

INSTITUT
DE LA STATISTIQUE
DU QUÉBEC

www.stat.gouv.qc.ca

SCIENCE, TECHNOLOGIE ET INNOVATION

Le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises au Québec en 2011

Rapport d'enquête



Pour tout renseignement concernant l'ISQ
et les données statistiques dont il dispose,
s'adresser à :

Institut de la statistique du Québec
200, chemin Sainte-Foy
Québec (Québec) G1R 5T4
Téléphone : 418 691-2401

ou

Téléphone : 1 800 463-4090
(sans frais d'appel au Canada et aux États-Unis)

Site Web : www.stat.gouv.qc.ca

Dépôt légal
Bibliothèque et Archives Canada
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
1^{er} trimestre 2014
ISBN : 978-2-550-70214-6 (PDF)

© Gouvernement du Québec, Institut de la statistique du Québec, 2014

Toute reproduction autre qu'à des fins de consultation personnelle
est interdite sans l'autorisation du Gouvernement du Québec.
www.stat.gouv.qc.ca/droits_auteur.htm

Mars 2014

Avant-propos

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle déterminant dans la création d'emplois et la stimulation de la croissance économique des territoires. Elles sont généralement associées à l'innovation, à la flexibilité de la production et au dynamisme des secteurs industriels et des régions. Mais pour assumer pleinement ce rôle, elles ont besoin d'avoir accès à du financement suffisant.

C'est dans ce contexte que les pays membres de l'OCDE ont mis en place un *Programme de statistiques sur l'accès des PME et des entrepreneurs au financement*, autant du côté de l'offre que de la demande. Cette initiative s'est soldée par la publication à partir de 2012, d'un *Tableau de bord sur l'accès des PME et des entrepreneurs au financement*.

Au Canada, la mesure de l'offre et de la demande de financement fait l'objet de statistiques officielles depuis 2000, alors que Statistique Canada lançait deux enquêtes. Du côté de l'offre, une première *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises* a été réalisée en 2000. Du côté de la demande, une première *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* a été effectuée en 2001. Réalisée sur une base triannuelle dans l'objectif de recueillir des renseignements sur les tentatives des PME d'obtenir différents types de financement externe, celle-ci permet de produire des tableaux détaillés pour le Québec pour 2007 et 2011.

Contrairement à l'enquête de 2007, l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011*, dont les résultats font l'objet du présent rapport, inclut aussi des questions sur la croissance des entreprises, en passant par les obstacles à la croissance et leurs marchés géographiques, ainsi que sur l'innovation et l'utilisation des méthodes de protection de la propriété intellectuelle. L'Institut est fier de pouvoir offrir ce premier portrait de la demande de différents types de financement par les PME au Québec, basé sur des statistiques officielles.

Le directeur général,



Stéphane Mercier

*Produire une information statistique pertinente, fiable et objective, comparable, actuelle, intelligible et accessible, c'est là l'engagement « **qualité** » de l'Institut de la statistique du Québec.*

Ce rapport a été réalisé par : Pascasie Nikuze, économiste
Direction des statistiques économiques

Avec la collaboration, pour l'annexe 1, de : Robinson Saint-Frard, statisticien
Direction de la méthodologie et de la qualité

Direction des statistiques économiques : Pierre Cauchon, directeur par intérim

Ont également contribué : Hugo Leblanc, géographe
Direction des services informationnels et technologiques

Esther Frève, révision linguistique
Marie-Eve Cantin, mise en page
Danielle Laplante, coordination des travaux d'édition
Direction des communications

Pour tout renseignement concernant le contenu de cette publication : Direction des statistiques économiques
Institut de la statistique du Québec
200, chemin Sainte-Foy
Québec (Québec) G1R 5T4
Téléphone : 418 691-2411 ou 1 800 463-4090
(sans frais d'appel au Canada et aux États-Unis)
Site Web : www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation
Compte Twitter : <http://twitter.com/statquebec>

Signes conventionnels

..	Donnée non disponible	k\$	Milliers de dollars
%	Pour cent ou pourcentage	X	Donnée confidentielle
n	Nombre	F	Donnée non fiable, à utiliser à titre indicatif
M\$	Millions de dollars		

Remerciements

L'auteure et responsable du projet tient à remercier Jean Berselli, économiste, de la Direction des statistiques économiques, qui a relu le rapport, ainsi que Robinson Saint-Frard et Éric Gagnon, statisticiens, de la Direction de la méthodologie et de la qualité, qui ont effectué le traitement statistique des micro-données de l'enquête.

L'Institut tient à remercier les partenaires qui, avec lui, ont rendu possible l'obtention de la partie québécoise des microdonnées de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, en finançant la participation de base à l'enquête et le suréchantillonnage des régions hors des régions métropolitaines de recensement du Québec. Ces partenaires sont :

- le ministère des Finances et de l'Économie du Québec;
- Développement Économique Canada, région du Québec.

Table des matières

Liste des tableaux11
Liste des figures13

INTRODUCTION

Contexte de l'enquête21
Méthodologie de l'enquête21
Définitions particulières22
Portrait type du répondant à l'enquête24
Avertissement25

PARTIE 1

DEMANDE DE FINANCEMENT EXTERNE PAR LES PME AU QUÉBEC

CHAPITRE 1 DEMANDE DE FINANCEMENT EXTERNE PAR LES PME AU QUÉBEC

Faits saillants29
1.1 Plus du tiers des PME ont fait une demande de financement externe en 2011 au Québec, essentiellement sous forme d'emprunt.30
1.2 Le taux de demande de financement externe s'est accru avec la taille des PME.31
1.3 Les PME de la RMR de Montréal étaient les moins portées à faire une demande de financement externe32
1.4 Les PME des industries du savoir étaient les plus portées à faire une demande de financement externe34
1.5 Les PME jeunes ou achetées ont manifesté le plus de besoins en matière de financement externe35
1.6 Les PME exportatrices, innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) étaient plus portées à faire une demande de financement externe36
1.7 Les propriétaires de PME âgés de 30 à 39 ans ont fait davantage de demandes de financement externe37
1.8 Les PME dont les femmes étaient uniques propriétaires ou détenaient la majorité des parts étaient moins portées à faire une demande de financement externe.38

1.9	Les PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada ou parlent une autre langue maternelle que le français ou l'anglais étaient moins portées à faire une demande de financement externe39
1.10	Pour les deux tiers de PME qui n'ont fait aucune demande de financement externe, la principale raison était que celui-ci n'était pas nécessaire.40
1.11	Synthèse42

