

QUEEN
HG
4027.7
.S76
2001
v.1

774



IC

**Le financement des PME
canadiennes:
Satisfaction, accès, connaissance et besoins**

Volume 1

Rapport
présenté à

Industrie Canada

Par

Josée St-Pierre, Ph.D.

Directrice du Laboratoire de recherche sur la performance des entreprises

Robert Beaudoin, D.S.G.

Directeur de l'Institut de recherche sur les PME

Mario Desmarais, Professionnel de recherche

17 décembre 2001

SEP 25 2007

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Suite aux conclusions du **Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens** (*the MacKay Task Force*), le gouvernement du Canada a demandé à Industrie Canada, Statistique Canada et au Ministère des Finances de mettre sur pied un programme complet visant une meilleure compréhension de la problématique du financement des PME. C'est ainsi que ***l'Institut de Recherche sur les PME*** s'est vu mandatée par Industrie Canada pour diriger une enquête devant conduire à une meilleure connaissance de la perception qu'ont les dirigeants de PME des différents aspects propres au financement, tels l'accès, les difficultés encourues lors de la prospection de financement, la satisfaction face aux services obtenus, et ce, pour l'ensemble des sources de financement disponibles.

Cette enquête avait pour but de mesurer:

- ✓ *l'accès des PME aux différentes sources de financement dans différents contextes (démarrage, croissance, exportation, etc.) tout en mettant en lumière les principaux obstacles qu'elles rencontrent;*
- ✓ *les motifs du comportement des entrepreneurs dans leur recherche de financement;*
- ✓ *la connaissance qu'ont les entrepreneurs des différentes sources de financement disponibles;*
- ✓ *la satisfaction des entrepreneurs quant au financement reçu tout en soulignant les principaux déterminants de celle-ci;*
- ✓ *la volonté qu'ont les entrepreneurs de financer leur projets futurs auprès des mêmes bailleurs de fonds;*
- ✓ *les variations dans les conditions de financement qu'ont vécues les entreprises au cours des six derniers mois.*

Nous présentons ici sommairement les principales constatations et conclusions de cette enquête, en rappelant d'abord le profil des répondants.

- ***Le profil des répondants***

Le quart des entreprises de l'enquête est possédée par des femmes. Les entrepreneurs féminins sont en moyenne plus jeunes que leurs homologues masculins et ont moins d'expérience dans leur secteur d'activités. Elles ont le même niveau de scolarité, ont des objectifs de croissance supérieurs et dirigent des entreprises plus petites, plus jeunes et dans une phase moins avancée de leur développement.

Au cours des trois dernières années, les marchés financiers canadiens ont été davantage sollicités par les jeunes entrepreneurs (moins de 40 ans) qui sont plus scolarisés, veulent atteindre des rythmes de croissance élevés, sont davantage impliqués dans des activités de R-D et d'exportation et ont une propension plus grande à partager le contrôle de leur entreprise.

Les entrepreneurs plus scolarisés souhaitent des taux de croissance supérieurs pour les deux prochaines années et manifestent une plus grande ouverture à la venue d'un partenaire externe pour financer l'expansion ou la croissance de l'entreprise. Ils réalisent davantage d'activités de R-D et d'exportation et dirigent des entreprises où le nombre d'employés est plus élevé.

La majorité des entreprises ont plus de 20 ans d'existence alors que 18,0% ont été créées depuis moins de 3 ans.

Les entreprises existant depuis moins de 5 ans ont un plus grand pourcentage de diplômés universitaires à leur tête. Ces entreprises souhaitent des taux de croissance significativement supérieurs à ceux des entreprises plus anciennes, sont plus ouvertes à la venue de partenaires financiers et sont plus souvent impliqués dans des activités de R-D et d'exportation.

La majorité des PME canadiennes (52%) sont au stade de croissance lente, 21 % sont au stade de maturité et 13% en croissance rapide. Les entreprises au premier stade de création/démarrage ne représentent que 5% de l'échantillon.

Les entreprises exportatrices représentent 20% de l'échantillon et les degrés d'exportation sont très variables.

Une majorité d'entreprises ne font aucune activité de recherche et développement, alors que 34% en font et à des degrés divers allant de 0,01% de leurs ventes à plus de 15%.

- **Les demandes de financement et les taux d'approbation**

- **La marge de crédit**

*Le taux de dépôt de demande de financement par une marge de crédit **corporate** est, globalement pour tout l'échantillon, de 45,1%, alors que le taux d'acceptation est de 81,5%.*

Plus de 54% des PME canadiennes n'ont pas déposé de demande de marge de crédit au cours des trois dernières années et dans 77% des cas, c'est parce qu'elles n'avaient pas besoin de ce type de financement.

La taille, le niveau d'endettement, l'appartenance à certains secteurs spécifiques, l'investissement dans la R-D, l'âge du propriétaire et le nombre de directeurs de compte auquel l'entreprise a eu affaires dans les trois dernières années influencent la probabilité de déposer une demande de financement par marge de crédit.

Le nombre de demandes de marge de crédit déposées augmente significativement avec le nombre d'agents de crédit, par contre, le taux d'acceptation n'est pas globalement différent.

Plus la taille de l'entreprise augmente, plus le pourcentage de demandes de marge de crédit déposées s'accroît alors qu'il n'y a pas de différence significative sur le taux d'approbation lorsqu'on le regarde d'une façon continue.

Plus les entreprises exportent, plus le taux d'acceptation de leur demande de marge de crédit est faible.

Les plus jeunes entrepreneurs (30 ans et moins) ont déposé en plus grande proportion des demandes de financement par marge de crédit que les 60 ans et plus, et le taux d'acceptation de leurs demandes est inférieur (8/10 plutôt que 9/10).

Les taux d'acceptation des demandes de financement par marge de crédit sont inférieurs dans les secteurs de l'industrie culturelle, des ressources naturelles et de la fabrication.

Les entreprises situées au centre du Canada (Manitoba et Saskatchewan) ont le plus sollicité une marge de crédit dans les trois dernières années.

Les entreprises des régions de l'Alberta, de Colombie Britannique et des Territoires ont connu les plus faibles taux d'acceptation.

La présence d'un responsable des finances autre que l'entrepreneur, l'appartenance aux secteurs de la culture et de la construction, la taille, l'expérience du propriétaire dans son industrie et le fait que l'entreprise soit dirigée par une femme influencent la probabilité d'acceptation d'une demande de marge de crédit.

- **L'emprunt à moyen/long terme**

Près de 28% des PME canadiennes ont déposé une demande de prêts à moyen-long terme au cours des trois dernières années. Ces demandes ont été acceptées dans 86% des cas.

Plus de 72% des PME canadiennes n'ont pas sollicité d'emprunt à moyen/long terme au cours des trois dernières années et dans 84% des cas, c'est parce qu'elles n'avaient pas besoin de ce type de financement.

- **La marge de crédit et l'emprunt moyen/long terme**

Le pourcentage de demandes de financement par marge de crédit et prêt à moyen/long terme déposées augmente avec le taux de R-D, alors que le taux d'acceptation diminue.

Les entreprises au stade de création/démarrage ont les plus faibles taux d'acceptation des demandes de marge de crédit et de prêt à moyen-long terme, suivies des entreprises en croissance rapide.

Plus le taux de croissance souhaité est élevé, plus faible est le taux d'acceptation des demandes de financement et ce, qu'il s'agisse aussi bien de la marge de crédit que du prêt à moyen-long terme.

Les entrepreneurs féminins sollicitent moins les différentes sources de financement externes que ne le font leurs homologues masculins et ce, peu importe l'origine ou le type de financement. Cette moins grande sollicitation n'est pas liée à la satisfaction globale ni au taux d'acceptation de leurs demandes. Elles obtiennent un taux de succès identique pour le financement à court terme et leurs demandes sont en moyenne plus souvent acceptées pour le financement à moyen/long terme.

Les demandes des francophones pour le financement par marge de crédit et prêt moyen/long terme sont acceptées en plus grande proportion que celles des anglophones et des allophones.

- **Autres constats**

Les services/programmes gouvernementaux ont été sollicités par seulement 11,7% des PME de l'échantillon au cours des trois dernières années. Les taux d'acceptation observés (64%) sont significativement inférieurs à ce qu'on trouve auprès des sources plus traditionnelles de financement

Les entreprises qui réalisent le plus de R-D font le plus appel au financement par fonds propres, autant interne qu'externe et affirment en plus grande proportion que l'obtention de financement additionnel constitue un frein à leur développement

Les plus petites entreprises utilisent davantage les services des coopératives d'épargne et de crédit alors que les plus grandes font surtout affaires avec les banques et les autres types d'institution.

Les francophones font affaires en plus grand nombre avec une coopérative de crédit pour leurs opérations quotidiennes, contrairement aux anglophones qui utilisent davantage les institutions bancaires.

- **La satisfaction concernant les diverses sources de financement**

- **La marge de crédit**

L'indice global de satisfaction des entrepreneurs concernant leur marge de crédit, est de 3,66/5. Les principaux facteurs d'insatisfaction des entrepreneurs canadiens concernant leur marge de crédit demeurent les frais de service des institutions ainsi que les garanties exigées (personnelles et corporatives) pour obtenir le financement.

Le degré global de satisfaction diminue lorsque le budget de R-D des entreprises augmente.

Les dirigeants des entreprises qui souhaitent les plus forts taux de croissance affichent les plus faibles indices de satisfaction.

L'indice de satisfaction diminue significativement avec le nombre d'agents de crédit.

Les entreprises de l'industrie des ressources naturelles et de l'industrie culturelle, du loisir et du tourisme sont globalement les moins satisfaites alors que celles des secteurs de l'agriculture affichent le plus haut taux de satisfaction.

Les entreprises du Québec présentent le taux de satisfaction le plus faible pour la marge de crédit utilisée.

Lorsque qu'on considère la satisfaction globale des PME canadiennes face à leur marge de crédit les résultats indiquent que la satisfaction face au montant accordé explique 20% de la variation. Viennent ensuite la possibilité de négocier les termes du contrat (15,6%) et le support de l'institution à l'entreprise (14%). Les frais de service et les garanties exigées par l'institution expliquent quant à eux, 14% et 10% de la satisfaction globale.

- **Le financement par emprunt à moyen/long terme**

Les plus jeunes entrepreneurs, les entreprises au stade de création/démarrage et les entrepreneurs qui ont fait affaire avec plus d'un agent de crédit affirment en plus grand nombre que l'obtention de financement additionnel constitue un frein à leur développement.

L'indice global de satisfaction sur les prêts à moyen-long terme est semblable à celui sur la marge de crédit, soit 3,67/5. De même, les frais de service et les garanties exigées par l'institution demeurent les éléments qui entraînent les plus faibles degrés de satisfaction.

Les plus faibles taux de satisfaction sur les prêts à moyen-long terme obtenus sont observés chez les entreprises aux stades de création ou de déclin, et les entreprises des secteurs des services administratifs et de soutien et de l'industrie des ressources naturelles.

Lorsque qu'on considère la satisfaction globale des PME canadiennes vis à vis les emprunts à ML terme les résultats indiquent que l'intérêt qu'accorde l'agent de crédit aux besoins de l'entreprise expliquent 22% de la satisfaction globale, les garanties exigées par l'institution 21%. Le temps nécessaire au traitement de la demande 18%, les frais de service 14%, le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé 13% et le taux d'intérêts 11%.

Aucun profil particulier d'entrepreneur ne semble vouloir émerger selon les degrés de satisfaction globale sur la marge de crédit et le financement à moyen/long terme.

- **Modifications aux conditions de financement et intentions des entrepreneurs**

13% des répondants affirment que leurs conditions de financement se sont modifiées au cours des six derniers mois. Le principal changement négatif est une augmentation des frais de service.

29% des entrepreneurs interrogés veulent solliciter à nouveau les marchés financiers pour combler certains besoins au cours de la prochaine année. 72% des entrepreneurs affirment vouloir solliciter l'institution avec laquelle ils font présentement affaires pour leur marge de crédit, alors que 69% ont la même intention pour l'emprunt à moyen et long terme.

Les entreprises au stade de création/démarrage solliciteront davantage de financement au cours des 12 prochains mois.

Le pourcentage d'entreprises qui déposeront une nouvelle demande de financement dans la prochaine année s'accroît avec l'intensité de leurs activités de R-D.

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire exécutif	i
Table des matières	vii
Liste des tableaux et des figures	xiv

Chapitre I: INTRODUCTION ET MÉTHODOLOGIE

1.1	Mise en contexte	1
1.2	Principaux constats des enquêtes portant sur la relation entre les PME canadiennes et leurs institutions financières	2
1.3	Objectifs de la présente étude	8
1.4	Développement des outils de cueillette d'informations	9
1.5	Validation de la base de données	10
1.6	Représentativité de la population	11

Chapitre II: DESCRIPTION DE L'ÉCHANTILLON

2.1	Profil des entrepreneurs	15
2.1.1	Le sexe des propriétaires	15
2.1.2	L'âge des propriétaires	19
2.1.3	La scolarité des propriétaires	22
2.1.4	La langue maternelle des propriétaires	24
2.1.6	Autres caractéristiques particulières de l'entrepreneur	25
2.2	Profil des entreprises	27
2.2.1	L'âge des entreprises	27
2.2.2	Stades de développement	29
2.2.3	Distributions géographique et sectorielle des entreprises	32
2.2.4	Recherche et développement et exportation des PME	33
2.2.5	Le taux d'endettement des entreprises	34

Chapitre III: LES SOURCES DE FINANCEMENT DES PME CANADIENNES

3.1	Les sources de financement par emprunt sollicitées et non sollicitées par les PME canadiennes	38
3.1.1	Le financement à court terme	39
A)	La marge de crédit corporative	39
B)	L'affacturage	44
3.1.2	Le financement par créances à moyen/long terme	45
A)	Les emprunts à moyen/long terme	45
B)	Le crédit-bail	47
C)	Les services ou programmes gouvernementaux	49
3.2	Les sources de financement par actions sollicitées et non sollicitées par les PME canadiennes	53

Chapitre IV: LA SATISFACTION DES ENTREPRENEURS CANADIENS CONCERNANT LES DIVERSES SOURCES DE FINANCEMENT

4.1	Évaluation de la satisfaction concernant la marge de crédit	59
4.1.1	Satisfaction concernant les marges de crédit détenues	59
A)	Influence du profil de l'entrepreneur sur les déterminants de sa satisfaction globale	62
B)	Influence du profil de l'entreprise sur les déterminants de la satisfaction globale de l'entrepreneur	64
4.1.2	Satisfaction concernant les demandes de marge de crédit refusées	65
4.2	Évaluation de la satisfaction concernant le financement par emprunt à moyen/long terme	66
4.2.1	Satisfaction concernant les demandes acceptées	66
A)	Influence du profil de l'entrepreneur sur les déterminants de la satisfaction globale concernant l'emprunt à moyen/long terme	67
B)	Influence du profil de l'entreprise sur les déterminants de la satisfaction globale concernant l'emprunt à moyen/long terme	69
4.2.2	Les demandes de prêt à moyen/long terme refusées	70

Chapitre V: MODIFICATIONS AUX CONDITIONS DE FINANCEMENT ET INTENTIONS DES ENTREPRENEURS

5.1	Perception des entrepreneurs face à l'évolution récente de leurs conditions de financement	71
5.2	Intentions de financement pour la prochaine année	72

Chapitre VI: ANALYSE DES DEMANDES, DE LA SATISFACTION ET DES INTENTIONS SELON LE PROFIL DES RÉPONDANTS

6.1	Analyse en fonction des caractéristiques de l'entrepreneur	77
6.1.1	Le sexe de l'entrepreneur	77
6.1.2	L'âge de l'entrepreneur	79
6.1.3	Le désir de croissance de l'entrepreneur	81
6.1.4	La langue maternelle de l'entrepreneur	83
6.2	Analyse en fonction des caractéristiques de l'entreprise	85
6.2.1	Le stade de développement	85
6.2.2	La taille de l'entreprise	87
6.2.3	La localisation régionale des entreprises	89
6.2.4	Les entreprises qui font de la R-D	91
6.3	Analyse en fonction des caractéristiques de financement	93
6.3.1	La principale institution assurant les opérations quotidiennes des PME	93
6.3.2	Le nombre d'agents de crédit auquel l'entreprise a eu affaire	95
6.3.3	Le nombre de sources de financement sollicitées	96
6.3.4	Le taux de satisfaction et les profils des entrepreneurs et des entreprises	98

Chapitre VII: ANALYSE DES PROBABILITÉS DE DÉPÔT ET DE SUCCÈS DES DEMANDES DE MARGE DE CRÉDIT ET DE PRÊT À MOYEN/LONG TERME

7.1	La marge de crédit	100
7.1.1	La probabilité de déposer une demande	100
7.1.2	La probabilité qu'une demande soit acceptée	104
7.2	Les emprunts à moyen/long terme	108
Conclusions et recommandations		108

ANNEXES

Annexe A - Les questionnaires

1. Le questionnaire postal
2. Le questionnaire téléphonique

Annexe B - Profil des entrepreneurs selon:

1. Les caractéristiques *des entrepreneurs*
 - a. Leur sexe
 - b. Leur âge
 - c. Leur scolarité
 - d. Leur langue maternelle
 - e. Leur appartenance à des groupes minoritaires
 - f. Leur expérience dans l'industrie dans laquelle ils oeuvrent
 - g. Leur désir de croissance pour les deux prochaines années
 - h. Leur ouverture au partage du capital action (contrôle)
2. Les caractéristiques des entreprises
 - a. Le nombre d'employés
 - b. L'âge des entreprises
 - c. Leur stade de développement
 - d. La province où elles sont établies
 - e. Leur localisation géographique (région rurale, urbaine et métropolitaine)
 - f. Leur secteur d'activité
 - g. La proportion de leurs ventes consacrée aux activités de recherche et développement et d'amélioration
 - h. Le pourcentage de leurs ventes à l'exportation
 - i. Le niveau d'endettement des entreprises
3. Les informations relatives au financement des entreprises
 - a. Leur satisfaction face à la marge de crédit qu'ils détiennent
 - b. Leur satisfaction face à un prêt à moyen/long terme qu'ils se sont vu accordé au cours des trois dernières années
 - c. Leur principale institution financière
 - sans variable de contrôle
 - en contrôlant pour la langue chez les banques
 - en contrôlant pour la langue chez les coopératives de crédit
 - d. Le nombre de directeurs de compte qu'ont eus les entreprises au cours des trois dernières années
 - e. Le nombre de sources de financement sollicitées par les entreprises au cours des trois dernières années
 - f. L'âge de la marge de crédit détenue par les entreprises (durée de la relation avec l'institution)

Annexe C - Profil des entreprises selon:

1. Les caractéristiques *des entrepreneurs*
 - a. Leur sexe
 - a. Leur âge
 - b. Leur scolarité
 - c. Leur langue maternelle
 - d. Leur appartenance à des groupes minoritaires
 - e. Leur expérience dans l'industrie dans laquelle ils oeuvrent
 - f. Leur désir de croissance pour les deux prochaines années
 - g. Leur ouverture au partage du capital action (contrôle)

2. Les caractéristiques des entreprises
 - a. Le nombre d'employés
 - b. L'âge des entreprises
 - c. Leur stade de développement
 - d. La province où elles sont établies
 - e. Leur localisation géographique (région rurale, urbaine et métropolitaine)
 - f. Leur secteur d'activité
 - g. La proportion de leurs ventes consacrée aux activités de recherche et développement et d'amélioration
 - h. Le pourcentage de leurs ventes à l'exportation
 - i. Le niveau d'endettement des entreprises

3. Les informations relatives au financement des entreprises
 - a. Leur satisfaction face à la marge de crédit qu'ils détiennent
 - b. Leur satisfaction face à un prêt à moyen/long terme qu'ils se sont vus accordé au cours des trois dernières années
 - c. Leur principale institution financière
 - sans variable de contrôle
 - en contrôlant pour la langue chez les banques
 - en contrôlant pour la langue chez les coopératives de crédit
 - d. Le nombre de directeurs de compte qu'ont eus les entreprises au cours des trois dernières années
 - e. Le nombre de sources de financement sollicitées par les entreprises au cours des trois dernières années
 - f. L'âge de la marge de crédit détenue par les entreprises (durée de la relation avec l'institution)

Annexe D - Les déterminants de la satisfaction

1. La marge de crédit
2. Le prêt à moyen/long terme

Annexe E - Profil selon certaines variables rattachées au financement de l'entreprise

1. Les caractéristiques de l'entrepreneur
 - a. Leur sexe
 - b. Leur âge
 - c. Leur scolarité
 - d. Leur langue maternelle
 - e. Leur appartenance à des groupes minoritaires
 - f. Leur expérience dans l'industrie dans laquelle ils oeuvrent
 - g. Leur désir de croissance pour les deux prochaines années
 - h. Leur ouverture au partage du capital action (contrôle)

2. Les caractéristiques l'entreprises
 - a. Le nombre d'employés
 - b. Leur stade de développement
 - c. La province où elles sont établies
 - d. Leur localisation géographique (région rurale, urbaine et métropolitaine)
 - e. Leur secteur d'activité
 - f. La proportion de leurs ventes consacrée aux activités de recherche et développement et d'amélioration
 - g. Le pourcentage de leurs ventes à l'exportation
 - h. Le niveau d'endettement des entreprises

3. Les informations relatives au financement des entreprises
 - a. Leur satisfaction face à la marge de crédit qu'ils détiennent
 - b. Leur satisfaction face à un prêt à moyen/long terme qu'ils se sont vus accordé au cours des trois dernières années
 - c. Leur principale institution financière
 - sans variable de contrôle
 - en contrôlant pour la langue chez les banques
 - en contrôlant pour la langue chez les coopératives de crédit
 - d. Le nombre de directeurs de compte qu'ont eus les entreprises au cours des trois dernières années
 - e. Le nombre de sources de financement sollicitées par les entreprises au cours des trois dernières années
 - f. L'âge de la marge de crédit détenue par les entreprises (durée de la relation avec l'institution)

Annexe F- Les déterminants de la demande et de l'acceptation des prêts à moyen/long terme

1. La demande de prêt à moyen/long terme
2. L'approbation des prêts à moyen/long terme

LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1:	Présentation de l'échantillon selon les secteurs d'activités	12
Tableau 1.2:	Distribution de l'échantillon selon certaines caractéristiques des entreprises	13
Tableau 1.3:	Présentation des secteurs d'activités regroupés	14
Tableau 2.1:	Distribution du profil de l'entrepreneur selon son sexe	16
Tableau 2.2:	Distribution du profil de l'entreprise selon le sexe de l'entrepreneur	18
Tableau 2.3:	Profil de l'entrepreneur selon son âge	20
Tableau 2.4:	Profil de l'entreprise selon l'âge de l'entrepreneur	21
Tableau 2.5:	Profil de l'entrepreneur selon son degré de scolarité	23
Tableau 2.6:	Profil de l'entreprise selon le degré de scolarité de l'entrepreneur	23
Tableau 2.7:	Profil de l'entrepreneur selon sa langue maternelle	24
Tableau 2.8:	Profil de l'entreprise selon la langue maternelle de l'entrepreneur	25
Tableau 2.9:	Profil de l'entrepreneur selon certains traits particuliers	26
Tableau 2.10:	Profil de l'entreprise selon certains traits particuliers de l'entrepreneur	27
Tableau 2.11:	Profil de l'entrepreneur selon l'âge de l'entreprise	28
Tableau 2.12:	Profil de l'entreprise selon l'âge de celle-ci	29
Tableau 2.13:	Profil de l'entrepreneur selon l'endettement de l'entreprise	36
Tableau 3.1:	Répartition des répondants selon leur principale institution financière pour les opérations quotidiennes	37
Tableau 3.2:	Sommaire concernant l'état des demandes de financement par «emprunt» déposées par les PME au cours des trois dernières années	38
Tableau 3.3:	Caractéristiques des entrepreneurs ayant sollicité une marge de crédit au cours des trois dernières années	40
Tableau 3.4:	Variables concernant le développement des entreprises ayant sollicité une marge de crédit au cours des trois dernières années	41
Tableau 3.5:	Les demandes de marge de crédit par secteur et par localisation des PME	43
Tableau 3.6:	Caractéristiques des entrepreneurs ayant sollicité du financement par prêt à moyen et/ou long terme au cours des trois dernières années	45
Tableau 3.7:	Secteur d'activités des entreprises ayant sollicité un emprunt à moyen-long terme au cours des trois dernières années	46
Tableau 3.8:	Caractéristiques des entrepreneurs ayant sollicité du financement par crédit-bail au cours des trois dernières années	47
Tableau 3.9:	Variables concernant le développement des entreprises ayant sollicité du financement par crédit-bail au cours des trois dernières années	48
Tableau 3.10:	Caractéristiques des entrepreneurs ayant sollicité des services/programmes auprès du Gouvernement au cours des trois dernières années	50
Tableau 3.11:	Variables concernant le développement des entreprises ayant sollicité des services/programmes auprès du Gouvernement au cours des trois dernières années	51
Tableau 3.12:	Secteur d'activités et localisation des entreprises ayant sollicité un service-programme auprès du Gouvernement au cours des trois dernières années	52
Tableau 3.13:	Sommaire des demandes de financement par actions déposées par les PME	54

Tableau 3.14:	Caractéristiques des entrepreneurs ayant sollicité du financement par fonds propres au cours des trois dernières années	55
Tableau 3.15:	Variables concernant le développement des entreprises ayant sollicité du financement par fonds propres au cours des trois dernières années	56
Tableau 3.16:	Secteur d'activités et localisation des entreprises ayant sollicité du financement par fonds propres au cours des trois dernières années	57
Tableau 3.17:	Distribution des demandes de financement par actions déposées auprès d'investisseur potentiel au cours des trois dernières années	58
Tableau 4.1:	Satisfaction sur chacun des éléments de la marge de crédit, selon les caractéristiques des entrepreneurs et des entreprises	60
Tableau 4.2:	Contributions des différents éléments questionnés à la variation de la satisfaction globale concernant la marge de crédit	62
Tableau 4.3:	Degré d'accord concernant les motifs invoqués pour les refus de financement par marge de crédit	65
Tableau 4.4:	Degré de satisfaction des entrepreneurs concernant des demandes de prêt à moyen/long terme acceptées	66
Tableau 4.5:	Contributions des différents éléments questionnés à la variation de la satisfaction globale concernant les emprunts à moyen/long terme	67
Tableau 4.6:	Degré de satisfaction concernant les motifs invoqués rejeter les demandes de prêt à moyen-long terme	70
Tableau 5.1:	Modification des conditions de financement au cours des six derniers mois	71
Tableau 5.2:	Indice de satisfaction face à la marge de crédit et au prêt à moyen ou long terme des entrepreneurs, selon que leurs conditions de financement sont demeurées stables ou se sont détériorées au cours des six derniers mois	72
Tableau 5.3:	Intentions des entrepreneurs concernant leur financement pour la prochaine année	72
Tableau 5.4:	Raisons invoquées pour changer d'institution financière afin de combler de nouveaux besoins financiers	73
Tableau 5.5:	Indice de satisfaction des entrepreneurs concernant leurs sources de financement selon qu'ils désirent ou non solliciter à nouveau les marchés financiers	74
Tableau 5.6:	Indice de satisfaction des entrepreneurs concernant leurs sources de financement selon qu'ils désirent ou non solliciter le même bailleur de fonds que celui avec qui ils font déjà affaires	75
Tableau 5.7:	Distribution des entreprises qui prévoient déposer une demande de financement par marge de crédit ou par un emprunt à moyen/long terme au cours de la prochaine année, selon les secteurs et la localisation	76
Tableau 6.1a:	Choix de financement et satisfaction selon le sexe de l'entrepreneur	78
Tableau 6.1b:	Autres aspects du financement selon le sexe de l'entrepreneur	79
Tableau 6.2a:	Choix de financement et satisfaction selon l'âge de l'entrepreneur	80
Tableau 6.2b:	Autres aspects du financement selon l'âge de l'entrepreneur	81
Tableau 6.3a:	Choix de financement et satisfaction selon le désir de croissance de l'entrepreneur	82
Tableau 6.3b:	Autres aspects du financement selon le désir de croissance de l'entrepreneur	83
Tableau 6.4:	Choix de financement et satisfaction selon la langue maternelle de l'entrepreneur	84
Tableau 6.5a:	Choix de financement et satisfaction selon le stade de développement de l'entreprise	86

Tableau 6.5b:	Autres aspects du financement selon le stade de développement de l'entreprise	87
Tableau 6.6a:	Choix de financement et satisfaction selon la taille de l'entreprise	88
Tableau 6.6b:	Autres aspects du financement selon la taille de l'entreprise	89
Tableau 6.7a:	Choix de financement et satisfaction selon les différentes régions canadiennes	90
Tableau 6.7b:	Autres aspects du financement selon les différentes régions canadiennes	91
Tableau 6.8a:	Choix de financement et satisfaction selon le pourcentage des ventes affecté aux activités de R-D et d'amélioration	92
Tableau 6.8b:	Autres aspects du financement selon le pourcentage des ventes affecté aux activités de R-D et d'amélioration	93
Tableau 6.8:	Choix de financement et satisfaction selon le type d'institution financière	94
Tableau 6.10:	Choix de financement et satisfaction selon le nombre d'agents de crédit que l'entreprise a eu au cours des trois dernières années	95
Tableau 6.11:	Choix de financement et satisfaction selon le nombre de sources de financement sollicitées par l'entreprise durant les trois dernières années	97
Tableau 7.1:	Déterminants de la probabilité de déposer une demande de marge de crédit	102
Tableau 7.2:	Déterminants de la probabilité de voir acceptée sa demande de marge de crédit	105
Tableau 7.3:	Probabilité de succès de demandes de marge de crédit qui seront déposées au cours de la prochaine année	106

LISTE DES FIGURES

Figure 2.1:	Volonté des entrepreneurs de partager le contrôle de leur entreprise, selon leur sexe	17
Figure 2.2:	Distribution des entreprises selon leur développement et le sexe du dirigeant	18
Figure 2.3:	Distribution des entreprises selon leur secteur et le sexe du dirigeant	19
Figure 2.5:	Répartition sectorielle des entreprises selon l'âge de l'entrepreneur	22
Figure 2.6:	Représentation des entreprises selon certaines caractéristiques particulières du principal dirigeant	25
Figure 2.7:	Distribution des entreprises selon leur âge	28
Figure 2.8:	Distribution des entreprises selon leur stade de développement	30
Figure 2.9:	Distribution géographique des entreprises dans les régions canadiennes	32
Figure 2.11:	Distribution des entreprises selon leur taux d'endettement portant intérêt	35
Figure 3.1:	Demandes de marge de crédit déposées et acceptées par des PME innovantes et exportatrices	42
Figure 3.2:	Principaux programmes/services gouvernementaux sollicités par les PME	49
Figure 3.3:	Volonté des entrepreneurs de partager le capital action de leur entreprise	53
Figure 4.1:	Indice moyen de satisfaction des entrepreneurs concernant leur marges de crédit	59

PARTIE I

ÉLÉMENTS MÉTHODOLOGIQUES CONCERNANT L'ÉTUDE ET DESCRIPTION DE L'ÉCHANTILLON

Dans cette partie, nous allons d'abord rappeler le mandat qui nous a été confié, relever les principaux constats des autres études similaires, décrire les étapes ayant permis de constituer la base de données pour cette étude, soit le développement des outils de cueillette d'informations et la procédure utilisée pour recueillir ces données (chapitre 1). Par la suite, au chapitre 2, nous décrivons l'échantillon constitué en présentant des statistiques sur les entrepreneurs qui ont accepté de répondre au sondage, ainsi que sur les entreprises qu'ils gèrent afin d'avoir une idée relativement précise des observations qui seront analysées tout au long du rapport, en regard de la satisfaction, de l'accès, des connaissances et des besoins de financement des PME canadiennes.

Chapitre 1: Introduction et méthodologie

- 1.1 Mise en contexte
- 1.2 Principaux constats des enquêtes portant sur la relation entre les PME canadiennes et leurs institutions financières
- 1.3 Objectifs de la présente étude
- 1.4 Développement des outils de cueillette d'informations
- 1.5 Validation de la base de données
- 1.6 Représentativité de la population

Chapitre 2: Description de l'échantillon

- 2.1 Profil des entrepreneurs ayant participé à l'étude
- 2.2 Profil des entreprises ayant participé à l'étude

1. Introduction et méthodologie

1.1 Mise en contexte

En 1996, lors de la dernière ronde de modification de la législation régissant les institutions financières, le gouvernement du Canada a confié au **Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens** (*the Mackay Task Force*) le mandat de dresser un portrait complet de ce secteur et de proposer des avenues d'amélioration et de développement afin d'assurer l'avenir d'un secteur financier fiable et concurrentiel. Suite à la parution de leur rapport en 1998, une conclusion semble faire l'unanimité au sein des principaux intervenants : «*l'information existante concernant le financement des PME est de qualité douteuse et insuffisante*». Le Groupe de travail souligne l'impact néfaste d'une telle situation sur la formulation de politiques visant un meilleur développement des PME au Canada et soulève plusieurs avenues d'amélioration possibles.

En réaction aux conclusions de ce rapport, le Ministère des Finances du Canada déposa son projet de loi (C-38) et annonça une réforme du secteur. Cette nouvelle réforme prônait une plus grande liberté pour les différentes institutions financières, mais aussi une meilleure compréhension des besoins des clients, et plus particulièrement de ceux des PME. Pour se faire, Industrie Canada, Statistique Canada et le Ministère des Finances furent mandatés par le gouvernement du Canada pour mettre sur pied un programme complet visant une meilleure compréhension de la problématique du financement des PME. L'alliance de ces trois organismes rendrait possible une collecte massive d'informations relatives au financement des PME, aussi bien du côté de l'offre que de la demande de services financiers. Ces informations devraient par la suite servir à des publications facilitant la création de politiques gouvernementales et fournir une meilleure connaissance de la situation réelle existant entre les multiples bailleurs de fonds et les PME canadiennes.

