

LKC
HD
2346
.C22
O5714
2007

Centre de recherche **Décima**

IC

Sondage quantitatif sur la situation des PME du Nord de l'Ontario

Pour toute question concernant le rapport, veuillez communiquer avec :

Direction générale des communications et du marketing

235, rue Queen, pièce 204^E

Ottawa, Ontario, K1A-0H5

Canada

Téléphone: 613-943-2545

Télécopieur 613-952-5162

Courriel : ResearchAdvertising_RecherchePublicite@ic.gc.ca

This report is also available in English.

Préparé pour FedNor

Numéro de contrat : UT105-6-2456/001/CY

Date de remise : le 21 février 2007

Numéro de ROP : POR-429-06

Le 27 avril 2007



Centre de recherche **Décima**

Sondage quantitatif sur la situation des PME du Nord de l'Ontario

Pour toute question concernant le rapport, veuillez communiquer avec :

Direction générale des communications et du marketing

235, rue Queen, pièce 204^E

Ottawa, Ontario, K1A-0H5

Canada

Téléphone: 613-943-2545

Télécopieur 613-952-5162

Courriel : ResearchAdvertising_RecherchePublicite@ic.gc.ca

This report is also available in English.

Préparé pour FedNor

Numéro de contrat : UT105-6-2456/001/CY

Date de remise : le 21 février 2007

Numéro de ROP : POR-429-06

Le 27 avril 2007



Centre de recherche **Décima**

Confidentialité

Tout matériel ou renseignement fourni par FedNor et toute donnée recueillie par Décima seront traités de façon confidentielle par Décima et entreposés de façon sécuritaire dans les locaux de Décima (conformément aux normes de l'industrie et aux lois applicables).



Centre de recherche **Décima**



Toronto

2345, rue Yonge
Bureau 405
Toronto (Ontario)
M4P 2E5

t: (416) 962-2013
f: (416) 962-0505

Ottawa

160, rue Elgin
Bureau 1820
Ottawa (Ontario)
K2P 2P7

t: (613) 230-2200
f: (613) 230-9048

Montréal

1080, côte du Beaver Hall
Bureau 400
Montréal (Québec)
H2Z 1S8

t: (514) 288-0037
f: (514) 288-0138

Vancouver

21, rue Water
Bureau 603
Vancouver (C.-B.)
V6B 1A1

t: (604) 642-2295
f: (604) 642-2549

www.decima.com

info@decima.com

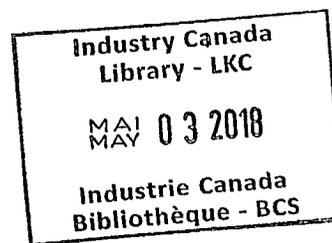


Table des matières

Introduction	1
Résultats de recherche	3
Perspectives économiques futures des PME du Nord de l'Ontario	3
Profil des PME du Nord de l'Ontario	4
Facteurs de réussite dans le Nord de l'Ontario.....	6
Technologies de l'information	8
Recherche et développement.....	9
Profil des PME	10

Annexes

ANNEXE A : Instruments de sondage (questionnaires anglais et français)





Introduction

Décima a le plaisir de présenter ce rapport sommaire à FedNor, organisme fédéral de développement régional chargé d'assurer la prospérité économique du Nord de l'Ontario. On y trouve un résumé des résultats d'un sondage portant sur la situation des petites et moyennes entreprises (PME) du Nord de l'Ontario.

Ce sondage avait essentiellement pour but d'examiner les caractéristiques des PME du Nord de l'Ontario. Il visait, plus particulièrement, à :

- étudier les particularités des économies et des marchés du Nord de l'Ontario;
- déterminer les défis à relever et les obstacles à surmonter pour faire des affaires dans le Nord de l'Ontario;
- examiner les facteurs qui contribuent au succès économique et à la croissance éventuelle de la région.

Décima a mené un sondage par interview téléphonique d'une durée de 13 minutes auprès d'un échantillon aléatoire de dirigeants, notamment de propriétaires et de présidents, de PME du Nord de l'Ontario. Quatre cent trois (403) interviews ont été réalisées entre le 14 et le 26 mars 2007. De plus, 104 autres ont été menées entre le 20 et le 25 avril 2007 pour obtenir des renseignements additionnels auprès de PME du secteur de la fabrication. La marge d'erreur pour une étude de cette envergure est de +/- 4,1 % dix-neuf fois sur vingt. Certains résultats sont fondés sur de plus petits sous segments de l'échantillon dans son ensemble, de sorte que la marge d'erreur qui leur est associée est légèrement plus élevée.

Pour les besoins du présent rapport, les « très petites entreprises » comptent quatre employés ou moins, les « petites entreprises », entre cinq et 19 employés, et les « entreprises de taille moyenne », entre 20 et 499 employés.

De plus, la région du Nord de l'Ontario a été définie selon les divisions de recensement de l'Ontario. Elle comprend :

- Muskoka
- Nipissing
- Parry Sound
- Manitoulin
- Sudbury et la municipalité régionale de Sudbury
- Timiskaming



- Cochrane
- Algoma
- Thunder Bay
- Rainy River
- Kenora.

Une série de tableaux croisés détaillés est fournie sous pli séparé. Ces tableaux présentent les résultats globaux du sondage, répartis selon diverses composantes démographiques. Dans certains cas, il est possible que la somme des pourcentages des tableaux et des graphiques n'égale pas 100 %, en raison de l'arrondissement des chiffres.



Résultats de recherche

Perspectives économiques futures des PME du Nord de l'Ontario

Alors que les PME déclarent individuellement que leur situation n'a pas changé par rapport à l'année précédente, la plupart d'entre elles sont d'avis que les choses s'amélioreront d'ici deux ans.

Interrogées au sujet de leur situation par rapport à l'année précédente, les PME ont déclaré dans des proportions égales que leur situation s'était « détériorée » (30 %) ou « améliorée » (30 %). Pour la majorité (37 %), la situation est demeurée « la même ».

Envisageant les deux prochaines années, les dirigeants des PME se montraient généralement plus optimistes à l'égard de l'évolution de leur entreprise. Près de la moitié (49 %) des répondants estimaient que la situation de leur entreprise s'améliorerait, un sur dix (12 %), qu'elle se détériorerait, et un tiers (32 %), qu'elle resterait la même.