CHAPITRE 2 DEMANDE DE FINANCEMENT PAR EMPRUNT PAR LES PME AU QUÉBEC

	Faits saillants45
2.1	Trois PME sur dix ont fait une demande d'emprunt au Québec généralement approuvée sans difficulté.47
2.2	Le taux de demande d'emprunt et le montant moyen autorisé ont augmenté avec la taille de la PME, tandis que le taux d'intérêt a varié de façon inverse.48
2.3	Les PME de la RMR de Gatineau ont fait davantage de demandes d'emprunt approuvées sans difficulté, mais les meilleurs termes et conditions d'emprunt ont été offerts aux PME situées dans les 23 AR50
2.4	Les PME des industries du savoir étaient plus portées à faire une demande d'emprunt, mais ont eu de la difficulté à la faire approuver52
2.5	Les propriétaires de PME achetées étaient les plus portés à faire une demande d'emprunt et ont joui de meilleurs termes et conditions d'emprunt54
2.6	Les jeunes PME étaient plus portées à faire une demande d'emprunt que les PME bien établies, mais étaient sujettes à des termes et conditions moins avantageux56
2.7	Les PME exportatrices étaient plus avantagées que celles non exportatrices sur le plan de l'emprunt autorisé, du taux d'approbation et du taux d'intérêt58
2.8	Les PME innovatrices étaient plus portées à faire une demande d'emprunt, mais sous des termes et conditions d'emprunt moins avantageux60
2.9	Les PME utilisant une méthode de protection de la PI étaient plus portées à faire une demande d'emprunt sous des termes et conditions avantageux62
2.10	Les jeunes propriétaires de PME étaient plus portés à faire une demande d'emprunt que les propriétaires d'autres tranches d'âge64
2.11	Les PME dont les femmes étaient uniques propriétaires ou détenaient la majorité des parts étaient moins portées à faire une demande d'emprunt et faisaient face à des termes et conditions peu propices66
2.12	Les propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada ou parlant une autre langue maternelle étaient moins portés à faire une demande d'emprunt et faisaient face à des termes et conditions moins avantageux.68
2.13	La moitié des PME ayant reçu un prêt l'ont utilisé pour financer leur fonds de roulement ou leur fonds d'exploitation.70
2.14	Synthèse73

CHAPITRE 3 DEMANDE DE FINANCEMENT PAR CRÉDIT-BAIL PAR LES PME AU QUÉBEC

	Faits saillants79
3.1	La demande de financement par crédit-bail par les PME est assez modeste.80

3.2	Les PME de 100 à 499 employés étaient plus portées à faire une demande de financement par crédit-bail que celles des autres tranches de taille81
3.3	Le véhicule et les autres machines ou équipement constituent les principaux biens visés par la demande de crédit-bail83
3.4	Synthèse84
CHAPITRE 4 DEMANDE DE FINANCEMENT GOUVERNEMENTAL PAR LES PME AU QUÉBEC		
	Faits saillants85
4.1	La proportion de PME qui ont fait une demande de financement gouvernemental en 2011 au Québec était modeste86
4.2	Les PME des industries du savoir étaient les plus portées à faire une demande de financement gouvernemental87
4.3	Synthèse89
CHAPITRE 5 FINANCEMENT DE LA CRÉATION DES PME AU QUÉBEC		
	Faits saillants92
5.1	Près des deux tiers des PME actives au Québec en 2011 avaient été créées par leurs propriétaires93
5.2	Le financement personnel était la source la plus fréquemment utilisée par les fondateurs de PME pour financer la création de leur entreprise95
5.3	Les fondateurs de PME de 100 à 499 employés et de 20 à 99 employés ont autant utilisé le financement personnel que l'emprunt pour financer la création de leur entreprise96
5.4	Les fondateurs de PME situées dans les petites RMR avaient tendance à recourir davantage au financement personnel pour créer leur entreprise97
5.5	Plus de 8 fondateurs de PME sur 10 dans les industries de la fabrication et du savoir ont utilisé le financement personnel pour créer leur entreprise98
5.6	À défaut d'obtenir assez d'emprunts, les fondateurs de très jeunes PME ont demandé un prêt ou du capital d'amis ou de membres de la famille pour financer la création de leur entreprise99
5.7	Les fondateurs de PME exportatrices ont davantage utilisé le financement personnel et moins utilisé l'emprunt pour financer la création de leur entreprise	100
5.8	Les fondateurs de PME innovatrices, surtout organisationnelles ou de procédés, ont utilisé le financement gouvernemental beaucoup plus que les PME non innovatrices pour financer la création de leur entreprise	101
5.9	Les fondateurs de PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI ont davantage utilisé le financement personnel que l'emprunt pour créer leur entreprise	102
5.10	Les très jeunes fondateurs de PME ont davantage utilisé le crédit commercial dû aux fournisseurs que ceux des autres tranches d'âge pour financer la création de leur entreprise	103
5.11	Les fondatrices de PME ont eu tendance à moins emprunter pour financer la création de leur entreprise	104
5.12	Les fondateurs de PME nés à l'extérieur du Canada ont eu tendance à moins utiliser l'emprunt pour financer la création de leur entreprise	105
5.13	Synthèse	106

CHAPITRE 6 FINANCEMENT DE L'ACHAT DES PME AU QUÉBEC

Faits saillants	108
6.1 Environ 3 propriétaires de PME sur 10 avaient acheté leur entreprise.	109
6.2 Plus de 6 propriétaires de PME sur 10 ont utilisé l'emprunt pour financer l'achat de leur entreprise.	111
6.3 Les acheteurs des PME de 20 à 99 employés ont plus fréquemment utilisé le financement personnel que l'emprunt	112
6.4 Les acheteurs des PME de la RMR de Montréal ont moins utilisé l'emprunt	113
6.5 Les acheteurs âgés de 40 à 49 ans ont plus fréquemment utilisé le financement personnel que l'emprunt.	114
6.6 Les femmes ont plus fréquemment utilisé l'emprunt pour acheter leur entreprise.	115
6.7 Les acheteurs de PME nés à l'extérieur du Canada ont surtout utilisé le financement personnel pour acquérir leur entreprise	116
6.8 Synthèse	117

PARTIE 2**CROISSANCE DES PME AU QUÉBEC, MARCHÉS ET OBSTACLES À LA CROISSANCE DE CELLES-CI****CHAPITRE 7 CROISSANCE DES PME AU QUÉBEC**

Faits saillants	121
7.1 Six PME sur dix ont enregistré une croissance entre 2009 et 2011 au Québec ou prévoyaient en connaître une entre 2012 et 2014.	123
7.2 L'accès au financement externe a stimulé la croissance des ventes	124
7.3 La proportion des PME en croissance a eu tendance à s'accroître avec leur taille	125
7.4 La proportion des PME en croissance était la plus élevée dans la RMR de Québec	126
7.5 La proportion des PME en croissance était la plus élevée dans les industries des services professionnels	127
7.6 La proportion des PME créées (qui étaient) en croissance était relativement plus importante que celle des PME achetées (qui étaient en croissance)	128
7.7 La proportion des jeunes PME en croissance était relativement plus importante que celle des PME bien établies	129
7.8 La croissance anticipée dépassait la croissance enregistrée pour les PME exportatrices, innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI	130
7.9 Les PME dont les propriétaires étaient âgés de 30 à 39 ans ont enregistré une croissance supérieure à celle des propriétaires d'autres tranches d'âge	131
7.10 Les PME dont les femmes étaient propriétaires étaient moins sujettes à enregistrer une croissance	132
7.11 Les PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada ou parlent une autre langue maternelle que le français ou l'anglais étaient moins sujettes à enregistrer une croissance	133
7.12 Synthèse	134