C'est dans cette perspective que deux rondes de discussions nationales furent lancées. Elles devaient permettre aux différentes parties concernées d'exprimer leur point de vue sur l'approche à privilégier tout au long de l'implantation d'un tel programme. Il fut donc entendu que les trois principaux partenaires, soit Industrie Canada, Statistique Canada et le Ministère des Finances, devraient mener deux enquêtes appelées «de base». Une d'entre elles porterait sur l'**offre** de financement (les institutions financières, les investisseurs informels, etc.) tandis que l'autre porterait sur la **demande** de financement (les PME). Ces deux enquêtes allaient par la suite être approfondies à l'aide d'études spécialisées portant sur des problématiques particulières, telles le financement des entreprises à base de connaissances, le financement des entreprises en démarrage, la satisfaction des PME face aux différents services financiers reçus, ou encore, le financement par capital de risque.

C'est ainsi que l'**Institut de Recherche sur les PME** s'est vue mandatée par Industrie Canada pour diriger une enquête devant conduire à une meilleure connaissance de la perception qu'ont les dirigeants de PME des différents aspects propres au financement, tels l'accès, les difficultés encourues lors de la prospection, la satisfaction face aux services obtenus, et ce, pour l'ensemble des sources de financement disponibles. De plus, l'étude doit mesurer la connaissance qu'ont les dirigeants de petites entreprises des multiples sources de financement disponibles sur le marché canadien. Elle doit également couvrir les trois dernières années et porter une attention particulière aux six derniers mois ainsi qu'aux intentions de financement des dirigeants pour l'année à venir.

1.2 Principaux constats des enquêtes portant sur la relation entre les PME canadiennes et leurs institutions financières

Plusieurs études traitant de la satisfaction des PME face aux différentes sources de financement externes ont été publiées dans le passé. Nous pensons ici aux études de Thompson Lightstone et Compagnie Inc. (1996-1998)¹ commanditées par l'Association des banquiers canadiens, ainsi qu'à celle

¹ Thompson Lightstone et Compagnie Inc., *Les PME au Canada, Énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières*, Préparé pour l'Association des banquiers canadiens, 1996, 1997 et 1998.

de Wynant et Hatch (1991)² du même commanditaire, et aux enquêtes régulières de la FCEI³ auprès de ses membres.

En plus de ces enquêtes, il y a eu, entre autres, les travaux du comité permanent de l'industrie et du groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens. Ces travaux, ainsi que de nombreuses études réalisées à travers le monde sur la problématique du financement des PME⁴ nous ont aidés à rédiger le questionnaire qui a servi à notre enquête.

Dans les lignes qui suivent, nous allons recenser les principaux constats des enquêtes canadiennes citées plus haut. Nous avons choisi de ne pas faire référence aux conclusions des études précédentes à l'intérieur même des chapitres qui rapportent les résultats de notre enquête puisque, comme on peut le constater dans les descriptions sommaires des méthodologies utilisées dans ces enquêtes, il existe des différences substantielles qui empêchent de faire des comparaisons adéquates (caractéristiques des échantillons utilisés, formulation des questions, type d'enquête, etc.).

L'enquête de Wynant et Hatch (1991) fut basée sur les informations contenues dans 1500 demandes de crédit déposées auprès des banques à travers le Canada, sur 371 questionnaires complétés par des dirigeants qui avaient formulé ces demandes de crédit, sur 58 entrevues directes avec des dirigeants de PME, 12 avec des comptables des firmes qui faisaient la vérification de certaines entreprises de l'échantillon et 88 avec des banquiers. Nous référerons moins aux conclusions de cette étude qui date de plus de 10 ans, celles-ci n'étant plus toujours aussi pertinentes.

Les études réalisées par la firme Thompson Lightstone en 1996, 1997 et 1998 ont été menées à l'aide d'entrevues téléphoniques auprès des dirigeants de PME (2600 à 3200) et à partir d'informations sur les demandes de financement recueillies auprès des directeurs de comptes des grandes banques canadiennes (750 à 1150). Nous utiliserons principalement les conclusions de la dernière étude datant

² Wynant L. et J. Hatch, *Banks and Small Business Borrowers*, The Western Business School, 1991, 376 pages.

³ Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Investir dans l'entrepreneuriat*, Différentes années. [Http://www.fcei.ca](http://www.fcei.ca).

⁴ St-Pierre, J., *Gestion financière des PME: théories et pratiques*, Presses de l'Université du Québec, 1999, 322 pages.

de 1998, qui fait un suivi des études antérieures (1996 et 1997) et en souligne les modifications importantes.

Les enquêtes régulières (aux trois ans) de la FCEI sont conduites auprès de leurs membres. La dernière enquête publiée en mars 2001 comprenait 10 000 répondants et comme toutes les précédentes, ne tenait pas compte de l'effet de l'appartenance aux divers secteurs industriels. Nous ne retiendrons que les conclusions de l'enquête de mars 2001.



L'accès au financement

Les trois études réalisées par la firme de sondage Thompson Lightstone concluent que l'accès au financement ne constitue pas une entrave au développement de l'ensemble des PME puisque la plupart d'entre elles ne s'adressent pas à une institution financière en vue d'obtenir un financement simplement parce qu'elles ne croient pas en avoir besoin (80% en 1997 et 70% en 1998). Un peu plus d'un tiers des PME déposent des demandes de financement à chaque année (36% en 1996, 32% en 1997 et 38% en 1998).

Les entreprises en affaires depuis 20 ans et plus déposent plus fréquemment des demandes (46%); il en est de même pour les grandes et les moyennes entreprises (chiffre d'affaires de 500 K \$ à 1 M \$, de 1 M \$ à 5 M \$ (54%), de 5 M \$ à 50 M \$ (63%), pour celles situées au Manitoba et en Saskatchewan (47%), pour les entreprises des secteurs des transports et des communications (46%) et de la fabrication (53%). En 1998 les demandes de financement furent plus fréquentes chez les entreprises en croissance rapide (49%) et les exportatrices (45%).

Les PME québécoises ont augmenté de façon sensible leur intention de présenter une demande de financement (26% en 1997 et 45% en 1998). Par ailleurs, les demandes de financement déposées par des entreprises dirigées par des femmes seront en plus faible proportion que celles dirigées par des hommes (41%). Thompson Lightstone attribuent cette situation au fait que les femmes sont plus souvent à la tête des plus petites entreprises (revenu annuel inférieur à 200 000 \$) et que celles-ci sont moins susceptibles de demander du financement (27%).

En utilisant des données sur le pourcentage d'entreprises qui ont formulé une demande de prêt à terme, une nouvelle marge de crédit ou une augmentation de la marge de crédit au cours des trois dernières années, la FCEI (2001) conclut qu'il y a de moins en moins de PME qui demandent du financement: 60,4%, comparativement à 73% en 1987, 71% en 1990, 66% en 1994 et 62% en 1997; et il semble de plus que ce soit les plus petites (entre 0 et 4 employés) qui déposent le moins de demandes de financement (53,8% versus 77,4% pour les entreprises comptant plus de 100 employés).



Les modes de financement

En 1998, Thompson Lightstone révélait que 50% des PME détenaient un emprunt auprès d'une institution financière, 48% utilisaient le crédit fournisseur, 46% les cartes de crédit et 28% le crédit-bail. Les raisons invoquées pour l'utilisation des cartes de crédit étaient les suivantes: c'est pratique (46%), pour voyager (14%) ou pour payer un fournisseur (16%). Seulement 4% des entreprises indiquaient qu'il s'agissait de la seule source de financement accessible.

Le nombre de PME qui font appel à plusieurs sources de financement excluant les banques et les autres institutions financières augmente d'année en année: 25% en 1996, 30% en 1997 et 38% en 1998.

Dans l'enquête auprès de ses membres, la FCEI rapporte que les marges de crédit et les prêts corporatifs sont les deux principales sources de financement par emprunt des petites entreprises: ils constatent ainsi que 71,2% des petites entreprises ont une marge de crédit⁵ et 41% un prêt à terme. Les sources de financement les moins courantes sont les prêts d'un organisme public et l'affacturage. Les entreprises les plus jeunes et les plus petites recourent davantage aux cartes de crédit que les plus grandes et les plus âgées.



Taux d'approbation

En 1998, Thompson Lightstone ont montré que 93% des demandes de prêt présentées par les PME dont le chiffre d'affaires est inférieur à un demi million de dollars à l'une des sept grandes banques du Canada ont été approuvées. Ce taux a augmenté d'année en année, passant de 84% en 1996, à 87% en 1997 et 93% en 1998. Le taux d'approbation des demandes de prêt provenant d'une PME dont le chiffre d'affaires est inférieur à 250 000 \$ atteint 90%.

Dans l'enquête de 1998 on constate des taux d'approbation de 93% pour les entreprises exportatrices, 94% pour celles logées dans le domicile du propriétaire, 97% pour celles détenues par les autochtones et les minorités visibles, 72% pour celles de moins d'un an d'existence et 75% pour celles qui se considèrent en démarrage.

Le rapport de la FCEI indique que 10,5% des répondants ont essuyé un refus dans leur demande de financement auprès des institutions financières. On y constate aussi que plus l'entreprise a de directeurs de comptes au cours de la période de trois ans, plus le taux de refus est élevé. Par exemple, le taux de refus est de 7,1% pour les entreprises ayant eu 1 directeur de compte; 8,5% pour celles qui en ont eu 2; 16,3% pour celles qui en ont eu 3 et 22,8% pour celles qui en ont eu 4.

Il existe aussi une relation entre le taux de refus et la taille de l'entreprise. Plus une entreprise est petite plus le taux de rejet est élevé. Ce taux est de 13,6% pour les entreprises ayant de 0 à 4

⁵ Le taux élevé d'utilisation d'une marge de crédit est différent des statistiques obtenues dans d'autres études. On ignore toutefois s'il s'agit uniquement d'une marge de crédit corporative, ou si on y trouve également les marges de crédit personnelles.

employés, et de 2,5% pour celles ayant plus de 100 employés. Ce résultat contredit cependant les conclusions de l'étude de Thompson Lightstone, 1998.

- ✓ Facteurs explicatifs des rejets : Selon la FCEI, l'âge de l'entreprise (moins de 10 ans), le fait qu'elle soit dirigée par une femme et son appartenance au secteur de services personnels font augmenter le taux de rejet des demandes de financement.

Selon Thompson Lightstone (1998) il est très difficile de dégager une relation robuste entre certaines variables et le taux de rejet étant donné le haut taux d'approbation des prêts pour les entreprises incluses dans leur échantillon. Ils concluent toutefois que les facteurs démographiques, le sexe, l'appartenance à une minorité visible, la région, le type d'activité ou la taille de l'entreprise n'ont pas d'influence significative.

Dans leur étude de 1991, Wynant et Hatch rapportent que, selon les informations fournies par les directeurs de compte, seulement 6,5% des demandes de prêt bien documentées sont refusées et ces refus se produisent dès les premières discussions entre l'entrepreneur et l'agent de crédit. Les prêts sont refusés à des entreprises présentant un niveau de risque élevé, soit celles en démarrage, celles dirigées par des entrepreneurs possédant peu d'expérience et celles ne pouvant présenter suffisamment de garanties. Les très petites entreprises n'ont pas de taux de rejet plus élevé. On ne note aussi aucune discrimination envers les femmes entrepreneures que ce soit pour le taux d'approbation, le montant et le type de garantie exigés et les coûts d'emprunt.

- ✓ Raisons fournies par les institutions financières pour justifier leur refus : L'enquête de la FCEI indique que les principales raisons invoquées pour refuser les prêts sont: l'endettement trop élevé (26,6%), le manque de capitaux propres (26,6%) et la trésorerie insuffisante (24,8%).

Les motifs indiqués dans l'enquête de Thompson Lightstone (1998) pour rejeter les demandes de prêt sont les ratios de l'entreprise (47%), les garanties (45%) (en 1997 ces pourcentages étaient 57% et 51%), la capacité de remboursement (43%), les antécédents de crédit (37%), les compétences de la direction (31%) et le risque lié à l'entreprise (24%). Ces derniers résultats sont semblables à ceux observés en 1997.



Degré de satisfaction

Selon Thompson Lightstone (1998), 69% des PME sont satisfaites (cote de 7 ou plus sur 10) de l'ensemble de leur relation avec leur principale institution financière (ce résultat est comparable à celui obtenu en 1997, avec 70% de PME satisfaites). Le pourcentage des clients insatisfaits s'est cependant accru au cours des trois dernières années (15% en 1998, par rapport à 13% en 1997 et 8% en 1996). Les cotes les moins élevées sont observées dans la région métropolitaine de Toronto (56%); dans les secteurs de la finance (58%), de l'hôtellerie, des aliments et des boissons (58%), de l'agriculture et des pêches (77%) et du bois et des mines (74%); chez les

entreprises en déclin (54%); celles qui exportent (54%); celles axées sur le savoir (55%); et celles qui ont changé de directeur de compte. Les entreprises dirigées par des femmes et celles établies au cours de la dernière année ou depuis plus de 20 ans semblent plus satisfaites.

Selon la même étude, les facteurs qui contribuent le plus à la satisfaction des entrepreneurs sont, dans l'ordre: une réponse souple et adaptée à l'évolution de leurs besoins d'exploitation, une offre de services commerciaux pratiques, l'engagement réel de la banque à soutenir l'entreprise dans les périodes difficiles et une souplesse dans la structure des prêts. Ces résultats se rapprochent pour l'essentiel de ceux obtenus en 1996 et 1997, mais l'ordre diffère.

La FCEI constate dans l'ensemble un haut niveau de satisfaction parmi ses membres envers les services reçus des institutions financières: 84% se sont montrés soit très satisfaits soit satisfaits. Ce pourcentage se maintenait autour de 77% dans les enquêtes précédentes. L'enquête de la FCEI s'intéresse aussi à la satisfaction des PME à l'égard des frais de service. On y constate que seulement 40,1% ont indiqué qu'ils étaient soit très satisfaites (10%) soit satisfaites (30,1%) des frais de service. Les entreprises des provinces de l'Atlantique, du Québec et de l'Ontario étaient les moins satisfaites et celles du Manitoba et de la Saskatchewan les plus satisfaites. Aussi, comme c'était le cas lors des enquêtes précédentes, il semble que plus l'entreprise est petite et plus la rotation des directeurs de compte est élevée plus la satisfaction est faible.

L'étude de Wynant et Hatch indique que 68% des petites entreprises sont satisfaites des services qu'elles reçoivent des banques. Celles qui sont insatisfaites le sont pour presque tous les aspects de leur relation avec la banque (le montant obtenu, le coût, le niveau de garanties etc.). Elles sont plus risquées, c'est-à-dire plus jeunes, moins expérimentées, ont un taux d'endettement plus élevé et sont situées dans les régions métropolitaines. Il n'existe aucune différence au niveau de la satisfaction entre les femmes et les hommes.



Modifications aux conditions de crédit

Le rapport de Thompson Lightstone signalait en 1998 qu'un pourcentage restreint de clients des sept grandes banques a indiqué une détérioration dans leurs conditions de crédit au cours des 12 derniers mois: 96% n'ont subi aucun changement dans le montant du prêt accordé et 89% dans les modalités de leur prêt.

Les frais applicables aux prêts sont demeurés les mêmes depuis 1997 pour 72% des entreprises; pour 19% d'entre elles ces frais ont augmenté (17% en 1997). Pour ce qui est des garanties exigées, elles sont demeurées les mêmes pour 85 % des PME tandis qu'elles ont augmenté pour 7% (5% en 1997) d'entre elles et diminué pour 6% (5% en 1997).



Autres constatations

La fidélité envers la principale institution financière demeure élevée : 72% des clients affirment qu'ils recommanderaient leur banque à une autre entreprise (75% en 1997). Toutefois, les

possibilités de transfert ont augmenté : 38% des répondants ont indiqué qu'ils envisagent ou ont envisagé de changer leur principale institution financière (29% en 1997).

Dans l'enquête de Wynant et Hatch les dirigeants se sont plaints du taux élevé de rotation de leur directeur de compte: 60% des entreprises rapportaient au moins un changement au cours des trois dernières années et 22% plus de trois. Selon Thompson Lightstone (1998) le taux de rotation des directeurs de comptes s'est stabilisé. En fait, près d'un répondant sur deux (44%) a indiqué faire affaires avec le même directeur de comptes depuis trois ans, ce qui représente un pourcentage supérieur à celui de 1997 (41%), mais inférieur à celui de 1996 (47%).

1.3 Objectifs de la présente étude

La présente étude consiste en une enquête sur la perception des propriétaires de PME canadiennes concernant différents aspects reliés au financement de leur entreprise. Afin de dresser un portrait reflétant au mieux la position des entrepreneurs canadiens, l'enquête portera sur l'ensemble des sources de financement, c'est-à-dire, les banques à charte, les Caisses Populaires, les coopératives d'épargne et de crédit, les sociétés d'affacturage, les sociétés de crédit-bail, les fiducies, les sociétés de capital de risque, les institutions gouvernementales ou toutes autres sources de financement, tel les employés, les ou la famille et les investisseurs informels, et mesurera :

- ▶ *l'accès des PME aux différentes sources de financement dans divers contextes (démarrage, croissance, exportation, etc.) tout en mettant en lumière les principaux obstacles qu'elles rencontrent;*
- ▶ *les motifs du comportement des entrepreneurs dans leur recherche de financement;*
- ▶ *la connaissance qu'ont les entrepreneurs des différentes sources de financement disponibles;*
- ▶ *la satisfaction des entrepreneurs quant au financement reçu tout en soulignant les principaux déterminants de celle-ci;*
- ▶ *la volonté qu'ont les entrepreneurs de financer leur projets futurs auprès des mêmes bailleurs de fonds;*
- ▶ *les variations dans les conditions de financement qu'ont vécues les entreprises au cours des six derniers mois.*

Bien qu'une section de ce rapport soit spécialement dédiée à l'étude de certaines particularités des répondants, nous tenterons de relever des distinctions entre les différents groupes d'entrepreneurs (sexe, scolarité, âge, etc.) et d'entreprises (taille, âge, stade de développement, etc.) lorsque nous traiterons des autres sujets, tel la satisfaction, l'approbation ou la diversité des sources de financement utilisées.

1.4 Développement des outils de cueillette d'informations

Pour rencontrer l'objectif du mandat, il est essentiel de disposer d'informations de bonne qualité sur la situation du financement des PME au Canada. Par contre, vue la complexité d'analyse des informations des PME et la très grande hétérogénéité que manifeste ce groupe d'entreprises, il faudra que l'outil de cueillette permette de distinguer entre eux divers groupes de PME selon des facteurs de contingence reconnus qui jouent un rôle sur leur développement. La non prise en considération de ces facteurs ne pourra pas permettre une analyse complète des résultats pour en arriver à la formulation de politiques économiques adéquates. Outre les secteurs d'activité, l'âge ou la taille des entreprises, d'autres facteurs influencent l'organisation et le développement des PME.

Entre autres facteurs de contingence, on peut soulever celui du stade de développement dans lequel se situe une entreprise, et qui renferme ses propres facteurs de tension. Une entreprise en démarrage est davantage préoccupée par la recherche d'une clientèle stable qu'une entreprise en croissance rapide qui a un urgent besoin de se doter d'outils et de pratiques de planification, de gestion et de contrôle. Ces situations différentes n'auront pas la même influence sur les besoins financiers des PME d'une part, et sur les choix optimaux de financement d'autre part. Il en est de même des entreprises qui exportent ou qui innovent, dont les besoins de financement seront différents de ceux des entreprises de commerce vendant sur le marché local un produit à faible valeur ajoutée.

Un premier questionnaire d'enquête par voie postale a été élaboré, par les experts en finance de l'*Institut de recherche sur les PME*. Le questionnaire a été développé pour recueillir le plus d'informations sur les profils des demandeurs de financement, afin de mieux comprendre leur degré d'utilisation, de satisfaction et d'accès aux marchés canadiens. Pour des raisons de longueur, un certain nombre de variables permettant de mesurer le risque des entreprises ont été retirées.

Le questionnaire (Annexe 1) a été validé en français et en anglais auprès de 10 entrepreneurs afin de nous assurer de la compréhension des questions et du temps de réponse. Il a ensuite été posté à 10 000 entreprises canadiennes⁶ selon les listes fournies par Dun & Bradstreet, dont 1014 nous ont retourné des réponses valides⁷. Compte tenu du nombre insuffisant de répondants, la base de données a été complétée par les informations obtenues d'une enquête téléphonique. Le questionnaire postal a ainsi été retravaillé pour solliciter les entrepreneurs canadiens par téléphone (voir Annexe A). Des pré-tests téléphoniques ont été réalisés auprès de 32 entrepreneurs afin de valider le temps de réponse qui a été estimé à 20 minutes; 1134 observations ont été ajoutées à la base de données.

Une analyse préliminaire des réponses recueillies par les deux types de sondage a mis en évidence certaines différences, dont la taille des entreprises répondantes et les plus faibles taux de demande de financement. La fusion des deux enquêtes nous assure ainsi une meilleure représentativité de la population canadienne.

1.5 Validation de la base de données

Nous avons dû retirer 32 entreprises de l'échantillon, puisqu'elles ne se qualifiaient pas pour l'étude.

⁶ Les PME admissibles à cette étude devaient présenter les caractéristiques suivantes: avoir moins de 500 employés, un chiffre d'affaires supérieur à 30,000\$ ou au moins un employé, ne pas être une franchise, une société de portefeuille (un holding) ou un organisme sans but lucratif.

⁷ Le questionnaire a été acheminé aux entrepreneurs au mois de juin, ce qui a affecté substantiellement le taux de réponse. L'administration du questionnaire a été réalisée par une firme de sondage spécialisée.

Dans 21 cas, le chiffre d'affaires était inférieur à 30 000\$, il n'y avait aucun employé et l'entrepreneur n'était pas le principal gestionnaire de l'entreprise. Dans 11 autres cas, il ne s'agissait pas de PME (d'après les ventes et le nombre d'employés fournis) ou les répondants étaient des organismes à but non lucratif. Ces retraits n'affecteront pas de façon significative l'analyse des résultats.

Par ailleurs, on sait que les entrepreneurs sont peu enclins à discuter de leur financement avec d'autres individus. Nous savions dès lors que toute collecte d'informations quantitatives pouvait entraîner certaines difficultés. Rappelons que les compétences en gestion financière des entrepreneurs sont très diverses, ce qui a été confirmé par la lecture des données financières relevées dans le questionnaire postal. Les premiers tests statistiques réalisés sur les données relevées ont montré un important taux de valeurs «anormales» pour certaines variables dont : le ratio du nombre d'employés au chiffre d'affaires, le taux d'endettement, les mesures de risque financier. Un certain nombre de ces erreurs étaient dues à la saisie des données, alors que d'autres étaient simplement imputables à une mauvaise compréhension des répondants.

La base de données comportait ainsi un grand nombre d'entreprises ayant un ratio d'endettement supérieur ou égal à 1 (115 répondants). Afin de nous assurer de la validité de ces résultats, nous avons vérifié les questionnaires pour constater les cas suivants: *le passif total avait été confondu avec la somme du passif et des capitaux propres; le passif total incluait les dettes personnelles des propriétaires; ou le passif était égal à la somme des deux informations relevées sur les deux lignes supérieures du tableau, soit l'actif total et l'actif à court terme.* Dans ces cas où il était évident que les valeurs résultaient d'une incompréhension du répondant, celles-ci ont été transformées en valeurs manquantes.

1.6 Représentativité de la population

Le sondage postal a permis de constituer une base de données de 1014 répondants, alors que le sondage téléphonique a permis d'accroître ce nombre à 2148. En considérant les 32 retraits pour des questions de validité d'information, l'échantillon valide et réel est donc de 2116 entreprises.

La représentation sectorielle des entreprises de même que la représentation selon la taille ne sont toutefois pas conformes à la représentation canadienne suggérée par Statistique Canada. Pour corriger cette situation, toutes les statistiques présentées et reflétant la situation du financement *pour les PME canadiennes* en général, tiendront compte d'une pondération ajustée reflétant les facteurs de taille et de secteur d'activités des PME canadiennes. L'échantillon pondéré sera ainsi de 2027 observations plutôt que 2116. Le Tableau 1.1 montre la répartition sectorielle avant et après l'ajustement des pondérations.

TABLEAU 1.1: PRÉSENTATION DE L'ÉCHANTILLON SELON LES SECTEURS D'ACTIVITÉS

	N	%	N _{pondéré}	% _{pondéré}
Commerce de détail	90	4,3%	42	2,1%
Commerce de gros	432	20,8%	244	12,0%
Commerce de gros et de détail	110	5,3%	57	2,8%
Transport, entreposage et messageries	101	4,9%	122	5,5%
Industries culturelle et de l'information	38	1,8%	29	1,4%
Services immobiliers et de location	47	2,3%	173	8,5%
Services professionnels, scientifiques et techniques	301	14,5%	288	14,2%
Services administratifs, soutien, gestion des déchets et assainissement	24	1,2%	105	5,2%
Services d'enseignement	12	0,6%	12	0,6%
Soins de santé et assistance sociale	16	0,8%	16	0,8%
Arts, spectacles et loisirs	48	2,3%	41	2,0%
Hébergement et services de restauration	99	4,8%	120	5,9%
Autres services, sauf l'administration publique	184	8,9%	178	8,8%
Agriculture	101	4,9%	204	10,1%
Foresterie, pêche et chasse	17	0,8%	17	0,9%
Extraction minière, de pétrole et de gaz	24	1,2%	15	0,8%
Construction	169	8,2%	263	13,0%
Fabrication				
- biens non durables (ex : textile, alimentation)	72	3,5%	26	1,3%
- biens durables : transformation de matières premières	90	4,3%	35	1,7%
- biens durables : machinerie, équipement, meubles	94	4,5%	50	2,5%
Total	2069	100%	2027	100%

L'ajustement de l'échantillon suivant les pondérations⁸ de Statistique Canada a permis de le rendre comparable à la distribution des PME canadiennes selon les secteurs d'activités ainsi que selon la taille. Cet ajustement influence également la répartition des entreprises selon le stade de développement tel que montré au Tableau 1.2.

TABLEAU 1.2: DISTRIBUTION DE L'ÉCHANTILLON SELON CERTAINES CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES

<i>Stade de développement: (Manquantes = 33)</i>	Création - démarrage	Croissance lente	Croissance rapide	Maturité	Déclin
Pondéré	5,1%	51,6%	12,5%	21,5%	9,2%
Non pondéré	5,3%	49,7%	21,8%	16,7%	6,5%
<i>Âge des entreprises: (Manquantes = 36)</i>	3 ans et moins	4 - 5	6 - 10	11 - 20	Plus de 20
Pondéré	18,0%	10,0%	15,6%	25,1%	31,2%
Non pondéré	21,9%	11,8%	18,1%	21,8%	26,4%
<i>Nombre d'employés:</i>	5 et moins	6 - 10	11 - 20	21 - 50	Plus de 50
Pondéré	82,2%	8,3%	4,4%	3,2%	2,1%
Non pondéré	45,2%	15,8%	12,5%	15,3%	11,3%
<i>Ventes totales (en milliers de dollars): (Manquantes = 649)</i>	100 et moins	100 - 750	751 - 1500	1501 - 3500	3501 et plus
Pondéré	28,9%	48,6%	10,2%	6,6%	5,7%
Non pondéré	15,8%	35,1%	13,9%	15,1%	20,0%

La présentation des statistiques concernant les demandes de financement, la satisfaction et les intentions des entrepreneurs tiendra compte de l'échantillon pondéré.

Finalement, étant donné que certains secteurs industriels comptent peu d'observations, nous avons procédé à certains regroupements en respectant les activités des entreprises et ce, afin de pouvoir

⁸ Notez que trois secteurs n'ont pas été pondérés vu le faible nombre d'entreprises les composant, soit : Services d'enseignement, Soins de santé et assistance sociale, Foresterie, pêche et chasse.

réaliser des tests statistiques. Ces regroupements ressemblent à ceux utilisés par Thompson Lightstone et réduisent le nombre de secteur de 20 à 12. Le Tableau 1.3 présente ces regroupements sectoriels.

TABLEAU 1.3: PRÉSENTATION DES SECTEURS D'ACTIVITÉS REGROUPÉS

	N	%	N _{pondéré}	% _{pondéré}
Commerce	632	30,5%	344	16,9%
Transport, entreposage et messagerie	101	4,9%	112	5,5%
Industries culturelle, du tourisme et du loisir	185	8,9%	189	9,3%
Services immobiliers et de location	47	2,3%	173	8,5%
Services professionnels, scientifiques et techniques	301	14,5%	288	14,2%
Services administratifs, soutien, gestion des déchets et assainissement	24	1,2%	105	5,2%
Éducation, santé et assistance sociale	28	1,4%	28	1,4%
Autres services sauf administration publique	184	8,9%	178	8,8%
Agriculture	101	4,9%	204	10,1%
Foresterie, chasse et pêche, mines, pétrole et gaz	41	2,0%	33	1,6%
Construction	169	8,2%	263	13,0%
Manufacturier	256	12,4%	112	5,5%
Total	2069	100%	2027	100%

2. Description de l'échantillon

Dans ce chapitre, nous allons décrire l'échantillon d'entrepreneurs qui a accepté de participer à cette étude⁹. Nous présenterons ensuite les entreprises dirigées par ces entrepreneurs. Ces informations sont essentielles afin de bien comprendre les données qui seront présentées dans les chapitres subséquents sur le financement des PME canadiennes.

2.1 Profil des entrepreneurs

Les caractéristiques des entrepreneurs qui sollicitent du financement externe jouent un rôle non négligeable sur l'offre de financement ainsi que sur les conditions auxquelles ils peuvent y avoir accès. Il est donc important de décrire notre échantillon afin de pouvoir interpréter avec plus de justesse les informations présentées plus loin. Afin d'enrichir la présentation des statistiques et pour mieux connaître l'échantillon, nous allons présenter le profil des entrepreneurs selon différentes dimensions et allons y ajouter les caractéristiques des entreprises qu'ils gèrent.

2.1.1 Le sexe des propriétaires

Le quart des entreprises qui ont répondu aux questionnaires sont possédées par des femmes. Mais comme le montre le Tableau 2.1, le profil des femmes entrepreneurs est différent sur certaines dimensions de celui des hommes.

On y constate que les entrepreneurs féminins sont plus jeunes que leurs homologues masculins (43 c.

⁹ Le lecteur trouvera aux annexes B et C une présentation détaillée des différentes dimensions traitées sommairement dans ce chapitre, ainsi que les résultats des tests statistiques effectués pour mesurer la «significativité» des différences observées. Les informations présentées dans les tableaux sont des valeurs médianes ou des pourcentages lorsqu'il s'agit des distributions.

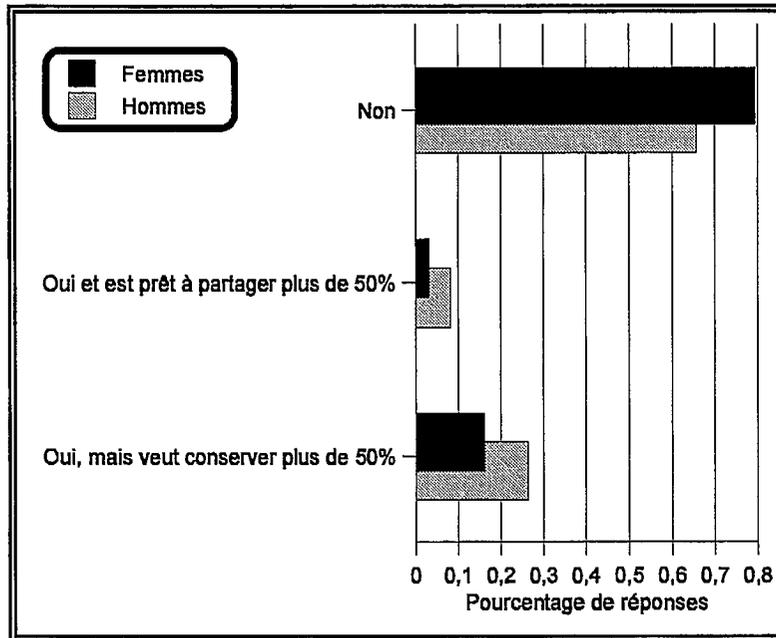
49 ans), ce qui explique qu'elles aient moins d'expérience (17 c. 22 ans). Elles ont en moyenne le même niveau de scolarité, mais suivant une distribution différente (plus concentrées dans les formations secondaire et collégiale). Par ailleurs, elles ont des objectifs de croissance supérieurs (43% de taux de croissance souhaité d'ici deux ans pour les femmes c. 30% pour les hommes).