Un examen plus poussé des attentes pour les deux prochaines années révèle que chez les répondants ayant indiqué que la situation de leur PME s'était amélioré par rapport à l'année précédente, sept sur dix (68 %) estimaient que cette situation continuerait de s'améliorer au cours des deux prochaines années, alors que seulement 1% ont déclaré qu'elle se détériorerait.

Chez les répondants ayant indiqué que la situation de leur PME s'était détériorée par rapport à l'année précédente, 37 % d'entre eux prévoient une amélioration d'ici deux ans.

En songeant précisément aux PME du Nord de l'Ontario, plus du tiers des répondants ont déclaré que celles-ci vivraient des « périodes creuses » au cours des deux prochaines années.

Cet optimisme quant aux perspectives d'avenir semble toutefois limité à leur propre entreprise. Interrogés plus précisément au sujet de la situation des petites et moyennes entreprises du Nord de l'Ontario au cours des deux prochaines années, près de quatre répondants sur dix (36 %) croient que les PME connaîtront des « périodes creuses », environ un sur cinq (23 %), qu'elles vivront des « périodes prospères », et approximativement un sur quatre (27 %), qu'il n'y aura « pas de changement réel ».

Profil des PME du Nord de l'Ontario

Les revenus des PME du Nord de l'Ontario proviennent principalement de la vente de services.

Six dirigeants de PME sur dix (63 %) déclarent que les revenus de leur entreprise proviennent essentiellement de la vente de services, tandis que près de un sur cinq (16 %) indique que la vente de biens représente la première source de revenus de leur entreprise.

La majorité des PME tirent le gros de leurs revenus à plus de 100 km de leur lieu d'emplacement.

Le Nord de l'Ontario constitue le plus gros marché des PME, les dirigeants déclarant qu'ils tirent la majeure partie de leurs revenus (46 %) à 100 km et moins de leur entreprise. Par contre, plus de la moitié (58%) des revenus des PME proviennent à plus de 100 km de leur emplacement : 18 % sont générés par les États-Unis, 18 %, par le Nord de l'Ontario, mais à plus de 100 km de distance, 14 %, par le reste de l'Ontario, 6 %, par le reste du Canada, et 2 %, par des pays autres que le Canada et les États-Unis.

Le tableau ci-après montre la répartition en pourcentage des revenus selon leur provenance.

Pourcentage de l'ensemble des revenus	Provenance					
	À 100 km et moins %	À plus de 100 km, mais dans le Nord de l'Ontario %	Ailleurs en Ontario %	Ailleurs au Canada %	Aux É.-U. %	Ailleurs qu'au Canada et aux É.-U. %
76-100 %	30	4	3	1	12	-
51-75 %	11	4	7	1	2	1
26-50 %	13	14	6	4	6	1
1-25 %	26	44	32	31	25	18
0 %	16	30	47	60	51	75
Pourcentage moyen	46	18	14	6	18	2



La majorité des PME s'attendent à ce que les revenus qu'ils tirent ailleurs que dans le Nord de l'Ontario « demeurent les mêmes » en 2007.

Lorsqu'on a demandé aux dirigeants de PME s'ils s'attendaient à ce que les revenus qu'ils tirent ailleurs que dans le Nord de l'Ontario « augmentent », « diminuent » ou « demeurent les mêmes » en 2007, la majorité d'entre eux (53 %) étaient d'avis qu'ils demeureraient les mêmes, trois sur dix (29 %), qu'ils augmenteraient, et un sur dix, qu'ils diminueraient.

De plus, les répondants qui s'attendent à ce que les revenus qu'ils tirent ailleurs que dans le Nord de l'Ontario augmentent en 2007 prévoient que cette augmentation sera de 21 %.

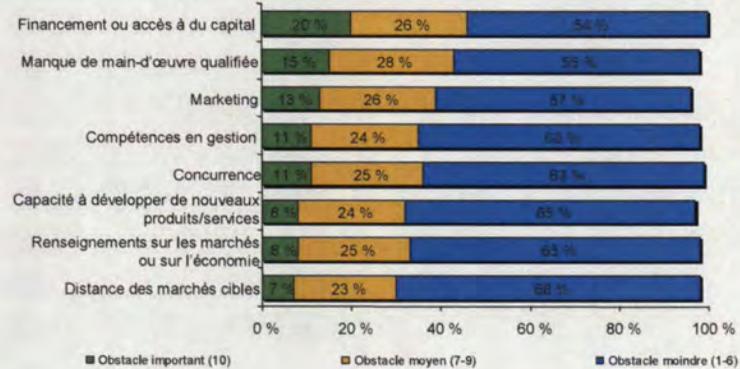
La plupart des répondants préféreraient accroître leur entreprise au cours des deux prochaines années.

Les dirigeants de PME devaient ensuite indiquer si au cours des deux prochaines années, ils préféreraient accroître ou non leur entreprise. La vaste majorité d'entre eux (86 %) ont dit qu'ils préféreraient l'accroître, tandis qu'environ un sur dix (12 %) aimeraient mieux ne pas l'accroître.

Parmi les répondants ayant déclaré qu'ils préféreraient accroître leur entreprise, « le financement ou l'accès à du capital » représentait le principal obstacle à la croissance (20 %), suivi du « manque de main-d'œuvre qualifiée » (15 %) et, dans une moindre mesure, du « marketing » (13 %), des « compétences en gestion » (11 %) et de la « concurrence » (11 %). Les éléments les moins susceptibles de constituer des obstacles importants à la croissance étaient la « capacité à développer de nouveaux produits/services » (8 %), les « renseignements sur le marché ou sur l'économie » (8 %) et la « distance des marchés cibles » (7 %).

Obstacles à la croissance

Sur une échelle de 1 à 10, où 1 signifie que ce n'est pas du tout un obstacle et 10, que c'est un obstacle important, dans quelle mesure les éléments suivants représentent-ils des obstacles importants à la croissance de votre entreprise au cours des deux prochaines années?



Facteurs de réussite dans le Nord de l'Ontario

Le facteur qui contribue le plus à la réussite des PME du Nord de l'Ontario est le maintien des employés en poste.

Les dirigeants des PME devaient indiquer les facteurs qui contribueraient le plus à la croissance de leur entreprise au cours des deux prochaines années.