CHAPITRE 8 OBSTACLES À LA CROISSANCE DES PME AU QUÉBEC

Faits saillants	136
8.1 La difficulté d'obtention du financement représentait un frein à la croissance, surtout pour les PME ayant utilisé certaines méthodes de protection de la PI	138
8.2 Les deux obstacles externes à la croissance les plus cités par les propriétaires de PME au Québec étaient l'augmentation du coût des intrants et l'intensification de la concurrence	140
8.3 L'obstacle interne à la croissance le plus fréquemment cité par les PME était le recrutement et la rétention des employés	141
8.4 Les PME ayant reçu du financement externe en 2011 ont plus intensément identifié certains obstacles à la croissance que les PME n'ayant reçu aucun financement externe	142
8.5 Les difficultés associées à l'intensité de la concurrence, ainsi qu'au recrutement et à la rétention des employés, ont eu tendance à s'accroître avec la taille des PME.	143
8.6 La pénurie de travailleurs ainsi que le recrutement et la rétention des employés inquiétaient beaucoup plus les PME de la RMR de Québec que celles de Montréal et de Gatineau	144
8.7 L'intensité des principaux obstacles à la croissance varie selon les industries	146
8.8 Le recrutement et la rétention des employés, combinés à l'intensification de la concurrence, inquiétaient beaucoup plus les PME bien établies que les très jeunes PME	148
8.9 L'instabilité de la demande des produits, le recrutement et la rétention des employés, et le maintien de rentrées de fonds suffisants inquiétaient beaucoup plus les PME exportatrices que celles non exportatrices.	149
8.10 Le maintien de rentrées de fonds suffisants, combiné avec le recrutement et la rétention des employés, inquiétait un peu plus les PME innovatrices que celles non innovatrices	150
8.11 L'instabilité de la demande des produits, le maintien des rentrées de fonds suffisants et le recrutement et la rétention des employés préoccupaient plus les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI que celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI	151
8.12 Les propriétaires âgés de 30 à 39 ans ont plus intensément identifié certains obstacles à la croissance que les propriétaires d'autres tranches d'âge.	152
8.13 L'augmentation du coût des intrants, combinée avec l'intensification de la concurrence et le recrutement et la rétention des employés, préoccupait différemment les femmes et les hommes propriétaires	154
8.14 La réglementation gouvernementale, l'augmentation du coût des intrants et l'intensification de la concurrence préoccupaient plus les propriétaires parlant une autre langue maternelle qu'unés à l'extérieur du Canada	155
8.15 Synthèse	157

CHAPITRE 9 MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES DES PME AU QUÉBEC

Faits saillants	159
9.1 Le marché municipal ou régional des PME du Québec demeure la principale destination de leurs ventes.	161
9.2 Les PME ayant reçu du financement externe étaient plus présentes sur les marchés hors Québec que celles n'ayant reçu aucun financement externe	162

9.3	La probabilité d'expédier des livraisons à l'extérieur de sa municipalité, voire de sa province, s'accroît avec la taille des PME.	163
9.4	Les PME de la RMR de Québec étaient plus portées à desservir le marché provincial que celles de la RMR de Montréal	164
9.5	Les PME des industries de la fabrication et du savoir étaient plus portées à desservir les marchés hors Québec	165
9.6	Les très jeunes PME comptaient beaucoup plus sur leur marché municipal ou régional que les PME bien établies	166
9.7	Les PME innovatrices étaient plus portées à vendre hors Québec que les PME non innovatrices	167
9.8	Les PME utilisant une méthode de protection de la PI étaient plus présentes sur les marchés hors Québec que celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI	168
9.9	Les PME dont les femmes étaient propriétaires se sont plutôt confinées sur leur marché municipal	170
9.10	La probabilité de réaliser des ventes sur les marchés hors Québec s'accroît avec le niveau de scolarité des propriétaires de PME	171
9.11	Les propriétaires (de PME) nés à l'extérieur du Canada étaient plus portés à effectuer des livraisons sur les marchés hors Québec que les propriétaires nés au Canada	172
9.12	Les États-Unis et l'Europe étaient les principales destinations des exportations des PME du Québec	173
9.13	Synthèse	175
CONCLUSION		177
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES		183
ANNEXE 1 MÉTHODOLOGIE		
1.1	La population cible	185
1.2	Base de sondage.	186
1.3	Plan de sondage	186
1.3.1	Stratification	186
1.3.2	Taille de l'échantillon et collecte de données	187
1.4	Traitement des données	189
1.4.1	Validation et imputation	189
1.4.2	Pondérations et estimations	192
1.5	Qualité des estimations.	192
1.5.1	Les erreurs dues à l'échantillonnage	192
1.5.2	Les erreurs non dues à l'échantillonnage	194
1.6	Contrôle de la divulgation	195
1.7	Appréciation globale	195

Liste des tableaux

CHAPITRE 1

Tableau 1.11.1

Répartition des PME selon que leur taux de demande de financement externe est plus élevé que celui de l'ensemble des PME ou non, 2011, Québec. 44

CHAPITRE 2

Tableau 2.14.1

Répartition des PME selon que leur taux de demande d'emprunt, leur taux d'approbation des demandes et leur taux d'intérêt sont plus élevés que celui de l'ensemble des PME, 2011, Québec. 75

CHAPITRE 5

Tableau 5.13.1

Fréquence d'utilisation de certaines sources de financement par les fondateurs de PME, quelques groupes de PME, 2011, Québec 106

CHAPITRE 6

Tableau 6.8.1

Fréquence d'utilisation de certaines sources de financement par les acheteurs de PME, quelques groupes de PME, 2011, Québec 118

CHAPITRE 9

Tableau 9.12.1

Proportion des PME ayant vendu à l'extérieur du Canada en 2011 et répartition de ces ventes par destination, Québec. 174

ANNEXE 1

Tableau A1.1

Liste des codes à deux et à quatre chiffres du SCIAN exclus de la population des PME 186

Tableau A1.2

Description de l'échantillon sélectionné pour le Québec. 188

Tableau A1.3

Taux d'imputation par section pour les données du Québec 190

Tableau A1.4

Liste des industries du savoir selon la définition d'Industrie Canada. 191

Tableau A1.5

Relation entre la valeur d'un coefficient de variation et la précision de l'estimation associée 193

Liste des figures

CHAPITRE 1

Figure 1.1.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, par type de financement, Québec 30

Figure 1.1.2

Fournisseurs de financement externe aux PME en 2011, Québec 30

Figure 1.2.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon la taille et le type de financement, Québec 31

Figure 1.3.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, par région et selon le type de financement, Québec 32

Figure 1.3.2

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, par région, Québec 33

Figure 1.4.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon le type d'industries et le type de financement, Québec . . 34

Figure 1.5.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon leur âge, la façon dont la prise de propriété s'est effectuée et le type de financement, Québec 35

Figure 1.6.1

Proportion des PME ayant fait la demande de financement externe en 2011, selon le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI, et par type de financement, Québec 36

Figure 1.7.1

Répartition des propriétaires de PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon leur âge et par type de financement, Québec 37

Figure 1.8.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon la proportion des parts détenue par les femmes et le type de financement, Québec 38

Figure 1.9.1

Proportion des propriétaires de PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon leur pays de naissance, leur langue maternelle et le type de financement, Québec . . . 39

Figure 1.10.1

Proportion des PME n'ayant fait aucune demande de financement externe en 2011 et raisons justifiant cette absence de demande, Québec . . . 40

Figure 1.10.2

Proportion des PME n'ayant fait aucune demande de financement externe en 2011 parce que celui-ci n'était pas nécessaire, certains groupes de PME, Québec 41

CHAPITRE 2

Figure 2.1.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, et conditions d'emprunt, Québec. 47

Figure 2.2.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, selon la taille d'employés, Québec 48