TABLEAU 2.1: DISTRIBUTION DU PROFIL DE L'ENTREPRENEUR SELON SON SEXE

		<i>Sexe de l'entrepreneur:</i>	
		Hommes (N=1510)	Femmes (N=505)
Âge des entrepreneurs		49 ans	43 ans
Expérience dans ce domaine d'activités (N = 2006)		22 ans	17 ans
<i>Scolarité</i>	Primaire	8,9%	2,4%
	Secondaire	36,4%	44,0%
	Collégial	21,5%	28,9%
	Universitaire	33,2%	24,8%
Croissance souhaitée dans les deux prochaines années (N = 1487)		30,00%	42,85%
<i>L'entrepreneur est-il prêt à partager le contrôle pour financer l'expansion ou la croissance de l'entreprise (N = 1253)</i>	<i>Partage déjà 50% du contrôle</i>	39,8%	44,7%
	Oui, mais veut conserver plus de 50%	15,8%	9,0%
	Oui et est disposé à partager plus de 50%	4,9%	1,7%
	Non	39,5%	44,7%

Lorsqu'on leur demande si elles sont prêtes à partager le contrôle de leur entreprise, les femmes ont un comportement différent de celui des hommes. Un plus grand nombre d'entrepreneurs féminins sont déjà en co-propriété de leur entreprise, soit 44,7% contre 39,8% pour les hommes. Parmi celles qui sont propriétaires uniques, une grande majorité veut conserver son statut (voir Figure 2.1). Cette volonté à vouloir conserver le contrôle pourra se répercuter sur les possibilités de financement ultérieures ainsi que sur les capacités de croissance des entreprises qui, à un moment donné dans leur développement doivent recourir à des fonds externes.

FIGURE 2.1: VOLONTÉ DES ENTREPRENEURS DE PARTAGER LE CONTRÔLE DE LEUR ENTREPRISE, SELON LEUR SEXE



Les entrepreneurs féminins dirigent en moyenne des entreprises plus petites (voir Tableau 2.2), plus jeunes et dans une phase moins avancée de leur développement (voir Figure 2.2). Du côté sectoriel, on note également des distinctions significatives où elles dirigent surtout des entreprises faisant partie du secteur commercial, des industries culturelles, du tourisme, du loisir et des services (voir Figure 2.3). Aucun autre facteur significatif ne semble distinguer les entreprises dirigées par les hommes ou par les femmes.

TABLEAU 2.2: DISTRIBUTION DU PROFIL DE L'ENTREPRISE SELON LE SEXE DE L'ENTREPRENEUR

		Sexe de l'entrepreneur:	
		Hommes (N=1510)	Femmes (N=505)
Nombre d'employés (N = 2015)		2,33	2,19
Âge de l'entreprise (N = 1979)		14 ans	10 ans
Stades de développement (N = 1982)	Création/démarrage	5,3%	4,4%
	Croissance lente	49,3%	58,4%
	Croissance rapide	13,7%	9,1%
	Maturité	22,5%	18,4%
	Déclin	9,1%	9,7%

FIGURE 2.2: DISTRIBUTION DES ENTREPRISES SELON LEUR DÉVELOPPEMENT ET LE SEXE DU DIRIGEANT

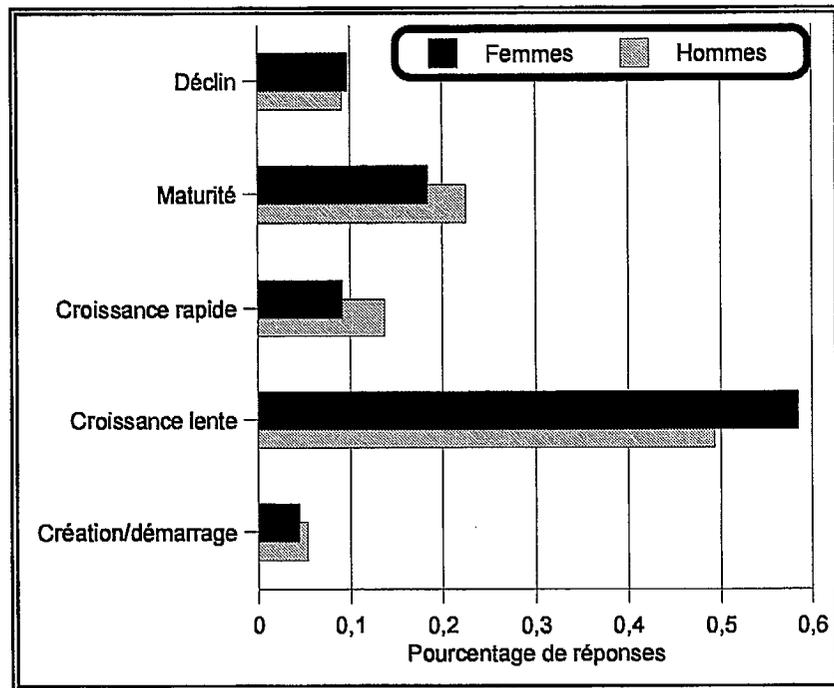
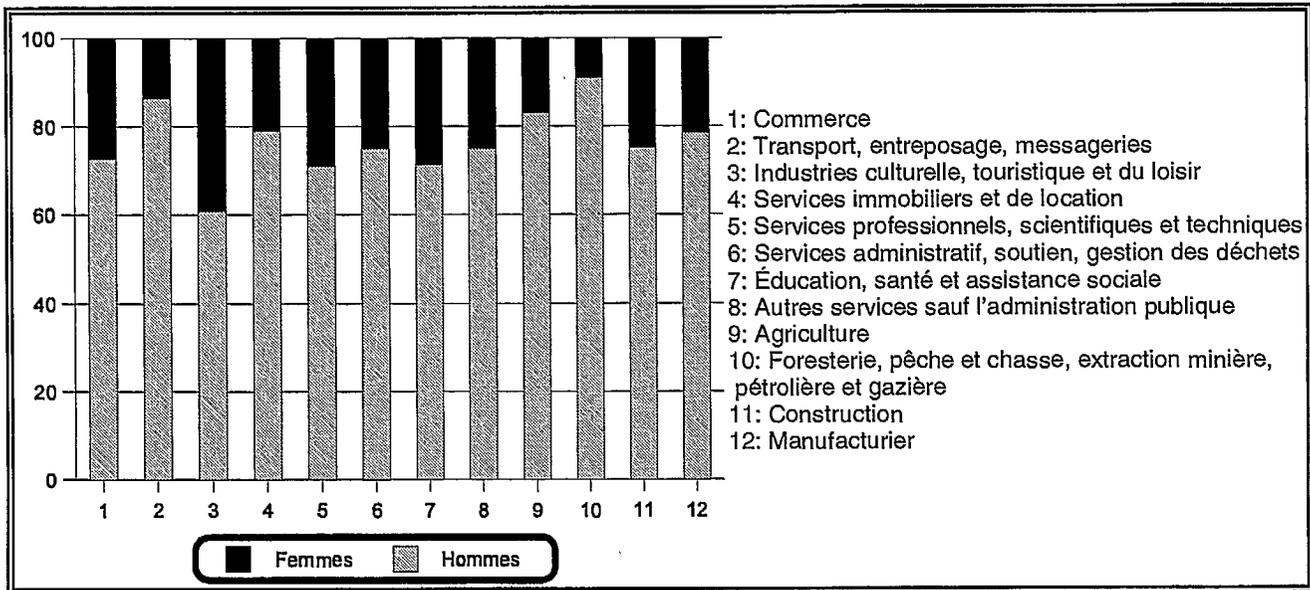


FIGURE 2.3: DISTRIBUTION DES ENTREPRISES SELON LEUR SECTEUR ET LE SEXE DU DIRIGEANT



2.1.2 L'âge des propriétaires

L'âge est une autre caractéristique de l'entrepreneur pouvant influencer le financement de son entreprise. En effet, les jeunes entrepreneurs ont moins d'expérience et souvent moins de garanties à offrir contre un financement par dettes. Au Tableau 2.3 on note que les plus jeunes entrepreneurs sont en moyenne plus scolarisés que les plus âgés. Si l'on se concentre surtout sur les groupes extrêmes de la distribution (les plus jeunes et les plus âgés), on constate des différences significatives et intéressantes pour les marchés financiers. En plus d'être plus scolarisés, les plus jeunes entrepreneurs souhaitent atteindre des taux de croissance plus élevés et ont une propension plus grande à partager le contrôle de leur entreprise.

TABLEAU 2.3: PROFIL DE L'ENTREPRENEUR SELON SON ÂGE

<i>Groupe d'âge de l'entrepreneur:</i>		30 et moins (N=107)	31 - 40 (N=385)	41 - 50 (N=716)	51 - 60 (N=540)	Plus de 60 (N=267)
<i>Scolarité (N = 2005)</i>	Primaire	2,8%	2,6%	4,9%	10,1%	15,8%
	Secondaire	36,4%	36,4%	39,2%	41,3%	34,6%
	Collégial	27,1%	28,6%	22,4%	19,5%	24,1%
	Universitaire	33,6%	32,5%	33,5%	29,1%	25,6%
<i>Expérience dans ce domaine d'activités (N = 2005)</i>		7 ans	14 ans	20 ans	27 ans	40 ans
<i>Croissance souhaitée dans les deux prochaines années (N = 1489)</i>	Décroissance	1,4%	2,5%	1,5%	3,7%	11,4%
	0 - 19%	18,6%	16,8%	19,1%	24,7%	17,0%
	20 - 49%	24,3%	27,7%	39,2%	32,5%	34,7%
	50 - 99%	27,1%	15,1%	17,7%	16,9%	12,5%
	100% et plus	28,6%	37,9%	22,6%	22,2%	24,4%
<i>L'entrepreneur est- il prêt à partager le contrôle pour financer l'expansion ou la croissance de l'entreprise (N = 1248)</i>	<i>Partage déjà 50% du contrôle</i>	37,9%	55,2%	39,5%	36,9%	32,2%
	Oui, mais veut conserver plus de 50%	27,3%	13,2%	10,8%	17,7%	11,9%
	Oui et est disposé à partager plus de 50%	6,1%	4,8%	2,4%	5,5%	4,2%
	Non	28,8%	26,8%	47,3%	39,9%	51,7%

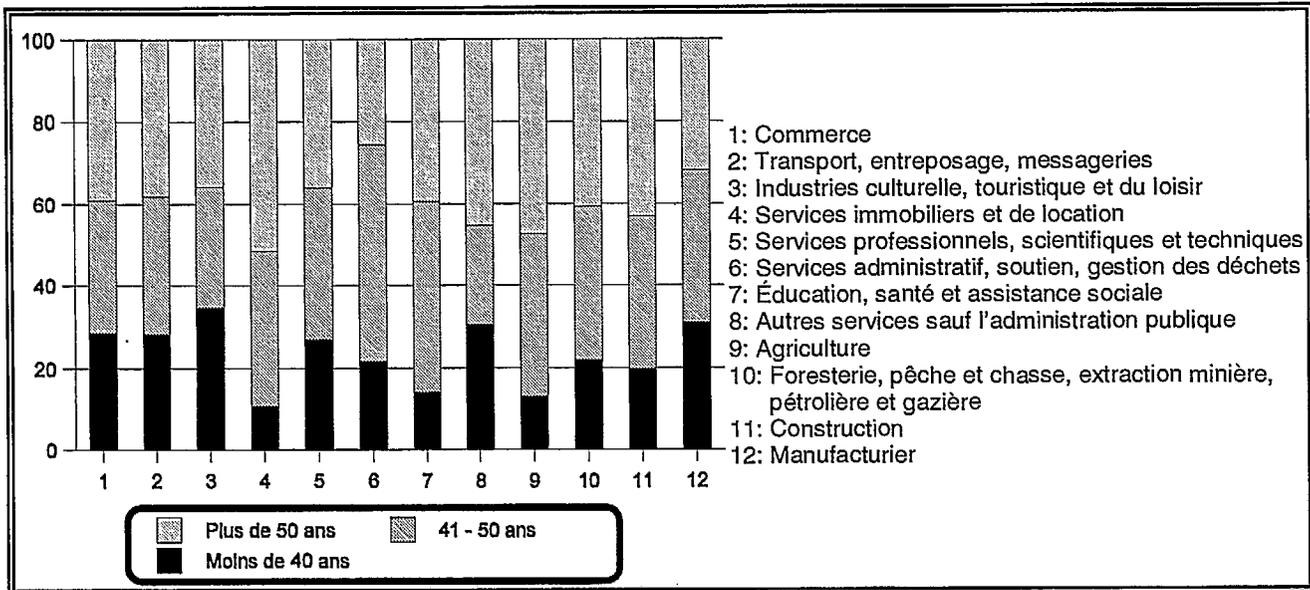
Par ailleurs, les entreprises dirigées par les plus jeunes entrepreneurs ont un profil différent des autres (voir Tableau 2.4). Bien qu'étant plus jeunes et moins matures, ce qui va de soit, les entreprises sont moins souvent situées dans la résidence du propriétaire, ont en plus grand nombre un conseil d'administration et un responsable de la fonction finance, et sont plus souvent impliquées dans des activités de recherche et développement et d'exportation.

TABLEAU 2.4: PROFIL DE L'ENTREPRISE SELON L'ÂGE DE L'ENTREPRENEUR

<i>Groupe d'âge de l'entrepreneur:</i>		30 et moins (N=107)	31 - 40 (N=385)	41 - 50 (N=716)	51 - 60 (N=540)	Plus de 60 (N=267)
Nombre médian d'employés (N = 2014)		2,7	2,6	2,3	2,0	1,9
<i>Stades de développement (N = 1984)</i>	Création/démarrage	15,2%	5,8%	5,0%	4,4%	1,9%
	Croissance lente	70,5%	55,8%	53,3%	50,6%	35,6%
	Croissance rapide	9,5%	20,4%	14,8%	8,5%	4,2%
	Maturité	3,8%	14,9%	19,9%	24,4%	37,5%
	Déclin	1,0%	3,1%	7,1%	12,1%	20,8%
% d'entreprises localisées dans la résidence de l'un de ses propriétaires (N = 826)		34,9	36,0	42,7	41,3	46,2
% d'entreprises ayant un conseil d'administration (N = 386)		34,0	19,5	21,1	15,0	16,6
% d'entreprises ayant un responsable de la fonction comptabilité/finance autre que le propriétaire (N = 885)		56,6	45,2	45,0	42,9	37,1
% d'entreprises réalisant des activités de R-D (N = 666)		51,0	45,9	35,1	31,9	26,7
% d'entreprises réalisant une partie de leur chiffre d'affaires à l'étranger (N = 383)		24,8	22,3	21,4	16,9	15,7

La Figure 2.5 montre l'influence de l'âge de l'entrepreneur sur le choix du secteur industriel dans lequel il va établir son entreprise. Les entrepreneurs plus âgés se trouvent en plus grande proportion dans des secteurs relativement traditionnels comme l'agriculture et les services immobiliers et de location, alors que le groupe médian (41 à 50 ans) domine les secteurs des services administratifs et sociaux (ce dernier secteur n'est toutefois composé que de 28 entreprises). Quant aux plus jeunes entrepreneurs, ils privilégient l'industrie culturelle, touristique et du loisir, les autres services et le secteur manufacturier; ils sont moins présents dans certains secteurs comme l'agriculture et les services immobiliers.

FIGURE 2.5: RÉPARTITION SECTORIELLE DES ENTREPRISES SELON L'ÂGE DE L'ENTREPRENEUR



2.1.3 La scolarité des propriétaires

Un autre élément pouvant avoir une influence sur le financement a trait aux connaissances générales en gestion des entrepreneurs et à leurs capacités à négocier avec des bailleurs de fonds en leur exprimant clairement leur projet d'entreprise. Par ailleurs cette variable peut être liée à d'autres également significatives comme le secteur d'activité, le rythme de croissance acceptable pour l'entrepreneur ou encore son ouverture à la venue de partenaires dans son entreprise.

Nous avons ainsi séparé les entrepreneurs selon les 4 principaux niveaux de scolarité, soit primaire, secondaire, collégial et universitaire. Comme il a été dit auparavant, on constate que les entrepreneurs les moins scolarisés sont surtout des hommes, alors que les entrepreneurs féminins sont moins représentés au niveau des diplômés universitaires (voir Tableau 2.5). La scolarité est liée à l'expérience des entrepreneurs, les moins expérimentés étant en moyenne plus scolarisés que les autres. Finalement, les entrepreneurs plus scolarisés souhaitent des taux de croissance plus élevés pour les deux prochaines années que les autres. Il est intéressant de constater que cette croissance souhaitée supérieure, notamment par les détenteurs de diplôme universitaire, est également associée à une plus grande

ouverture à la venue d'un partenaire externe pour financer l'expansion ou la croissance de l'entreprise.

TABLEAU 2.5: PROFIL DE L'ENTREPRENEUR SELON SON DEGRÉ DE SCOLARITÉ

<i>Niveau de scolarité de l'entrepreneur:</i>		Primaire (N=145)	Secondaire (N=772)	Collégial (N=469)	Universitaire (N=624)
<i>Sexe (N = 2007)</i>	Hommes	91,7%	71,1%	68,9%	80,0%
	Femmes	8,3%	28,9%	31,1%	20,0%
Expérience dans ce domaine d'activités (N = 2003)		30 ans	22 ans	20 ans	20 ans
Croissance souhaitée dans les deux prochaines années (N = 1484)		25,0%	30,0%	35,9%	42,4%
<i>L'entrepreneur est-il prêt à partager le contrôle pour financer l'expansion ou la croissance de l'entreprise (N = 1256)</i>	<i>Partage déjà 50% du contrôle</i>	32,0%	40,6%	44,9%	40,1%
	Oui, mais veut conserver plus de 50%	17,3%	13,8%	12,6%	15,1%
	Oui et est disposé à partager plus de 50%	2,7%	2,5%	3,1%	6,9%
	Non	48,0%	43,1%	39,5%	37,9%

TABLEAU 2.6: PROFIL DE L'ENTREPRISE SELON LE DEGRÉ DE SCOLARITÉ DE L'ENTREPRENEUR

<i>Niveau de scolarité de l'entrepreneur:</i>	Primaire (N=145)	Secondaire (N=772)	Collégial (N=469)	Universitaire (N=624)
Nombre médian d'employés (N = 2007)	1,9	2,0	2,3	2,7
Âge de l'entreprise (N = 1975)	23 ans	15 ans	12 ans	9 ans
% d'entreprises localisées dans la résidence de l'un de ses propriétaires (N = 823)	58,0	49,3	38,6	28,8
% d'entreprises ayant un conseil d'administration (N = 386)	9,0	14,7	15,1	30,5
% d'entreprises réalisant des activités de R-D (N = 667)	32,8	31,5	39,0	40,2
% d'entreprises réalisant une partie de leur chiffre d'affaires à l'étranger (N = 383)	3,5	14,1	16,7	33,3

Les entrepreneurs plus scolarisés dirigent en moyenne des entreprises plus grandes situées plus souvent à l'extérieur de la résidence des propriétaires (voir Tableau 2.6). Ce sont également des entreprises qui réalisent davantage d'activités de R-D et d'exportation.

2.1.4 La langue maternelle des propriétaires

La représentation de la langue maternelle des propriétaires reflète la population canadienne avec une domination de l'anglais, suivie du français et des autres langues (étant donné qu'aucune langue ne dominait réellement les «autres», nous les avons regroupées pour des fins statistiques).

TABLEAU 2.7: PROFIL DE L'ENTREPRENEUR SELON SA LANGUE MATERNELLE

<i>Langue maternelle de l'entrepreneur:</i>		Français (N=549)	Anglais (N=1188)	Autre (N=279)
<i>Sexe (N = 1505)</i>	Hommes	65,9%	77,3%	81,7%
	Femmes	34,1%	22,7%	18,3%
<i>Âge du propriétaire (N= 2011)</i>		46 ans	48 ans	49 ans
<i>Scolarité (N = 2007)</i>	Primaire	9,9%	6,3%	6,1%
	Secondaire	43,7%	38,0%	30,6%
	Collégial	22,2%	23,2%	25,9%
	Universitaire	24,2%	32,4%	37,4%
<i>Expérience dans ce domaine d'activités (N = 2007)</i>		21 ans	20 ans	20 ans
<i>Croissance moyenne souhaitée d'ici deux ans (N = 1490)</i>		25%	37%	49%
<i>L'entrepreneur est-il prêt à partager le contrôle pour financer l'expansion ou la croissance de l'entreprise (N = 1251)</i>	<i>Partage déjà 50% du contrôle</i>	33,4%	42,2%	48,9%
	Oui, mais veut conserver plus de 50%	13,3%	15,4%	11,3%
	Oui et est disposé à partager plus de 50%	3,6%	4,3%	4,8%
	Non	49,7%	38,1%	34,9%

Le Tableau 2.7 montre que les entrepreneurs ont des profils différents selon leur langue maternelle: 27% (549/2016) sont francophones, 59% sont anglophones et 14% sont allophones. Globalement, les entrepreneurs francophones sont plus jeunes, ont un niveau de scolarité inférieur, mais comptent significativement plus d'années d'expérience que les autres entrepreneurs. Par contre, ils visent des objectifs de croissance plus modestes et sont moins souvent enclins à partager le contrôle de leur entreprise. Les entrepreneurs féminins sont en plus grande proportion des francophones.

Du côté des entrepreneurs allophones, ils se situent à l'opposé des francophones: ils sont plus âgés, plus

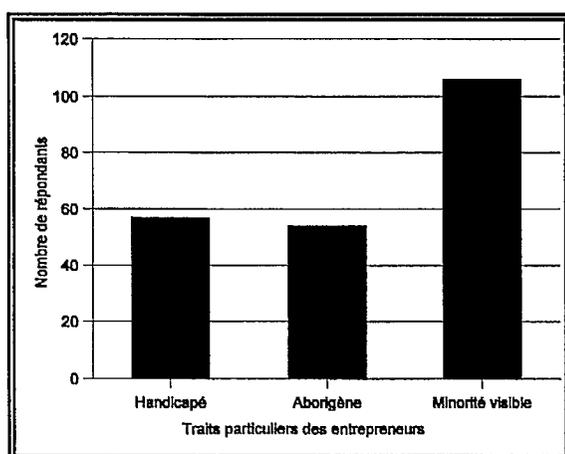
scolarisés, ont moins d'expérience. Par contre, ils visent une croissance plus importante et sont prêts à assumer la venue d'un co-actionnaire si ce n'est déjà fait. Par ailleurs, ces entrepreneurs dirigent des entreprises plus jeunes, moins matures sur le plan de leur développement (voir Tableau 2.8) et plus impliquées que les autres dans des activités d'exportation, mais moins dans l'innovation.

TABLEAU 2.8: PROFIL DE L'ENTREPRISE SELON LA LANGUE MATERNELLE DE L'ENTREPRENEUR

		Langue maternelle de l'entrepreneur:		
		Français (N=549)	Anglais (N=1188)	Autre (N=279)
Nombre d'employés (N = 2016)		2,3	2,3	2,0
Âge de l'entreprise (N = 1982)		14 ans	13 ans	8 ans
<i>Stades de développement (N = 1984)</i>	Création/démarrage	1,1%	5,0%	13,6%
	Croissance lente	54,2%	50,8%	49,8%
	Croissance rapide	11,6%	13,0%	12,5%
	Maturité	21,4%	22,2%	19,0%
	Déclin	11,6%	9,1%	5,1%
% d'entreprises réalisant des activités de R-D (N = 662)		34,8	37,3	31,0
% d'entreprises réalisant une partie de leur chiffre d'affaires à l'étranger (N=381)		13,0	21,4	25,6

2.1.5 Autres caractéristiques particulières de l'entrepreneur

FIGURE 2.6: REPRÉSENTATION DES ENTREPRISES SELON CERTAINES CARACTÉRISTIQUES PARTICULIÈRES DU PRINCIPAL DIRIGEANT



Nous avons également demandé aux entrepreneurs d'indiquer s'ils présentaient un handicap, étaient aborigènes ou appartenaient à une minorité visible: 217 entrepreneurs ont répondu oui à l'une ou l'autre de ces questions et 16 ont répondu oui à plus d'une de celles-ci. Pour la présentation du profil, nous n'avons retenu que ceux qui appartenaient à l'une ou l'autre des catégories.

Le Tableau 2.9 montre des différences significatives sur un ensemble de variables, mettant en évidence le profil

particulier de chaque groupe. On note que:

- ▶ *les entrepreneurs présentant un handicap sont plus âgés que l'ensemble des entrepreneurs de l'échantillon, sont moins scolarisés, ont relativement plus d'expérience dans le domaine d'activité et présentent peu d'intérêt à la venue d'un autre actionnaire pour financer la croissance ou l'expansion de l'entreprise (voir Tableau 2.9); ces entrepreneurs dirigent des entreprises relativement petites et âgées (voir Tableau 2.10).*
- ▶ *les entrepreneurs autochtones sont relativement moins scolarisés, mais ont participé dans plus de 98% des cas à la création de leur entreprise. Leur ouverture à un partenaire externe est déjà réalisée par près de 57% d'entre eux. Les entreprises qu'ils dirigent ne présentent pas de signe particulier.*
- ▶ *les entrepreneurs appartenant aux minorités visibles sont plus jeunes et plus scolarisés, peu expérimentés et visent les taux de croissance les plus élevés. Ils sont déjà en co-propriété et sont relativement ouverts à la venue de partenaires pour ceux qui sont seuls actionnaires; ces entrepreneurs dirigent des entreprises plus jeunes (voir tableau 2.10) et plus fortement impliquées dans des activités de R-D et d'exportation.*

TABLEAU 2.9: PROFIL DE L'ENTREPRENEUR SELON CERTAINS TRAITS PARTICULIERS

<i>L'entrepreneur présente le trait particulier suivant:</i>		Handicapé (N=57)	Autochtone du Canada (N=54)	Minorité visible (N=106)	Autres (N=1795)
<i>Sexe (N = 2000)</i>	Hommes	75,4%	81,5%	80,2%	74,3%
	Femmes	24,6%	18,5%	19,8%	25,7%
<i>Âge du propriétaire (N = 2000)</i>		53 ans	46 ans	44 ans	48 ans
<i>Scolarité (N = 1995)</i>		<i>Sec.</i>	<i>Sec.</i>	<i>Univ.</i>	<i>Coll.</i>
<i>Expérience dans ce domaine d'activités (N = 1996)</i>		30 ans	22 ans	12 ans	20 ans
<i>Croissance moyenne souhaitée d'ici deux ans (N = 1487)</i>		42,6%	28,3%	50,0%	33,0%
<i>% d'entrepreneurs ayant participé à la création de l'entreprise (N = 1750)</i>		87,7	98,1	83,0	87,3
<i>L'entrepreneur est-il prêt à partager le contrôle pour financer l'expansion ou la croissance de l'entreprise (N = 1251)</i>	<i>Partage déjà 50% du contrôle</i>	<i>29,4</i>	<i>56,8</i>	<i>55,2</i>	<i>39,7</i>
	Oui, mais veut conserver plus de 50%	38,2	18,9	11,9	13,5
	Oui et est disposé à partager plus de 50%	0,0	0,0	11,9	4,0
	Non	32,4	24,3	20,9	42,9

TABLEAU 2.10: PROFIL DE L'ENTREPRISE SELON CERTAINS TRAITS PARTICULIERS DE L'ENTREPRENEUR

<i>L'entrepreneur présente le trait particulier suivant:</i>	Handicapé (N=57)	Aborigène du Canada (N=54)	Minorité visible (N=106)	Autres (N=1795)
Nombre d'employés (N = 2010)	2,0	3,0	2,0	2,3
Âge de l'entreprise (N = 1978)	19 ans	14 ans	4 ans	13 ans
% d'entreprises localisées dans la résidence de l'un de ses propriétaires (N = 815)	59,6	47,2	33,3	40,3
% d'entreprises réalisant des activités de R-D (N = 665)	38,9	31,1	41,5	35,7
% d'entreprises réalisant une partie de leur chiffre d'affaires à l'étranger (N = 383)	22,4	9,6	26,5	19,8

2.2 Profil des entreprises

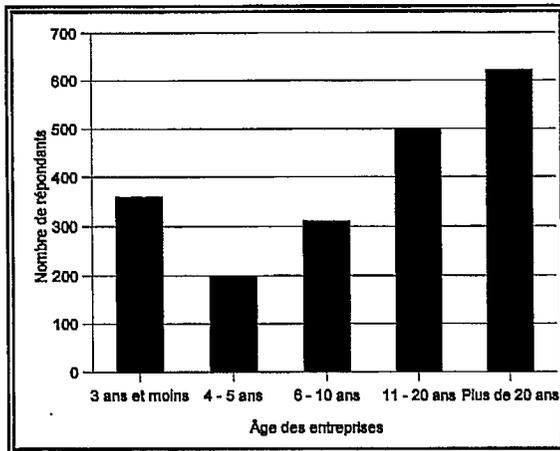
Les principaux éléments que nous ferons ressortir du profil des entreprises sont ceux qui pourraient être associés à des degrés de risque plus grands pour les bailleurs de fonds d'une part, et qui peuvent mieux mettre en évidence une certaine diversité dans les marchés financiers au Canada d'autre part, comme la localisation ou la province d'appartenance du répondant¹⁰. Ces variables seront analysées en prenant également en considération certaines particularités du profil des entrepreneurs.

2.2.1 L'âge des entreprises

La Figure 2.7 montre une plus grande proportion d'entreprises ayant plus de 20 ans d'existence, soit 31 % de l'échantillon, alors que 18% ont été créées depuis moins de 3 ans.

¹⁰ Le lecteur trouvera l'ensemble des résultats statistiques aux Annexes B et C. Les résultats présentés ici méritent une attention particulière.

FIGURE 2.7: DISTRIBUTION DES ENTREPRISES SELON LEUR ÂGE



Les entrepreneurs féminins (voir Tableau 2.11) sont à la tête plus souvent des plus jeunes entreprises (moins de 5 ans); les entreprises plus âgées sont dirigées par des entrepreneurs plus matures. On constate également une influence de la scolarité de l'entrepreneur où on trouve un plus grand pourcentage de diplômés universitaires à la tête des entreprises existant depuis moins de 5 ans. Comme c'était à prévoir, les rythmes de croissance souhaitée par les entrepreneurs varient inversement avec l'âge de leur entreprise à savoir que les dirigeants des entreprises les plus jeunes souhaitent des taux de

croissance significativement supérieurs à ceux des entreprises plus anciennes.

TABLEAU 2.11: PROFIL DE L'ENTREPRENEUR SELON L'ÂGE DE L'ENTREPRISE

		Âge de l'entreprise:				
		3 et moins (N=359)	4 - 5 (N=199)	6 -10 (N=311)	11 - 20 (N=500)	Plus de 20 (N=622)
Sexe (N = 1979)	Hommes	69,6%	67,8%	72,6%	76,1%	82,0%
	Femmes	30,4%	32,2%	27,4%	23,9%	18,0%
Âge médian des entrepreneurs		41 ans	44 ans	44 ans	49 ans	55 ans
Scolarité (N = 1975)	Primaire	1,1%	6,1%	3,2%	8,9%	12,1%
	Secondaire	31,5%	32,0%	37,5%	39,6%	42,7%
	Collégial	24,5%	23,9%	27,8%	20,9%	23,4%
	Universitaire	43,3%	38,1%	31,4%	30,6%	21,8%
Croissance souhaitée dans les deux prochaines années (N = 1469)		100%	41%	35%	30%	25%
L'entrepreneur est-il prêt à partager le contrôle pour financer l'expansion ou la croissance de l'entreprise (N = 1241)	<i>Partage déjà 50% du contrôle</i>	49,1%	41,4%	38,6%	42,8%	35,5%
	Oui, mais veut conserver plus de 50%	16,7%	12,9%	14,0%	12,9%	14,4%
	Oui et est disposé à partager plus de 50%	7,3%	7,1%	6,5%	1,9%	1,5%
	Non	26,9%	38,6%	40,9%	42,4%	48,7%

Finalement, la volonté de vouloir partager le contrôle de l'entreprise avec un partenaire pour assurer son expansion ou sa croissance est liée négativement à la maturité de l'entreprise, les entreprises les plus âgées étant plus souvent dirigées par des entrepreneurs qui sont moins ouverts à la venue de partenaires financiers.

De façon spécifique, il est intéressant de constater que les entreprises plus jeunes embauchent plus de personnel que les entreprises plus âgées (voir Tableau 2.12), et qu'elles sont en moins grande proportion situées dans la résidence de l'un des propriétaires. Elles ont également plus souvent un conseil d'administration et sont impliquées en plus grande proportion dans des activités de R-D et d'exportation.