« Maintenir les employés en poste » a été jugé la principale condition de réussite des PME du Nord de l'Ontario : les trois quarts des répondants estimaient que c'est un facteur important, et parmi eux, six sur dix jugeaient que c'était même un facteur « extrêmement important ».

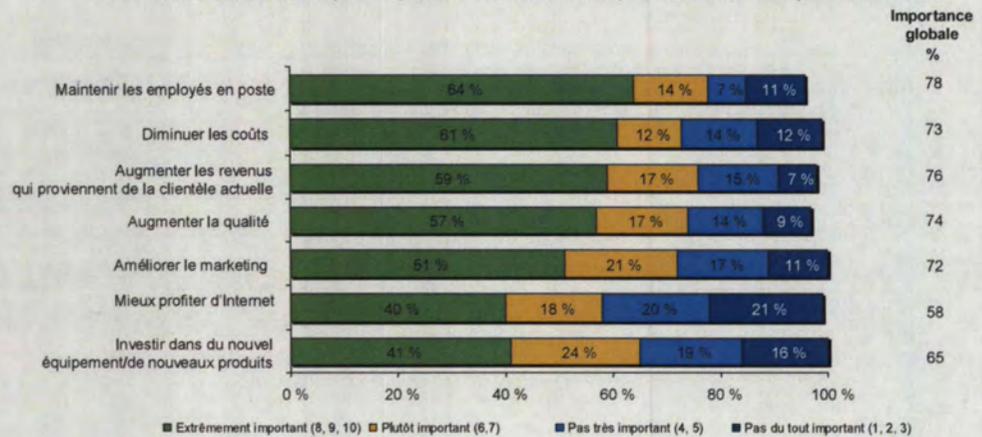
Plus de la moitié des répondants considèrent aussi qu'il est important de « diminuer les coûts » (« extrêmement important » pour 61 % d'entre eux), d'« augmenter les revenus qui proviennent de la clientèle actuelle » (59%), d'« augmenter la qualité » (57 %) et d'« améliorer le marketing » (51 %).

Facteurs les plus importants de réussite des entreprises

Sur une échelle de 1 à 10, où 1 signifie « pas du tout important » et 10, « extrêmement important », dans quelle mesure les facteurs suivants sont ils importants pour la réussite de votre entreprise au cours des deux prochaines années?

Facteurs de réussite des entreprises les plus importants

Sur une échelle de 1 à 10, où 1 signifie « pas du tout important » et 10, « extrêmement important », dans quelle mesure les facteurs suivants sont-ils importants pour la réussite de votre entreprise au cours des deux prochaines années?

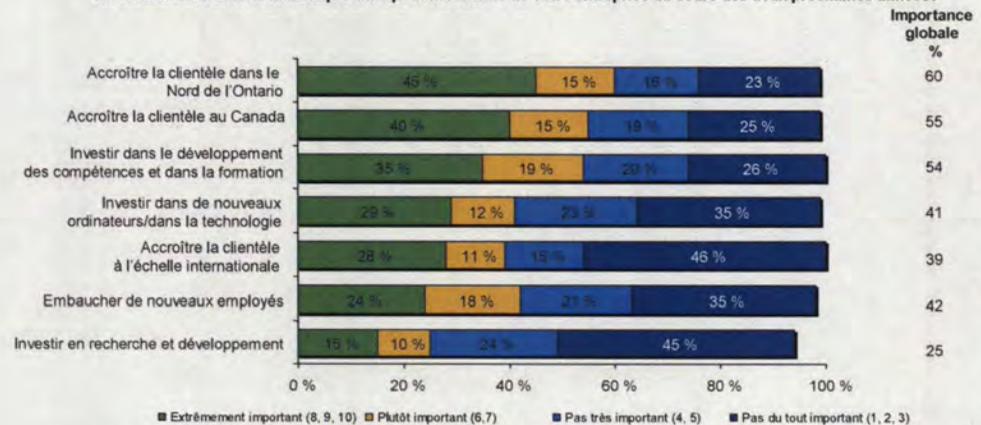


Il semble y avoir une corrélation entre l'importance conférée à chacun des facteurs énumérés et la taille de l'entreprise. Les plus grosses entreprises attribuent généralement des degrés d'importance plus élevés à chacun des facteurs.

En revanche, les dirigeants des PME sont proportionnellement moins nombreux à accorder de l'importance au fait d'« investir en recherche et développement » (25 % de l'importance globale). Les PME ont aussi accordé un degré d'importance moindre à l'accroissement de la clientèle à l'échelle internationale (39 %), à l'investissement dans la nouvelle technologie (41 %) et à l'embauche de nouveaux employés (42 %), environ quatre d'entre elles sur dix estimant que chacun de ces facteurs était « extrêmement important » ou « plutôt important ».

Facteurs de réussite des entreprises les moins importants

Sur une échelle de 1 à 10, où 1 signifie « pas du tout important » et 10, « extrêmement important », dans quelle mesure les facteurs suivants sont-ils importants pour la réussite de votre entreprise au cours des deux prochaines années?



Technologies de l'information

La grande majorité des PME utilisent Internet et ont un site Web.

Près de neuf sur dix (84 %) des PME du Nord de l'Ontario utilisent Internet. Parmi ces entreprises, huit sur dix (79 %) ont leur propre site Web.

Trois dirigeants sur dix indiquent qu'il est possible d'acheter des biens et des services sur le site Web de leur entreprise. Le pourcentage des revenus provenant des transactions en ligne est de 21 %.

Parmi les PME qui ont un site Web, trois sur dix (30 %) déclarent que leurs clients peuvent acheter des biens et des services à partir de leur site, tandis



que sept sur dix (69 %) indiquent que leurs clients ne peuvent pas faire d'achats en ligne.

De plus, les dirigeants des PME ayant un site Web à partir duquel les clients peuvent acheter des biens et des services en ligne disent qu'environ 21 % de leurs revenus proviennent d'opérations en ligne.

Parmi les PME qui utilisent Internet, la moitié (51 %) déclarent qu'elles font des achats en ligne, et l'autre moitié (48 %), qu'elles n'en font pas. Et parmi celles qui font des achats en ligne, le pourcentage de ces achats est de 15 %.

Recherche et développement

Plus de la moitié des dirigeants de PME ne considèrent pas que la R-D représente un avantage pour leur entreprise.