Figure 2.2.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon la taille de l'entreprise, Québec. 49

Figure 2.3.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, par région, Québec. 50

Figure 2.3.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, par région, Québec. 51

Figure 2.4.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, selon le type d'industries, Québec. 52

Figure 2.4.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le type d'industries, Québec. 53

Figure 2.5.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, selon la façon dont la prise de propriété s'est faite, Québec 54

Figure 2.5.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon la façon dont la prise de propriété s'est faite, Québec. 55

Figure 2.6.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, selon l'âge de la PME, Québec 56

Figure 2.6.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon l'âge de la PME, Québec. 57

Figure 2.7.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, selon le fait d'exporter, Québec. 58

Figure 2.7.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le fait d'exporter, Québec. 59

Figure 2.8.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, selon le fait d'innover, Québec 60

Figure 2.8.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le fait d'innover, Québec. 61

Figure 2.9.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec. 62

Figure 2.9.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec. 63

Figure 2.10.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, selon l'âge du propriétaire, Québec 64

Figure 2.10.2 Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon l'âge du propriétaire, Québec.	65	Figure 3.3.1 Proportion des PME ayant utilisé le crédit-bail obtenu pour financer la location de véhicules ou d'autres machines ou équipement en 2011, quelques groupes de PME, Québec	83
Figure 2.11.1 Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, selon le sexe du propriétaire, Québec	66	CHAPITRE 4	
Figure 2.11.2 Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le sexe du propriétaire, Québec.	67	Figure 4.1.1 Proportion des PME ayant fait une demande de financement gouvernemental en 2011, taux d'approbation de la demande et montant autorisé, Québec	86
Figure 2.12.1 Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, selon le pays de naissance et la langue maternelle du propriétaire, Québec.	68	Figure 4.2.1 Proportion des PME ayant fait une demande de financement gouvernemental en 2011, taux d'approbation et montant moyen autorisé, quelques groupes de PME, Québec	88
Figure 2.12.2 Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le pays de naissance et la langue maternelle du propriétaire, Québec	69	CHAPITRE 5	
Figure 2.13.1 Proportion des PME qui ont emprunté en 2011, selon différentes utilisations prévues, Québec	70	Figure 5.1.1 Proportion des PME créées par des fondateurs encore en poste en 2011, selon certaines de leurs caractéristiques et pratiques commerciales, Québec.	94
Figure 2.13.2 Utilisations prévues de l'emprunt en 2011 par différents groupes de PME, Québec	71	Figure 5.2.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, Québec.	95
CHAPITRE 3		Figure 5.3.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, selon la taille des PME, 2011, Québec.	96
Figure 3.1.1 Proportion des PME ayant fait une demande de financement par crédit-bail en 2011, taux d'approbation des demandes et montant autorisé, Québec	80	Figure 5.4.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, selon la région, 2011, Québec	97
Figure 3.2.1 Proportion des PME ayant fait une demande de crédit-bail en 2011, taux d'approbation et montant moyen autorisé, quelques groupes de PME, Québec.	82	Figure 5.5.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, par type d'industries, 2011, Québec.	98

Figure 5.6.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, selon l'âge de la PME, 2011, Québec.	99	Figure 6.2.1 Proportion des PME achetées ou acquises et sources de financement utilisées pour les acquérir, 2011, Québec	111
Figure 5.7.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, selon le fait d'exporter, 2011, Québec.	100	Figure 6.3.1 Proportion des PME achetées et sources de financement utilisées lors de l'achat, selon la taille, 2011, Québec	112
Figure 5.8.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, selon le fait d'innover, 2011, Québec.	101	Figure 6.4.1 Proportion des PME achetées et sources de financement utilisées lors de l'achat, par région, 2011, Québec.	113
Figure 5.9.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, 2011, Québec	102	Figure 6.5.1 Proportion des PME achetées et sources de financement utilisées lors de l'achat, par groupe d'âge des propriétaires, 2011, Québec	114
Figure 5.10.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, par groupe d'âge des propriétaires, 2011, Québec	103	Figure 6.6.1 Proportion des PME achetées et sources de financement utilisées lors de l'achat, selon le sexe des propriétaires, 2011, Québec.	115
Figure 5.11.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, selon le sexe des propriétaires, 2011, Québec.	104	Figure 6.7.1 Proportion des PME achetées et sources de financement utilisées lors de l'achat, selon le pays de naissance et la langue maternelle des propriétaires, 2011, Québec	116
Figure 5.12.1 Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, selon le pays de naissance et la langue maternelle des propriétaires, 2011, Québec.	105		
CHAPITRE 6		CHAPITRE 7	
Figure 6.1.1 Proportion des propriétaires ayant acheté leur PME encore en activité en 2011, selon certaines de leurs caractéristiques et pratiques commerciales, Québec	110	Figure 7.1.1 Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, 2011, Québec.	123
		Figure 7.2.1 Répartition des PME selon qu'elles ont reçu ou non du financement externe et selon leurs perspectives de croissance entre 2009 et 2014, Québec.	124
		Figure 7.3.1 Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon la taille, 2011, Québec	125

Figure 7.4.1 Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, par région, 2011.	126	Figure 7.11.1 Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon le lieu de naissance ou la langue maternelle du propriétaire, 2011, Québec.	133
Figure 7.5.1 Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, par type d'industries, 2011, Québec . . .	127	CHAPITRE 8	
Figure 7.6.1 Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon la façon dont la prise de propriété de l'entreprise s'est faite, 2011, Québec	128	Figure 8.1.1 Proportion de PME percevant la difficulté d'obtention du financement comme obstacle externe à leur croissance, différents groupes de PME, 2011, Québec	139
Figure 7.7.1 Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon l'âge de la PME, 2011, Québec . .	129	Figure 8.2.1 Répartition des PME selon les obstacles externes perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, 2011, Québec.	140
Figure 7.8.1 Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI, 2011, Québec.	130	Figure 8.3.1 Répartition des PME selon les obstacles internes perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, 2011, Québec . .	141
Figure 7.9.1 Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon l'âge du propriétaire, 2011, Québec.	131	Figure 8.4.1 Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le fait d'avoir reçu du financement externe, 2011, Québec	142
Figure 7.10.1 Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon le sexe du propriétaire, 2011, Québec.	132	Figure 8.5.1 Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon la taille des PME, 2011, Québec.	143
		Figure 8.6.1 Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, par région, 2011, Québec	145
		Figure 8.7.1 Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le type d'industries, 2011, Québec.	147

Figure 8.8.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon l'âge des PME, 2011, Québec. 148

Figure 8.9.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le fait d'exporter, 2011, Québec. 149

Figure 8.10.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le fait d'innover, 2011, Québec. 150

Figure 8.11.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, 2011, Québec. . . 151

Figure 8.12.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon l'âge des propriétaires, 2011, Québec. 153

Figure 8.13.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le sexe du propriétaire, 2011, Québec. 154

Figure 8.14.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le lieu de naissance et la langue maternelle du propriétaire, 2011, Québec. 156

CHAPITRE 9**Figure 9.1.1**

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, Québec. 161

Figure 9.2.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'avoir reçu du financement externe, Québec. 162

Figure 9.3.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon la taille des PME, Québec. . . . 163

Figure 9.4.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, par région, Québec 164

Figure 9.5.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le type d'industries, Québec. . . 165

Figure 9.6.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon l'âge des PME, Québec 166

Figure 9.7.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'innover et le type d'innovation, Québec 167

Figure 9.8.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI et le type de PI, Québec 169

Figure 9.9.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le sexe du propriétaire, Québec. 170

Figure 9.10.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le niveau de scolarité des propriétaires, Québec 171

Figure 9.11.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le lieu de naissance du propriétaire, Québec 172

Figure 9.12.1

Proportion des PME ayant exporté en 2011 et répartition moyenne des exportations par destination, Québec 173

Contexte de l'enquête

L'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011* vise à recueillir, auprès de ces dernières, les renseignements sur leurs tentatives récentes d'obtenir différents types de financement externe. Elle a été menée par Statistique Canada entre février et juin 2012 à la demande d'Industrie Canada, instigateur du consortium qui a financé l'enquête. Il s'agit d'une enquête à participation volontaire. Les renseignements collectés portent sur l'année 2011 et ont été obtenus directement auprès des répondants par la méthode d'interviews téléphoniques assistées par ordinateur (ITAO).