TABLEAU 2.12: PROFIL DE L'ENTREPRISE SELON L'ÂGE DE CELLE-CI

<i>Âge de l'entreprise:</i>		3 et moins (N=359)	4 - 5 (N=199)	6 -10 (N=311)	11 - 20 (N=500)	Plus de 20 (N=622)
Nombre d'employés (N =1988)		2,3	2,6	2,3	2,3	2,0
<i>Stades de développement (N = 1960)</i>	Création/démarrage	17,6%	7,6%	3,6%	1,4%	0,7%
	Croissance lente	51,0%	55,6%	57,9%	46,8%	50,9%
	Croissance rapide	22,4%	20,2%	14,2%	11,9%	4,1%
	Maturité	7,8%	12,1%	17,2%	29,4%	29,2%
	Déclin	1,1%	4,5%	7,1%	10,5%	15,1%
% d'entreprises localisées dans la résidence de l'un de ses propriétaires (N = 816)		32,8	33,0	35,2	48,6	45,3
% d'entreprises ayant un conseil d'administration (N = 380)		31,3	19,6	22,2	15,7	13,4
% d'entreprises réalisant des activités de R-D (N = 655)		43,5	31,7	45,9	33,3	29,4
% d'entreprises réalisant une partie de leur chiffre d'affaires à l'étranger (N = 382)		34,3	24,3	20,3	16,0	13,4

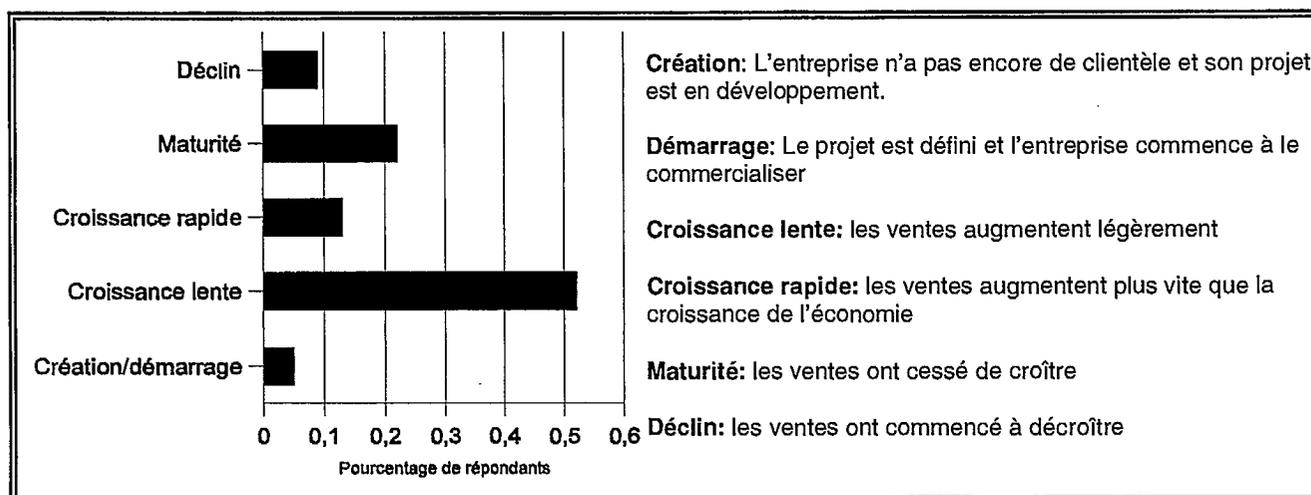
2.2.2 Stades de développement

Les entreprises ne vivent pas toutes les mêmes étapes dans leur développement. Certaines se retrouvent rapidement en période de croissance après leur démarrage alors que d'autres vont disparaître

avant d'avoir connu une période de maturité. On ne peut ainsi associer automatiquement l'âge de l'entreprise à son stade de développement comme le montrent les statistiques plus bas.

Pour des raisons statistiques nous avons fusionné les stades de création et de démarrage qui ne représentent que 5% de l'échantillon. La Figure 2.8 montre la domination des entreprises à croissance lente (52%), ce qui correspond dans la plupart des cas à la volonté de leurs dirigeants.

FIGURE 2.8 DISTRIBUTION DES ENTREPRISES SELON LEUR STADE DE DÉVELOPPEMENT



Sommairement, les points suivants distinguent les entreprises dans chaque stade de développement:

Création et démarrage: Ces entreprises représentent 5% de l'échantillon.

- ▶ Dans plus de 50% des cas, l'entrepreneur est diplômé universitaire, et vise un taux de croissance de plus de 100% d'ici deux ans;
- ▶ Il partage déjà le contrôle avec au moins un autre actionnaire dans 62% des cas;
- ▶ Les entreprises sont âgées en moyenne de 2 années;
- ▶ Elles comptent 2 employés et ont un chiffre d'affaires médian de 120 287 \$.
- ▶ 46% d'entre elles font de la R-D alors que 40% exportent leurs produits/services.

Croissance lente: Elles constituent la majorité des PME (52%) ayant participé à cette enquête.

- ▶ L'entrepreneur est relativement peu scolarisé et a en moyenne plus de 20 ans d'expérience;

- ▶ La croissance qu'il souhaite d'ici deux ans est modeste et il est réfractaire à partager le contrôle de son entreprise;
- ▶ Les entreprises sont relativement âgées et comptent en moyenne 2,3 employés.
- ▶ Elles sont moins impliquées dans des activités de R-D et d'exportation.

***Croissance rapide:** Ces entreprises, qui représentent 13% de l'échantillon, sont habituellement très dynamiques, créatrices d'emplois et exigeantes face aux marchés. Elles présentent des caractéristiques communes aux entreprises en démarrage:*

- ▶ Elles ont à leur direction plus souvent un entrepreneur diplômé universitaire;
- ▶ La croissance souhaitée est supérieure à 100% pour près de 40% des entrepreneurs;
- ▶ Les entrepreneurs partagent le contrôle de leur entreprise dans 48% des cas.

***Maturité:** elles constituent 21% de l'échantillon. Ces entreprises et leurs dirigeants présentent le profil suivant:*

- ▶ L'entrepreneur est réfractaire à partager le contrôle;
- ▶ Il est relativement faiblement scolarisé;
- ▶ Il a une importante expérience dans le domaine;
- ▶ Ses souhaits de croissance sont relativement modestes;
- ▶ Les entreprises sont relativement petites et âgées;
- ▶ Les entreprises sont moins impliquées dans des activités de R-D et d'exportation.

***Déclin:** Elles représentent 9% des entreprises et présentent un profil semblable aux entreprises matures:*

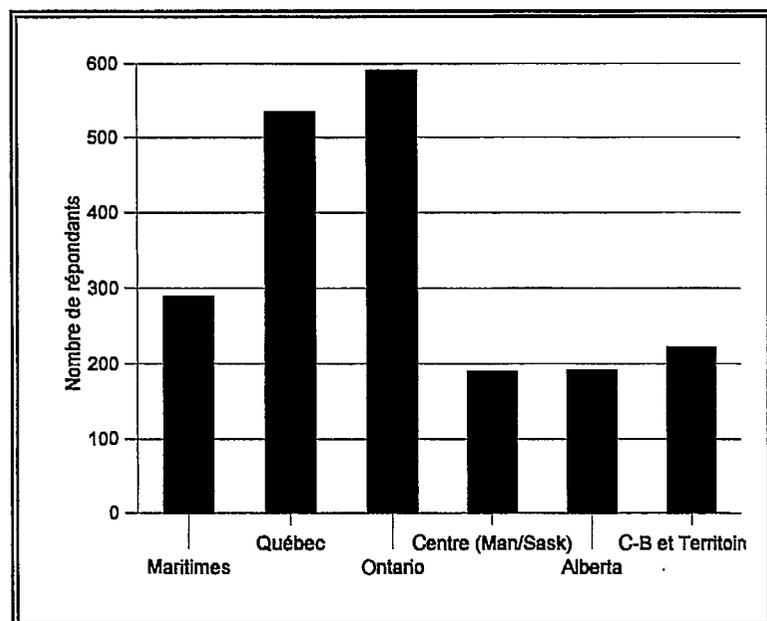
- ▶ L'entrepreneur est relativement plus âgé que la moyenne;
- ▶ Il est plus faiblement scolarisé et possède une forte expérience dans le secteur;
- ▶ Ses objectifs de croissance sont modestes et il ne veut pas partager le contrôle;
- ▶ Les entreprises sont relativement petites, et âgées en moyenne de 21 années;
- ▶ On les trouve surtout dans les secteurs suivants: services immobiliers, agriculture et construction.

Nous verrons plus loin que les entreprises les plus dynamiques, soit celles en création/démarrage et en croissance rapide, présentent un comportement différent face au financement.

2.2.3 Distributions géographique et sectorielle des entreprises

Évidemment, pour assurer une représentativité adéquate de la population canadienne, des entreprises de toutes les régions du Canada ont été sollicitées afin de participer à cette étude. Cette représentation est relativement semblable à celle utilisée dans d'autres études du même type.

FIGURE 2.9: DISTRIBUTION GÉOGRAPHIQUE DES ENTREPRISES DANS LES RÉGIONS CANADIENNES

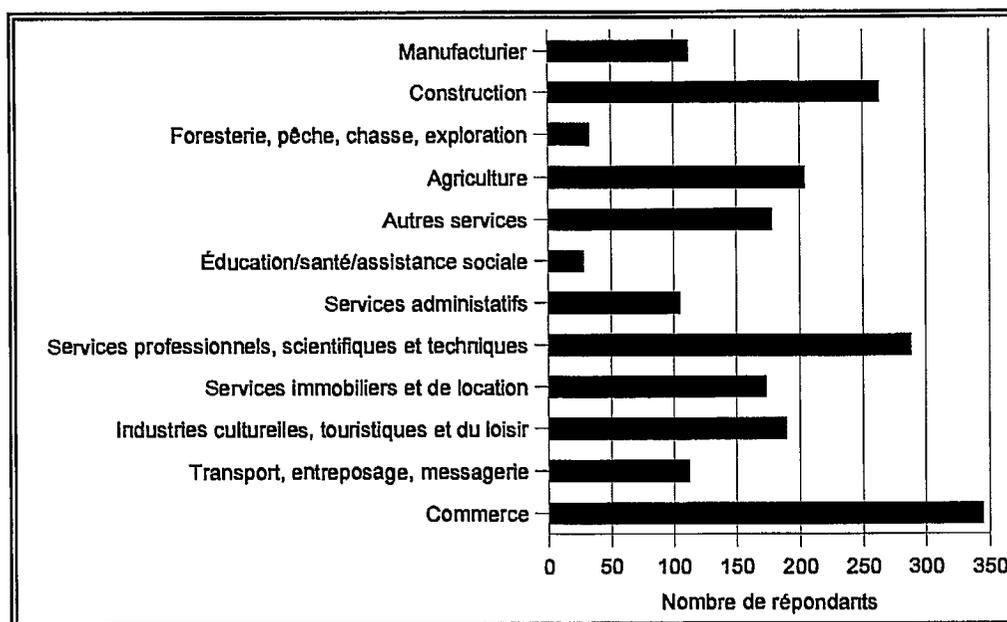


Les régions ne présentent pas toutes la même distribution sectorielle. L'agriculture se retrouve à 40,5% dans la région «Centre du Canada»; le secteur du transport et entreposage est concentré au Québec (37,5%); l'industrie manufacturière se trouve surtout en Ontario (42,3%) et les secteurs des services administratif, soutien et gestion des déchets sont localisés pour 37,1% dans les Maritimes. Finalement, étant donné la pondération de l'échantillon selon les statistiques fournies par

Statistique Canada afin d'assurer la représentativité des industries canadiennes, on retrouve une prépondérance des entreprises dans les secteurs des services (38%), dans le commerce (de gros et de détail pour 17%) et dans la construction (13%) (voir Figure 2.10).

Les distributions sectorielles et régionales ne présentent aucune caractéristique particulière qui mérite d'être soulevée ici, si ce n'est que certains secteurs sont plus susceptibles que d'autres de présenter des entreprises en forte croissance, réalisant des activités de recherche et développement, ainsi que d'exportation et susceptibles de présenter des problèmes particuliers de financement. Ces dimensions seront reprises plus loin.

FIGURE 2.10: REPRÉSENTATION SECTORIELLE DES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON



Finalement, d'après le code postal des entreprises, on considère que 28% d'entre elles sont en zone rurale, 56% en zone urbaine et finalement 16% en zone métropolitaine (régions de Toronto, Vancouver et Montréal). Les entreprises situées dans les zones métropolitaines sont à près de 50% dirigées par des entrepreneurs diplômés universitaires, impliquées dans des activités de R-D et d'exportation et dont les anticipations de croissance sont relativement fortes.

2.2.4 Recherche et développement et exportation des PME¹¹

Les activités de R-D et d'exportation sont importantes pour le développement durable et la compétitivité des entreprises. Mais elles sont également empreintes d'incertitude et ainsi de risque pour leurs promoteurs. Dans ces conditions, il est possible que certains projets ne trouvent pas forcément de bailleurs de fonds intéressés à en financer la réalisation. Qui sont les entreprises impliquées dans la R-D ou qui exportent?

¹¹ L'ensemble des statistiques se trouve aux Annexes B et C. Seules les conclusions les plus importantes sont présentées ici.

L'échantillon montre une majorité d'entreprises qui ne font aucune activité de recherche et développement, alors que 34% en font et à des degrés divers. Elles peuvent ainsi consacrer moins de 1% à plus de 15% de leurs ventes au budget de R-D. Le degré d'innovation est associé à la scolarité des entrepreneurs, à des taux souhaités de croissance très élevés et à une plus grande volonté de partager le contrôle de leur entreprise lorsque ce n'est déjà fait. Par ailleurs, on trouve de plus en plus d'entreprises en phase de démarrage qui sont fortement impliquées dans des activités de R-D, ce qui ajoute évidemment des éléments de risque supplémentaires et donc, les rend plus vulnérables à l'offre de financement. Finalement, le degré de R-D est également associé à une plus forte probabilité de vendre à l'étranger.

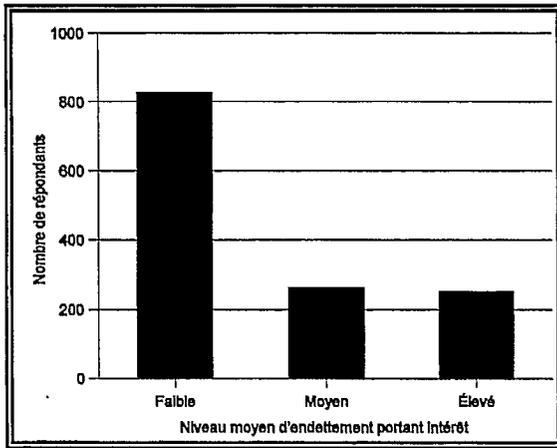
Du côté des entreprises exportatrices, celles-ci représentent 20% de l'échantillon et les degrés d'exportation sont très variables tout comme les activités de R-D. L'exportation semble liée à un profil d'entrepreneur semblable à celui de la PME qui fait de la R-D, soit un diplômé universitaire qui souhaite un rythme de croissance très élevé et qui est prêt à partager le contrôle de son entreprise pour en financer l'expansion ou la croissance.

2.2.5 Le taux d'endettement des entreprises

Un élément important que les bailleurs de fonds prennent en considération dans le financement des entreprises est le degré de risque financier que celles-ci représentent et qui est associé à leur capacité de remboursement des créanciers ou de rémunération des investisseurs. Il existe plusieurs façons de mesurer le degré de risque financier d'une entreprise mais la plus usuelle est certainement le ratio d'endettement. Nous avons donc demandé aux entrepreneurs de nous indiquer approximativement le taux d'endettement de leur entreprise, soit le pourcentage de financement assuré par la dette. Celui-ci a ensuite été utilisé pour diviser l'échantillon en trois niveaux d'endettement, soit faible, moyen et élevé¹².

¹² Dans le questionnaire postal, nous avons demandé aux entrepreneurs de fournir les informations permettant de calculer le taux d'endettement. Pour des raisons de temps de réponse, cette question a été modifiée dans le questionnaire téléphonique, où les entrepreneurs avaient plutôt à indiquer dans quelle fourchette se situait le degré d'endettement portant intérêt de leur entreprise. Les réponses aux deux questionnaires ne donnent pas la même ampleur de degré d'endettement, les entreprises ayant répondu au téléphone présentant des degrés plus faibles que les autres. La principale différence entre l'endettement total et l'endettement portant intérêt est attribuable aux crédits octroyés par les fournisseurs, et qui devraient représenter la même ampleur pour les entreprises selon leurs particularités sectorielles, qu'elles aient répondu au sondage postal ou téléphonique. Parce que les créances dues aux fournisseurs ne présentent pas vraiment d'intérêt pour la présente étude, nous avons décidé de ne pas en tenir compte et de répartir les entreprises en trois groupes selon leur endettement: faible, moyen et élevé. Les entreprises du sondage postal ayant un faible endettement ont été fusionnées à celles du

FIGURE 2.11: DISTRIBUTION DES ENTREPRISES SELON LEUR TAUX D'ENDETTEMENT PORTANT INTÉRÊT



La Figure 2.11 montre que la majorité des PME sont faiblement endettées (lorsque celui-ci est défini selon la dette portant intérêt et non par l'ensemble des éléments composant le passif des entreprises).

Au Tableau 2.13, on voit que les entreprises les plus endettées sont dirigées par de plus jeunes entrepreneurs, que ceux-ci sont en moyenne plus scolarisés que les autres, qu'ils ont moins d'expérience dans leur domaine d'activités et que leur volonté de croissance est supérieure aux autres. Cette volonté de croissance est toutefois accompagnée d'une ouverture à la venue d'autres actionnaires afin d'aider au financement de l'expansion et du développement de leur entreprise.

Par ailleurs, à part le fait qu'elles soient plus grandes en nombre d'employés que les autres, les entreprises les plus endettées ne présentent aucune autre différence significative ayant attiré notre attention et utile pour la présente discussion (voir Annexes B et C).

sondage téléphonique ayant également un faible endettement et ainsi de suite. Des tests statistiques réalisés sur ces regroupements ne permettent pas d'anticiper de problèmes quant à l'interprétation des résultats sur les échantillons fusionnés et n'influenceront pas les conclusions.

TABLEAU 2.13: PROFIL DE L'ENTREPRENEUR SELON L'ENDETTEMENT DE L'ENTREPRISE

<i>Niveau d'endettement portant intérêt de l'entreprise:</i>		Faible (N=828)	Moyen (N=263)	Élevé (N=251)
<i>Sexe (N = 1335)</i>	Hommes	73,2%	77,4%	77,6%
	Femmes	26,8%	22,6%	22,4%
<i>Âge du propriétaire (N= 1336)</i>		49 ans	47 ans	46 ans
<i>Scolarité (N = 1335)</i>	Primaire	7,2%	6,5%	5,2%
	Secondaire	34,5%	45,2%	32,4%
	Collégial	24,6%	23,8%	29,6%
	Universitaire	33,7%	24,5%	32,8%
<i>Expérience dans ce domaine d'activités (N = 1337)</i>		21 ans	20 ans	20 ans
<i>Croissance souhaitée dans les deux prochaines années (N = 1073)</i>		39,9%	30,0%	42,1%
<i>% d'entrepreneurs ayant participé à la création de l'entreprise (N = 1150)</i>		85,6	83,1	90,8
<i>L'entrepreneur est-il prêt à partager le contrôle pour financer l'expansion ou la croissance de l'entreprise (N = 878)</i>	<i>Partage déjà 50% du contrôle</i>	47,3%	43,6%	46,6%
	Oui, mais veut conserver plus de 50%	14,6%	21,8%	35,6%
	Oui et est disposé à partager plus de 50%	11,8%	4,6%	5,8%
	Non	73,6%	73,6%	58,6%

PARTIE II

L'UTILISATION DU FINANCEMENT PAR LES ENTREPRENEURS CANADIENS ET LEUR DEGRÉ DE SATISFACTION

Dans cette partie, nous allons présenter les choix de financement des PME canadiennes (chapitre 3), le degré de satisfaction des entrepreneurs face aux sources de financement obtenues et refusées (chapitre 4), les modifications à leurs conditions de financement au cours des six derniers mois et leurs intentions en ce qui concerne leur financement pour les douze prochains mois (chapitre 5).

Chapitre 3: Les sources de financement de PME canadiennes

- 3.1 Les sources de financement par emprunt sollicitées et non sollicitées par les PME canadiennes**
 - 3.1.1 Le financement à court terme
 - 3.1.2 Le financement obligataire à moyen-long terme
- 3.2 Les sources de financement par actions sollicitées et non sollicitées par les PME canadiennes**

Chapitre 4: La satisfaction des entrepreneurs canadiens concernant les diverses sources de financement

- 4.1 Évaluation de la satisfaction concernant le financement à court terme**
 - 4.1.1 La marge de crédit
 - 4.1.2 Le financement par emprunt à moyen-long terme

Chapitre 5: Modifications aux conditions de financement et intentions des entrepreneurs

- 5.1 Perception des entrepreneurs face à l'évolution récente de leurs conditions de financement**
- 5.2 Intentions de financement pour la prochaine année**

3. Les sources de financement des PME canadiennes

Les banques canadiennes demeurent les principaux bailleurs de fonds externes des PME canadiennes pour leurs opérations quotidiennes, comme le confirme le Tableau 3.1.

TABLEAU 3.1: RÉPARTITION DES RÉPONDANTS SELON LEUR PRINCIPALE INSTITUTION FINANCIÈRE POUR LES OPÉRATIONS QUOTIDIENNES

<i>Institution:</i>	N	%	Chiffre d'affaires	Âge des entreprises	% d'entreprises dirigées par des hommes	Nombre d'agent de crédit
Banque canadienne	1473	73	240 000 \$	12	74,3	1,58
Coopérative d'épargne et de crédit (autres que Desjardins)	221	11	130 000 \$	17	84,4	1,33
Caisses populaires Desjardins	262	13	201 685 \$	14	65,6	1,38
Autres institutions*	71	4	202 419 \$	11	91,9	1,64

* Distribution des entreprises principalement financées auprès d'autres institutions que les trois premières énumérées dans le tableau: Banques étrangères = 13; Sociétés de fiducie = 16; *Alberta Treasury Branch* = 27; Autre institution = 4

Par ailleurs, on note que le nombre d'agents de crédit auxquels ont eu affaire les entrepreneurs au cours des trois dernières années est différent entre les institutions, celui-ci se situant entre 1,33 et 1,64. Globalement, 62% des entreprises ont eu un seul agent de crédit au cours des trois dernières années; 26% en ont eu deux; 8% en ont eu trois et 3% en ont eu quatre ou plus (cette information sera traitée plus en détails au chapitre 6).

3.1 Les sources de financement *par emprunt* sollicitées et non sollicitées par les PME canadiennes

Le Tableau 3.2 présente un sommaire de la situation du financement des PME canadiennes au cours des trois dernières années. Afin d'avoir une idée relativement précise de l'identité des demandeurs de financement, nous avons présenté quelques variables décrivant les entreprises. Ces informations seront reprises en détails dans les sections suivantes.

TABLEAU 3.2: SOMMAIRE CONCERNANT L'ÉTAT DES DEMANDES DE FINANCEMENT PAR «EMPRUNT» DÉPOSÉES PAR LES PME AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

Source de financement:	Marge de crédit corporative	Affacturage	Prêt moyen - long terme	Crédit-bail	Programme gouvernementaux
% d'entreprises ayant déposé une demande de financement	45,1 (N = 910)	2,1 (N = 42)	27,7 (N = 559)	18,8 (N = 380)	11,7 (N = 236)
Nombre d'employés	2,6	4,1	2,9	3,6	3,0
Chiffre d'affaires (k\$)	250	515	250	500	250
Âge des entreprises	12 ans	5 ans	12 ans	11 ans	7 ans
Femme (25%)	21,9%	31,0%	18,8%	21,9%	16,9%
Homme (75%)	78,1%	69,0%	81,2%	78,1%	83,1%
<i>Le propriétaire principal est:</i>	Handicapé (3,4%)	1,9%	0,0%	1,3%	2,7%
	Aborigène (3,6%)	3,0%	2,7%	4,9%	5,7%
	Membre d'une minorité visible (5,6%)	5,4%	11,4%	4,6%	3,2%
Taux d'approbation	81,5%	----	85,6%	---	64,2%
% d'entreprises n'ayant pas déposé de demande parce qu'elles n'en avaient pas besoin	77,0	34,7	83,8	---	55,4

Les PME sollicitent souvent plusieurs sources de financement en même temps: 3% des entreprises ayant

déposé une demande de financement par marge de crédit ont également sollicité une société d'affacturage, 41% ont déposé une demande de financement à moyen/long terme, 24% ont fait appel au crédit-bail, 17% se sont tournés vers les organismes gouvernementaux et 11% ont demandé du financement par fonds propres.

3.1.1 Le financement à court terme

Ce financement se décompose dans notre questionnaire en marge de crédit (personnel¹² et corporative), carte de crédit et affacturage.

A) La marge de crédit corporative

Ce financement constitue, dans la plupart des pays industrialisés, la première source de financement des PME, après les fournisseurs. Elle représente également la source de financement qui crée le plus d'insatisfaction auprès des entrepreneurs¹³, qui ne sont pas toujours à l'aise avec les règles de son approbation.

Le taux de dépôt de demande de financement pour une marge de crédit est, globalement pour tout l'échantillon, de 45,1%, alors que le taux d'acceptation est de 81,5% (voir Tableau 3.2). Le Tableau 3.3 montre que certains groupes d'entrepreneurs déposent moins de demandes de financement que d'autres. Il en est ainsi des femmes qui sollicitent significativement moins ce type de financement que les hommes, alors qu'elles affichent un taux de succès identique. Le plus faible taux de demande de financement des femmes ne peut être associé à un plus faible taux d'acceptation, qui aurait pour effet de décourager les entrepreneurs féminins.

Les entrepreneurs plus âgés ainsi que ceux qui sont plus expérimentés ont moins sollicité la marge de crédit au cours des trois dernières années (peut-être parce qu'ils en avaient déjà une), mais ont connu un meilleur taux de succès dans leur demande.

¹³ Ce phénomène, bien documenté dans la littérature financière, a été observé dans plusieurs pays industrialisés dont la Grande-Bretagne, la France, la Suisse et les États-Unis.

Le taux d'acceptation des demandes déposées par des francophones est nettement supérieur à la moyenne, contrairement aux allophones où le taux d'acceptation est plus faible. On verra plus loin qu'il existe un effet d'institution, de localisation et de secteur d'activités, qui peut expliquer ces résultats.

TABLEAU 3.3: CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRENEURS AYANT SOLLICITÉ UNE MARGE DE CRÉDIT AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

	Pourcentage d'entreprises dont une demande a été:	déposée	acceptée
<i>Sexe</i>	Masculin (1510)	46,8	81,7
	Féminin (505)	39,1	80,3
<i>Groupes particuliers d'entrepreneurs</i>	Personne présentant un handicap (66)	23,9	81,2
	Aborigène canadien (69)	37,7	88,0
	Minorité visible (113)	40,7	57,8
<i>Groupe d'âge du dirigeant</i>	30 ans et moins (107)	44,2	80,4
	31 - 40 ans (385)	55,6	77,8
	41 - 50 ans (716)	46,9	84,4
	51 - 60 ans (540)	45,6	78,4
	Plus de 60 ans (267)	24,4	92,1
<i>Expérience dans ce domaine d'activités</i>	3 ans et moins (350)	52,0	80,3
	4 - 9 ans (483)	49,0	78,0
	10 - 15 ans (377)	38,0	76,9
	16 - 20 ans (309)	49,2	78,8
	Plus de 20 ans (496)	39,8	93,4
<i>Langue maternelle</i>	Français (549)	46,8	90,7
	Anglais (1188)	44,2	80,2
	Autres (279)	44,8	68,9

Les taux de dépôt de demandes de financement ainsi que les taux d'acceptation augmentent avec la taille des entreprises. Par contre, on constate que les stades de développement des entreprises entraînent des taux d'acceptation différents. Il est étonnant de constater que les entreprises en démarrage subissent un taux de rejet significativement supérieur à celui des entreprises en déclin. Ces deux stades de développement ont en commun un niveau de risque relativement élevé, mais se distinguent par les composantes de ce risque. Dans le premier cas (création/démarrage), le risque d'affaires est élevé vue l'inexpérience des dirigeants et le fait qu'ils ont tout à développer dans leur

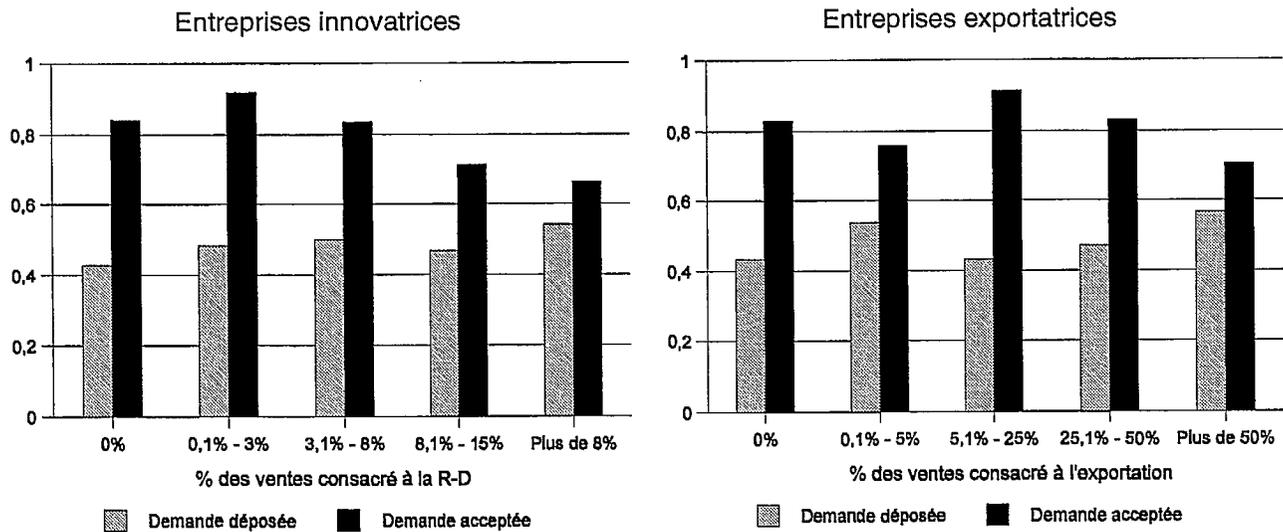
entreprise, mais les flux monétaires les plus intéressants *sont à venir*. Alors que dans les cas de déclin, l'entreprise est développée et organisée, mais son marché est à la baisse et les flux monétaires les plus intéressants *sont derrière elle*. Le potentiel de rendement est donc substantiellement inférieur à celui des entreprises en démarrage, de même qu'en forte croissance. Dans ce dernier cas, on constate également un taux d'acceptation inférieur à la moyenne. Les taux d'acceptation les plus élevés sont réservés aux entreprises dans les stades les plus stables.

TABLEAU 3.4: VARIABLES CONCERNANT LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES AYANT SOLLICITÉ UNE MARGE DE CRÉDIT AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

	Pourcentage d'entreprises dont une demande a été:	déposée	acceptée
<i>Nombre d'employés</i>	5 et moins (1666)	41,9	80,2
	6 - 10 (165)	53,3	85,4
	11 - 20 (89)	60,7	86,8
	21 - 50 (65)	62,1	80,5
	Plus de 50 (42)	78,0	90,6
<i>Stade de développement</i>	Création/démarrage (102)	44,4	59,1
	Croissance lente (1029)	46,9	84,6
	Croissance rapide (250)	62,6	77,5
	Maturité (429)	36,1	83,9
	Déclin (184)	34,8	79,7

Les entreprises contribuant le plus à la croissance économique d'un pays sont celles qui innovent et exportent. Ces entreprises doivent toutefois être supportées par un système financier adapté qui répond à leurs besoins parfois urgents et abondants. En bref, ces entreprises présentent des défis différents pour les bailleurs de fonds, étant donné leurs particularités. La Figure 3.1 montre que plus les entreprises innovent ou plus elles exportent, plus le taux d'acceptation de leur demande de marge de crédit est faible.

FIGURE 3.1: DEMANDES DE MARGE DE CRÉDIT DÉPOSÉES ET ACCEPTÉES PAR DES PME INNOVANTES ET EXPORTATRICES



Par ailleurs, le Tableau 3.5 montre qu'il existe de toute évidence un effet de secteur et de localisation géographique qui joue autant sur le dépôt des demandes de financement par marge de crédit que sur leur acceptation. On voit que les taux d'acceptation des demandes sont inférieurs dans certains secteurs dont ceux de l'industrie culturelle (3), des ressources naturelles (10) et de la fabrication (12). Du côté des régions canadiennes, les différences entre les institutions oeuvrant dans chacune des provinces, le profil de leur clientèle respective et le tissu économique peuvent expliquer les écarts significatifs.

TABLEAU 3.5: LES DEMANDES DE MARGE DE CRÉDIT PAR SECTEUR ET PAR LOCALISATION DES PME

		Pourcentage d'entreprises dont une demande a été:	déposée	acceptée
<i>Secteur</i>	1. Commerce (344)		47,5	84,7
	2. Transport, Entreposage et Messageries (112)		45,9	84,0
	3. Industries culturelle, touristique et de loisir (189)		38,6	61,1
	4. Services immobiliers et de location (173)		31,8	85,5
	5. Services professionnels, scientifiques et techniques (288)		31,2	82,8
	6. Services administratifs, soutien, gestion des déchets et assainissement (105)		43,3	80,0
	7. Éducation, santé et assistance sociale (28)		50,0	85,7
	8. Autres services, sauf l'administration publique (178)		36,7	86,2
	9. Agriculture (204)		57,4	90,5
	10. Foresterie, pêche et chasse, extraction minière, de pétrole et de gaz (33)		39,4	66,7
	11. Construction (263)		63,5	80,2
	12. Manufacturier (112)		53,6	74,6
<i>Localisation</i>	Maritimes (290)		47,2	88,9
	Québec (535)		44,3	86,0
	Ontario (591)		44,5	76,9
	Manitoba/Saskatchewan (190)		54,7	89,4
	Alberta (192)		47,4	72,5
	Colombie Britannique et Territoires (223)		36,0	70,4

Par ailleurs, plus de 54% des PME n'ont pas déposé de demande de marge de crédit au cours des trois dernières années pour les raisons suivantes:

- ▶ elles n'avaient pas besoin de ce type de financement 77%
- ▶ elles possédaient déjà une marge de crédit 9%
- ▶ les procédures étaient trop compliquées 7%
- ▶ ce financement était trop coûteux 6%
- ▶ elles avaient été refusées auparavant 4%

À partir des tableaux précédents on peut conclure que les entreprises qui ne sollicitent pas de marge de crédit ne présentent pas de profil homogène, sauf qu'on trouve certaines caractéristiques telles que:

- ▶ *elles sont souvent dirigées par de jeunes entrepreneurs, plus souvent des femmes;*
- ▶ *les entreprises sont plutôt jeunes et plus petites que les autres.*

B) L'affacturage¹⁴

L'affacturage constitue une source de financement moins connue et moins répandue que la marge de crédit, et destinée à un marché plus restreint. On le confirme par le faible nombre d'entreprises qui l'ont sollicité au cours des trois dernières années, soit seulement 42 ou 2,1% de l'échantillon. Ces entreprises ont sollicité ce financement pour les raisons suivantes:

- | | |
|---|-----|
| ▶ <i>améliorer les conditions de financement d'autres sources</i> | 57% |
| ▶ <i>assurer un bon suivi des comptes clients</i> | 14% |
| ▶ <i>bénéficier de l'expertise du facteur</i> | 10% |

De plus, les observations suivantes ont pu être faites à partir de l'analyse de ces 42 entreprises:

- ▶ *les plus grandes entreprises ont plus tendance à utiliser l'affacturage;*
- ▶ *les entreprises innovantes ont plus tendance à utiliser l'affacturage, de même que les entreprises exportatrices;*
- ▶ *les entreprises appartenant aux secteurs du transport, de l'éducation, santé et service sociaux et des ressources naturelles ont plus tendance à utiliser l'affacturage.*

Par contre, 98% des PME canadiennes n'ont pas eu recours à ce financement parce que¹⁵:

- | | |
|--|-----|
| ▶ <i>elles n'avaient pas besoin de ce type de financement</i> | 77% |
| ▶ <i>elles ne connaissaient pas ce type de financement</i> | 20% |
| ▶ <i>ce financement était trop coûteux</i> | 7% |
| ▶ <i>les procédures pour obtenir ce financement étaient trop compliquées</i> | 6% |

¹⁴ Pour des raisons de longueur des questionnaires et de durée des temps de réponse, les mêmes informations n'ont pas toutes été questionnées pour les différentes sources de financement. Les résultats présentés dans ce rapport varieront donc d'une source de financement à l'autre.