Près des deux tiers des dirigeants (65 %) sont d'avis que la R-D ne représente pas un avantage pour leur entreprise, près du quart d'entre eux (23 %) estimant qu'elle ne leur apporte « aucun avantage ». Un dirigeant sur cinq (21 %) croit que la R-D offre un avantage très important, et un sur dix (13 %), un avantage plutôt important.

Plus de la moitié des PME du Nord de l'Ontario n'investiront probablement pas dans la R-D.

Comme les dirigeants de PME sont peu nombreux à considérer que la R-D représente un avantage pour leur entreprise, il n'est pas surprenant que les deux tiers (63 %) d'entre eux déclarent qu'il n'est « pas très probable » (24 %) ou « pas du tout probable » (39 %) qu'ils investiront dans la R-D au cours des 12 prochains mois. Toutefois, plus du tiers (36 %) disent qu'il est « très probable » (17 %) ou « plutôt probable » (19 %) qu'ils investiront dans la R-D.

Parmi les dirigeants qui estiment que la R-D peut profiter à leur entreprise, mais qui déclarent qu'ils ne feront probablement pas d'investissements à ce chapitre, la raison la plus souvent invoquée est le manque de fonds (n=8).

Plusieurs répondants ont aussi indiqué qu'ils étaient actuellement satisfaits de leur situation (n=6), qu'ils ne voyaient aucun avantage à faire un tel investissement (n=3) ou qu'ils manquaient de temps (n=1).

Interrogés à savoir si leur entreprise avait développé de nouveaux produits au cours des trois dernières années, les deux tiers (66 %) des dirigeants de PME ont répondu par la négative. Parmi les entreprises ayant développé de nouveaux produits, 11 % en ont développé un ou deux, 7 %, trois ou quatre, et 11 %, cinq ou plus.

Parmi les entreprises ayant déclaré avoir développé un nouveau produit au cours des trois dernières années, au moins 18 % d'entre elles ont fait breveter au moins un nouveau produit.

Profil des PME

Les tableaux qui suivent présentent les caractéristiques démographiques des PME ayant participé au sondage.

	Taille de l'échantillon	Pourcentage
Nombre d'employés	403	100 %
1-4	159	39
5-9	100	25
10-19	84	21
20-49	32	8
50-99	16	4
100-249	9	2
250-499	3	1

	Taille de l'échantillon	Pourcentage
Nombre d'années en tant que propriétaire ou gestionnaire de l'entreprise	403	100 %
Moins de 1 an	2	1
1-4 ans	70	17
5-9 ans	72	18
10-14 ans	65	16
15-19 ans	55	14
20-29 ans	71	18
30 ans ou plus	63	16
Ne sait pas	5	1
Nombre moyen d'années	403	16,2



	Taille de l'échantillon	Pourcentage
Nombre de nouveaux employés en 2007	403	100 %
Aucun	207	51
1-25	175	43
26 ou plus	3	-
Ne sait pas/refuse de répondre	18	4

	Taille de l'échantillon	Pourcentage
Membre d'une association industrielle ou commerciale	403	100 %
Oui	216	54
Non	177	44
Ne sait pas	10	2

	Taille de l'échantillon	Pourcentage
Nombre de concurrents directs	403	100 %
N'a pas de concurrents directs	29	7
1-25	240	60
26-50	29	7
51 ou plus	48	12
Ne sait pas	57	14
Nombre moyen de concurrents directs	403	153

	Taille de l'échantillon	Nombre moyen
Emplacement des concurrents directs		
Dans la collectivité, à moins de 100 km	374	31,1
À l'extérieur de la collectivité, mais dans le Nord de l'Ontario (de Muskoka à la frontière du Manitoba)	374	104,1
Ailleurs que dans le Nord de l'Ontario, mais au Canada	374	114,1
Ailleurs qu'au Canada	374	405,3



	Taille de l'échantillon	Pourcentage
Source des ventes		
Produits ou services développés ou commercialisés par l'entreprise	403	85,7
Produits ou services d'un sous-traitant	403	14,4

	Taille de l'échantillon	Moyenne
Revenus pour l'année financière 2005	403	100 %
Moins de 50 000 \$	46	12
De 50 000 à 99 999 \$	23	6
De 100 000 à 249 999 \$	33	8
De 250 000 à 499 999 \$	30	8
De 500 000 à 749 999 \$	19	5
De 750 000 à 999 999 \$	13	3
1 million \$ ou plus	65	16
Ne sait pas	173	43

	Taille de l'échantillon	Pourcentage
Revenus pour l'année financière 2006	403	100 %
Moins de 50 000 \$	39	10
De 50 000 à 99 999 \$	23	6
De 100 000 à 249 999 \$	33	8
De 250 000 à 499 999 \$	29	7
De 500 000 à 749 999 \$	19	5
De 750 000 à 999 999 \$	11	3
1 million \$ ou plus	75	19
Ne sait pas	175	43

	Taille de l'échantillon	Pourcentage
Revenus prévus pour l'année financière 2007	403	100 %
Moins de 50 000 \$	41	10
De 50 000 à 99 999 \$	27	7
De 100 000 à 249 999 \$	32	8
De 250 000 à 499 999 \$	28	7
De 500 000 à 749 999 \$	21	5
De 750 000 à 999 999 \$	13	3
1 million \$ ou plus	73	18
Ne sait pas	170	42

	Taille de l'échantillon	Pourcentage
Secteur d'activité	403	100 %
Hébergement, restauration, tourisme	157	39
Fabrication	40	10
Agriculture, forêts, chasse, pêche	37	9
Exploitation pétrolière, gazière, minière	31	8
Construction	21	5
Services professionnels, scientifiques, techniques	19	5
Transport et entreposage	17	4
Arts, spectacles, loisirs	10	3
Commerce de détail	10	2
Génie	5	1
Services industriels	4	1
Experts conseils	4	1
Services	3	1
Gestion des déchets	3	1
Services publics	3	1
Finances et assurances, vente et location d'immobilier	2	1
Autre	25	6
Ne sait pas/refuse de répondre	8	2



	Taille de l'échantillon	Pourcentage
Région	403	100%
District de Nipissing	40	10
District de Parry Sound	37	9
Manitoulin	9	2
District de Sudbury	12	3
District du Grand Sudbury	48	12
District de Temiskaming	27	7
District de Cochrane	32	8
District d'Algoma	42	10
District de Thunder Bay	58	14
District de Rainy River	5	1
District de Kenora	46	11
Muskoka	29	7
Inconnu	18	4