Dans le but d'obtenir la portion québécoise des microdonnées de l'enquête, l'Institut de la statistique du Québec (Institut) a conclu une entente avec Statistique Canada. À cette fin, l'Institut a constitué un consortium de financement avec le ministère des Finances et de l'Économie du Québec. Il est à noter que Développement économique Canada a financé, en concertation avec l'Institut, le suréchantillonnage des régions hors des régions métropolitaines de recensement du Québec.

Méthodologie de l'enquête

La population cible de l'enquête est composée de l'ensemble des entreprises du Canada issues du Registre des entreprises (RE) du mois d'octobre 2011, à l'exception des entreprises comportant les caractéristiques suivantes : entreprises sans employé ou ayant 500 employés et plus, entreprises dont le chiffre d'affaires équivaut à plus de 50 millions de dollars (M\$), entreprises codées comme étant sans but lucratif (écoles, hôpitaux, organismes de charité, etc.), entreprises coopératives et coentreprises.

Ont également été exclues les entreprises appartenant aux industries suivantes¹ : les services publics, la finance et les assurances, la gestion de sociétés et d'entreprises, les services d'enseignement, les administrations publiques, la location et la location à bail de matériel automobile, la location et la location à bail de machines et matériel d'usage commercial et industriel, les centres de soins ambulatoires, les laboratoires médicaux et d'analyses diagnostiques, les autres services de soins ambulatoires, les hôpitaux généraux et hôpitaux de soins chirurgicaux, les hôpitaux psychiatriques et hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes, les hôpitaux spécialisés (sauf les hôpitaux psychiatriques et les hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes) et les services communautaires d'alimentation et d'hébergement, les services d'urgence et autres secours.

Pour le Canada, l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 25 007 entreprises sélectionnées à partir d'une population globale de 804 953 entreprises. Au total, 9 977 entreprises ont répondu à l'enquête, soit un taux de complétion de 40 %. Le taux de réponse, obtenu en divisant le nombre de répondants réels par le nombre des répondants admissibles, est de 55,7 %.

1. Soit les industries codées 22, 52, 55, 61, 91, 5321, 5324, 6214 6215, 6219, 6221, 6222, 6223 et 6242 selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN-2007).

Pour le Québec, l'échantillon était composé de 6 065 entreprises sélectionnées à partir d'une population globale de 186 522 entreprises. Au total, 2 251 entreprises ont répondu à l'enquête, soit un taux de complétion de 37,1 % et un taux de réponse global de 54,6 %. De ce nombre, 90 % des répondants ont accepté que Statistique Canada partage leurs réponses avec l'Institut et Industrie Canada. Finalement, le fichier des microdonnées analysées par l'Institut compte 2 026 répondants effectifs, ce qui équivaut à un taux de réponse global de 50,9 % pour le Québec.

Définitions particulières

Petite et moyenne entreprise (PME) avec employés

Il s'agit d'une entreprise ayant entre 1 et 499 employés inclusivement, et dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 50 M\$.

Types de financement externe

Cinq types de financement externe ont été examinés :

- l'emprunt (ou le crédit auprès d'une institution financière) sous forme :
 - > de prêt hypothécaire non résidentiel ou de refinancement d'un prêt hypothécaire non résidentiel existant,
 - > de prêt à terme,
 - > de marge de crédit commerciale ou d'une augmentation de la limite d'une marge de crédit existante,
 - > de carte de crédit commerciale ou d'une augmentation de la limite d'une carte de crédit existante.
- le crédit-bail, qui comprend à la fois la location-exploitation et la location-acquisition;
- le crédit commercial, qui consiste à acheter des biens ou des services auprès d'un fournisseur en vue de le payer plus tard; habituellement, le crédit commercial est indiqué au poste comptable intitulé « comptes fournisseurs » des états financiers de l'entreprise;
- le capital-actions, qui fait référence à toute demande de nouveau financement ou de financement supplémentaire auprès d'un investisseur privé ou providentiel, d'un ami ou d'un membre de la famille, en échange d'une participation dans l'entreprise;
- le financement gouvernemental, qui inclut les prêts directs, les garanties de prêt, les subventions, les prêts sans intérêt, les contributions non remboursables, le capital-actions, etc.

Les types d'industries

Six catégories d'industries ont été enquêtées. Il s'agit des industries suivantes codées selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN-2007) :

- l'agriculture (SCIAN 11) et autres industries primaires (SCIAN 21),
- la fabrication (SCIAN 31-33),
- le commerce de gros (SCIAN 41) et de détail (SCIAN 44-45),
- les services professionnels, scientifiques et techniques (SCIAN 54),
- l'hébergement et la restauration (SCIAN 72),
- les autres industries (SCIAN 23, 48-49, 81, et le reste).

Une 7^e catégorie non exclusive, les industries du savoir², a été ajoutée. Il s'agit d'un regroupement d'industries établi par Industrie Canada. Celui-ci comprend notamment certaines industries du secteur manufacturier et des services professionnels, scientifiques et techniques.

Dans le présent rapport, nous avons mis l'accent sur les industries qui ont des liens avec les domaines de la science, la technologie et l'innovation. Il s'agit notamment des industries de la fabrication, des services professionnels, scientifiques et techniques, et des industries du savoir.

Les régions géographiques

Six catégories de régions géographiques du Québec ont été examinées :

- la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal,
- la RMR de Québec,
- la RMR de Gatineau,
- le regroupement des RMR de Sherbrooke, Saguenay–Lac-Saint-Jean et Trois-Rivières,
- le regroupement de 23 agglomérations de recensement³ (AR) hors des six RMR précédentes,
- le territoire hors des six RMR et hors des 23 AR précédents.

Les caractéristiques des PME considérées

Parmi les caractéristiques examinées figurent la taille de la PME (en termes de nombre d'employés), la région géographique, le type d'industries, la façon dont la prise de propriété de la PME s'est faite, et l'âge de la PME.

Les pratiques commerciales retenues

Trois pratiques commerciales ont été considérées : le fait d'exporter, le fait d'innover et le fait de recourir aux méthodes de protection de la propriété intellectuelle. L'une ou l'autre de ces pratiques est censée accroître les besoins de financement des PME, et par conséquent, le taux de demande de financement, tous types confondus.

Types d'innovation

Quatre types d'innovation étaient visés dans l'enquête : l'innovation de produits, de procédés, organisationnelle et commerciale.