¹⁵ Cette question a été posée uniquement dans le questionnaire postal, ce qui réduit de moitié le nombre de répondants.

3.1.2 Le financement par créances à moyen/long terme

A) Les emprunts à moyen/long terme

Près de 28% des PME canadiennes ont déposé une demande de prêts à moyen-long terme au cours des trois dernières années. Ces demandes ont été acceptées dans 86% des cas. Les raisons expliquant le recours à ce type de financement sont les suivantes:

- ▶ pour réduire la pression sur les liquidités 54%
- ▶ pour diversifier les sources de financement 18%
- ▶ parce que les conditions de financement étaient attrayantes 13%

Les caractéristiques des entrepreneurs et des entreprises qui ont déposé une demande de financement par emprunt à moyen / long terme sont présentées aux Tableaux 3.6 et 3.7.

TABLEAU 3.6: CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRENEURS AYANT SOLLICITÉ DU FINANCEMENT PAR PRÊT À MOYEN ET/OU LONG TERME AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

		Pourcentage d'entreprises dont une demande a été:	
		déposée	acceptée
Sexe	Masculin (1510)	29,7	83,4
	Féminin (505)	21,0	93,2
Groupes particuliers d'entrepreneur	Handicapé (66)	10,6	85,7
	Aborigène canadien (69)	37,7	96,2
	Minorité visible (113)	21,4	87,5
Groupe d'âge (N = 2015)	30 ans et moins (107)	24,5	92,0
	31 - 40 ans (385)	34,0	76,9
	41 - 50 ans (716)	30,9	89,1
	51 - 60 ans (540)	25,9	83,9
	Plus de 60 ans (267)	15,8	95,2
Expérience dans ce domaine d'activités	3 ans et moins (350)	30,9	82,1
	4 - 9 ans (483)	30,1	76,6
	10 - 15 ans (377)	21,9	85,2
	16 - 20 ans (309)	32,4	89,0
	Plus de 20 ans (496)	25,1	96,7

Au Tableau 3.6, on voit que les femmes sollicitent moins cette forme d'emprunt, alors que leurs demandes sont en moyenne plus souvent acceptées. L'influence des autres caractéristiques de l'entrepreneur sur le taux de demande et le pourcentage d'acceptation est semblable à ce qu'on a trouvé au niveau de la marge de crédit.

Lorsqu'on s'attarde aux caractéristiques des entreprises, on constate que les taux d'acceptation ne sont pas liés à leur taille. L'influence du stade de développement se fait cependant encore sentir tout comme pour la marge de crédit, mais à un degré moindre. Ce sont toujours les entreprises qui sont à leur premier stade qui subissent les plus hauts taux de refus. Il en est de même pour les entreprises qui innovent ou qui exportent. Plus elles innovent, ou plus elles exportent, plus le taux de refus sur les demandes de financement est élevé. Finalement, on constate toujours un effet de secteur (voir Tableau 3.7), mais différent de celui de la marge de crédit. Les taux de refus demeurent importants dans les secteurs plus «immatériels». Du côté de la localisation de l'entreprise, les résultats sont comparables à ceux de la marge de crédit.

TABLEAU 3.7: SECTEUR D'ACTIVITÉS DES ENTREPRISES AYANT SOLLICITÉ UN EMPRUNT À MOYEN-LONG TERME AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

<i>Pourcentage d'entreprises dont une demande a été:</i>	déposée	acceptée
Commerce (344)	26,8	86,5
Transport, Entreposage et Messageries (112)	25,0	82,1
Industries culturelle, touristique et de loisir (189)	28,0	71,7
Services immobiliers et de location (173)	18,0	100,0
Services professionnels, scientifiques et techniques (288)	20,1	91,4
Services administratifs, soutien, gestion des déchets et assainissement (105)	31,7	66,7
Éducation, santé et assistance sociale (28)	32,1	77,8
Autres services, sauf l'administration publique (178)	16,3	93,1
Agriculture (204)	50,7	95,0
Foresterie, pêche et chasse, extraction minière, de pétrole et de gaz (33)	60,6	95,0
Construction (263)	25,9	79,1
Manufacturier (112)	33,9	78,9

Finalement, 1455 entrepreneurs ont affirmé ne pas avoir sollicité d'emprunt à moyen/long terme pour les raisons suivantes:

- ▶ ils n'en avaient pas besoin 84%
- ▶ les procédures pour obtenir ce financement étaient trop compliquées 8%
- ▶ ils ne connaissaient pas ce type de financement 4%
- ▶ ils avaient été refusés auparavant 4%
- ▶ ce financement était trop coûteux 4%

B) Le crédit-bail

Parmi les PME canadiennes sondées, 18,8% ont fait appel au crédit-bail. Ces entrepreneurs ont justifié comme suit leur choix de financement:

- ▶ les conditions de financement étaient attrayantes 59%
- ▶ cela permettrait d'emprunter jusqu'à 100% de la valeur des actifs 29%
- ▶ une demande de prêt avait été refusée auprès d'une institution financière 7%

TABLEAU 3.8: CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRENEURS AYANT SOLLICITÉ DU FINANCEMENT PAR CRÉDIT-BAIL AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

	Pourcentage d'entreprises dont une demande a été:	déposée
Sexe	Masculin (1510)	19,6
	Féminin (505)	16,6
Groupe d'âge	30 ans et moins (107)	17,9
	31 - 40 ans (385)	22,0
	41 - 50 ans (716)	19,7
	51 - 60 ans (540)	19,7
	Plus de 60 ans (267)	10,5
Expérience dans ce domaine d'activités	3 ans et moins (350)	26,2
	4 - 9 ans (483)	18,8
	10 - 15 ans (377)	17,2
	16 - 20 ans (309)	15,7
	Plus de 20 ans (496)	16,2

TABLEAU 3.9: VARIABLES CONCERNANT LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES AYANT SOLLICITÉ DU FINANCEMENT PAR CRÉDIT-BAIL AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

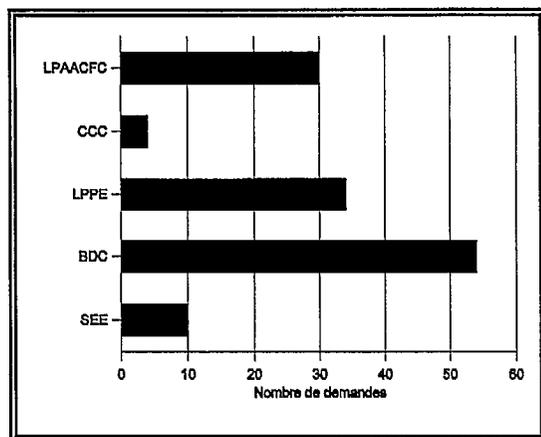
	Pourcentage d'entreprises dont une demande a été:	déposée
Nombre d'employés	5 et moins (1666)	14,5
	6 - 10 (165)	29,8
	11 - 20 (89)	42,7
	21 - 50 (65)	47,7
	Plus de 50 (42)	52,4
Stade de développement	Création/démarrage (102)	16,7
	Croissance lente (1029)	17,8
	Croissance rapide (250)	29,8
	Maturité (429)	15,4
	Déclin (184)	13,6

Le Tableau 3.8 montre que ce sont les entrepreneurs les moins expérimentés et les plus jeunes (moins de 40 ans) qui sollicitent davantage le crédit-bail, ce taux diminuant constamment selon leur expérience et leur âge. Aucune autre caractéristique de l'entrepreneur ne semble jouer un rôle significatif sur les demandes de financement par crédit-bail.

Par ailleurs, la taille joue un rôle significatif sur l'utilisation de ce type de financement, celle-ci étant liée à l'ampleur des besoins en actifs spécifiques pour les opérations de l'entreprise. L'influence du stade de développement montre que ce sont les entreprises ayant les plus importants besoins, du fait de leur rythme de développement (croissance rapide) qui sollicitent le plus ce financement. Finalement, du côté des secteurs d'activités, les plus grands demandeurs de financement par crédit-bail sont les secteurs du transport (30,4% des entreprises ayant déposé une demande), de l'éducation (32,1%), des ressources naturelles (27,3%) et finalement, de la fabrication (23,4%). D'un autre côté, ce sont les entreprises de l'Ontario (21,9%) et de la Colombie Britannique et des Territoires (24,7%) qui sont les plus importants demandeurs de financement par crédit-bail.

C) Les services ou programmes gouvernementaux

FIGURE 3.2: PRINCIPAUX PROGRAMMES/SERVICES GOUVERNEMENTAUX SOLLICITÉS PAR LES PME



Les services/programmes gouvernementaux¹⁶ ont été sollicités par 11,7% des PME au cours des trois dernières années, soit 236 entreprises.

C'est la BDC qui a été le plus souvent sollicitée, suivie du LPPE. Le profil des demandeurs de services auprès des organismes gouvernementaux est présenté dans les tableaux suivants.

Les taux de demande de services auprès d'organismes gouvernementaux sont influencés par certaines caractéristiques des entrepreneurs dont le sexe et l'âge. L'expérience à la direction de l'entreprise ainsi que la langue maternelle des entrepreneurs ne jouent aucun rôle significatif.

¹⁶ SEE = Société pour l'expansion des exportations; BDC = Banque de développement du Canada; LPPE = Loi sur les prêts aux petites entreprises; CCC = Corporation commerciale canadienne; LPAACFC = Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative.

TABLEAU 3.10: CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRENEURS AYANT SOLlicitÉ DES SERVICES/PROGRAMMES AUPRÈS DU GOUVERNEMENT AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

		<i>Pourcentage d'entreprises dont une demande a été:</i>	
		déposée	acceptée
<i>Sexe</i>	Masculin (1510)	13,0	63,4
	Féminin (505)	8,0	70,0
<i>Groupes particuliers d'entrepreneurs</i>	Handicapé (66)	9,1	66,7
	Aborigène canadien (69)	19,1	28,6
	Minorité visible (113)	6,2	42,9
<i>Groupe d'âge</i>	30 ans et moins (107)	10,5	90,0
	31 - 40 ans (385)	17,2	54,5
	41 - 50 ans (716)	12,0	66,3
	51 - 60 ans (540)	10,9	66,1
	Plus de 60 ans (267)	4,9	76,9

Par contre, la lecture des caractéristiques des entreprises montre que les plus grandes entreprises sollicitent en plus grande proportion les services/programmes du gouvernement, ainsi que les entreprises en démarrage ou en croissance rapide (voir Tableau 3.11). On constate également une augmentation du nombre de demandes déposées chez les entreprises à mesure que leurs activités de R-D et d'exportation s'accroissent. La présence de programmes ou services très spécialisés peut expliquer ces taux d'utilisation. Ceci est d'ailleurs confirmé par la présentation des informations en fonction des secteurs d'activité (voir Tableau 3.12).

Cependant, notons que les taux d'acceptation sont relativement faibles et significativement inférieurs à ce qu'on trouve auprès des sources plus traditionnelles de financement, qui est supérieur à 80% comparativement à 64% dans le cas présent.

TABLEAU 3.11: VARIABLES CONCERNANT LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES AYANT SOLlicitÉ DES SERVICES/PROGRAMMES AUPRÈS DU GOUVERNEMENT AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

<i>Pourcentage d'entreprises dont une demande a été:</i>		déposée	acceptée
<i>Nombre d'employés</i>	5 et moins (1666)	9,8	59,7
	6 - 10 (165)	17,8	67,9
	11 - 20 (89)	22,7	80,0
	21 - 50 (65)	20,0	84,6
	Plus de 50 (42)	23,8	70,0
<i>Stade de développement</i>	Création/démarrage (102)	26,2	73,1
	Croissance lente (1029)	10,5	74,5
	Croissance rapide (250)	22,0	40,7
	Maturité (429)	6,1	52,2
	Déclin (184)	10,3	84,2
<i>% des ventes consacré à la R-D</i>	0 (1209)	8,8	68,3
	0,1 - 3 (153)	7,2	81,8
	3,1 - 8 (134)	12,6	58,8
	8,1 - 15 (171)	15,8	55,6
	Plus de 15 (170)	30,6	57,7
<i>% des ventes consacré à l'exportation</i>	0 (1555)	8,9	65,7
	0,1 - 5 (95)	13,7	69,2
	5,1 - 24,9 (85)	12,9	83,3
	25 - 49,9 (52)	17,3	88,9
	50 et plus (153)	29,1	38,6

TABLEAU 3.12: SECTEUR D'ACTIVITÉS ET LOCALISATION DES ENTREPRISES AYANT SOLLICITÉ UN SERVICE-PROGRAMME AUPRÈS DU GOUVERNEMENT AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

		<i>Pourcentage d'entreprises dont une demande a été:</i>	
		déposée	acceptée
<i>Secteur</i>	Commerce (344)	11,1	73,0
	Transport, Entreposage et Messageries (112)	6,3	50,0
	Industries culturelle, touristique et de loisir (189)	12,8	79,2
	Services immobiliers et de location (173)	8,1	50,0
	Services professionnels, scientifiques et techniques (288)	8,4	66,7
	Services administratifs, soutien, gestion des déchets et assainissement (105)	13,3	21,4
	Éducation, santé et assistance sociale (28)	10,7	66,7
	Autres services, sauf l'administration publique (178)	9,0	68,8
	Agriculture (204)	27,0	76,9
	Foresterie, pêche et chasse, extraction minière, de pétrole et de gaz (33)	24,2	71,4
	Construction (263)	3,4	44,4
	Manufacturier (112)	21,4	50,0
<i>Localisation</i>	Maritimes (290)	17,9	61,5
	Québec (535)	11,4	62,3
	Ontario (591)	9,0	53,8
	Manitoba/Saskatchewan (190)	17,9	74,2
	Alberta (192)	8,9	82,4
	Colombie Britannique et Territoires (223)	7,6	70,6

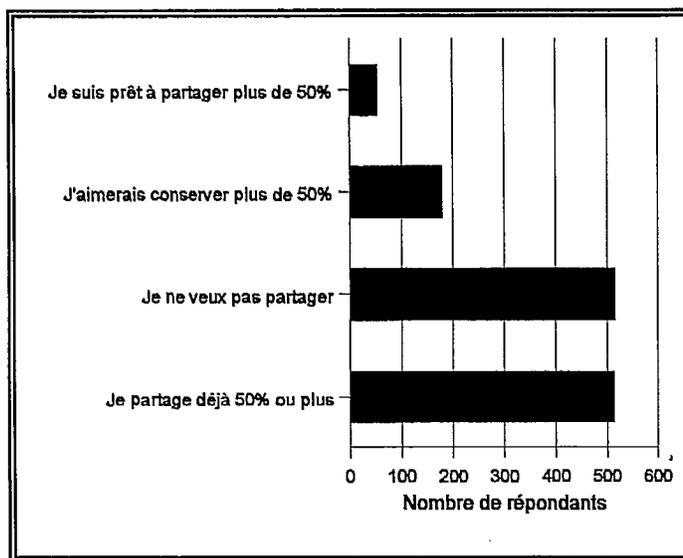
Finalement, 1785 entrepreneurs ont affirmé ne pas avoir sollicité de services/programmes gouvernementaux pour les raisons suivantes:

- ▶ ils n'en avaient pas besoin 55%
- ▶ ils ne connaissaient pas les programmes/services offerts 35%
- ▶ les procédures pour obtenir ce financement étaient trop compliquées 14%
- ▶ le processus d'acceptation était trop long 7%
- ▶ l'entreprise ne rencontrait pas les critères d'acceptation 3%

3.2 Les sources de financement par actions sollicitées et non sollicitées par les PME canadiennes

Les statistiques sur les entreprises canadiennes montrent que 36% de celles-ci ne sont pas incorporées, ce qui réduit le nombre de demandeurs de financement par actions à un maximum de 1291 entreprises.

FIGURE 3.3: VOLONTÉ DES ENTREPRENEURS DE PARTAGER LE CAPITAL ACTION DE LEUR ENTREPRISE



Parmi les entreprises incorporées 41% partagent déjà le contrôle avec d'autres actionnaires alors qu'un autre 41% des entrepreneurs refusent de partager le contrôle, comme le montre la Figure 3.3.

Ceci explique en très grande partie le faible nombre de demandes de financement déposées, ce qui est tout à fait compatible avec les comportements d'entrepreneurs qu'on trouve dans d'autres pays industrialisés.

TABEAU 3.13: SOMMAIRE DES DEMANDES DE FINANCEMENT PAR ACTIONS DÉPOSÉES PAR LES PME¹⁷

	Demande de fonds propres	Capital interne		Capital externe			
		Amis - famille	Employés	Invest. informel	Capital de risque	Société d'état	
Nombre de demandes déposées	110	70	17	40	42	7	
Nombre d'employés	4,8	4,5	3,6	10,2	9,8	22,1	
Chiffre d'affaires (milliers de dollars)	669	351	469	423	466	2 300	
Âge (années)	5,0	3,0	7,0	5,0	4,3	3,6	
<i>Le principal propriétaire est:</i>	Femme	14,8%	10,3%	43,8%	5,0%	0,0%	0,0%
	Homme	85,2%	89,7%	56,3%	95,0%	100%	100%
	Groupe minoritaire*	21,4%	24,6%	6,3%	16,7%	18,4%	50,0%
Taux d'approbation	---	82,8%	47,0%	65,0%	38,0%	57,1%	

* Groupe minoritaire: entrepreneur présentant un handicap, étant aborigène canadien ou étant membre d'une minorité visible

Le Tableau 3.13 montre la répartition des demandes de financement déposées au cours des trois dernières années, où l'on constate un effet de taille. En effet, plus la taille augmente, plus l'entrepreneur doit recourir à des capitaux externes et est obligé de sortir de son propre réseau pour financer les besoins de son entreprise. Par ailleurs cette relation n'est pas liée à l'âge des entreprises. Ces informations seront reprises dans les tableaux suivants afin de faire ressortir le profil des entreprises et des entrepreneurs qui sollicitent des capitaux propres.

Au Tableau 3.14, on voit que les jeunes entrepreneurs (moins de 40 ans) sont plus susceptibles de solliciter des capitaux propres que les autres. On se souvient que ce sont également eux qui souhaitent les plus forts taux de croissance dans les deux prochaines années. Leur ouverture au partenaire externe est essentielle pour rencontrer leurs objectifs de croissance.

¹⁷ Le nombre de demandes de financement par un premier appel public à l'épargne étant très faible, nous n'analyserons pas plus en détails ces entreprises, ce qui pourrait poser certains problèmes statistiques.

TABLEAU 3.14: CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRENEURS AYANT SOLlicitÉ DU FINANCEMENT PAR FONDS PROPRES AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

		Ont sollicité du capital action* (110)	Investisseur interne		Investisseur externe	
			Amis - famille (70)	Employés (17)	Invest. Informel (40)	Société de capital de risque (42)
<i>Sexe</i>	Masculin	92	61	9	38	40
	Féminin	16	7	7	2	0
<i>Groupe d'âge</i>	30 ans et moins	18	16	3	4	5
	31 - 40 ans	33	22	1	10	15
	41 - 50 ans	27	11	10	7	8
	51 - 60 ans	25	16	1	15	11
	Plus de 60 ans	6	4	1	5	1
<i>Expérience dans ce domaine d'activités</i>	3 ans et moins	47	36	6	17	18
	4 - 9 ans	42	23	9	16	16
	10 - 15 ans	9	6	1	4	4
	16 - 20 ans	4	3	0	1	0
	Plus de 20 ans	7	2	1	3	4

* Le total des demandes déposées auprès des divers types d'investisseur est supérieur à 110 étant donné que certains entrepreneurs ont sollicité plus d'un type d'investisseur pour une même demande.

TABLEAU 3.15: VARIABLES CONCERNANT LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES AYANT SOLlicitÉ DU FINANCEMENT PAR FONDS PROPRES AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

		Ont sollicité du capital action (110)	Investisseur interne		Investisseur externe	
			Amis - famille (70)	Employés (17)	Invest. informel (40)	Société de capital de risque (42)
<i>Nombre d'employés</i>	5 et moins (1666)	56	40	10	16	16
	6 - 10 (165)	15	8	1	5	6
	11 - 20 (89)	13	9	1	8	8
	21 - 50 (65)	15	8	3	7	8
	Plus de 50 (42)	11	4	1	5	4
<i>Stade de développement</i>	Création/démarrage (102)	25	22	4	14	17
	Croissance lente (1029)	43	29	3	15	10
	Croissance rapide (250)	28	15	3	10	13
	Maturité (429)	4	3	0	0	0
	Déclin (184)	8	0	7	1	1
<i>% des ventes de l'entreprise consacré à des activités de R-D</i>	0	59	39	10	19	15
	0,1 - 3 (153)	9	5	1	3	2
	3,1 - 8 (134)	4	1	0	1	2
	8,1 - 15 (171)	9	6	1	4	3
	Plus de 15 (170)	25	16	5	13	19
<i>% des ventes de l'entreprise consacré à l'exportation</i>	0	59	42	13	20	19
	0,1 - 5 (95)	6	5	1	3	3
	5,1 - 24,9 (85)	6	2	1	3	2
	25 - 49,9 (52)	10	3	0	3	3
	50 et plus (153)	25	14	2	11	12

Plus la taille augmente, plus l'entrepreneur sollicite des fonds provenant d'investisseurs externes à l'entreprise ou à son réseau. Par ailleurs, on trouve un pourcentage important d'entreprises qui, dès leur démarrage, sollicitent du financement auprès d'investisseurs externes (25 entreprises sur 102, soit 25% des PME en phase de création/démarrage). La présence de fonds spécialisés dans certains secteurs d'activités pourrait expliquer ceci. D'un autre côté, les entreprises qui exportent beaucoup ou qui font

beaucoup de R-D déposent plus souvent des demandes de financement auprès d'investisseurs potentiels, et plus souvent, d'investisseurs externes.

Finalement, le Tableau 3.16 montre un effet de secteur ainsi que de localisation au niveau des demandeurs de financement par actions.

TABLEAU 3.16: SECTEUR D'ACTIVITÉS ET LOCALISATION DES ENTREPRISES AYANT SOLlicitÉ DU FINANCEMENT PAR FONDS PROPRES AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

<i>Investisseurs potentiels auprès de qui des demandes de financement par actions ont été déposées:</i>	Amis - famille (70)	Employés (17)	Invest. informel (40)	Société de capital de risque (42)
Commerce (344)	9	3	4	5
Transport, Entreposage et Messageries (112)	1	0	1	0
Industries culturelle, touristique et de loisir (189)	8	1	7	3
Services immobiliers et de location (173)	7	7	0	0
Services professionnels, scientifiques et techniques (288)	15	3	8	11
<i>Secteur</i> Services administratifs, soutien, gestion des déchets et assainissement (105)	4	0	2	4
Éducation, santé et assistance sociale (28)	3	0	2	3
Autres services, sauf l'administration publique (178)	6	0	2	5
Agriculture (204)	0	0	1	1
Foresterie, pêche et chasse, extraction minière, de pétrole et de gaz (33)	9	0	5	3
Construction (263)	0	0	1	0
Manufacturier (112)	7	1	6	4
Maritimes (290)	9	1	2	5
Québec (535)	8	8	5	7
<i>Locali-</i> Ontario (591)	28	5	15	15
<i>sation</i> Manitoba/Saskatchewan (190)	1	0	0	1
Alberta (192)	12	1	9	7
Colombie Britannique et Territoires (223)	11	2	10	6

En analysant les demandeurs de financement par actions, on constate que 25% d'entre eux ne se sont adressés qu'à un seul investisseur potentiel depuis trois ans (voir Tableau 3.17), 33% ont déposé deux demandes et 42% ont sollicité plus de deux investisseurs pour un total de 204 demandes de financement par actions déposées auprès d'investisseur potentiel (incluant le marché boursier).

TABLEAU 3.17: DISTRIBUTION DES DEMANDES DE FINANCEMENT PAR ACTIONS DÉPOSÉES AUPRÈS D'INVESTISSEUR POTENTIEL AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

<i>Source sollicitée:</i>	Investisseur interne		Investisseur externe			
	Amis/famille	Employés	Invest. Informel	Capital de risque	Gouv.	Public
1	27	7	6	6	0	2
2	21	3	14	15	2	3
3	10	2	10	9	3	2
4	10	4	9	10	1	7
5	2	1	2	2	1	1
<i>Total</i>	<i>70</i>	<i>17</i>	<i>41</i>	<i>42</i>	<i>7</i>	<i>15</i>

La satisfaction des entrepreneurs concernant leur financement de différents types, varie selon un certain nombre d'informations qu'il est important de mettre en évidence, afin de ne pas critiquer indûment les marchés financiers et les accuser de ne pas desservir correctement les besoins des PME. Ces informations seront analysées une à la fois dans les prochains chapitres. Une évaluation plus fine de celles-ci nécessitant des croisements de différentes variables sera réalisée dans la troisième partie de ce rapport.

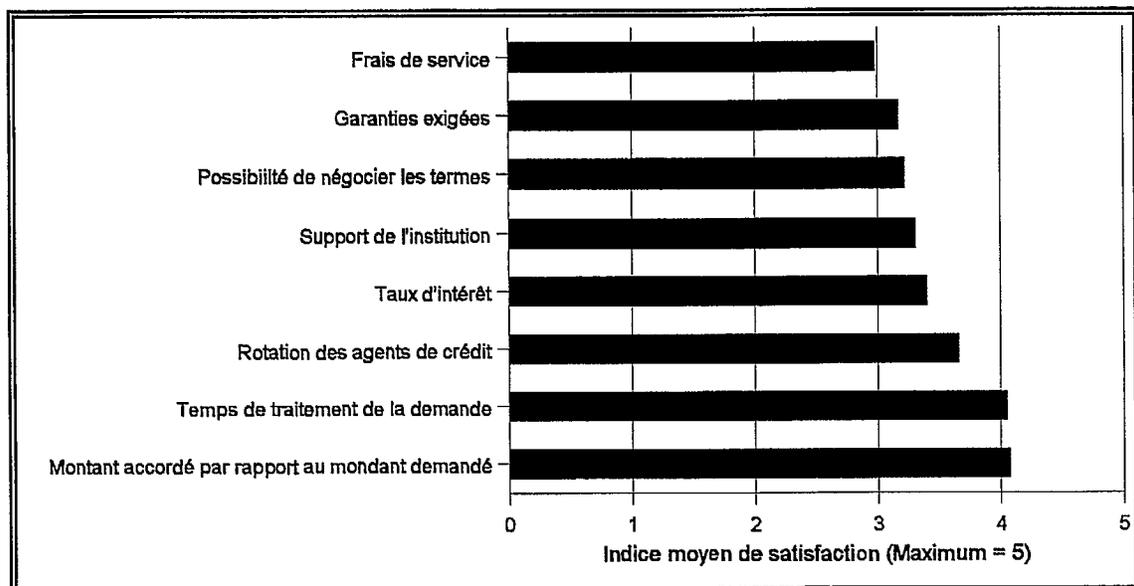
4. La satisfaction des entrepreneurs canadiens concernant les diverses sources de financement

4.1 Évaluation de la satisfaction concernant la marge de crédit

4.1.1 Satisfaction concernant les marges de crédit détenues

L'indice global de satisfaction des entrepreneurs concernant leur marge de crédit, est de 3,66/5. Par ailleurs, tout comme il avait été montré dans des études antérieures, les principaux facteurs d'insatisfaction des entrepreneurs canadiens concernant leur marge de crédit demeurent les frais de service des institutions ainsi que les garanties exigées (personnelles et corporatives) pour obtenir le financement.

FIGURE 4.1: INDICE MOYEN DE SATISFACTION DES ENTREPRENEURS CONCERNANT LEUR MARGES DE CRÉDIT



Une analyse plus détaillée des informations a permis de mettre en évidence que la satisfaction pouvait varier selon les caractéristiques des entrepreneurs et des entreprises. Les principaux résultats de cette analyse sont présentés au Tableau 4.1 pour chaque élément questionné.

TABLEAU 4.1: SATISFACTION SUR CHACUN DES ÉLÉMENTS DE LA MARGE DE CRÉDIT, SELON LES CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRENEURS ET DES ENTREPRISES

Élément questionné	Évaluation obtenue selon divers regroupements d'entreprises et d'entrepreneurs
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé	Ces deux éléments sont ceux qui entraînent toujours les plus hauts degrés de satisfaction. Par ailleurs, les plus faibles degrés de satisfaction sont exprimés par les entrepreneurs les moins expérimentés.
Le temps nécessaire au traitement de la demande	
Le taux d'intérêt	Les entrepreneurs des Maritimes, de la Colombie Britannique et des Territoires et de l'Alberta considèrent cet élément comme le deuxième ou troisième moins satisfaisant.
Les frais de service	Les jeunes entrepreneurs montrent les plus faibles degrés de satisfaction sur les frais de service et les garanties exigées; alors que les entreprises québécoises considèrent les frais de service comme l'élément le moins satisfaisant de tous (c'est le plus faible score obtenu).
Les garanties exigées par l'institution (personnelles et corporatives)	
Le support de l'institution à l'entreprise, autant lorsque les affaires vont bien que dans les périodes plus difficiles	Les entrepreneurs les moins expérimentés mentionnent cet élément comme le troisième moins satisfaisant parmi les 8 énoncés, de même que les dirigeants des entreprises matures et en déclin qui ont besoin de patience et de compréhension de la part de leur bailleur de fonds.
La possibilité de négocier les termes du contrat (conditions de remboursement, frais de service, etc.)	Cet élément se classe globalement au sixième rang quant au degré de satisfaction des entrepreneurs.
Le taux de rotation des agents de crédit	Le degré de satisfaction concernant la rotation des agents de crédit est stable et se situe toujours, peu importe les regroupements faits, en troisième position après les montants accordés et le délai de traitement de la demande.
Globalement	L'indice global de satisfaction augmente avec l'âge des entrepreneurs; alors que le désir de croissance de l'entreprise diminue, ce qui explique qu'il y ait moins de demandes de financement de leur côté. L'indice global est plus faible chez les entrepreneurs qui ont le moins d'expérience à la direction de leur entreprise. Cet indice est également le plus faible chez les entreprises en déclin.

De plus, il appert que le degré global de satisfaction diminue lorsque le budget de R-D des entreprises augmente. Ces entreprises manifestent également une plus faible satisfaction lorsqu'elles sont

interrogées sur le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé. Du côté des entreprises exportatrices, on trouve des résultats différents. Les faibles exportateurs sont moins satisfaits contrairement aux non-exportateurs et aux forts exportateurs qui affichent le même comportement. Ceci s'explique par le fait que les premières expériences à l'exportation entraînent toujours une augmentation du risque commercial et de gestion vu l'incertitude d'une part du succès de l'activité et, d'autre part, la plus faible expertise que l'on retrouve dans l'entreprise et qui peut faire en sorte qu'elle ne soit pas apte à résoudre efficacement les difficultés liées à l'activité.

Finalement, le secteur joue un rôle significatif sur le degré de satisfaction global des entreprises. Ce sont les entreprises de l'industrie des ressources naturelles (indice = 3,03) et de l'industrie culturelle, du loisir et du tourisme (indice = 3,10) qui sont globalement les moins satisfaites alors que ce sont celles des secteurs de l'agriculture qui affichent le plus haut taux de satisfaction (indice = 4,10).

Tel qu'il vient d'être démontré, le niveau de satisfaction des entrepreneurs varie selon l'aspect étudié (garanties exigées, taux d'intérêt, etc.) et est fonction d'un certain nombre de facteurs propres à l'entrepreneur et à l'entreprise. Tout comme Thompson Lightstone l'avaient fait, il nous paraît intéressant maintenant de voir et d'essayer de comprendre quels sont les éléments qui influencent le **niveau global** de satisfaction, parmi ceux sur lesquels les entrepreneurs ont été interrogés. Les tests univariés laissent supposer que ce sont les frais de service et de garantie qui contribuent le plus à réduire la satisfaction des entrepreneurs. Est-ce que ces deux éléments particuliers jouent un rôle dominant sur l'indice de satisfaction globale? C'est ce que nous avons testé par des régressions où la variable dépendante est l'indice global de satisfaction.