ANNEXE A : Instruments de sondage (questionnaires anglais et français)

Screening

Hello, my name is _____ and I am calling from Decima Research which has been contracted by FedNor, the federal regional economic development organization for Northern Ontario, to assess the business environment in the region. We are conducting a very short survey approximately 8 minutes in length among small and medium-sized businesses (SMEs) located in Northern Ontario to gather information on key factors which contribute to business growth and competitiveness in today's economy. The results of the survey will help guide the development of FedNor policies and programs supporting SMEs in Northern Ontario. **May I speak with the owner or President of your company?**

INTERVIEWER: CONFIRM YOU ARE SPEAKING TO THE RIGHT INDIVIDUAL AND READ: I understand that you are the owner or President of (COMPANY NAME). Is that correct?

I assure you that we are not trying to sell you anything. The information you provide will be used for research purposes only and will be administered in accordance with the applicable privacy laws.

Is now a convenient time to speak with you?

- Yes **CONTINUE**
- No, not convenient **SCHEDULE CALLBACK OR INFORM RESPONDENT THAT THEY CAN RESPOND ONLINE**
- No, not interested **THANK AND TERMINATE**

Before we proceed, I would just like to inform you that this study has been registered with the

Canadian Survey Research Council.

[INTERVIEWER: IF RESPONDENT QUESTIONS OR WANTS TO MORE ABOUT REGISTRATION PROCESS] The registration system has been created by the survey research industry to allow the public to verify that a survey is legitimate, get information about the survey industry or register a complaint. The registration system's toll-free number is 1-800-554-9996.

[INTERVIEWER: **ONLY** IF RESPONDENT QUESTIONS THE VALIDITY OF THE RESEARCH AT ANY TIME THROUGHOUT THE SURVEY] The



survey is being sponsored by FedNor, if you have any questions on the survey you may contact Normand Laframboise of the Government of Canada at 1-613-947-2596.

Which of the following best describes your title?

- Owner
- President
- Senior executive
- Other [specify] **DO NOT READ**
- Refuse **THANK AND TERMINATE**

Characteristics of Business

1. Approximately how many employees, including yourself does your company employ? This would include all full-time and permanent part-time staff? **DO NOT READ LIST – ACCEPT ONLY ONE RESPONSE**

- 1 - 4 1
- 5 - 9 2
- 10 - 19 3
- 20 - 49 4
- 50 - 99 5
- 100 - 249 6
- 250 - 499 7
- 500 or more 8 **THANK AND TERMINATE**
- Refused/Prefer not to say 9 **THANK AND TERMINATE**

Confidence Questions

2. Would you say that your business is doing better, worse or about the same as compared to a year ago?

- Better 1
- Worse 2
- The same 3
- Don't know 9

3. And looking ahead, do you think that two years from now your company will be doing better, worse or about the same?

- Better 1
- Worse 2
- The same 3
- Don't know 9



4. Now thinking specifically of small to mid-size companies in Northern Ontario, do you think they will experience good times, bad times or no real change over the next 2 years?

- Good times 1
- Bad times 2
- No real change 3
- Both good and bad times 4 (VOLUNTEERED)
- Uncertain 5 (VOLUNTEERED)
- Depends 6 (VOLUNTEERED)
- Don't know 9 DO NOT READ

Revenues/Business

5. Are your company's revenues primarily derived from goods or services?

- Goods 1
- Services 2
- Both 3
- Don't know/Not sure 9 DO NOT READ

6. What percentage of your revenues come from within 100km of you, farther than 100km from you, but still in Northern Ontario, the rest of Ontario, the rest of Canada, the U.S. and outside of Canada and the U.S? (READ FULL LIST BEFORE ACCEPTING A RESPONSE TO ENSURE RESPONDENT KNOWS ALL THE CATEGORIES)

- Within 100 Km of you
- Farther than 100 Km from you, but still in Northern Ontario
- Rest of Ontario
- Rest of Canada
- U.S
- Outside of Canada and the U.S.

7. Do you expect your revenues coming from outside Northern Ontario to increase, decrease or remain the same in 2007?

- Increase 1
- Decrease 2
- Remain the same 3
- Don't know/Not sure 9 DO NOT READ



8. (IF INCREASE IN Q7) And what percentage increase do you expect in revenues coming from outside Northern Ontario in 2007? **OPEN PERCENT**
9. How many new employees is your company likely to hire in 2007? **RECORD NUMBER**

Don't know/Not sure

9

DO NOT READ

Keys to Success

10. Using a ten-point scale where 1 is not at all important and 10 is extremely important, how important is the following to the success of your business over the next 2 years? **RANDOMIZE LIST**

Expanding client base in Northern Ontario
Expanding client base in Canada
Expanding client base internationally
Investing in R&D
Investing in skills and training
Increasing revenues among existing clients
Retaining employees
Taking better advantage of the Internet
Investing in new computers/technology
Investing in new equipment/products
Improving marketing
Hiring new employees
Lowering costs
Improving quality

12. And over the next two years, would you prefer to grow your business or not grow your business?

Prefer to grow
Prefer not to grow
Don't know

13. (IF PREFER TO GROW BUSINESS IN Q12) Using a 1 to 10 scale, where 1 is not at all a barrier to growth and 10 is a significant barrier to growth, how significant a barrier are each of the following to growing your business over the next 2 years?