- Un bien ou un service est nouveau ou considérablement amélioré à l'égard de ses capacités, de sa facilité d'emploi, de ses composantes ou de ses sous-systèmes. Il doit être nouveau pour la PME, mais pas nécessairement pour le marché de la PME.
- Un procédé nouveau ou considérablement amélioré peut concerner un procédé de production, une méthode de distribution ou une activité de soutien des biens ou des services. Il doit être nouveau pour la PME, mais pas nécessairement pour le marché de la PME.
- Pour ce qui est de l'innovation organisationnelle, c'est-à-dire de la nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques commerciales, dans l'organisation du lieu de travail ou dans les relations externes, elle doit être le résultat d'une décision stratégique prise par la direction. Elle exclut les fusions ou acquisitions même lorsque celles-ci sont faites pour la première fois.

2. Codées 325410, 333310, 334110, 334210, 334220, 334290, 334310, 334410, 334511, 334512, 335920, 336410, 511210, 512110, 512190, 515210*, 517111*, 517112*, 517210*, 517410*, 517910*, 518210*, 541360, 541370, 541510, 541620, 541690, 541710, 541990 selon le SCIAN-2007.

3. Il s'agit de Saint-Jean-sur-Richelieu, Drummondville, Granby, Saint-Hyacinthe, Shawinigan, Rimouski, Sorel-Tracy, Joliette, Victoriaville, Rouyn-Noranda, Salaberry-de-Valleyfield, Saint-Georges, Val-d'Or, Alma, Baie-Comeau, Sept-Îles, Thetford Mines, Rivière-du-Loup, Matane, Amos, Dolbeau-Mistassini, Lachute et Cowansville.

- L'innovation commerciale, c'est-à-dire une nouvelle façon de vendre les biens ou services, doit comporter des changements importants en ce qui touche la conception, l'emballage, le placement (étalage), la promotion ou le prix du produit. Elle exclut les changements saisonniers, réguliers ou courants touchant les méthodes de commercialisation.

Types de méthodes de protection de la propriété intellectuelle (PI)

On a regroupé les méthodes de protection de la propriété intellectuelle (PI) en cinq :

- Marque de commerce, c'est-à-dire une combinaison de mots, de dessins, de chiffres ou de formes qui servent à distinguer les biens ou les services d'un organisme de ceux des autres. Cela inclut les marques de commerce déposées, toutes les dénominations sociales (si elles sont protégées par une marque de commerce), ainsi que les logos d'entreprise et les logos de produits (s'ils sont protégés par une marque de commerce). Elle exclut les noms de domaine (par exemple, les sites Web).
- Brevets, c'est-à-dire un ensemble de droits conférés à un inventeur pour une période limitée en échange de la divulgation de l'invention. Cela inclut les brevets obtenus par les anciens propriétaires, les brevets concédés à d'autres sous licence, les brevets achetés directement par votre entreprise ou obtenus par suite de fusions et d'acquisitions.
- Dessins industriels déposés (aussi appelé brevets de dessin aux États-Unis), c'est-à-dire des combinaisons des caractéristiques visuelles d'un produit fini (tels que sa forme, sa configuration, sa conception ou son aspect esthétique), qui est fabriqué à la main ou à l'aide d'un outil ou d'une machine.
- Secrets commerciaux, c'est-à-dire des informations secrètes ou généralement inconnues dans l'industrie qui procurent à son propriétaire un avantage sur ses concurrents.
- Accords de non-divulcation, c'est-à-dire des contrats juridiques entre au moins deux parties qui décrivent des documents, des connaissances ou des renseignements que les parties souhaitent partager entre elles à certaines fins, mais qu'elles ne veulent pas communiquer à des tierces parties

Les caractéristiques des propriétaires de PME examinées

Les questions ayant trait aux caractéristiques des propriétaires majoritaires de la PME ont porté sur leur âge, les parts de propriété de la PME détenues par les femmes, leur plus haut niveau de scolarité atteint, leur expérience en tant que propriétaire ou DG, leur pays de naissance, ainsi que leur langue maternelle.

Portrait type du répondant à l'enquête

Le répondant-type est :

- majoritairement un homme (72,4 %), né au Canada (89,0 %), âgé entre 50 et 64 ans (47,9 %) ou entre 40 et 49 ans (26,3 %), parlant français (85,6 %), ayant un diplôme d'un cégep ou d'une école de métiers (31,4 %) ou un diplôme d'études secondaires (21,8 %) ou un baccalauréat (21,5 %);
- une personne qui détient ou gère une PME de 1 à 4 employés (47,8 %) ou de 5 à 19 employés (38,2 %), dans la RMR de Montréal (41,4 %) ou de Québec (9,6 %), créée à partir de zéro (64,8 %) avant 2004 (80,5 %), dans diverses industries;
- une personne propriétaire d'une PME non exportatrice (90,2 %), non innovatrice (70,6 %) et ne détenant aucune méthode de protection de la PI (88,2 %).

Avertissement

Les résultats pour le Québec, estimés par l'Institut, proviennent de la portion québécoise du fichier des micro-données de l'Enquête reçu de Statistique Canada. Ce fichier est dit « partagé », parce qu'il est composé de 90 % des répondants du Québec qui ont accepté de partager leurs réponses avec l'Institut et Industrie Canada.

Les différents traitements réalisés par Statistique Canada pour la création du fichier « partagé » assurent que pour le Québec les résultats obtenus à partir de ce dernier fichier sont globalement les mêmes que ceux provenant du fichier global.

Nous rapportons ci-dessous les résultats les plus significatifs. Dépendant des chapitres, certains résultats ne seront pas présentés parce que non fiables, et ce, en raison principalement de la taille de l'échantillon pour le Québec et du taux de complétion très faible. C'est à ce titre que les données détaillées sur la demande de financement par crédit commercial dû aux fournisseurs et par capital-actions ont été exclues de ce rapport. De plus, le traitement de la confidentialité a fait en sorte que certaines données ont dû être masquées.

Considérant la précision des estimations présentées dans le présent rapport, il convient d'être prudent dans l'interprétation des écarts observés entre les catégories d'une même variable, lesquels ne sont pas nécessairement significatifs statistiquement.

Pour avoir les données plus détaillées, veuillez vous référer au site Web de l'Institut de la statistique du Québec à l'adresse suivante : www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/financement_pme/index.html.

PARTIE 1

Demande de financement externe par les PME au Québec¹

Toute entreprise a besoin de financement externe à un moment ou un autre dans sa vie active. Cette première partie du rapport s'intéresse à la demande de financement externe par les PME au Québec en 2011. Elle comprend six chapitres. Le premier chapitre présente le portrait global de cette demande. Les résultats sont notamment ventilés selon les types de financement. Les raisons justifiant l'absence de demande de financement externe sont aussi abordées. Le second chapitre met en évidence le taux de demande de financement par emprunt ainsi que les conditions dans lesquelles cette demande s'est faite. Le troisième chapitre examine les tentatives de demande de financement par crédit-bail ainsi que les succès ou insuccès rencontrés par les PME lors de l'approbation de leur demande. Au quatrième chapitre, on s'intéresse au financement gouvernemental. En complément aux chapitres précédents, les deux derniers chapitres s'attardent sur les sources de financement indispensables à deux périodes charnières dans la vie de toute entreprise : la création (chapitre 5) et l'achat (chapitre 6).