Dans l'ensemble et sans tenir compte de facteurs de contingence particuliers, les résultats indiquent que la satisfaction *face au montant accordé* explique 20% de la variation de la satisfaction globale des PME face à leur marge de crédit (voir Tableau 4.2). Viennent ensuite la possibilité de négocier les termes du contrat (15,6%) et le support de l'institution à l'entreprise (14%). Les frais de service et les garanties exigées par l'institution expliquent quant à eux, 14% et 10% de la satisfaction globale.

TABLEAU 4.2: CONTRIBUTIONS DES DIFFÉRENTS ÉLÉMENTS QUESTIONNÉS À LA VARIATION DE LA SATISFACTION GLOBALE CONCERNANT LA MARGE DE CRÉDIT

Principale raison invoquée pour les refus:	Contribution (en %) à la variation de la satisfaction globale
<i>Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé</i>	20,7
<i>La possibilité de négocier les termes du contrat</i>	16,3
<i>Le support de l'institution à l'entreprise, autant lorsque les affaires vont bien que dans les périodes plus difficiles</i>	15,0
<i>Les frais de service</i>	14,5
<i>Les garanties exigées par l'institution</i>	10,3
<i>La rotation des agents de crédit</i>	8,2
<i>Le temps nécessaire au traitement de la demande</i>	7,6
<i>Le taux d'intérêt</i>	7,5

Ceci nous permet d'ordonner les facteurs de satisfaction selon leur impact relatif sur le score de satisfaction globale. On peut ainsi conclure que les entrepreneurs peuvent manifester une moins grande satisfaction concernant les frais de service ou les garanties exigées, mais ces deux éléments jouent un rôle négligeable sur leur niveau global de satisfaction.

Par ailleurs, comme il a été dit à plusieurs reprises, certaines variables de contingence particulières à une entreprise peuvent jouer un rôle déterminant sur ses besoins financiers et ainsi, sur l'attitude de l'entrepreneur face aux marchés. Nous avons tenu compte de ces phénomènes en séparant l'échantillon selon diverses variables afin de voir si celles-ci influençaient la satisfaction des entrepreneurs. Ces résultats sont présentés dans les lignes qui suivent¹⁸.

A) Influence du profil de l'entrepreneur sur les déterminants de sa satisfaction globale

❖ L'âge des entrepreneurs:

Le tableau suivant montre que la satisfaction globale des entrepreneurs plus âgés (groupe 51 à 60 ans) est d'abord expliquée par la possibilité qu'ils ont de négocier les termes de leur contrat, suivie du taux d'intérêt et des garanties exigées par l'institution. Souvenons-nous que ces entrepreneurs sont souvent à la tête d'entreprises matures ou en déclin, ce qui peut justifier leur plus grande préoccupation par des éléments plus tangibles de leur financement par marge de

¹⁸ Nous n'avons retenu que les résultats statistiquement significatifs pour les fins de la discussion, afin de mettre en évidence les éléments les plus pertinents. Par ailleurs, les coefficients de régression ayant été standardisés, on peut prioriser les éléments de satisfaction à partir de leur coefficient de régression. Finalement, nous ne présenterons que les trois principaux éléments pour chaque regroupement d'entreprise. L'annexe D présente l'ensemble des résultats.

crédit. On voit par ailleurs que le groupe des 31-40 ans est d'abord influencé par les frais de service et par le montant accordé par l'institution financière.

<i>Groupe d'âge des entrepreneurs:</i>	31 à 40	41 à 50	51 à 60
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé	0,2538	0,2592	
Le taux d'intérêt			0,1829
Les frais de service	0,2629		
Les garanties exigées par l'institution			0,1805
Le support de l'institution à l'entreprise, autant lorsque les affaires vont bien que dans les périodes plus difficiles		0,1867	
La possibilité de négocier les termes de contrat	0,1457	0,1840	0,2009

❖ **La volonté de croissance des entrepreneurs:**

Les frais de service sont des facteurs liés à la satisfaction globale pour les entrepreneurs qui souhaitent des taux élevés de croissance et qui manifesteront des besoins financiers importants. Le montant accordé par l'institution financière est un élément important pour trois groupes d'entrepreneurs sur quatre. Finalement, les garanties exigées sont une composante significative de la satisfaction globale pour les entrepreneurs qui ont des objectifs de croissance relativement faibles. On se rappellera que ce sont également les entrepreneurs les plus âgés qui ont le plus d'expérience dans leur domaine d'activités.

<i>Croissance souhaitée dans les deux prochaines années:</i>	0-19%	20-49%	50-99%	100%+
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé	0,2119	0,2532	0,1887	
Le taux d'intérêt			0,1720	
Les frais de service	0,1581		0,1841	0,2630
Les garanties exigées par l'institution	0,1534			
Le support de l'institution à mon entreprise, autant lorsque les affaires vont bien que dans les périodes plus difficiles		0,1825		0,2013
La possibilité de négocier les termes de contrat		0,1687		0,1702

B) Influence du profil de l'entreprise sur les déterminants de la satisfaction globale

❖ *L'âge de l'entreprise:*

Le tableau suivant montre à quel point les éléments de satisfaction peuvent varier d'un type d'entreprise à l'autre. On y constate que les entreprises les plus âgées sont d'abord influencées par la possibilité de négocier leur emprunt et les frais de service (tout comme les plus jeunes) et finalement, le support que peut leur apporter leur institution financière. Les autres groupes d'âge sont influencés à des degrés divers par les différents éléments questionnés.

Âge de l'entreprise:	3 et moins	4 à 5	6 à 10	11 à 20	Plus de 20
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé	0,1667	0,2830	0,1931	0,3110	
Le taux d'intérêt				0,1401	
Les frais de service	0,2060				0,1867
Les garanties exigées par l'institution		0,2411		0,2926	
Le support de l'institution à l'entreprise			0,2088		0,1782
La possibilité de négocier les termes de contrat	0,3197				0,1930
La rotation des agents de crédit		0,2520	0,1845		

❖ *Les activités de R-D:*

Les entrepreneurs impliqués dans des activités de R-D sont sensibles prioritairement au montant de financement accordé par l'institution, à la possibilité de négocier les termes de leur contrat et au support que peut offrir l'institution autant lorsque les affaires vont bien que dans les périodes difficiles. Ces éléments ne sont pas étonnants dans la mesure où les activités de R-D sont empreintes d'un grand degré d'incertitude et que les difficultés à obtenir un financement adéquat auprès d'un bailleur de fonds «patient» sont importantes. Les taux d'intérêt et les frais de service ne sont d'ailleurs pas les principaux déterminants de la satisfaction globale de ces entrepreneurs.

L'entreprise réalise-t-elle des activités de R-D?	Non	Oui
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé	0,1732	0,1821
Les garanties exigées par l'institution	0,1285	
Le support de l'institution à l'entreprise		0,1480
La possibilité de négocier les termes de contrat	0,1489	0,1511

❖ **Les activités d'exportation:**

Tout comme les entrepreneurs actifs en R-D, ceux qui exportent sont globalement satisfaits selon les possibilités qu'ils ont de négocier les termes de leur contrat et selon le montant accordé par l'institution financière. Leur satisfaction globale n'est pas liée aux frais de service comme les entrepreneurs qui n'exportent pas.

<i>Est-ce que l'entreprise exporte?</i>	Non	Oui
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé	0,2105	0,2116
Les frais de service	0,1428	
Le support de l'institution à l'entreprise	0,1536	0,1394
La possibilité de négocier les termes de contrat		0,2800

4.1.2 Satisfaction concernant les demandes de marge de crédit refusées

Sur 907 demandes déposées, 167 ont été refusées, soit 18%. La principale raison invoquée pour justifier le refus est le manque de garanties de la part de l'entreprise. Les entrepreneurs sont majoritairement en désaccord (69%) avec cette raison comme le montre le Tableau 4.3. Vu le faible nombre de répondants à cette question, nous ne poursuivons pas plus loin l'analyse de ces entreprises.

TABLEAU 4.3: DEGRÉ D'ACCORD CONCERNANT LES MOTIFS INVOQUÉS POUR LES REFUS DE FINANCEMENT PAR MARGE DE CRÉDIT

Principales raisons invoquées pour les refus:	N	Degré d'accord de l'entrepreneur sur ces raisons	
		Oui	Non
<i>L'entreprise ne pouvait pas fournir suffisamment de garanties</i>	69	20	44
<i>La demande ne satisfaisait pas les critères (financiers et autres)</i>	60	8	38
<i>L'entreprise présentait un mauvais historique de crédit</i>	13	2	11
<i>L'équipe de gestion manquait d'expérience</i>	4	0	4
<i>La demande était incorrectement formulée ou incomplète</i>	5	4	0
<i>Autre</i>	22	0	19

4.2 Évaluation de la satisfaction concernant le financement par emprunt à moyen/long terme

4.2.1 Satisfaction concernant les demandes acceptées

L'indice global de satisfaction sur les prêts à moyen-long terme est semblable à celui sur la marge de crédit, soit 3,67. De même, les frais de service et les garanties exigées par l'institution demeurent les éléments qui entraînent les plus faibles degrés de satisfaction.

TABLEAU 4.4: DEGRÉ DE SATISFACTION DES ENTREPRENEURS CONCERNANT DES DEMANDES DE PRÊT À MOYEN/LONG TERME ACCEPTÉES

	Degré de satisfaction (Maximum = 5)
<i>Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé</i>	4,22
<i>Le temps nécessaire au traitement de la demande</i>	4,00
<i>Le taux d'intérêt</i>	3,33
<i>Les frais de service</i>	3,16
<i>Les garanties exigées par l'institution (personnelles et corporatives)</i>	3,17
<i>L'intérêt de l'agent de crédit pour les besoins de l'entreprise</i>	3,67
Globalement	3,67

Contrairement au cas de la marge de crédit où le degré de satisfaction est relativement élevé, le taux d'intérêt sur les prêts à moyen/long terme est le troisième élément qui entraîne le plus faible degré de satisfaction de la part des divers groupes d'entrepreneurs. Par contre, son rang se modifie dans certains cas. Il entraîne le plus faible taux de satisfaction pour les femmes, les entreprises exportant beaucoup, les entreprises en déclin, les entreprises des Maritimes, et de la Colombie Britannique et des Territoires, et les entreprises oeuvrant dans les secteurs suivants: *industrie culturelle, tourisme et loisir; services administratifs et de soutien; industrie des ressources naturelles.*

Les plus faibles taux de satisfaction sur les prêts à moyen-long terme obtenus sont observés chez les

entreprises aux stades de création ou de déclin, et les entreprises des secteurs des services administratifs et de soutien et de l'industrie des ressources naturelles.

Tout comme pour la marge de crédit, nous avons analysé les principaux déterminants de l'indice global de satisfaction sur les prêts à moyen et long terme pour constater que ceux-ci varient également selon différentes dimensions de l'entrepreneur et de l'entreprise.

Globalement, ce ne sont pas les mêmes éléments que la marge de crédit qui contribuent à la satisfaction globale des emprunts à moyen/long terme. On note que les garanties exigées de l'institution expliquent plus de 21% de la satisfaction globale, alors qu'elles ne contribuaient que pour 10% dans le cas de la marge de crédit. Le temps nécessaire au traitement des demandes de financement est également plus important pour les emprunts à moyen/long terme que pour la marge de crédit. Les besoins particuliers que combrent ces deux types de financement expliquent le comportement différent des entrepreneurs.

TABLEAU 4.5: CONTRIBUTIONS DES DIFFÉRENTS ÉLÉMENTS QUESTIONNÉS À LA VARIATION DE LA SATISFACTION GLOBALE CONCERNANT LES EMPRUNTS À MOYEN/LONG TERME

Élément expliquant la satisfaction globale:	Contribution (en %) à la variation de la satisfaction globale
L'intérêt qu'accorde l'agent de crédit aux besoins de l'entreprise	22,0
Les garanties exigées par l'institution	21,2
Le temps nécessaire au traitement de la demande	18,0
Les frais de service	14,3
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé	13,3
Le taux d'intérêts	11,1

A) Influence du profil de l'entrepreneur sur les déterminants de la satisfaction globale concernant l'emprunt à moyen/long terme

❖ L'âge des entrepreneurs:

Le tableau suivant montre que l'âge des entrepreneurs joue un rôle significatif sur les déterminants de leur satisfaction globale, tout comme dans le cas de la marge de crédit. Les plus jeunes sont surtout préoccupés par le montant accordé par l'institution par rapport au montant qu'ils ont demandé et ensuite par les frais de service. Tandis que les plus âgés sont influencés d'abord par les garanties exigées. Cette dernière constatation est surprenante dans la mesure où les sociétés par actions sont supposées assurer une indépendance entre la personne morale qu'est l'entreprise et la personne physique qu'est le propriétaire. Or, il appert que cette

indépendance ne soit pas réellement reconnue dans la mesure où un entrepreneur aura toujours, malgré la forme légale de son entreprise et l'âge de celle-ci, à fournir des garanties contre toutes les formes d'emprunt sollicitées au nom de l'entreprise.

<i>Groupe d'âge des entrepreneurs:</i>	31 à 40	41 à 50	51 à 60
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé	0,4126		
Le temps nécessaire au traitement de la demande		0,2485	0,2365
Le taux d'intérêt		0,2088	
Les frais de service	0,2171		
Les garanties exigées par l'institution			0,3711
L'intérêt qu'accorde l'agent de crédit aux besoins de l'entreprise	0,1222	0,2615	0,2005

❖ La volonté de croissance des entrepreneurs:

Une autre dimension influençant les déterminants de la satisfaction globale est liée au taux de croissance souhaité des entrepreneurs qui lui-même est un indicateur de l'ampleur des besoins de financement. Le tableau suivant montre que la satisfaction globale des entrepreneurs souhaitant les plus hauts de croissance est déterminée d'abord par l'adéquation entre le montant demandé et le montant de financement obtenu, puis par les conditions de financement soit les garanties et les taux d'intérêt. Le temps nécessaire au traitement de demandes de financement semble être une préoccupation pour ceux qui souhaitent des taux de croissance plus modestes.

<i>Croissance souhaitée dans les deux prochaines années:</i>	0-19%	20-49%	50-99%	100%+
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé				0,3711
Le temps nécessaire au traitement de la demande	0,5679	0,2169		
Le taux d'intérêt			0,1617	0,2071
Les frais de service		0,2346		
Les garanties exigées par l'institution		0,2126	0,3281	0,2161
L'intérêt qu'accorde l'agent de crédit aux besoins de l'entreprise	0,5385	0,2374	0,3531	

B) Influence du profil de l'entreprise sur les déterminants de la satisfaction globale concernant l'emprunt à moyen/long terme

❖ Le stade de développement:

Le tableau suivant montre que les entreprises à croissance rapide sont les seules à être influencées par les frais de service au niveau de leur satisfaction globale. Ceci s'explique surtout par les importants besoins de liquidités de ces entreprises qui ont parfois des difficultés à trouver des partenaires patients.

<i>Stade de développement:</i>	Croissance lente	Croissance rapide	Maturité
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé		0,3771	0,1511
Le temps nécessaire au traitement de la demande	0,1915		
Les frais de service		0,1966	
Les garanties exigées par l'institution	0,2406		
L'intérêt qu'accorde l'agent de crédit aux besoins de l'entreprise	0,1862	0,1491	0,3666

❖ Les activités d'exportation:

Le degré de satisfaction global des entreprises exportatrices est d'abord déterminé par les frais de service et le temps nécessaire au traitement de leur demande de financement. Leur préoccupation concernant les frais de service est tout à fait normale si l'on prend en considération que les activités de ces entreprises nécessitent différents services plus spécialisés que celles liées aux activités nationales.

<i>Est-ce que l'entreprise exporte:</i>	Non	Oui
Le temps nécessaire au traitement de la demande	0,1523	0,2735
Les frais de service		0,2909
Les garanties exigées par l'institution	0,2672	
L'intérêt qu'accorde l'agent de crédit aux besoins de mon entreprise	0,2040	0,1453

❖ Le degré d'endettement:

Le tableau suivant montre que le degré d'endettement joue également un rôle significatif sur les déterminants de la satisfaction globale des entrepreneurs. Seuls les entrepreneurs à la tête des entreprises les plus endettées sont influencés par le taux d'intérêt et les garanties exigées par l'institution financière, ce qui s'explique facilement par le fait que le taux d'endettement est

habituellement utilisé pour «fixer» les exigences des institutions dans les contrats de financement.

Degré d'endettement portant intérêt des entreprises:	Faible	Moyen	Élevé
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé		0,2950	
Le temps nécessaire au traitement de la demande	0,2076	0,2185	
Le taux d'intérêt			0,2002
Les frais de service	0,3477		
Les garanties exigées par l'institution			0,2191
L'intérêt qu'accorde l'agent de crédit aux besoins de l'entreprise	0,2126	0,2392	0,1907

4.2.2 Les demandes de prêt à moyen/long terme refusées

Tout comme pour la marge de crédit, le tableau suivant montre si les entrepreneurs sont d'accord avec les motifs utilisés par les institutions financières pour rejeter leur demande de financement à moyen/long terme. Vu la petite taille de l'échantillon, nous n'irons pas plus loin dans l'analyse de ces entreprises.

TABLEAU 4.6: DEGRÉ DE SATISFACTION CONCERNANT LES MOTIFS INVOQUÉS POUR REJETER LES DEMANDES DE PRÊT À MOYEN-LONG TERME

Principales raisons invoquées pour les refus:	N	Degré d'accord des entrepreneurs sur ces raisons	
		Oui	Non
<i>L'entreprise ne pouvait pas fournir suffisamment de garanties</i>	29	8	19
<i>Les résultats financiers ne satisfaisaient pas les critères</i>	27	4	18
<i>L'entreprise présentait un mauvais historique de crédit</i>	2	0	2
<i>L'équipe de gestion manquait d'expérience</i>	2	0	2
<i>La demande était incorrectement formulée ou incomplète</i>	0	0	0
<i>Autre</i>	21	1	10

5. Modifications aux conditions de financement et intentions des entrepreneurs

5.1 Perception des entrepreneurs face à l'évolution récente de leurs conditions de financement

Lorsqu'ils sont interrogés sur leurs conditions de financement, 13% des répondants affirment que celles-ci se sont modifiées au cours des six derniers mois. Parmi ceux qui ont expliqué les changements, 42% des entrepreneurs indiquent une détérioration pour la marge de crédit comparativement à 23% pour le financement à moyen/long terme. Le principal changement négatif survenu pour ces deux sources de financement est une augmentation des frais de service.

TABLEAU 5.1: MODIFICATION DES CONDITIONS DE FINANCEMENT AU COURS DES SIX DERNIERS MOIS

<i>Les changements négatifs suivants sont survenus:</i>	Marge de crédit (N=83)	Financement moyen/long terme (N=35)
Les taux d'intérêt ont augmenté	25%	34%
Les frais de service ont augmenté	60%	69%
Le crédit accordé a diminué	18%	11%
Une demande de renouvellement a été refusée	25%	14%
Le bailleur de fonds s'est retiré du secteur d'activités	12%	20%

Lorsque nous regardons le degré de satisfaction de ces entreprises concernant les deux types de financement étudiés, elles affichent les plus faibles niveaux de satisfaction en ce qui a trait au financement obtenu au cours des trois dernières années. Finalement, lorsque questionnées sur les principaux freins à leur développement, ces entreprises invoquent les difficultés à obtenir du financement additionnel.

TABLEAU 5.2: INDICE DE SATISFACTION FACE À LA MARGE DE CRÉDIT ET AU PRÊT À MOYEN OU LONG TERME DES ENTREPRENEURS, SELON QUE LEURS CONDITIONS DE FINANCEMENT SONT DEMEURÉES STABLES OU SE SONT DÉTÉRIORÉES AU COURS DES SIX DERNIERS MOIS

	Marge de crédit		Prêt à moyen-long terme	
	Conditions stables (N = 967)	Conditions détériorées (N = 79)	Conditions stables (N = 296)	Conditions détériorées (N = 14)
(Totalement insatisfait = 1; Totalement satisfait = 5)				
Le montant accordé c. le montant demandé	4,19	3,28	4,09	3,96
Le temps nécessaire au traitement de la demande	4,14	3,81	3,66	3,24
Le taux d'intérêt	3,45	3,03	3,14	2,88
Les frais de service	3,10	2,00	2,82	2,44
Les garanties exigées par l'institution	3,3	2,32	2,61	2,02
Le support de l'institution à l'entreprise	3,43	2,37	3,44	2,96
La possibilité de négocier les termes du contrat	3,37	2,33	---	---
Le taux de rotation des agents de crédit	3,75	2,83	---	---
Globalement	3,76	2,65	3,31	2,58

5.2 Intentions de financement pour la prochaine année

Parmi les entrepreneurs interrogés, 29% (570) veulent solliciter à nouveau les marchés financiers pour combler certains besoins au cours de la prochaine année. Afin de combler ces besoins, 72% des entrepreneurs affirment vouloir solliciter la même institution que celle avec qui ils font présentement affaires pour leur marge de crédit, alors que 69% formulent la même proposition pour l'emprunt à moyen et long terme.

TABLEAU 5.3: INTENTIONS DES ENTREPRENEURS CONCERNANT LEUR FINANCEMENT POUR LA PROCHAINE ANNÉE

<i>Demande de financement:</i>	Aucune	Nouvelle	Augmentation
Marge de crédit	178	188	146
Prêt moyen-long terme	216	194	79
Crédit-bail	316	91	27
Fonds propres	290	85	22

Les raisons invoquées par les entrepreneurs qui disent vouloir changer d'institutions sont présentées au Tableau 5.4.

TABLEAU 5.4: RAISONS INVOQUÉES POUR CHANGER D'INSTITUTION FINANCIÈRE AFIN DE COMBLER DE NOUVEAUX BESOINS FINANCIERS

<i>Jusqu'à quel point les énoncés suivants justifient le changement d'institution (Totalemment en désaccord = 1; Totalemment d'accord = 5)</i>	Marge de crédit (N = 103)	Prêt M-L terme (N = 113)
Les services offerts par l'institution ne répondent plus à mes besoins	3,14	3,51
Nous souhaitons diversifier nos sources de financement	3,37	3,33
La documentation requise est trop complexe	2,97	3,01
Les frais de service sont trop élevés	3,35	3,49
Les taux d'intérêt sont trop élevés	3,39	---
Notre agent de crédit a laissé l'institution	2,23	---

Il est intéressant de noter que les entrepreneurs qui désirent déposer de nouvelles demandes de financement étaient globalement moins satisfaits de leurs conditions au cours des trois dernières années, que les entrepreneurs qui ne prévoient déposer aucune demande. Nous avons présenté au Tableau 5.5 les indices de satisfaction pour le financement obtenu au cours des trois dernières années, selon que l'entrepreneur souhaite ou non faire appel à nouveau aux marchés financiers pour la prochaine année.

TABLEAU 5.5: INDICE DE SATISFACTION DES ENTREPRENEURS CONCERNANT LEURS SOURCES DE FINANCEMENT SELON QU'ILS DÉSIRENT OU NON SOLLICITER À NOUVEAU LES MARCHÉS FINANCIERS

	Marge de crédit		Prêt à M-L terme	
	Aucune demande (178)	Nouvelle demande ou augmentation (334)	Aucune demande (216)	Nouvelle demande ou augmentation (273)
<i>(Totalemment insatisfait = 1; Totalemment satisfait = 5)</i>				
<i>Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé</i>	4,27	3,32	4,22	3,96
<i>Le temps nécessaire au traitement de notre demande</i>	3,99	3,67	3,97	3,72
<i>Le taux d'intérêt</i>	3,05	3,04	3,23	3,18
<i>Les frais de service</i>	2,71	2,61	3,03	2,9
<i>Les garanties exigées par l'institution (personnelles et corporatives)</i>	2,93	2,48	2,86	2,77
<i>Le support de l'institution à mon entreprise</i>	3,04	2,66	3,25	3,5
<i>La possibilité de négocier les termes du contrat</i>	3,02	2,65	---	---
<i>Le taux de rotation des agents de crédit</i>	3,91	3,13	---	---
Globalement	3,02	2,65	3,54	3,44

Aussi, le degré de satisfaction influence la décision de solliciter à nouveau le même bailleur de fonds comme le montre le Tableau 5.6. On y constate que les entrepreneurs qui désirent faire appel à un nouveau bailleur de fonds étaient globalement moins satisfaits que les autres de leurs conditions de financement.

TABLEAU 5.6: INDICE DE SATISFACTION DES ENTREPRENEURS CONCERNANT LEURS SOURCES DE FINANCEMENT SELON QU'ILS DÉSIRENT OU NON SOLLICITER LE MÊME BAILLEUR DE FONDS QUE CELUI AVEC QUI ILS FONT DÉJÀ AFFAIRES

	Marge de crédit		Prêt M-L terme	
	Même bailleur de fonds	Changer de bailleur de fonds	Même bailleur de fonds	Changer de bailleur de fonds
(Totalement insatisfait = 1; Totalement satisfait = 5)				
Le montant accordé par l'institution par rapport au montant demandé	3,86	3,38	3,96	3,28
Le temps nécessaire au traitement de notre demande	3,88	3,51	3,79	3,11
Le taux d'intérêt	3,35	2,88	3,33	2,52
Les frais de service	3,02	2,46	3,02	2,31
Les garanties exigées par l'institution (personnelles et corporatives)	2,72	2,39	2,87	2,27
Le support de l'institution à mon entreprise	3,01	2,43	3,46	3,28
La possibilité de négocier les termes du contrat (conditions de remboursement, frais de service, etc.)	3,01	2,32	---	---
Le taux de rotation des agents de crédit	3,59	2,98	---	---
Globalement	3,45	2,67	3,45	2,71

On note finalement au Tableau 5.7 que les entreprises de certains secteurs sont plus susceptibles que d'autres de procéder à des demandes de financement au cours de la prochaine année.

TABLEAU 5.7: DISTRIBUTION DES ENTREPRISES QUI PRÉVOIENT DÉPOSER UNE DEMANDE DE FINANCEMENT PAR MARGE DE CRÉDIT OU PAR UN EMPRUNT À M-L TERME AU COURS DE LA PROCHAINE ANNÉE, SELON LES SECTEURS ET LA LOCALISATION

	Marge de crédit	Emprunt M-L terme
<i>Secteur</i>		
Commerce (87)	65,5%	58,0%
Transport, Entreposage et Messageries (22)	68,2%	50,0%
Industries culturelle, touristique et de loisir (54)	70,4%	62,5%
Services immobiliers et de location (37)	81,1%	26,7%
Services professionnels, scientifiques et techniques (57)	66,7%	52,9%
Services administratifs, soutien, gestion des déchets et assainissement (45)	53,3%	35,6%
Éducation, santé et assistance sociale (10)	60,0%	70,0%
Autres services, sauf l'administration publique (40)	62,5%	57,6%
Agriculture (58)	46,6%	72,7%
Foresterie, pêche et chasse, extraction minière, de pétrole et de gaz (16)	56,3%	50,0%
Construction (53)	73,6%	26,5%
Manufacturier (34)	79,4%	56,0%
<i>Localisation</i>		
Maritimes (70)	61,4%	33,9%
Québec (122)	66,4%	52,3%
Ontario (137)	72,3%	63,8%
Manitoba/Saskatchewan (61)	50,8%	57,7%
Alberta (54)	64,8%	53,7%
Colombie Britannique et Territoires (67)	64,2%	43,3%

Par ailleurs, les entreprises qui prévoient solliciter du financement externe pour la prochaine année sont en grande partie les mêmes que celles qui ont sollicité le plus les bailleurs de fonds dans les trois dernières années. En effet, 75% des entreprises ayant sollicité quatre sources ou plus au cours des trois dernières années envisagent solliciter à nouveau les marchés financiers, par opposition à 12,2% pour celles n'ayant déposé aucune demande de financement au cours des années passées.

Nombre de sources de financement approchées au cours des trois dernières années	0	1	2	3	4 ou plus
Pourcentage d'entreprises qui désirent obtenir du financement externe dans les douze prochains mois	12,2	27,3	47,2	50,6	75,4

PARTIE III

ANALYSE MULTIVARIÉE DES DEMANDES DE FINANCEMENT ET PRÉVISION CONCERNANT LES PROBABILITÉS DE DÉPÔT ET D'ACCEPTATION

Dans cette dernière partie, nous allons aborder globalement l'analyse des demandes de financement en tenant compte simultanément de différentes dimensions des demandeurs (chapitre 6). Nous allons également tenter de prédire la probabilité de déposer une demande de financement au cours de la première année ainsi que celle de son succès (chapitre 7). Nous allons finalement terminer cette troisième partie par un rappel des conclusions et quelques recommandations afin de mieux comprendre la problématique du financement des PME.

Chapitre 6: Analyse des demandes, de la satisfaction et des intentions selon le profil des répondants

- 6.1 Analyse en fonction des caractéristiques de l'entrepreneur
- 6.2 Analyse en fonction des caractéristiques de l'entreprise
- 6.3 Analyse en fonction des caractéristiques de financement

Chapitre 7: Analyse des probabilités de dépôt et de succès des demandes de marge de crédit et de prêt à moyen/long terme

- 7.1 La marge de crédit
- 7.2 Les emprunts à moyen/long terme

Conclusions et recommandations

6. Analyse des demandes, de la satisfaction et des intentions selon le profil des répondants

Dans ce chapitre, nous allons reprendre une partie des tableaux présentés précédemment mais en faisant ressortir plus clairement certaines dimensions des répondants (entrepreneurs ou entreprises) qui sont liées à leur situation «globale» de financement. Nous allons donc analyser les variables sur le financement en fonction des caractéristiques des entrepreneurs d'une part et des entreprises d'autres part. Notre attention ne sera pas portée sur une source de financement en particulier comme ce fut le cas au chapitre 3, mais sur l'ensemble des informations¹⁹. La discussion nous donnera ainsi un meilleur aperçu d'ensemble.

6.1 Analyse en fonction des caractéristiques de l'entrepreneur

6.1.1 Le sexe de l'entrepreneur

Le Tableau 6.1A montre avec plus d'évidence que les femmes entrepreneurs sollicitent moins les différentes sources de financement externe que ne le font leurs homologues masculins et ce, peu importe l'origine ou le type de financement. En plus de solliciter dans une moins grande proportion les diverses source de financement, on constate également qu'elles utilisent moins le financement d'appoint que pourrait constituer la marge de crédit personnelle et la carte de crédit (cette dernière différence n'est toutefois pas statistiquement significative).

Cette moins grande sollicitation et utilisation de la marge de crédit, par exemple, n'est pas liée à un degré de satisfaction différent comme le montre l'indice de satisfaction moyen présenté.

Par ailleurs, on voit que le prêt à moyen/long terme est plus souvent accepté chez les femmes (9 fois

¹⁹ Parce que l'affacturage n'a été sollicité que par 42 entreprises de l'échantillon au cours des trois dernières années, nous ne présenterons pas d'analyse plus détaillée dans ce chapitre. Le lecteur pourra toutefois trouver d'autres informations en annexe.

sur 10 par rapport à 8 fois sur 10 pour les hommes), et que l'indice de satisfaction est légèrement supérieur pour les femmes.

TABLEAU 6.1A: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON LE SEXE DE L'ENTREPRENEUR

		<i>Sexe de l'entrepreneur:</i>	
		Hommes	Femmes
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demandes déposées (N=900)	46,8%	39,1%
	Demandes acceptées (N=731)	81,7%	80,3%
	% d'entreprises n'ayant pas déposé de demandes parce qu'elles n'en avaient pas besoin (N=851)	74,8	80,2
<i>Marge de crédit</i>	Utilisées (N=1101)	56,5%	50,5%
	Indice de satisfaction (N=1083)	3,65	3,69
Marge de crédit personnelle utilisée (N=670)		34,8%	28,7%
Carte de crédit utilisée (N=1270)		63,7%	62,1%
<i>Prêt à moyen/long terme</i>	Demandes déposées (N=552)	29,7%	21,0%
	Demandes acceptées (N=469)	83,4%	93,2%
	Indice de satisfaction (N=462)	3,59	3,87
	% d'entreprises n'ayant pas déposé de demandes parce qu'elles n'en avaient pas besoin (N=1216)	84,4	79,8
Demandes de crédit bail déposées (N=379)		19,6%	16,6%
<i>Programme/organisme/ service gouvernemental</i>	Demandes déposées (N=236)	13,0%	8,0%
	Indice de satisfaction (N=147)	3,62	3,62
	% d'entreprises n'ayant pas déposé de demandes parce qu'elles n'en avaient pas besoin (N=981)	55,3	54,7
Demandes de financement par fonds propres internes déposées (N=77)		4,2%	2,8%
Demandes de financement par fonds propres externes déposées (N=63)		4,0%	0,4%

Au Tableau 6.1B, on voit que les femmes demeurent davantage dans le réseau traditionnel de financement, soit les banques et les coopératives d'épargne et de crédit. Finalement, elles déposeront moins de demandes de financement que les hommes au cours des 12 prochains mois et, pour celles qui demanderont du financement, elles retourneront 7 fois sur 10 auprès des mêmes bailleurs de fonds tout comme les hommes.