Financing or Access to Capital
Lack of a skilled work force



Distance from target markets
Marketing
Market or Economic Information
Capacity to develop new products/services
Management Skills
Competition

Information Technology

14. Does your business use the Internet?
- | | | |
|---------------------|---|--------------------|
| Yes | 1 | |
| No | 2 | |
| Don't know/Not sure | 9 | DO NOT READ |
15. (IF USE INTERNET IN Q14) Does your company have a website?
- | | | |
|---------------------|---|--------------------|
| Yes | 1 | |
| No | 2 | |
| Don't know/Not sure | 9 | DO NOT READ |
16. (IF HAVE WEBSITE IN Q15) Are clients able to purchase goods and services from your website?
- | | | |
|---------------------|---|--------------------|
| Yes | 1 | |
| No | 2 | |
| Don't know/Not sure | 9 | DO NOT READ |
17. (IF CLIENTS CAN PURCHASE ONLINE IN Q16) Roughly speaking, what proportion of revenues comes from online transactions? **OPEN PERCENT**
- | | | |
|---------------------|---|--------------------|
| Don't know/Not sure | 9 | DO NOT READ |
|---------------------|---|--------------------|
18. (IF USE INTERNET IN Q14) Does your company make purchases online?
- | | | |
|---------------------|---|--------------------|
| Yes | 1 | |
| No | 2 | |
| Don't know/Not sure | 9 | DO NOT READ |



19. (IF YES IN Q18) And approximately what percentage of the purchases your company makes comes from online transactions?
OPEN PERCENT

Don't know/Not sure 9 **DO NOT READ**

Research & Development

20. Thinking of the last 3 years, how many new products has your company developed? **RECORD NUMBER**

Do not develop products 1
Don't know/Not sure 9 **DO NOT READ**

21. (IF AT LEAST 1 IN Q20) And, how many were patented? **RECORD NUMBER**

Don't know/Not sure 9 **DO NOT READ**

22. On a ten-point scale where 1 is of no benefit and 10 is of very significant benefit, how much of a benefit is research and development, also known as R&D, to your company?

23. How likely is your company to invest in R&D in the next 12 months?

Very likely 1
Somewhat likely 2
Not very likely 3
Not at all likely 4
Don't know 9

24. (IF SAY 6-10 IN BENEFIT (Q22) AND 3 OR 4 IN LIKELIHOOD (Q23)) What are the reasons why your company will not invest in R&D? **OPEN END**



Demographics

To finish up, I would like to ask you a few questions for statistical purposes. Please be assured that your answers will remain completely confidential.

25. How many years have you owned or managed your business? **RECORD NUMBER**

Don't know/Not sure 9 **DO NOT READ**

INTERVIEWER NOTE: Please do the math for the respondent if they provide a year ex. 1972

26. Does your company belong to an industry association or trade association?

Yes 1

No 2

Don't know/Not sure 9 **DO NOT READ**

27. How many direct competitors does your business have? **RECORD NUMBER**

Don't know/Not sure 9 **DO NOT READ**

INTERVIEWER NOTE IF NECESSARY: By direct competitors we mean those businesses who compete for the same customers as you do.

28. (IF Q27 NOT ZERO) Roughly how many of those competitors are located ...

- a) In the local community, within 100 kilometres distance
- b) Outside the local community but in northern Ontario (Muskoka to Manitoba border)
- c) Outside of northern Ontario but within Canada
- d) Outside of Canada

29. What percentage of your sales are derived from...(READ LIST BEFORE ACCEPTING ANY ANSWERS)

Products or services your company creates or provides
Products or services of a subcontractor



30. What was your company's revenue for the fiscal that ended during 2006? **RECORD DOLLAR VALUE**

Refused/Prefer not to say 99

30A. (IF REFUSED IN Q30) Can you tell me whether your revenues increased or decreased from 2005 to 2006?

Increase
Decreased
No change (VOLUNTEERED)
Don't know/Refused

30b (IF INCREASED OR DECREASED IN Q30A) By what percentage did your revenues (increase or decrease) from 2005 to 2006?
RECORDED PERCENT

31. And what was your company's revenue for the fiscal year that ended during 2005? **RECORD DOLLAR VALUE**

Refused/Prefer not to say 99

32. What is your projected revenue for this current fiscal year which will end during 2007? **RECORD DOLLAR VALUE**

Refused/Prefer not to say 9

32A. (IF REFUSED IN Q32) Do you expect your revenues to increase or decrease from 2006 to 2007?

Increase
Decreased
No change
Don't know/Refused

32B. (IF INCREASE OR DECREASE IN Q32A) By what percentage do you expect your revenues to (increase or decrease) from 2006 to 2007? **RECORD PERCENT**



33. In which industry or sector does your company operate? If you are active in more than one sector, please identify the main sector. (DO NOT READ LIST. ACCEPT ONLY ONE RESPONSE. CONFIRM RESULT WITH RESPONDENT AS NECESSARY.)

- Agriculture/Fishing/Hunting/Forestry
- Oil/Gas/Mining
- Utilities
- Construction
- Manufacturing
- Wholesale Trade
- Retail Trade
- Transportation and Warehousing
- Information and Cultural Industries
- Finance and Insurance/Real Estate and Rental/
- Professional, Scientific and Technical Services
- Management of Companies and Enterprises
- Administrative and Support
- Waste Management
- Remediation Services
- Art, Entertainment, Recreation
- Accommodation/Food Services/Tourism
- Other (specify)

34. REGION [DO NOT ASK – RECORD]

35. LANGUAGE [DO NOT ASK – RECORD]

36. GENDER OF RESPONDENT [DO NOT ASK - RECORD]

- Male 1
- Female 2

Those are all the questions I have for you. I thank you very much for your time and co-operation and have a pleasant day / evening.



Questions de sélection

Bonjour, je m'appelle _____ et je vous téléphone du Centre de recherche Décima. Nous avons été mandatés par FedNor, l'organisme fédéral de développement économique régional du Nord de l'Ontario, pour évaluer le milieu des affaires de la région. Nous effectuons un très court sondage d'environ 8 minutes auprès des petites et moyennes entreprises (PME) situées dans le Nord de l'Ontario pour obtenir des renseignements sur les facteurs clés qui favorisent la croissance et la capacité concurrentielle des entreprises dans l'économie d'aujourd'hui. Les résultats de l'étude aideront FedNor à orienter les politiques et les programmes élaborés pour soutenir les PME du Nord de l'Ontario. **Puis-je parler au propriétaire ou au président de votre entreprise?**

INTERVIEWEUR : POUR VOUS ASSURER QUE VOUS PARLEZ À LA BONNE PERSONNE, LISEZ : Si j'ai bien compris, vous êtes le(la) propriétaire ou le(la) président(e) de (NOM DE L'ENTREPRISE). Est-ce exact?

Soyez assuré(e) que nous ne tenterons pas de vous vendre quoi que ce soit. Les renseignements que vous fournirez ne serviront qu'à des fins de recherche et seront traités conformément aux lois sur la protection des renseignements personnels.

Est-ce un bon moment pour vous parler?

