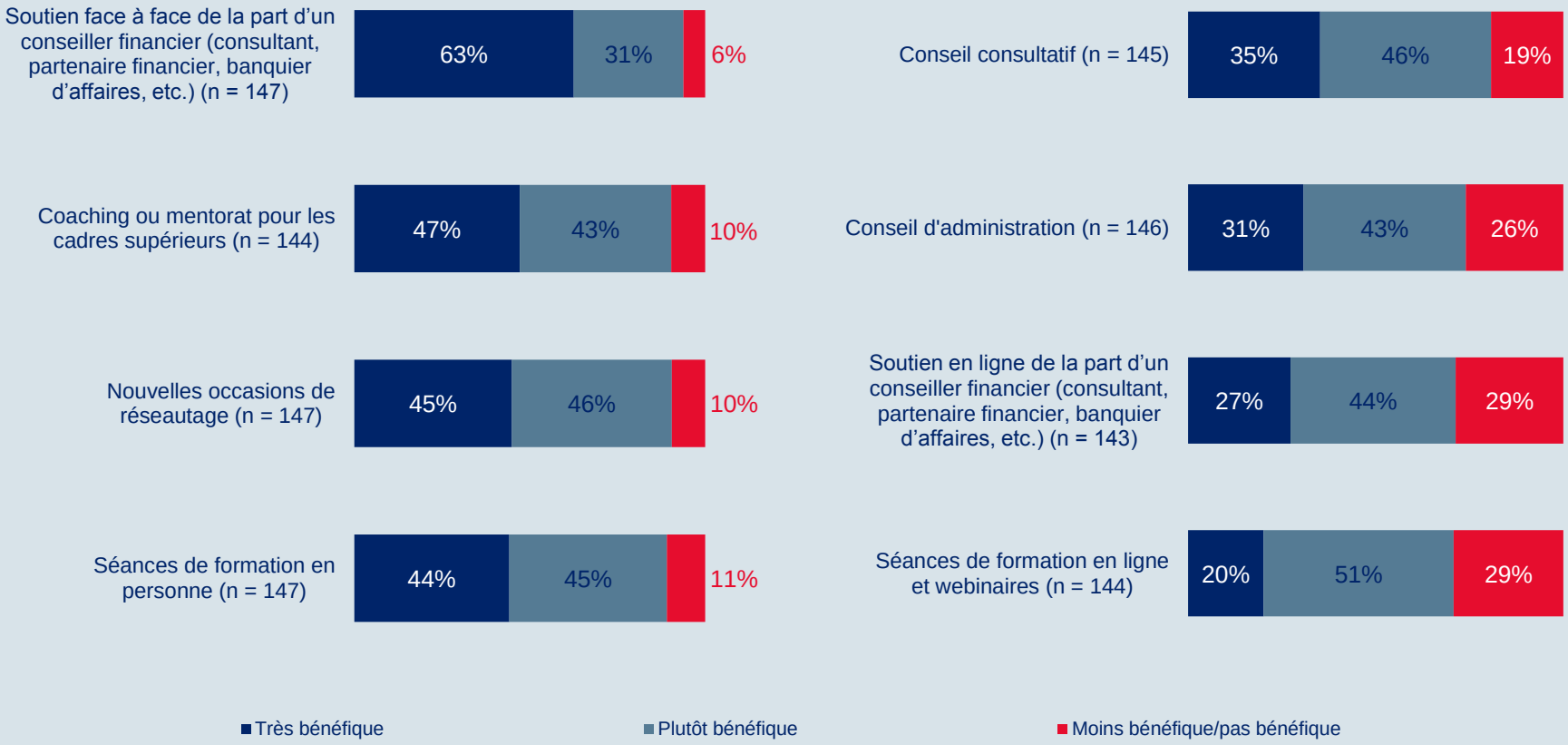
Pour obtenir le financement dont leur entreprise a besoin pour réaliser un projet donné, dans quelle mesure vos clients sont-ils généralement ouverts aux possibilités suivantes?



Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre. En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas égaler 100 %.

Éléments bénéfiques pour une entreprise

À votre avis, dans quelle mesure les éléments suivants sont-ils bénéfiques pour une entreprise?

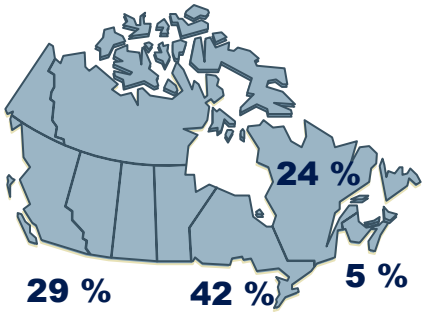


Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre. En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas égaler 100 %.

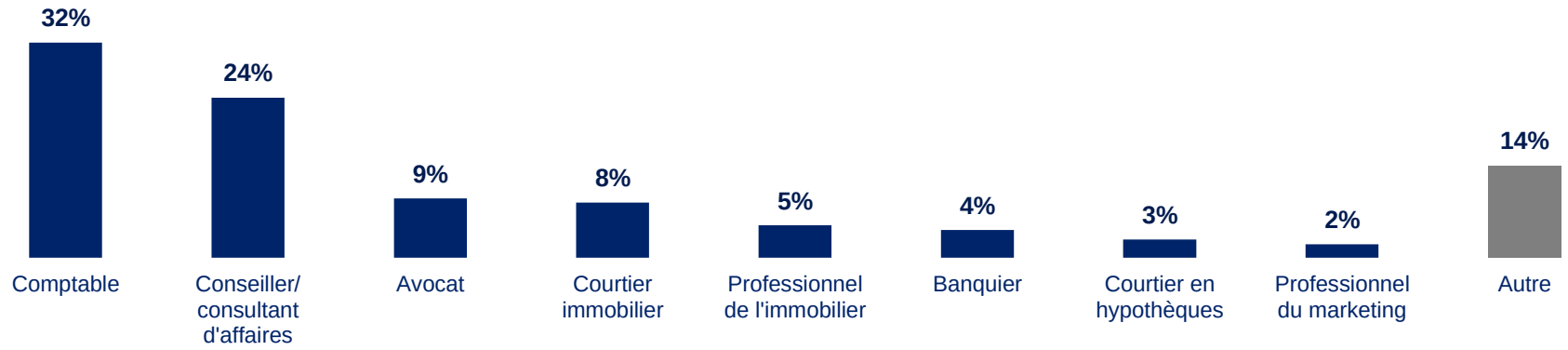
Profil des répondants

Profil des répondants

n = 147



Région



Profession

Base : Tous les répondants. Les réponses ayant récolté une note inférieure à 2 % ne sont pas reflétées; elles sont regroupées dans la catégorie « Autre ». En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas égaler 100 %.

Recherche et intelligence de marché **recherchemarketing@bdc.ca**

Banque de développement du Canada Siège social – 5, Place Ville Marie, bureau 300, Montréal (Québec) H3B 5E7