TABLEAU 6.1B : AUTRES ASPECTS DU FINANCEMENT SELON LE SEXE DE L'ENTREPRENEUR

		<i>Sexe de l'entrepreneur:</i>	
		Hommes	Femmes
<i>Principale institution financière</i>	Banque canadienne (N = 1465)	72,1%	74,3%
	Coopérative d'épargne et de crédit et Caisses populaires (N = 480)	23,6%	24,5%
	Autres (N = 71)	4,3%	1,2%
% d'entreprises ayant affirmé que l'obtention de financement additionnel était un frein à leur développement (N = 514)		26,5	22,4
% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N=568)		32,1	20,9
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à court terme dans l'année à venir (N=264)		73,3	66,1
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à moyen/long terme (N=262)		69,3	73,2

6.1.2 L'âge de l'entrepreneur

L'âge de l'entrepreneur joue un rôle significatif sur son comportement financier. On a vu au chapitre deux que les plus jeunes entrepreneurs étaient également plus souvent à la direction d'entreprises en développement important (création/démarrage ou croissance rapide) qui présentaient ainsi des besoins de financement substantiels. Or, on sait également qu'ils ont rarement les mêmes capacités financières que leurs homologues plus âgés et qu'ils bénéficient également d'une expérience moins développée.

Ces résultats ressortent au Tableau 6.2A où on voit que les plus jeunes entrepreneurs (30 ans et moins) ont déposé en plus grande proportion des demandes de financement par marge de crédit que les 60 ans et plus, et que le taux d'acceptation de leurs demandes est inférieur (8/10 plutôt que 9/10). On voit également qu'ils disposaient en moins grande proportion d'une marge de crédit, et qu'il utilisent moins la marge de crédit personnelle. On constate de plus qu'ils ont davantage recours à la carte de crédit qui peut ainsi s'avérer un substitut aux sources de financement refusées. Pour les autres sources de financement, ce sont surtout les entrepreneurs des groupes d'âge inférieurs qui sollicitent davantage les marchés.

TABLEAU 6.2A: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON L'ÂGE DE L'ENTREPRENEUR

		<i>Âge de l'entrepreneur:</i>				
		30 et moins (N=107)	31 - 40 (N=385)	41 - 50 (N=716)	51-60 (N=540)	Plus de 60 (N=267)
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demandes déposées (N = 905)	44,2%	55,6%	46,9%	45,6%	24,4%
	Demandes acceptées (N = 734)	80,4%	77,8%	84,4%	78,4%	92,1%
<i>Marge de crédit</i>	Utilisées (N = 1105)	36,5%	57,2%	58,8%	56,6%	47,0%
	Indice de satisfaction (N = 1083)	3,77	3,57	3,55	3,75	3,93
Marge de crédit personnelle utilisée (N = 673)		23,4%	33,2%	34,3%	34,9%	32,7%
Carte de crédit utilisée (N = 1273)		65,1%	67,0%	66,3%	59,7%	57,7%
<i>Prêt à moyen - long terme</i>	Demandes déposées (N = 557)	24,5%	34,0%	30,9%	25,9%	15,8%
	Demandes acceptées (N = 474)	92,0%	76,9%	89,1%	83,9%	95,2%
	Indice de satisfaction moyen (N = 465)	3,47	3,69	3,60	3,60	4,07
Demandes de crédit bail déposées (378)		17,9%	22,0%	19,7%	19,7%	10,5%
Programme/organisme/service gouvernemental	Demandes déposées (N = 235)	10,5%	17,2%	12,0%	10,9%	4,9%
	Indice de satisfaction moyen (N = 146)	3,91	3,92	3,49	3,61	3,09
Demandes de financement par fonds propres internes déposées (N = 77)		15,1%	5,7%	2,7%	3,0%	1,5%
Demandes de financement par fonds propres externes déposées (N = 64)		5,6%	4,9%	2,0%	3,7%	1,9%

Rappelons que l'âge de l'entrepreneur étant associé au désir de croissance (les plus âgés ayant des objectifs inférieurs), il est normal de constater moins de dépôt de demandes de financement du côté des entrepreneurs plus âgés. Ceci est d'ailleurs confirmé par le fait qu'un fort pourcentage des entrepreneurs âgés de plus de 60 ans affirment ne pas avoir déposé de demandes de financement parce qu'ils n'en avaient pas besoin (86% pour la marge de crédit; 92% pour le prêt à moyen/long terme; 65% pour les programmes/services gouvernementaux). Le taux d'acceptation de leurs demandes est toutefois toujours supérieur à ceux des autres groupes d'âge, ainsi que l'indice de satisfaction moyen (sauf en ce qui concerne les programmes/services gouvernementaux).

Les marchés financiers canadiens sont donc davantage sollicités par les jeunes entrepreneurs (moins

de 40 ans) qui, comme il a été démontré au chapitre deux, sont plus scolarisés, veulent atteindre des rythmes de croissance élevés et sont davantage impliqués dans des activités de R-D et d'exportation. Le profil des demandeurs de financement est donc en mutation et les marchés devront s'ajuster à ces nouvelles tendances qui décrivent davantage la nouvelle économie que l'économie plus traditionnelle.

TABLEAU 6.2B: AUTRES ASPECTS DU FINANCEMENT SELON L'ÂGE DE L'ENTREPRENEUR

		Âge de l'entrepreneur:				
		30 et moins (N=107)	31 - 40 (N=385)	41 - 50 (N=716)	51 - 60 (N=540)	Plus de 60 (N=267)
<i>Principale institution financière</i>	Banque canadienne (N = 1463)	85,8%	72,2%	67,8%	73,3%	79,1%
	Coopérative d'épargne et de crédit et Caisses populaires (N = 482)	11,3%	22,9%	30,1%	22,4%	16,8%
	Autres (N = 71)	2,8%	4,9%	2,1%	4,3%	4,1%
% d'entreprises ayant affirmé que l'obtention de financement additionnel était un frein à leur développement (N = 514)		34,0	37,1	21,6	25,7	15,4
% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N = 567)		35,7	41,6	28,5	26,2	17,2
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à court terme dans l'année à venir (N = 264)		76,9	73,9	71,8	67,0	82,8
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à moyen/long terme (N = 261)		76,0	71,8	70,1	67,3	66,7

Le Tableau 6.2B montre que les plus jeunes entrepreneurs (40 ans et moins) affirment en plus grand nombre que l'obtention de financement additionnel constitue un frein à leur développement. Par ailleurs, ils vont solliciter en plus grande proportion les marchés financiers au cours de la prochaine année et, tout comme les entrepreneurs plus âgés, auront recours aux mêmes bailleurs de fonds plus de 7 fois sur 10.

6.1.3 Le désir de croissance de l'entrepreneur

Les objectifs de croissance des dirigeants ne peuvent pas toujours être rencontrés sans l'apport de ressources financières. Celles-ci peuvent être substantielles ou non et provenir de diverses sources, internes ou externes à l'entreprise. Nous avons donc demandé aux entrepreneurs quel chiffre d'affaires

ils aimeraient atteindre d'ici deux ans, que nous avons comparé à leur chiffre d'affaires actuel. À partir de cette comparaison, nous avons divisé les entreprises selon les rythmes de croissance souhaités.

TABLEAU 6.3A: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON LE DÉSIR DE CROISSANCE DE L'ENTREPRENEUR

<i>Croissance souhaitée dans les deux prochaines années:</i>		Décroissance (N=52)	0 -19% (N=299)	20-49% (N=505)	50-99% (N=386)	100% et plus (N=386)
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demands déposées (N = 704)	50,0%	43,5%	48,3%	50,4%	46,9%
	Demands acceptées (N = 573)	73,1%	92,3%	85,7%	81,6%	68,7%
<i>Prêt à moyen / long terme</i>	Demands déposées (N = 452)	34,6%	25,0%	31,2%	36,7%	28,6%
	Demands acceptées (N = 391)	66,7%	94,6%	93,0%	92,3%	71,6%
	Indice de satisfaction (N = 385)	2,77	3,81	3,70	3,60	3,26
<i>Programme/ organisme/ service gouvernemental</i>	Demands de financement déposées (N = 187)	7,7%	13,3%	7,7%	12,7%	18,8%
	Indice de satisfaction (N = 117)	3,72	3,80	3,69	4,13	3,29
Demands de financement par fonds propres internes déposées (N = 45)		1,9%	2,3%	2,0%	2,4%	5,4%
Demands de financement par fonds propres externes déposées (N = 45)		3,8%	1,7%	1,4%	2,0%	6,7%

Les résultats, présentés au Tableau 6.3A, montrent que le rythme de croissance souhaité est lié au nombre de demandes de financement déposées et au taux d'acceptation. Plus le taux de croissance souhaité est élevé, plus faible est le taux d'acceptation et ce, qu'il s'agisse aussi bien de la marge de crédit que du prêt à moyen/long terme. Les entrepreneurs qui souhaitent les plus hauts taux de croissance voient moins souvent leurs demandes acceptées; il en est de même pour ceux qui prévoient une réduction de leur chiffre d'affaires. On notera également que ce sont ces entrepreneurs qui affichent les plus faibles indices de satisfaction.

Au Tableau 6.3B, on note que les entrepreneurs identifiés plus tôt comme souhaitant une décroissance ou un taux de croissance supérieur à 100%, ont plus souvent une banque canadienne comme principale institution financière, affirment en plus grande proportion que l'obtention de financement additionnel est un frein à leur développement, vont solliciter d'autre financement dans les douze prochains mois et que celui-ci sera demandé principalement auprès des mêmes bailleurs de fonds (à l'exception du

financement à moyen-long terme pour les entreprises en forte croissance ou 4 entrepreneurs sur 10 solliciteront un autre partenaire).

TABLEAU 6.3B: AUTRES ASPECTS DU FINANCEMENT SELON LE DÉSIR DE CROISSANCE DE L'ENTREPRENEUR

<i>Croissance souhaité dans les deux prochaines années:</i>	Décroissance (N=52)	0 -19% (N=299)	20-49% (N=505)	50-99% (N=386)	100% et plus (N=386)
<i>Principale institution financière</i> Banque canadienne (N = 1049)	76,9%	59,3%	71,1%	63,6%	80,9%
Coopérative d'épargne et de crédit et Caisses populaires (N = 395)	23,1%	37,0%	26,1%	32,4%	15,2%
Autres (N = 50)	0,0%	3,7%	2,8%	4,0%	3,9%
% d'entreprises ayant affirmé que l'obtention de financement additionnel était un frein à leur développement (N = 1494)	42,3	14,0	23,2	28,3	40,9
% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N = 294)	32,7	16,7	22,3	40,4	47,0
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à court terme dans l'année à venir (N = 294)	84,6	84,8	63,0	63,2	71,2
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à moyen et/ou long terme (N = 306)	84,6	85,3	69,5	65,4	63,2

6.1.4 La langue maternelle de l'entrepreneur

Le Tableau 6.4 présente la distribution des entreprises selon la langue maternelle de l'entrepreneur dans le but de voir si cette variable est liée aux besoins, conditions et degré de satisfaction de leur financement. Sur le plan de la marge de crédit, on ne note aucune différence sur les taux de demande de financement. Les demandes des francophones sont toutefois acceptées en plus grande proportion que celles des anglophones et des allophones. Les marges de crédit sont plus utilisées par les francophones et les allophones, alors que ces deux groupes présentent les indices de satisfaction les plus faibles. Sur le plan du financement par emprunt à moyen/long terme, les taux d'acceptation des francophones sont nettement plus élevés que les autres. On voit également à la fin du tableau que les francophones font affaires pour leurs opérations quotidiennes en plus grand nombre avec une coopérative de crédit ou une Caisse populaire, contrairement aux anglophones qui travaillent davantage

avec les institutions bancaires. Est-ce que les différences observées dans le tableau sont imputables à l'institution financière ou à la langue maternelle de l'entrepreneur?

TABLEAU 6.4: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON LA LANGUE MATERNELLE DE L'ENTREPRENEUR

		<i>Langue maternelle de l'entrepreneur:</i>		
		Français (N=549)	Anglais (N=1188)	Autre (N=279)
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demandes déposées (N = 902)	46,8%	44,2%	44,8%
	Demandes acceptées (N = 735)	90,7%	80,2%	68,9%
<i>Marge de crédit</i>	Utilisées (N = 1104)	61,3%	55,3%	42,0%
	Indice de satisfaction (N = 1083)	3,53	3,74	3,56
<i>Prêt à moyen - long terme</i>	Demandes déposées (N = 554)	29,7%	28,2%	21,2%
	Demandes acceptées (N = 472)	93,8%	83,4%	74,6%
	Indice de satisfaction (N = 463)	3,68	3,71	3,22
Demandes de crédit bail déposées (N = 377)		13,5%	20,7%	20,8%
<i>Programme/organisme/ service gouvernemental</i>	Demandes déposée (N = 234)	14,4%	11,1%	8,7%
	Indice de satisfaction (N = 146)	3,69	3,67	3,13
Demandes de financement par fonds propres internes déposées (N = 77)		2,4%	4,5%	3,6%
Demandes de financement par fonds propres externes déposées (N = 64)		1,3%	3,8%	4,3%
<i>Principale institution financière</i>	Banque canadienne (N = 1465)	47,9%	80,2%	89,6%
	Coopérative d'épargne et de crédit et Caisses populaires (N = 481)	50,6%	15,6%	6,5%
	Autres (N = 69)	1,5%	4,2%	3,9%
% d'entreprises ayant affirmé que l'obtention de financement additionnel était un frein à leur développement (N = 513)		23,7	25,3	29,4
% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N = 566)		23,4	30,3	36,3

Une décomposition des échantillons selon les deux principales Institutions (entreprises financées par les banques et entreprises financées par les coopératives de crédit) montre des résultats comparables à ceux qui sont présentés ici. Peu importe le type d'institution avec qui ils font affaires, les francophones voient leurs demandes de financement plus souvent acceptées en moyenne que les autres. D'un point de vue prospectif, ce sont les francophones qui déposeront le moins de demandes de financement au

cours de la prochaine année. Au chapitre deux, nous avons vu que les francophones prévoient des rythmes de croissance relativement faibles et étaient plus souvent à la tête d'entreprises peu impliquées dans des activités d'exportation. Ces caractéristiques sont des éléments de risque que l'on pourrait qualifier de faible, ce qui pourrait expliquer le plus fort taux d'acceptation de leurs demandes de financement.

6.2 Analyse en fonction des caractéristiques de l'entreprise

6.2.1 Le stade de développement

Comme il a été dit précédemment, les entreprises peuvent se développer à des rythmes très divers et ainsi ne pas se trouver au même stade dans leur développement, lorsqu'on les étudie ou les questionne. Chaque stade de développement renferme ses propres facteurs de tension et peut placer l'entreprise dans des situations de vulnérabilité plus ou moins aiguës. Il en est ainsi, de façon générale, des stades de création/démarrage et de croissance rapide, où l'incertitude peut être relativement grande de même que le risque.

Le Tableau 6.5A montre que les entreprises se trouvant au stade de création/démarrage accusent les plus faibles taux d'acceptation des demandes de marge de crédit, suivies des entreprises en croissance rapide. Il est intéressant de noter que les entreprises situées dans une phase de déclin affichent un taux d'acceptation légèrement supérieur aux entreprises en forte croissance (79,7% contre 77,5%). Par ailleurs, ce sont les entreprises en déclin qui affichent les plus faibles indices de satisfaction pour la marge utilisée ainsi que pour les prêts à moyen/long terme sollicités.

On notera également que ce sont les entreprises en croissance rapide qui sollicitent le plus les différentes sources de financement, à l'exception du financement par fonds propres où elles sont dépassées par les entreprises qui sont à leur premier stade de développement (attention toutefois au faible nombre d'observations).

TABLEAU 6.5A: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON LE STADE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

<i>Stade de développement de l'entreprise:</i>		Création / Démarrage (N=102)	Croiss. lente (N=1029)	Croiss. rapide (N=250)	Maturité (N=429)	Déclin (N=184)
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demandes déposées (N = 898)	44,4%	46,9%	62,6%	36,1%	34,8%
	Demandes acceptées (N = 731)	59,1%	84,6%	77,5%	83,9%	79,7%
<i>Marge de crédit</i>	Utilisées (N = 1097)	28,2%	58,3%	63,7%	53,5%	46,4%
	Indice de satisfaction (N = 1077)	3,90	3,63	3,63	3,86	3,35
<i>Prêt à moyen - long terme</i>	Demandes déposées (N = 556)	21,8%	30,9%	34,1%	23,6%	17,8%
	Demandes acceptées (N = 475)	72,7%	88,9%	76,2%	86,1%	87,5%
	Indice de satisfaction (N = 465)	3,47	3,72	3,51	3,76	2,93
Demandes de crédit bail déposées (N = 365)		16,7%	17,8%	29,8%	15,4%	13,6%
Programme/orga- nisme/service gouvernemental	Demandes déposées (N = 235)	26,2%	10,5%	22,0%	6,1%	10,3%
	Indice de satisfaction (N = 147)	3,20	3,74	3,54	4,01	3,35
Demandes de financement par fonds propres internes déposées (N = 78)		21,6%	2,9%	6,4%	0,7%	3,8%
Demandes de financement par fonds propres externes déposées (N = 63)		21,4%	1,9%	7,6%	0,2%	0,5%

Au Tableau 6.5B, on voit que les entreprises qui solliciteront le plus de financement au cours des 12 prochains mois, sont celles dont les besoins dictés par leur rythme de développement nécessitent de faire appel à des ressources financières externes, soit les entreprises en création/démarrage et celles qui sont en croissance rapide. Ce sont également celles qui considèrent le plus que l'obtention de financement additionnel est un frein à leur développement, et celles qui connaissent les plus faibles taux d'acceptation de leur marge de crédit et de prêt à moyen/long terme. Malgré ceci, 7 entreprises sur 10 vont solliciter les mêmes bailleurs de fonds pour leurs prochaines demandes (sauf pour le prêt à moyen/long terme, où 6 entreprises en croissance sur 10 feront appel au même bailleur de fonds). On peut alors constater une certaine fidélité à leur institution financière pour la majorité des entreprises. Notons finalement que 8 entreprises sur 10 en phase de création/démarrage sont financées par une banque canadienne pour leurs besoins quotidiens, ce qui est le taux le plus élevé, celui-ci baissant à 7 sur 10 pour les autres phases de développement.

TABLEAU 6.5B: AUTRES ASPECTS DU FINANCEMENT SELON LE STADE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

<i>Stade de développement de l'entreprise:</i>		Création / Démarrage (N=102)	Croiss. lente (N=1029)	Croiss. rapide (N=250)	Maturité (N=429)	Déclin (N=184)
<i>Principale institution financière</i>	Banque canadienne (N = 1447)	83,3%	74,2%	68,8%	68,3%	71,9%
	Coopérative d'épargne et de crédit et Caisses populaires (N = 477)	10,8%	23,0%	27,6%	28,4%	20,5%
	Autres (N = 71)	5,9%	2,7%	3,6%	3,3%	7,6%
% d'entreprises ayant affirmé que l'obtention de financement additionnel était un frein à leur développement (N = 508)		47,6	24,1	32,8	16,3	31,9
% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N = 567)		48,5	29,8	44,4	19,3	21,4
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à court terme dans l'année à venir (N = 265)		71,4	77,7	71,1	65,9	53,8
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à moyen et/ou long terme (N = 263)		71,4	75,7	60,3	66,7	61,5

6.2.2 La taille de l'entreprise

La taille est l'un des éléments, avec le rythme de croissance et les activités spécifiques, qui influence significativement les besoins de financement externe des entreprises. Le Tableau 6.6A montre que plus la taille augmente, plus le pourcentage de demandes de marge de crédit déposées s'accroît alors qu'il n'y a pas de différence significative sur le taux d'approbation lorsqu'on le regarde d'une façon continue. Par contre, on voit que 9 entreprises sur 10 ayant plus de 50 employés ont vu leur demande de marge de crédit acceptée, contre 8 entreprises sur 10 pour celles qui ont 5 employés et moins. Le Tableau 6.6A montre en plus que le taux d'utilisation des marges de crédit personnelle diminue significativement avec la taille des entreprises. Pour ce qui est des cartes de crédit, l'augmentation de leur taux d'utilisation avec la taille est motivée surtout par la commodité et l'accessibilité de l'instrument.

TABLEAU 6.6A: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE

<i>Nombre d'employés de l'entreprise:</i>		5 et moins (N=1666)	6 à 10 (N=165)	11 à 20 (N=89)	21 à 50 (N=65)	Plus de 50 (N=42)
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demandes déposées (N = 910)	41,9%	53,3%	60,7%	62,1%	78,0%
	Demandes acceptées (N = 740)	80,2%	85,4%	86,8%	80,5%	90,6%
<i>Marge de crédit</i>	Utilisées (N=1109)	52,1%	66,3%	67,4%	67,2%	85,4%
	Indice de satisfaction (N = 1089)	3,70	3,52	3,49	3,42	3,62
Marge de crédit personnelle utilisée (N = 672)		34,8%	29,7%	26,1%	24,2%	14,6%
Carte de crédit utilisée (N = 1281)		61,2%	72,0%	73,0%	76,9%	81,0%
<i>Motif invoqué pour utiliser la carte de crédit</i>						
<i>Commodité de l'instrument</i>		81,7%	83,2%	87,3%	87,7%	86,7%
<i>Conditions de financement attrayantes</i>		7,1%	7,2%	8,3%	8,5%	6,5%
<i>Recommandation de l'institution</i>		6,5%	6,3%	13,9%	7,9%	10,6%
<i>Seule façon pour l'entreprise d'obtenir du financement</i>		15,0%	10,0%	13,4%	13,7%	7,1%
<i>C'était facilement Accessibilité de l'instrument</i>		38,1%	38,1%	31,1%	2,3%	29,3%
<i>Demandes déposées</i>	Prêt à moyen/long terme (N = 559)	25,0%	33,5%	42,0%	45,5%	57,1%
	Crédit bail (N = 380)	14,5%	29,8%	42,7%	47,7%	52,4%
	Programme/organisme/service gouvernemental (N = 235)	9,8%	17,8%	22,7%	20,0%	23,8%

Finalement, le Tableau 6.6B montre que ce sont surtout les plus petites entreprises qui utilisent les services des coopératives d'épargne et de crédit alors que les plus grandes comptent également sur les banques et les autres types d'institution pour assurer leurs besoins quotidiens. Par ailleurs, ce sont surtout les plus grandes entreprises qui solliciteront les marchés financiers dans la prochaine année.

TABLEAU 6.6B: AUTRES ASPECTS DU FINANCEMENT SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE

<i>Nombre d'employés de l'entreprise:</i>		5 et moins (N=1666)	6 à 10 (N=165)	11 à 20 (N=89)	21 à 50 (N=65)	Plus de 50 (N=42)
<i>Principale institution financière</i>	Banque canadienne (N = 1474)	70,9%	77,1%	84,3%	86,2%	78,6%
	Coopérative d'épargne et de crédit et Caisses populaires (N =483)	25,7%	19,9%	12,4%	9,2%	11,9%
	Autres (N = 71)	3,4%	3,0%	3,4%	4,6%	9,5%
% d'entreprises ayant affirmé que l'obtention de financement additionnel était un frein à leur développement (N = 514)		23,8	27,7	36,0	38,5	33,3
% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N = 570)		26,5	38,7	40,9	46,9	50,0

6.2.3 La localisation régionale des entreprises

Chaque province et région du Canada offre certaines particularités en ce qui concerne son développement économique et les organismes qui viennent en appui aux entreprises qui évoluent sur leur territoire. Afin de mesurer si ceci avait une influence ou était lié au financement des PME, nous avons séparé les entreprises selon la région dans lesquelles elles se trouvent.

Les résultats présentés au Tableau 6.7A montrent effectivement le rôle significatif que joue la région. Toutes proportions gardées, ce sont les entreprises situées au centre du Canada (Manitoba et Saskatchewan) qui ont sollicité le plus une marge de crédit dans les trois dernières années, alors que ce sont les entreprises des régions de l'Alberta, de Colombie Britannique et des Territoires qui ont connu les plus faibles taux d'acceptation. Par ailleurs, ce sont les entreprises du Québec qui affichent le taux de satisfaction le plus faible pour la marge de crédit utilisée. Sept entreprises ontariennes sur dix utilisent la carte de crédit pour leurs activités alors que le taux moyen se situe plus près de 6 sur 10. Les taux d'acceptation des demandes de financement par prêt à moyen/long terme sont plus faibles en Ontario alors que c'est la province qui affiche le deuxième plus faible taux de demandes déposées.

Les coopératives d'épargne et de crédit desservent surtout les entreprises du Québec et du Centre alors que dans les autres régions, l'institution en charge du financement quotidien appartient, dans plus de

7 cas sur 10 au réseau des banques canadiennes. Finalement, ce sont les entreprises du centre du Canada et des Maritimes qui sollicitent le plus les organismes gouvernementaux pour du financement et ce sont les entreprises du centre qui montrent l'indice global de satisfaction le plus faible.

TABLEAU 6.7A: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON LES DIFFÉRENTES RÉGIONS CANADIENNES

<i>Localisation des entreprises:</i>		Maritimes (N=290)	Québec (N=535)	Ontario (N=591)	Centre (N=190)	Alberta (N=192)	C-B et Territoires (N=223)
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demandes déposées (N = 907)	47,2%	44,3%	44,5%	54,7%	47,4%	36,0%
	Demandes acceptées (N = 738)	88,9%	86,0%	76,9%	89,4%	72,5%	70,4%
<i>Marge de crédit</i>	Utilisées (N = 1108)	67,2%	55,7%	50,9%	66,0%	49,5%	45,0%
	Indice de satisfaction (N = 1087)	3,69	3,43	3,78	3,84	3,72	3,62
Marge de crédit personnelle utilisée (N= 672)		37,1%	24,3%	37,4%	32,6%	32,8%	39,7%
Carte de crédit utilisée (N = 1278)		59,8%	54,6%	73,8%	64,0%	63,5%	62,6%
<i>Prêt à moyen - long terme</i>	Demandes déposées (N = 554)	32,2%	26,9%	24,3%	36,8%	32,4%	19,7%
	Demandes acceptées (N = 472)	94,6%	93,7%	75,2%	84,5%	80,3%	79,5%
	Indice de satisfaction (N = 461)	3,36	3,65	3,73	3,75	3,71	3,71
Demandes de crédit bail déposées (N = 377)		13,1%	16,2%	21,9%	19,5%	16,8%	24,7%
<i>Programme/ organisme/ service gouvernemental</i>	Demandes déposées (N = 234)	17,9%	11,4%	9,0%	17,9%	8,9%	7,6%
	Indice de satisfaction (N = 145)	3,62	3,78	3,65	3,27	3,70	3,59
Demandes de financement par fonds propres internes déposées (N = 79)		3,1%	3,0%	4,9%	1,1%	6,3%	4,9%
Demandes de financement par fonds propres externes déposées (N = 64)		1,7%	2,1%	3,9%	0,5%	6,3%	5,4%

TABLEAU 6.7B: AUTRES ASPECTS DU FINANCEMENT SELON LES DIFFÉRENTES RÉGIONS CANADIENNES

<i>Localisation des entreprises:</i>		Maritimes (N=290)	Québec (N=535)	Ontario (N=591)	Centre (N=190)	Alberta (N=192)	C-B et Territoires (N=223)
	Banque canadienne (N = 1468)	79,7%	54,4%	90,4%	53,4%	73,3%	75,4%
<i>Principale institution financière</i>	Coopérative d'épargne et de crédit et Caisses populaires (N = 482)	19,9%	44,5%	6,3%	43,9%	8,9%	21,9%
	Autres (N = 72)	0,3%	1,1%	3,4%	2,6%	17,8%	2,7%
	% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N = 567)	28,4	25,7	26,5	36,5	37,2	33,0
	% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à court terme dans l'année à venir (N = 262)	63,9	63,3	79,1	70,0	87,5	64,0
	% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à moyen et/ou long terme (N =261)	63,9	59,8	73,9	76,1	74,4	72,3

6.2.4 Les entreprises qui font de la R-D

On reconnaît de plus en plus l'importance, pour les PME notamment, de l'innovation afin de se démarquer de la concurrence et de conserver leurs parts de marché grâce à leurs avantages distinctifs. Ces innovations peuvent être obtenues grâce à des activités systématiques de recherche et développement. Or, celles-ci peuvent être considérées comme des activités risquées car les résultats ou les produits que pourront en obtenir les entreprises sont teintés d'un fort degré d'incertitude. Il est donc important, du côté des promoteurs de ces activités, de ne pas ajouter à l'incertitude du résultat des activités de R-D, celle d'un financement sporadique et irrégulier.

TABLEAU 6.8A: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON LE POURCENTAGE DES VENTES AFFECTÉ AUX ACTIVITÉS DE R-D ET D'AMÉLIORATION

Pourcentage du chiffre d'affaires consacré à la R-D:		0,01 - 3,00 (N=153)	3,01 - 8,00 (N=134)	8,01 - 15,00 (N=171)	Plus de 15 (N=170)
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demandes déposées (N=827)	48,4%	50,0%	46,8%	54,2%
	Demandes acceptées (N=673)	91,9%	83,6%	71,3%	66,3%
<i>Marge de crédit</i>	Utilisées (N = 999)	69,1%	70,1%	53,2%	49,4%
	Indice de satisfaction (N = 980)	3,59	3,54	3,48	3,55
Marge de crédit personnelle utilisée (N=622)		34,9%	34,1%	33,9%	40,0%
Carte de crédit utilisée (N = 1174)		71,7%	77,6%	60,2%	71,6%
<i>Prêt à moyen/long terme</i>	Demandes déposées (N=513)	23,7%	30,6%	32,9%	32,4%
	Demandes acceptées(N=439)	94,4%	77,5%	76,4%	76,4%
	Indice de satisfaction (N = 431)	3,60	3,60	4,05	3,48
Demandes de crédit bail déposées (N = 341)		29,4%	30,8%	22,9%	25,9%
Programme/orga- nisme/service gouvernemental	Demandes déposées (N = 213)	7,2%	12,6%	15,8%	30,6%
	Indice de satisfaction (N = 132)	3,70	3,70	3,72	3,63

Nous avons séparé les entreprises selon le budget qu'elles consacrent aux activités de R-D. Les deux tiers des PME interrogées ne réalisent aucune activité systématique de R-D. Les autres consacrent entre 0,1% et plus de 15% de leurs ventes à la R-D. Le Tableau 6.8Aa montre que le pourcentage de demandes de financement par marge de crédit et prêt à moyen/long terme déposées augmente avec le taux de R-D, alors que le taux d'acceptation diminue en même temps²⁰. On constate également une utilisation plus intensive de la marge de crédit personnelle à mesure que s'accroît la R-D.

Le Tableau 6.8B montre que le pourcentage d'entreprises qui déposeront une nouvelle demande de financement dans la prochaine année s'accroît avec l'intensité de leurs activités de R-D. Et ces entreprises solliciteront en moins grande proportion le même bailleur de fonds. Finalement, les

²⁰ On observe les mêmes résultats statistiques lorsqu'on regroupe les entreprises selon leur taux d'exportation. Plus celui-ci est élevé, plus le pourcentage d'entreprises qui déposent une demande de financement s'accroît (marge de crédit et prêt à moyen/long terme, et plus la probabilité que celle-ci soit acceptée diminue. L'ensemble de ces tableaux est présenté en annexe.

entreprises qui font de la R-D affirment en plus grande proportion que l'obtention de financement additionnel constitue un frein à leur développement.

TABLEAU 6.8B: AUTRES ASPECTS DU FINANCEMENT SELON LE POURCENTAGE DES VENTES AFFECTÉ AUX ACTIVITÉS DE RD ET D'AMÉLIORATION

<i>Pourcentage du chiffre d'affaires consacré à la R-D:</i>		0,01 - 3,00 (N=153)	3,01- 8,00 (N=134)	8,01 - 15,00 (N=171)	Plus de 15,00 (N=170)
<i>Principale institution financière</i>	Banque canadienne (N=1333)	85,0%	70,9%	83,0%	74,1%
	Coopérative d'épargne et de crédit et Caisses populaires (N =436)	11,8%	25,4%	11,7%	22,9%
	Autres (N = 68)	3,3%	3,7%	5,3%	2,9%
% d'entreprises ayant affirmé que l'obtention de financement additionnel était un frein à leur développement (N = 477)		32,7	37,8	26,9	41,2
% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N = 512)		34,3	35,8	41,0	47,7
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à court terme dans l'année à venir (N = 247)		81,0	60,0	75,0	64,6
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à moyen et/ou long terme (N = 242)		65,4	66,7	59,4	57,4

6.3 Analyse en fonction des caractéristiques de financement

6.3.1 La principale Institution assurant les opérations quotidiennes des PME

Comme il a été dit au chapitre trois, la grande majorité (75%) des PME ont recours aux services d'une banque canadienne pour assurer leurs opérations quotidiennes. Le fait que ces institutions aient un réseau de filiales couvrant l'ensemble du territoire renforce cette situation, contrairement aux coopératives d'épargne et de crédit (incluant les Caisses populaires) qui sont considérées surtout comme

des institutions provinciales ou régionales.

Le Tableau 6.9 montre que le taux d'acceptation des demandes de marge de crédit et de prêt à moyen-long terme est plus élevé chez les coopératives de crédit que chez les banques qui à son tour est supérieur à celui des institutions «autres». Ces taux différents ne génèrent toutefois pas des indices de satisfaction différents. Par contre, les entreprises financées par les coopératives de crédit solliciteront en aussi grand nombre les marchés financiers au cours de la prochaine année, mais elles solliciteront moins les bailleurs de fonds avec qui elles font présentement affaires. Finalement, les entreprises qui font affaires avec les coopératives de crédit ont eu en moyenne moins d'agent de crédit au cours des trois dernières années, que celles qui sont avec les banques ou avec les autres institutions.