Oui
Non, pas un bon moment

**CONTINUEZ
PRENEZ RENDEZ-VOUS POUR LE
RAPPEL OU INFORMEZ LE
RÉPONDANT QU'IL PEUT
COMPLÉTER LE SONDAGE EN
LIGNE**

Non, pas intéressé(e)

REMERCIEZ ET TERMINEZ

Avant de commencer, j'aimerais simplement vous informer que cette étude est enregistrée auprès de l'Association de recherche et d'intelligence marketing.

[INTERVIEWEUR : SI LE RÉPONDANT A DES DOUTES OU VEUT EN SAVOIR PLUS SUR LE PROCESSUS D'ENREGISTREMENT.] Le système d'enregistrement a été mis sur pied par l'industrie canadienne de recherche par sondages de façon à permettre au public de vérifier la légitimité d'un sondage, d'obtenir des renseignements sur l'industrie des sondages ou de formuler une plainte. Pour joindre le système d'enregistrement des sondages, composez sans frais le 1 800 554-9996.

[INTERVIEWEUR : **SEULEMENT** SI LE RÉPONDANT REMET EN QUESTION LA VALIDITÉ DE L'ÉTUDE À N'IMPORTE QUEL MOMENT



S'améliorera	1
Se détériorera	2
La même	3
Ne sait pas	9

4. Maintenant, en songeant précisément aux petites et moyennes entreprises du Nord de l'Ontario, croyez-vous qu'elles vivront des périodes prospères, creuses, ou qu'il n'y aura pas de réel changement au cours des 2 prochaines années?

Périodes prospères	1	
Périodes creuses	2	
Pas de réel changement	3	
Des périodes prospères et difficiles	4	(SPONTANÉMENT)
Incertain(e)	5	(SPONTANÉMENT)
Cela dépend	6	(SPONTANÉMENT)
Ne sait pas	9	NE LISEZ PAS

Revenus/Entreprise

5. Les revenus de votre entreprise proviennent-ils principalement de la vente de biens ou de services?

Biens	1	
Services	2	
Les deux	3	
Ne sait pas/Incertain(e)	9	NE LISEZ PAS

6. Quel pourcentage de vos revenus tirez-vous à moins de 100 km de votre entreprise, à plus de 100 km de votre entreprise, mais quand même dans le Nord de l'Ontario, ailleurs en Ontario, ailleurs au Canada, aux États-Unis et ailleurs qu'au Canada et aux États-Unis? (LISEZ LA LISTE AU COMPLET AVANT D'ACCEPTER UNE RÉPONSE POUR VOUS ASSURER QUE LE RÉPONDANT CONNAISSE TOUS LES CHOIX.)

À 100 km et moins de votre entreprise
À plus de 100 km de votre entreprise, mais tout de même dans le Nord de l'Ontario
Ailleurs en Ontario
Ailleurs au Canada
Aux États-Unis
Ailleurs qu'au Canada et aux États-Unis



7. Vous attendez-vous à ce que les revenus que vous tirez ailleurs que dans le Nord de l'Ontario augmentent, diminuent ou demeurent sensiblement les mêmes en 2007?

Augmentent	1	
Diminuent	2	
Demeurent les mêmes	3	
Ne sait pas/Incertain(e)	9	NE LISEZ PAS

8. (SI « AUGMENTENT » À Q7) Et à quel pourcentage d'augmentation vous attendez-vous en 2007 pour les revenus que vous tirez ailleurs que du Nord de l'Ontario? **POURCENTAGE OUVERT**

9. Combien de nouveaux employés votre entreprise devra-t-elle probablement embaucher en 2007? **ENTREZ LE NOMBRE**

Ne sait pas/Incertain(e) 9 **NE LISEZ PAS**

Facteurs de réussite

10. Sur une échelle de 1 à 10, où 1 signifie « pas du tout important » et 10, « extrêmement important », dans quelle mesure les facteurs suivants sont-ils importants pour la réussite de votre entreprise au cours des 2 prochaines années? **PRÉSENTEZ LES ÉNONCÉS DE FAÇON ALÉATOIRE.**

Accroître la clientèle dans le Nord de l'Ontario
Accroître la clientèle au Canada
Accroître la clientèle à l'échelle internationale
Investir en recherche et développement
Investir dans le développement des compétences et dans la formation
Augmenter les revenus qui proviennent de la clientèle actuelle
Maintenir les employés en poste
Mieux profiter d'Internet
Investir dans de nouveaux ordinateurs/dans la technologie
Investir dans du nouvel équipement/de nouveaux produits
Améliorer le marketing
Embaucher de nouveaux employés
Diminuer les coûts
Augmenter la qualité

12. Et au cours des deux prochaines années, préférez-vous accroître votre entreprise ou ne pas l'accroître?



Préfère accroître son entreprise
 Préfère ne pas accroître son entreprise
 Ne sait pas

13. (SI PRÉFÈRE ACCROÎTRE SON ENTREPRISE À Q12) Sur une échelle de 1 à 10, où 1 signifie que ce n'est « pas du tout un obstacle » et 10, que c'est « un obstacle important », pour les 2 prochaines années, dans quelle mesure les éléments suivants représentent-ils des obstacles importants à la croissance de votre entreprise?

Financement ou accès à du capital
 Manque de main-d'œuvre qualifiée
 Distance des marchés cibles
 Marketing
 Renseignements sur le marché ou sur l'économie
 Capacité à développer de nouveaux produits/services
 Compétences en gestion
 Concurrence

Technologie de l'Information

14. Votre entreprise utilise-t-elle Internet?

Oui	1	
Non	2	
Ne sait pas/Incertain(e)	9	NE LISEZ PAS

15. (SI UTILISE INTERNET À Q14) Votre entreprise a-t-elle un site Web?

Oui	1	
Non	2	
Ne sait pas/Incertain(e)	9	NE LISEZ PAS

16. (SI A UN SITE WEB À Q15) Vos clients peuvent-ils acheter des biens et des services sur votre site Web?

Oui	1	
Non	2	
Ne sait pas/Incertain(e)	9	NE LISEZ PAS

17. (SI LES CLIENTS PEUVENT ACHETER EN LIGNE À Q16) Environ quel pourcentage de vos revenus provient de transactions en ligne?
POURCENTAGE OUVERT



Ne sait pas/Incertain(e) 9 **NE LISEZ PAS**

18. (SI UTILISE INTERNET À Q14) Votre entreprise fait-elle des achats en ligne?