1. Pour avoir les données plus détaillées, veuillez vous référer au site Web de l'Institut de la statistique du Québec à l'adresse suivante : www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/financement_pme/index.html.

Demande de financement externe par les PME au Québec

Ce chapitre présente la proportion des PME du Québec qui ont fait une demande de financement externe en 2011. Les résultats sont ventilés selon les types de financement, certaines caractéristiques des PME, certaines pratiques commerciales des PME et quelques caractéristiques des propriétaires majoritaires des PME. Il est aussi question des raisons justifiant l'absence de demande de financement externe.

Faits saillants

- En 2011, plus du tiers des PME (36,5 %) ont fait une demande de financement externe au Québec, essentiellement sous forme d'emprunt (29,5 %).
- Le taux de demande de financement externe s'est accru avec la taille des PME : seulement 29,9 % des PME de 1 à 4 employés ont fait une demande de financement externe, contre 52,4 % pour celles ayant de 20 à 99 employés et 49,4 % pour celles ayant de 100 à 499 employés.
- Les PME de la RMR de Montréal (30,9 %) étaient moins portées à faire une demande de financement externe que celles de la RMR de Québec (43,5 %) ou de Gatineau (47,8 %).
- Les industries du savoir (61,0 %) étaient plus portées à faire une demande de financement externe que celles des industries de la fabrication (45,0 %) ou des services professionnels et scientifiques (31,8 %).
- Les PME jeunes (43,6 %) ou achetées (41,1 %) ont manifesté plus de besoins en matière de financement externe par rapport aux PME bien établies (34,1 %) ou créées à partir de zéro (35,4 %).
- Les PME exportatrices (46,6 %), innovatrices (49,3 %) ou ayant utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) (53,1 %) étaient plus portées à faire une demande de financement externe par rapport à celles non exportatrices (35,4 %), non innovatrices (31,5 %) ou n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI (34,6 %).
- Les propriétaires (de PME) âgés de 30 à 39 ans ont fait davantage de demandes de financement externe (48,2 %) par rapport aux propriétaires d'autres tranches d'âge.
- Les PME dont les femmes étaient uniques propriétaires ou détenaient la majorité des parts étaient moins portées à faire une demande de financement externe (28,7 %) par rapport à celles dont les hommes étaient propriétaires (37,8 %).
- Les PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada (23,0 %) ou parlaient une autre langue maternelle que le français ou l'anglais (environ 20,9 %) étaient moins portées à faire une demande de financement externe par rapport aux propriétaires nés au Canada (38,2 %) ou dont la langue maternelle est le français (38,1 %) ou l'anglais (37,8 %).
- Pour les deux tiers (63,5 %) de PME qui n'ont fait aucune demande de financement externe, la principale raison (pour 89,0 % d'entre elles) était que celui-ci n'était pas nécessaire.

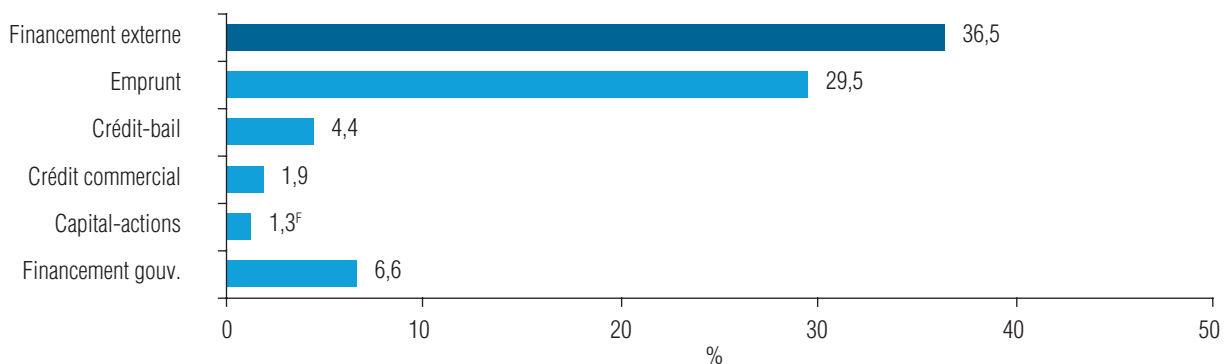
1.1 Plus du tiers des PME ont fait une demande de financement externe en 2011 au Québec, essentiellement sous forme d'emprunt

En 2011, plus du tiers (36,5%) des PME ont fait une demande de financement externe au Québec. L'emprunt auprès des institutions financières (29,5%) demeure le type de financement le plus sollicité, suivi de loin par le financement gouvernemental (6,6%) et par le crédit-bail (4,4%). La proportion des PME ayant fait une demande de crédit commercial (1,9%) ou de capital-actions (environ 1,3%) demeure négligeable.

Deux principaux fournisseurs de financement externe (Banques à charte canadienne, 44,0% et Caisses populaires, 35,3%) se sont partagé les demandes des PME au Québec. Le rôle des institutions gouvernementales (6,0%) ou des sociétés de crédit-bail (1,6%) demeure modeste.

Figure 1.1.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, par type de financement, Québec

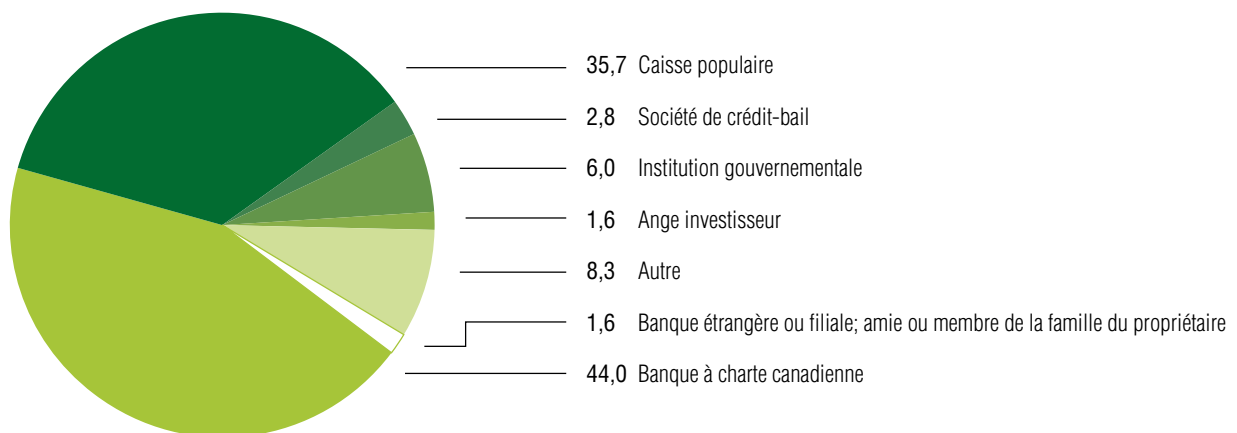


Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 1.1.2

Fournisseurs de financement externe aux PME en 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1.2 Le taux de demande de financement externe s'est accru avec la taille des PME

La proportion des PME qui ont fait la demande de financement externe a eu tendance à s'accroître avec leur taille. En 2011, environ 3 PME de 1 à 4 employés sur 10 (29,9 %) ont fait une demande de financement externe au Québec. Cette proportion est inférieure à celle observée pour l'ensemble des PME (36,5 %), de 6,6 points de pourcentage.