TABLEAU 6.9: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON LE TYPE D'INSTITUTION FINANCIÈRE

<i>Principale institution financière des entreprises pour leurs opérations quotidiennes:</i>		Banques canadiennes (N=1473)	Coopératives et Caisses Pop. (N=483)	Autre (N=71)
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demandes déposées (N=909)	43,8%	48,2%	50,7%
	Demandes acceptées (N=740)	80,4%	85,8%	75,0%
Marge de crédit utilisées (N= 1109)		52,6%	63,4%	49,3%
Carte de crédit utilisée (N = 1280)		65,4%	58,8%	54,9%
<i>Prêt à moyen - long terme</i>	Demandes déposées (N= 559)	25,6%	33,0%	36,6%
	Demandes acceptées (N= 477)	83,2%	93,6%	73,1%
<i>Combien d'agents de crédit a eu l'entreprise au cours de la période 1998-2000</i>	Un (N = 1177)	59,0%	72,8%	54,5%
	Deux (N = 493)	27,8%	20,5%	28,8%
	Trois (N = 157)	9,0%	5,2%	16,7%
	Quatre ou plus (N = 64)	4,2%	1,5%	0,0%
% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N = 571)		29,7	26,3	40,8
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à court terme dans l'année à venir (N = 265)		74,4	58,7	93,8
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à moyen et/ou long terme (N = 263)		69,9	67,1	87,5

6.3.2 Le nombre d'agents de crédit auquel l'entreprise a eu affaire

L'analyse des informations ne montre aucune distinction dans les profils des entrepreneurs ou des entreprises selon qu'ils aient fait affaires avec un ou quatre agents de crédit au cours des trois dernières années. Par contre, les choix et la satisfaction concernant le financement sont différents, ce que nous rapportons au Tableau 6.10.

TABLEAU 6.10: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON LE NOMBRE D'AGENTS DE CRÉDIT QUE L'ENTREPRISE A EU AU COURS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

<i>Nombre d'agents de crédit au cours des trois dernières années:</i>		1 (N=1177)	2 (N=493)	3 (N=157)	4 ou plus (N=65)
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demandes déposées (N = 876)	41,8%	50,2%	58,7%	71,9%
	Demandes acceptées (N = 707)	82,1%	82,0%	73,6%	78,3%
<i>Marge de crédit</i>	Utilisées (N = 1060)	52,1%	61,5%	61,9%	80,0%
	Indice de satisfaction (N = 1040)	3,90	3,36	3,17	3,21
Marge de crédit personnelle utilisée (N = 638)		32,3%	35,3%	33,5%	47,7%
Carte de crédit utilisée (N = 1196)		58,6%	70,6%	70,7%	78,1%
<i>Prêt à moyen - long terme</i>	Demandes déposées (N = 531)	25,7%	31,3%	36,3%	31,7%
	Demandes acceptées (N = 453)	87,7%	88,3%	68,4%	70,0%
	Indice de satisfaction (N = 443)	3,77	3,55	3,22	3,63
% d'entreprises ayant affirmé que l'obtention de financement additionnel était un frein à leur développement (N = 495)		23,2	27,9	37,6	38,5
% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N = 549)		26,0	35,7	38,0	45,6
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à court terme dans l'année à venir (N = 253)		75,7	68,8	60,0	66,7
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à moyen et/ou long terme (N = 252)		71,2	73,1	48,7	58,8

On voit donc que le nombre de demandes de marge de crédit déposées augmente significativement avec le nombre d'agents de crédit, alors que l'indice de satisfaction diminue également significativement. Par contre, le taux d'acceptation n'est pas statistiquement différent. Par ailleurs, on voit aussi que les

entreprises qui ont affaires avec plus d'un agent de crédit utilisent plus les autres sources de financement à court terme telle que la marge de crédit personnelle et la carte de crédit. Lorsqu'ils sont interrogés sur les éléments qui pouvaient nuire à leur développement, un plus grand pourcentage d'entrepreneurs qui ont eu affaires avec plus d'un agent de crédit affirment que l'obtention de financement additionnel est un frein.

Le nombre d'entreprises qui vont solliciter du financement au cours de la prochaine année augmente avec le nombre d'agents de crédit qu'elles ont eus au cours des trois dernières années. Nous ne pouvons établir de relation causale entre ces deux variables, mais on constate que les entreprises qui ont plus d'un agent de crédit solliciteront le même bailleur de fonds en moins grande proportion.

6.3.3 Le nombre de sources de financement sollicitées

À mesure que les besoins de financement augmentent, les entreprises peuvent être obligées de recourir à un plus grand nombre de bailleurs de fonds. Cette situation, qui peut être normale pour les grandes entreprises, ne favorise pas nécessairement les plus petites qui ont plus de difficultés à développer des relations de partenariat avec leur principal bailleur de fonds, ce qui est nécessaire pour favoriser une meilleure connaissance et améliorer leurs conditions de financement. Nous avons voulu savoir si le fait d'avoir sollicité plus d'une source de financement au cours des trois dernières années, présentait quelque chose de particulier.

D'une façon sommaire, on trouve les profils suivants des entrepreneurs et des entreprises:

- ▶ *Les entrepreneurs qui ont sollicité plus de 2 sources de financement sont en plus grande proportion des diplômés universitaires;*
- ▶ *Ces entrepreneurs souhaitent des taux de croissance relativement élevés et un plus grand pourcentage veulent doubler leur chiffre d'affaires d'ici deux ans;*
- ▶ *Ces entrepreneurs manifestent plus d'ouverture à la venue d'un partenaire externe pour financer l'expansion ou la croissance de leur entreprise;*
- ▶ *Les entreprises sont légèrement plus grandes et moins matures que les autres;*
- ▶ *Elles se situent en plus grande proportion dans les phases de création/démarrage et de croissance rapide;*

- Elles réalisent en proportion significativement supérieure des activités de R-D et d'exportation.

Le Tableau 6.11 montre que l'indice de satisfaction sur la marge de crédit diminue significativement à mesure que le nombre de sources de financement sollicitées augmente, que le nombre de demandes de marge de crédit déposées augmente avec le nombre de sources de financement, et que le taux d'acceptation des demandes de marge de crédit diminue en même temps. On observe les mêmes conclusions pour le financement par prêt à moyen-long terme.

TABLEAU 6.11: CHOIX DE FINANCEMENT ET SATISFACTION SELON LE NOMBRE DE SOURCES DE FINANCEMENT SOLLICITÉES PAR L'ENTREPRISE DURANT LES TROIS DERNIÈRES ANNÉES

<i>Nombre de sources de financement sollicitées au cours des trois dernières années:</i>		1 (N=636)	2 (N=402)	3 (N=52)	4 ou plus (N=58)
<i>Marge de crédit demandée</i>	Demandes déposées (N = 909)	56,6%	82,3%	89,6%	96,6%
	Demandes acceptées (N = 740)	86,5%	81,3%	75,6%	69,6%
<i>Marge de crédit</i>	Utilisées (N = 1110)	63,1%	80,6%	74,3%	73,7%
	Indice de satisfaction (N = 1089)	3,83	3,45	3,51	2,96
Marge de crédit personnelle utilisée (N = 674)		36,3%	45,0%	43,7%	47,4%
Carte de crédit utilisée (N = 1281)		66,0%	73,6%	71,7%	80,7%
<i>Prêt à moyen - long terme</i>	Demandes déposées (N = 559)	19,4%	57,6%	85,2%	86,2%
	Demandes acceptées (N = 477)	95,9%	87,0%	79,5%	72,0%
	Indice de satisfaction (N = 467)	3,84	3,57	3,70	3,32
Demandes de crédit bail déposées (N = 379)		16,9%	33,0%	49,7%	86,0%
Demandes déposées auprès d'un programme/organisme/service gouvernemental (N = 237)		4,6%	15,9%	54,9%	75,4%
% d'entreprises ayant affirmé que l'obtention de financement additionnel était un frein à leur développement (N = 513)		21,3	42,0	47,5	64,9
Demandes de financement par fonds propres internes déposées (N = 77)		1,9%	7,2%	9,3%	33,3%
Demandes de financement par fonds propres externes déposées (N = 65)		0,6%	4,7%	9,8%	41,4
% d'entreprises qui déposeront des demandes de financement au cours de la prochaine année (N = 570)		27,3	47,2	50,6	75,4
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à court terme dans l'année à venir (N = 265)		80,5	68,8	70,6	64,7
% d'entreprises qui vont solliciter le même bailleur de fonds pour du financement à moyen et/ou long terme (N = 262)		84,5	73,3	64,9	64,7

Les entreprises qui ont sollicité plusieurs sources de financement ont également indiqué dans une plus grande proportion, que l'obtention de financement additionnel constituait un frein à leur développement.

Finalement, le pourcentage d'entreprises qui affirme vouloir déposer une demande de financement au cours de la prochaine année est plus élevé à mesure que s'accroît le nombre de sources de financement sollicitées au cours des trois dernières années. Par contre, les entreprises solliciteront en moins grande proportion les mêmes institutions financières que celles avec lesquelles elles font présentement affaires (moins de 7 fois sur 10 comparativement à 8 fois sur 10 pour celles qui n'ont déposé qu'une demande de financement).

Compte tenu des caractéristiques de ces entreprises, à l'effet qu'elles ont des besoins importants vu leur stade de développement, que l'entrepreneur souhaite atteindre des rythmes de croissance élevés dans les deux prochaines années, qu'elles sont relativement innovantes et exportatrices, on peut se demander si les marchés financiers canadiens sont aptes à satisfaire correctement leurs besoins financiers. C'est du moins l'interprétation générale que l'on peut faire ressortir du Tableau 6.11.

6.3.4 Le taux de satisfaction et les profils des entrepreneurs et des entreprises

Dans cette dernière section, nous avons voulu savoir si les entrepreneurs qui étaient les moins satisfaits présentaient un profil différent des autres, ou si leur entreprise se distinguait d'une quelconque façon. Nous avons alors séparé les échantillons en deux, soit ceux qui ont répondu 1, 2 ou 3 sur les échelles de satisfaction sont considérés les moins satisfaits et ceux qui ont répondu 4 et 5 sont les plus satisfaits. Voici les principales conclusions concernant la satisfaction globale sur la marge de crédit:

- ▶ *Aucun profil particulier d'entrepreneur ne semble vouloir émerger selon les degrés de satisfaction, sauf qu'il y a plus de chances de trouver des entrepreneurs qui souhaitent des taux très élevés de croissance, ou une décroissance chez les moins satisfaits;*
- ▶ *Le nombre d'employés est légèrement plus élevé chez les moins satisfaits. On y trouve également un plus fort pourcentage d'entreprises en déclin;*
- ▶ *Les entrepreneurs moins satisfaits ont déposé en plus grande proportion des demandes de financement auprès des diverses sources identifiées;*
- ▶ *Les entrepreneurs moins satisfaits affirment en plus grande proportion que l'obtention de*

financement additionnel constitue un frein à leur développement (42,5% c. 16,0%);

- ▶ *Et finalement, parmi es entrepreneurs les moins satisfaits, un plus faible pourcentage de ceux qui veulent déposer une demande de financement au cours de la prochaine année vont solliciter le même bailleur de fonds (6 sur 10 c. plus de 8 sur 10 pour les plus satisfaits).*

Lorsqu'on regroupe les entreprises selon l'indice de satisfaction globale obtenue pour le financement à moyen/long terme, on obtient à peu près les mêmes résultats que ceux énoncés pour la marge de crédit, en plus de voir un plus grand pourcentage d'entreprises en croissance rapide se ranger du côté des moins satisfaits.

7. Analyse des probabilités de dépôt et de succès des demandes de marge de crédit et de prêt à moyen/long terme

Dans ce dernier chapitre, nous allons vérifier quels sont les déterminants de la probabilité de dépôt d'une demande de financement pour une PME canadienne. Dans les chapitres antérieurs, nous avons analysé en détails les composantes de la satisfaction, de l'accès et des connaissances des marchés financiers canadiens. Ici, nous allons adopter un point de vue différent et complémentaire afin de voir, dans un contexte «multivarié», si nous pouvons prédire le profil des entreprises qui ont les plus fortes probabilités de déposer une demande de financement dans un premier temps et, dans un deuxième temps, celles qui ont les plus fortes chances de succès. Nous allons finalement comparer ces résultats statistiques au profil des entreprises qui ont affirmé vouloir solliciter à nouveau les marchés financiers dans la prochaine année.

7.1 La marge de crédit

7.1.1 La probabilité de déposer une demande²¹

La probabilité de déposer une demande de financement pour une entreprise est d'abord fonction de ses propres besoins. Ceux-ci peuvent dépendre du rythme de croissance qu'elle adopte, de la turbulence des marchés sur lesquels elle évolue et de sa propre capacité à assurer son financement.

Un groupe de facteurs propres à l'entreprise pouvant influencer ses besoins financiers ont été sélectionnés afin de créer le modèle de base (M1). Il s'agit de la taille (mesurée selon l'actif et le nombre d'employés); du stade de développement où les phases de création/démarrage et croissance exigent des ressources supplémentaires, contrairement aux phases de maturité et déclin; du niveau

²¹ Étant donné la forme binaire de la variable dépendante, nous avons utilisé une technique de régression logistique afin de mesurer les relations entre les variables indépendantes et celle-ci.

d'endettement; du degré d'implication de l'entreprise dans des activités de R-D et d'exportation; et du secteur d'activités.

Étant donné les résultats des chapitres précédents où nous avons vu que le profil de l'entrepreneur pouvait influencer la probabilité de déposer une demande de financement, nous avons défini un second modèle en ajoutant au modèle de base des variables propres à l'entrepreneur (M2) telles que le profil des entrepreneurs, soit son sexe, son âge, son degré de scolarité, son expérience, sa volonté de croissance dans les deux prochaines années, et son intérêt pour partager le contrôle de son entreprise afin d'en financer la croissance ou l'expansion.

Finalement, d'autres informations propres au fonctionnement des marchés financiers ont pu être mises en évidence, notamment au chapitre 6. Celles-ci ont été introduites au troisième modèle (M3), soit le type d'institution financière avec qui fait affaires l'entrepreneur pour ses opérations quotidiennes, le nombre de directeurs de compte qu'il a rencontrés au cours des trois dernières années à cette institution et la localisation de l'entreprise.

Le dernier modèle présenté n'est que le résultats d'une régression «pas à pas» qui sélectionne les variables qui jouent statistiquement les rôles les plus significatifs sur la probabilité de déposer une demande de financement. Aucune variable supplémentaire n'est ajoutée ici.

TABLEAU 7.1: DÉTERMINANTS DE LA PROBABILITÉ DE DÉPOSER UNE DEMANDE DE MARGE DE CRÉDIT

	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4
Nombre d'employés total	0,0104**	0,0194**	0,0210**	0,0198**
Actif total	0,2614**	0,2891**	0,2498**	0,2523**
L'entreprise est-elle en croissance positive?	0,3814**	0,1213	0,2477	-
L'entreprise est-elle en croissance négative?	-0,2953	0,1204	0,0425	-
Niveau d'endettement	0,3325**	0,2924**	0,2774**	0,2940**
<i>Secteur commercial</i>	1,3496**	1,0000**	1,0551**	-
<i>Transport</i>	0,7226	0,3607	0,5569	-
<i>Culture</i>	0,8236*	0,7313	0,8437*	-
<i>Services immobiliers.</i>	0,3249	-0,3255	-0,4193	-1,3992**
<i>Services professionnels...</i>	0,9625**	0,4909	0,5130	-0,6159**
<i>Services administratifs...</i>	1,2630**	1,3697**	1,5249**	-
<i>Autres services</i>	1,1699**	0,7790	0,7721	-
<i>Agriculture</i>	1,8162	1,7309**	1,5215**	-
<i>Construction</i>	2,3455	1,8167**	1,8482**	0,7642**
<i>Manufacturier</i>	1,4736	1,1685**	1,2598**	-
Pourcentage des ventes consacré à la R-D	0,0082	0,0069	0,0117**	0,0130**
Pourcentage des ventes à l'exportation	0,0066	0,0062*	0,0033	-
Âge du propriétaire	-	-0,0084	-0,0096	-0,0247**
Scolarité du propriétaire	-	-0,0863	-0,1182	-
Expérience du propriétaire dans son industrie	-	-0,0210**	-0,0207**	-
Sexe	-	0,1947	0,2194	-
Croissance souhaitée dans les deux prochaines années	-	0,0001	0,0001	-
L'entrepreneur partage 50% ou plus du contrôle	-	-0,2020	-0,1628	-
L'entrepreneur veut garder plus de 50%	-	0,1990	0,1940	-
L'entrepreneur est prêt à partager plus de 50%	-	-0,2600	-0,4202	-
La principale institution financière est une banque	-	-	-0,0088	-
La principale institution financière est une coopérative de crédit	-	-	-0,2497	-
Nombre de directeurs de compte	-	-	0,2920**	0,0033**
Localisation de l'entreprise (zone rurale, urbaine, métropolitaine)	-	-	0,2026	-
Global (Wald)	138,40**	145,54**	146,39*	132,55**
Ratio de vraisemblance (χ^2)	177,33**	211,34**	219,74*	189,31**

Les résultats du premier modèle (M1) montrent qu'il est plus probable de déposer une demande de marge de crédit lorsque la taille de l'entreprise augmente et si elle est en croissance positive, ce qui est

un indicateur clair des besoins financiers de l'entreprise. Par ailleurs, la probabilité augmente également avec l'endettement de l'entreprise. Ceci est un indicateur de vulnérabilité et, conjugué avec le rythme de croissance, nous dit que l'entreprise ne génère pas suffisamment de ressources pour assumer entièrement son développement. La probabilité est également influencée par certains secteurs industriels, comme il avait été montré précédemment.

L'ajout des variables spécifiques sur l'entrepreneur (M2) améliore la qualité du modèle (voir ratio de vraisemblance) et confirme les résultats «univariés» à l'effet qu'il est plus probable que ce soit des entrepreneurs moins matures et expérimentés qui sollicitent du financement, puisque ce sont eux qui dirigent en plus grande proportion des entreprises en création/démarrage ou en croissance et qui manifestent les plus importants rythmes de croissance souhaitée.

Dans le troisième modèle, nous avons introduit certaines variables de contingence, soit le type d'institution, le nombre de directeurs de compte et la localisation de l'entreprise (zone rurale, urbaine et métropolitaine). La seule variable qui joue un rôle significatif est le nombre de directeurs de compte, confirmant ainsi les conclusions observées antérieurement à l'effet que plus le nombre de directeurs de compte auxquels l'entreprise a été soumise dans les trois dernières années est élevé, plus forte est la probabilité de déposer de nouvelles demandes de financement.

Finalement, le meilleur modèle statistique pour expliquer la probabilité de déposer une demande de marge de crédit, met en évidence les rôles de la taille, de l'endettement, de certains secteurs spécifiques, des activités de R-D, de l'âge du propriétaire et du nombre de directeurs de compte auquel il a eu affaires dans les trois dernières années.

Par ailleurs, nous avons demandé aux entrepreneurs de nous indiquer leurs intentions de financement, pour l'année à venir, en ce qui a trait à la marge de crédit. Les quatre modèles précédents ont été testés sur les entreprises qui ont annoncé leur intention de déposer une demande de marge de crédit afin d'évaluer leur valeur prédictive. Les résultats, présentés dans le tableau qui suit, montrent qu'un peu plus de 50% seulement des entreprises qui annoncent leur intention de déposer une demande de financement correspondent au profil des demandeurs des trois dernières années, sur qui les modèles ont été développés. Le profil des demandeurs de financement serait alors en train de se modifier, ce qui pourrait avoir des effets sur les taux d'acceptation des demandes.

M1 (N=990)	M2 (N=889)	M3 (N=856)	M4 (N=856)
55,86%	55,12%	53,39%	51,64%

7.1.2 La probabilité qu'une demande soit acceptée²²

Il est intéressant de voir qui seront les entrepreneurs les plus susceptibles de demander du financement par marge de crédit au cours des prochaines années, mais il est tout aussi intéressant de savoir quelles sont leurs chances de succès.

Dans un deuxième modèle, nous avons voulu déterminer la probabilité qu'une demande de marge de crédit soit acceptée. Compte tenu du fonctionnement des marchés financiers et plus particulièrement de celui des institutions financières, il est évident que la probabilité qu'une demande soit acceptée est fonction du niveau de risque qu'elle représente. Ainsi, nous avons sélectionné un certain nombre de variables permettant de mesurer le risque des PME afin de définir le risque qu'elles pouvaient présenter pour les créanciers. Nous avons retenu le degré d'endettement comme mesure du risque financier, la présence d'un conseil d'administration ou d'un comité de gestion, ainsi que d'un responsable de la fonction finance pour mesurer le risque de gestion, le secteur d'activités, l'exportation, la R-D, le stade de développement comme mesures du risque commercial, et le profil de l'entrepreneur pour mesurer le risque entrepreneurial.

Dans un deuxième modèle, nous avons tenu compte des variables de financement telles le nombre de directeurs de compte, l'institution financière principale, le nombre de sources de financement sollicitées et la localisation de l'entreprise afin de compléter le modèle de base.

Les résultats présentés au Tableau 7.2 montrent d'abord que les composantes du risque commercial, soit le secteur, influencent fortement la probabilité d'acceptation de la demande. Certains secteurs sont plus enclins que d'autres à être soutenus par les milieux financiers. Par ailleurs, les probabilités pour les entreprises en déclin de voir leurs demandes acceptées sont faibles, de même que pour les entreprises impliquées dans des activités de R-D. La présence d'un responsable de la fonction finance/comptabilité accroît la probabilité d'acceptation, ce qui peut être un indicateur de la facilité de communiquer clairement les informations sur les besoins de l'entreprise, de les défendre ou d'argumenter avec le directeur de compte. Finalement, l'actif total, l'expérience de l'entrepreneur dans son secteur et le fait d'être une femme augmentent les probabilités de succès. Dans ce dernier cas, on pourrait attribuer la plus grande chance de succès des femmes au fait qu'elles dirigent des entreprises plus petites et moins impliquées dans des activités de R-D et d'exportation donc, qui présentent un moins grand degré d'incertitude pour les créanciers.

²² Pour pouvoir développer un modèle complet, il aurait fallu d'autres variables que celles qui étaient disponibles à partir de l'enquête. Il est dès lors évident que les modèles présentés ici ne pourront être entièrement spécifiés. L'exercice, bien qu'imparfait, est tout de même utile afin de soulever certaines problématiques et formuler des recommandations.

TABLEAU 7.2: DÉTERMINANTS DE LA PROBABILITÉ D'ACCEPTATION D'UNE DEMANDE DE MARGE DE CRÉDIT

	Modèle M1	Modèle M2	Modèle M3
Niveau d'endettement	-0,1537	0,1845	-
Présence d'un comité de gestion	0,4700	0,4725	-
Présence d'un responsable de la fonction comptabilité/finance	1,0831**	1,3587**	1,2722**
Secteur commercial	2,9537**	2,3676**	-
Transport	5,3372**	4,7517**	-
Culture	1,1917	0,5270	-1,4470**
Services immobiliers,,,	3,4192**	2,9441**	-
Services professionnels,,,	3,1775**	2,4282*	-
Services administratifs,,,	,2858**	2,5241**	-
Autres services	2,6354**	1,7331*	-
Agriculture	2,1968**	1,3733	-
Construction	1,7668**	1,0416	-0,8230**
Manufacturier	2,4233**	1,8533**	-
Entreprises en phase de croissance positive	-0,5208	-0,2878	-
Entreprises en phase de déclin	-1,4172**	-0,9035	-
Recherche et développement	-0,0179**	-0,0094	-
Exportation	-0,0023	-0,0046	-
Nombre d'employés	0,0029	0,0047	-
Actifs	0,4922**	0,6969**	0,7042**
Âge du propriétaire	-0,0062	0,0014	-
Expérience du propriétaire dans son industrie	0,0518**	0,0629**	0,0480**
Scolarité	-0,0381	0,1300	-
Sexe	-0,8077**	-0,5397	-0,7299**
La principale institution financière est une banque	-	0,3744	-
La principale institution financière est une coopérative de crédit	-	0,8234	0,6778
Le nombre de directeurs de compte	-	-0,4021**	-0,3338
Le nombre de sources de financement sollicitées	-	-0,7458**	-0,7632
La localisation de l'entreprise	-	0,4194**	-
Global (Wald)	88,96**	99,66**	91,27**
Ratio de vraisemblance (χ^2)	134,50**	176,46**	141,52**

L'ajout d'autres variables financières permet d'améliorer le pouvoir de prédiction du modèle. La probabilité que la demande soit acceptée diminue lorsque le nombre de directeurs de compte de l'entreprise augmente et lorsque le nombre de sources de financement sollicitées augmente. Ces deux variables sont pourtant d'importants indicateurs de besoins des entreprises, comme on l'a vu

précédemment.

Finalement, le dernier modèle est celui qui a été produit à partir d'une régression «pas à pas» et qui ne retient que les principaux déterminants de la probabilité qu'une demande de marge de crédit soit acceptée. Son pouvoir explicatif est toutefois moindre que les deux autres, et aucune information additionnelle ne peut être ajoutée ici, sinon qu'on voit que le rôle des secteurs industriels est beaucoup moins important et que seuls les secteurs de la culture et de la construction sont ressortis comme des secteurs où les probabilités que les demandes de marge de crédit soient acceptées sont relativement faibles.

Afin d'évaluer la qualité de pouvoir de prédiction des modèles, nous les avons testés sur les entreprises qui ont servi à son élaboration, et nous arrivons à prédire correctement le succès de leurs demandes de marge de crédit dans plus de 85% des cas.

Ces modèles peuvent alors aider à prédire les taux de succès pour les entrepreneurs de notre enquête qui ont indiqué leur intention de solliciter une marge de crédit au cours de la prochaine année. Au tableau suivant, on voit que seulement 50% des PME qui ont l'intention de déposer une demande de marge de crédit, ont plus de 90% de chances de succès. Ces résultats pourraient être compatibles avec l'hypothèse à l'effet que les demandeurs de financement sont en mutation, et qu'il est possible que les marchés financiers ne soient pas prêts à financer leurs besoins, à moins qu'ils ne modifient leurs façons de faire. Pour prouver cette hypothèse, il faudra évidemment poursuivre des études plus détaillées sur les demandeurs de financement.

TABLEAU 7.3: PROBABILITÉ DE SUCCÈS DES DEMANDES DE MARGE DE CRÉDIT QUI SERONT DÉPOSÉES AU COURS DE LA PROCHAINE ANNÉE

<i>Modèle utilisé:</i>	M1 (N=234)	M2 (N=228)	M3 (N=228)
Moins de 50%	3,85%	10,96%	8,77%
Entre 50 et 70%	14,96%	9,21%	12,28%
Entre 70 et 90%	29,06%	30,70%	29,82%
Plus de 90%	52,14%	49,12%	49,12%

7.2 Les emprunts à moyen/long terme

Comme il a été dit plus haut, le dépôt des demandes de financement est une fonction directe des besoins financiers de l'entreprise. Nous avons donc reproduit le même modèle que pour la marge de crédit, en utilisant les demandes de financement par prêt à moyen/long terme. Les résultats obtenus²³ sont tout à fait semblables à ceux de la marge de crédit et ce, même si les deux types de financement ne desservent pas les mêmes besoins des entreprises.

Quatre facteurs parmi les plus déterminants sont communs aux deux types de financement et ont tous des impacts positifs. Toutefois, on note une différence importante au niveau de la force de ces impacts. Le nombre d'employés total semble augmenter 3 fois plus la probabilité de déposer une demande de crédit à court terme par rapport au dépôt d'un financement à moyen/long terme. L'endettement augmente de deux fois la chance d'une demande de prêt à long terme par rapport à celui à court terme. Être dans le secteur de construction augmente plus la chance d'une demande à court terme qu'à long terme. Le rôle des autres secteurs est modifié selon le type d'actifs qu'ils peuvent offrir en garantie aux prêteurs, la marge de crédit étant garantie essentiellement par les stocks et les comptes clients, alors que l'emprunt à moyen/long terme est garanti par des immobilisations. Le secteur auquel appartient une entreprise peut alors jouer un rôle plus important dans un type de financement plutôt que dans un autre.

Par ailleurs, la probabilité de déposer une demande de financement par emprunt à moyen/long terme diminue avec l'augmentation du budget de R-D des entreprises, alors que le nombre de directeurs de compte qui accroît la probabilité de solliciter une marge de crédit ne joue ici aucun rôle significatif.

Du côté de l'approbation, on ne note pas de différences importantes par rapport à la marge de crédit.

²³ Le lecteur pourra trouver les résultats détaillés à l'annexe E.

CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

L'analyse détaillée, selon différents points de vue, des entreprises ayant répondu à cette enquête sur le financement des PME au Canada, nous amène à quelques conclusions utiles pour le développement de politiques. Dans les paragraphes qui suivent, nous rappellerons les conclusions émanant de l'étude et soulignerons les plus intéressantes pouvant permettre des interventions judicieuses sur les marchés financiers afin de favoriser le développement des PME et de leur compétitivité. Ces conclusions seront suivies par un ensemble de recommandations quant à d'autres travaux permettant une meilleure connaissance du problème de financement des PME.

CONCLUSIONS

Les PME sollicitent souvent plusieurs sources de financement en même temps. Les taux de dépôts des demandes de financement dépendent des besoins des entreprises. Ceux-ci sont plus élevés chez les entreprises:

- ▶ *plus grandes;*
- ▶ *dirigées par un jeune diplômé universitaire (entrepreneur de moins de 40 ans);*
- ▶ *en création/démarrage ou en croissance rapide;*
- ▶ *réalisant des activités de R-D et d'exportation;*

On constate du même coup que les entreprises qui sollicitent plusieurs sources sont moins satisfaites que les autres. Nous ne pouvons toutefois établir de relation causale entre la satisfaction et la sollicitation de plusieurs sources de financement.

Les entreprises ne déposent pas de demandes de financement principalement parce qu'elles n'en ont pas besoin. Nous n'avons pas détecté de problèmes de connaissances des sources de financement qui aurait pu justifier que certaines soient moins sollicitées que d'autres, sauf en ce qui concerne les services/programmes gouvernementaux. Le degré de connaissance des entrepreneurs des différentes

sources de financement, de leurs avantages et inconvénients n'a ainsi pu être mis en évidence dans cette étude. Pour ce, il faudrait explorer davantage à quel point la connaissance des instruments financiers est fonction des besoins des entrepreneurs et de leur propension à «magasiner» afin de mettre en compétition différents bailleurs de fonds pour obtenir les meilleures conditions possibles.

Les taux d'acceptation des demandes de financement dépendent du risque des entreprises. Ces taux varient selon les régions du Canada et les secteurs industriels mais sont plus élevés chez les entreprises:

- ▶ *situées dans un stade de développement stable (croissance lente et maturité);*
- ▶ *dirigées par un entrepreneur âgé et bénéficiant d'une grande expérience dans son secteur d'activités.*

Le financement par actions est peu sollicité par les entrepreneurs canadiens (tout comme dans la plupart des pays industrialisés), parce que les entrepreneurs ne souhaitent pas partager le contrôle de leur entreprise. Ceux qui planifient des taux de croissance très élevés (diplômés universitaires impliqués dans des activités de R-D et d'exportation) sont plus ouverts que les autres à la venue de partenaires externes pour financer leur croissance/expansion. Par ailleurs, le financement public attire très peu les entrepreneurs canadiens (comme ailleurs dans le monde).

Les entrepreneurs sont relativement satisfaits de leur financement sur les marchés canadiens. Tout comme il a été démontré dans d'autres études, les principaux éléments d'insatisfaction demeurent les garanties et les frais de service. Toutefois, la satisfaction globale des entrepreneurs est peu influencée par ces deux éléments; et l'hétérogénéité de l'échantillon se fait sentir dans les éléments d'insatisfaction qui dépendent du stade de développement de l'entreprise, de l'âge des entrepreneurs; du rythme de croissance souhaité; des activités de R-D et d'exportation.

Les entrepreneurs sont relativement fidèles à leur institution financière, parce qu'ils sollicitent généralement peu les marchés financiers. Les moins fidèles sont ceux qui ont des besoins très importants qui sont, soit dictés par leur rythme de croissance, soit dictés par les particularités de leurs besoins (innovation, exportation ou secteur industriel).

Les entrepreneurs qui sollicitent le plus les marchés semblent être ceux qui sont le plus susceptibles de contribuer à la croissance économique du pays, mais qui sont les moins satisfaits et les moins bien servis. Ce sont également eux qui disent vouloir le plus déposer des demandes de financement dans la prochaine année. Les marchés financiers seront-ils aptes à satisfaire leurs besoins?

RECOMMANDATIONS

Parce que les décisions de financement dans les PME ne répondent pas aux mêmes critères que ceux dictés par la théorie économique qui prônent la rationalité des agents, il est nécessaire de constituer une base de données d'informations organisationnelles et financières afin de faire le lien entre la satisfaction face aux marchés financiers et le degré de risque des entreprises. L'ignorance des particularités des entrepreneurs et du fait que leur rationalité ne repose pas uniquement sur des critères économiques et financiers contrairement à leurs bailleurs de fonds, ne permettra pas de développer une solution globale au financement des PME.

Mieux supporter les entrepreneurs qui sont plus audacieux et plus aptes à relever les défis de la nouvelle économie. Ils sont fortement scolarisés, impliqués dans des activités de R-D, actifs sur les marchés internationaux, ouverts à la venue de partenaire financier et souhaitent des rythmes élevés de croissance. Les marchés financiers doivent être préparés à les accompagner; il en va de la compétitivité canadienne sur les plans internationaux.

Mieux caractériser les entreprises innovantes et créatrices de valeur car, d'après le sondage, on trouve des entreprises impliquées dans la R-D dans tous les secteurs d'activités. Il semble ainsi que le secteur d'activités ne soit pas le seul paramètre permettant de les identifier. Tenir compte exclusivement du secteur comme critère de sélection peut nuire à leur reconnaissance et au développement de solutions de financement adaptées à leurs particularités.