Oui 1
Non 2
Ne sait pas/Incertain(e) 9 **NE LISEZ PAS**

19. (SI OUI À Q18) Et environ quel pourcentage des achats de votre entreprise sont faits en ligne? POURCENTAGE OUVERT

Ne sait pas/Incertain(e) 9 **NE LISEZ PAS**

Recherche et développement

20. Au cours des 3 dernières années, combien de nouveaux produits votre entreprise a-t-elle développés? **ENTREZ LE NOMBRE**

Ne développe pas de produits 1
Ne sait pas/Incertain(e) 9 **NE LISEZ PAS**

21. (SI AU MOINS 1 À Q20) Et combien d'entre eux ont été brevetés? **ENTREZ LE NOMBRE**

Ne sait pas/Incertain(e) 9 **NE LISEZ PAS**

22. Sur une échelle de 10 points, où 1 signifie « aucun avantage » et 10, « un avantage important », dans quelle mesure la recherche et développement, également appelée R. et D., représente-elle un avantage pour votre entreprise?

23. Dans quelle mesure est-il probable que votre entreprise investisse en R. et D. au cours des 12 prochains mois?

Très probable 1
Plutôt probable 2
Pas très probable 3
Pas du tout probable 4
Ne sait pas 9



24. (SI RÉPOND 6-10 POUR L'AVANTAGE (Q22) ET 3 OU 4 POUR LA PROBABILITÉ (Q23)) Pour quelles raisons votre entreprise n'investira-t-elle pas en R. et D.? **RÉPONSE OUVERTE**

Questions démographiques

Pour terminer, j'aimerais vous poser quelques questions à des fins statistiques. Soyez assuré(e) que vos réponses demeureront strictement confidentielles.

25. Depuis combien d'années êtes-vous propriétaire ou gestionnaire de votre entreprise? **ENTREZ LE NOMBRE**

Ne sait pas/Incertain(e) 9 **NE LISEZ PAS**

NOTE À L'INTERVIEWEUR : Si le répondant vous donne une année (p. ex., 1972), faites le calcul vous-même.

26. Votre entreprise fait-elle partie d'une association industrielle ou d'une association commerciale?

Oui 1
Non 2

Ne sait pas/Incertain(e) 9 **NE LISEZ PAS**

27. Combien de concurrents directs votre entreprise a-t-elle? **ENTREZ LE NOMBRE**

Ne sait pas/Incertain(e) 9 **NE LISEZ PAS**

AU BESOIN, NOTE À L'INTERVIEWEUR : Par concurrents directs, nous entendons les entreprises qui sont en concurrence avec vous pour la même clientèle.

28. (SI Q27≠ZÉRO) Environ combien de ces concurrents sont situés...

- a) Dans la communauté, à moins de 100 km
- b) À l'extérieur de la communauté, mais dans le Nord de l'Ontario (de Muskoka à la frontière du Manitoba)
- c) Ailleurs que dans le Nord de l'Ontario, mais au Canada
- d) Ailleurs qu'au Canada

29. Quel pourcentage de vos ventes provient de... (LISEZ LA LISTE AVANT D'ACCEPTER UNE RÉPONSE.)

Produits ou de services développés ou commercialisés par votre entreprise

Produits ou de services d'un sous-traitant



30. Quel a été le revenu de votre entreprise pour l'année financière qui s'est terminée en 2006? **ENTREZ LA RÉPONSE EN DOLLARS.**

Refuse/Préfère ne pas répondre 99

30A. (SI REFUSE À Q30) Pouvez-vous me dire si le revenu de votre entreprise a augmenté ou diminué en 2006 par rapport à 2005?

A augmenté
A diminué
Est demeuré inchangé (SPONTANÉMENT)
Ne sait pas/Refuse

30b (SI A AUGMENTÉ OU A DIMINUÉ À Q30A) De quel pourcentage votre revenu a-t-il (augmenté ou diminué) en 2006 par rapport à 2005? **ENTREZ LE POURCENTAGE.**

31. Et quel a été le revenu de votre entreprise pour l'année financière qui s'est terminée en 2005? **ENTREZ LA RÉPONSE EN DOLLARS.**

Refuse/Préfère ne pas répondre 99

32. Quel est le revenu prévu pour l'année financière actuelle, qui se terminera en 2007? **ENTREZ LA RÉPONSE EN DOLLARS.**

Refuse/Préfère ne pas répondre 99

32A. (SI REFUSE À Q32) Vous attendez-vous à ce que le revenu de votre entreprise augmente ou diminue de 2006 à 2007?

Augmente
Diminue
Ne changera pas
Ne sait pas/Refuse

32B. (SI AUGMENTE OU DIMINUE À Q32A) De quel pourcentage vous attendez-vous à ce que votre revenu (augmente ou diminue) de 2006 à 2007? **ENTREZ LE POURCENTAGE.**



33. Quel est le secteur d'activité de votre entreprise? Si votre entreprise œuvre dans plus d'un secteur, veuillez choisir le secteur d'activité principal. (NE LISEZ PAS LA LISTE. ACCEPTEZ UNE SEULE RÉPONSE. AU BESOIN, CONFIRMEZ LA RÉPONSE AVEC LE RÉPONDANT.)

- Agriculture, forêts, chasse et pêche
- Exploitation minière, pétrolière ou gazière
- Services publics
- Construction
- Fabrication
- Commerce de gros
- Commerce de détail
- Transport et entreposage
- Industrie de l'information ou de la culture
- Finances et assurances/vente et location d'immobilier
- Services professionnels, scientifiques ou techniques
- Gestion d'entreprises et de sociétés
- Soutien administratif
- Gestion des déchets
- Services d'assainissement
- Arts, spectacles et loisirs
- Hébergement, restauration ou tourisme
- Autre (veuillez préciser)

34. RÉGION [NE DEMANDEZ PAS. ENTREZ.]

35. LANGUE [NE DEMANDEZ PAS. ENTREZ.]

36. SEXE DU RÉPONDANT [NE DEMANDEZ PAS. ENTREZ.]

- Homme 1
- Femme 2

C'était ma dernière question. Je vous remercie de votre collaboration et du temps que vous m'avez accordé. Bonne journée / soirée.