Elle est aussi inférieure à la proportion des PME des autres tranches de taille qui ont fait la demande de financement externe. Le taux de demande de financement le plus élevé est observé parmi les PME de 20 à 99 employés, soit 52,4 %. Ce dernier dépasse celui des PME de 100 à 499 employés (49,4 %) par quelque 3 points de pourcentage.

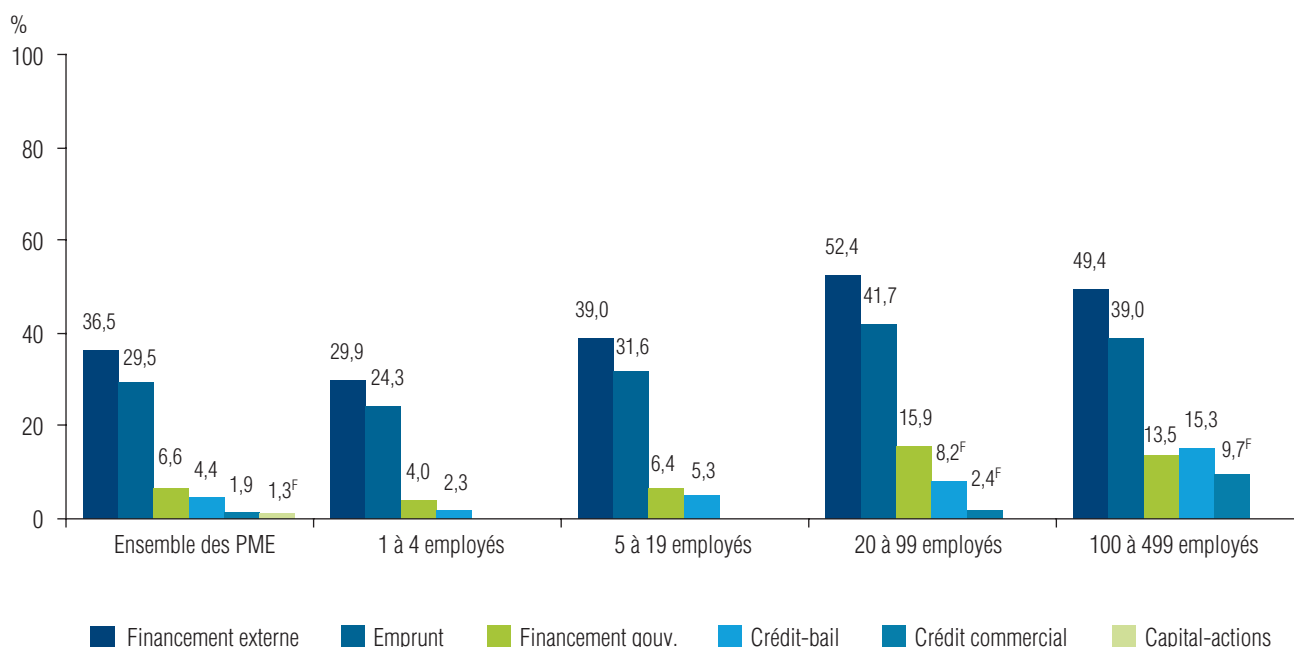
En ce qui concerne les types de financement, l'emprunt demeure celui qui est le plus fréquemment demandé, peu importe la taille des PME. De plus, sa fréquence par taille semble suivre la même tendance que celle du financement externe. En effet, comme dans le cas du financement externe, la proportion des PME de 1 à 4 employés (24,3 %) qui ont eu recours à l'emprunt est inférieure à la proportion observée pour l'ensemble des PME, de 5,2 points. De façon analogue, les PME de 20 à 99 employés affichent le taux de demande d'emprunt le plus élevé (41,7 %) par rapport à celui des autres tranches de taille. En outre, ce dernier taux dépasse celui des PME de 100 à 499 employés (39,0 %) par quelque 2,7 points.

Autres faits intéressants relativement aux autres types de financement externe :

- 15,9 % des PME de 20 à 99 employés et 13,5 % de celles de 100 à 499 employés ont fait une demande de financement gouvernemental,
- 15,3 % des PME de 100 à 499 employés ont fait une demande de crédit-bail.

Figure 1.2.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon la taille et le type de financement, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

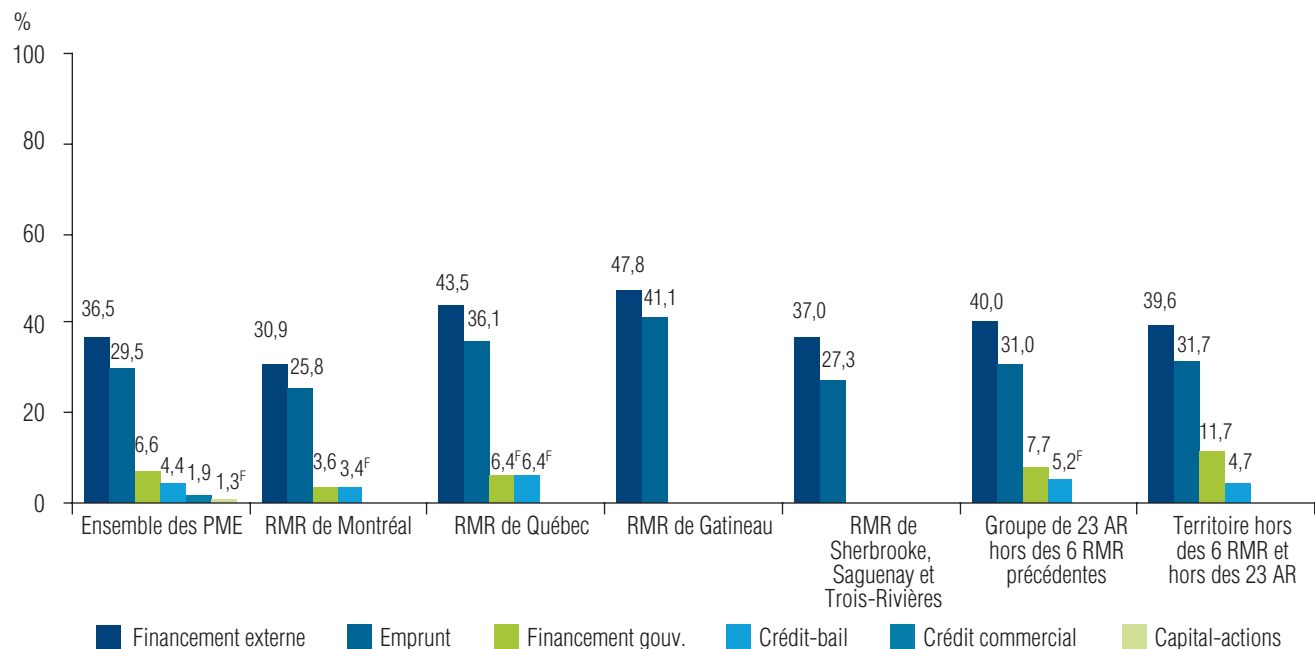
1.3 Les PME de la RMR de Montréal étaient les moins portées à faire une demande de financement externe

L'analyse des tentatives de demande de financement externe par région géographique révèle des dynamiques différentes, la RMR de Montréal affichant le taux le plus faible. En 2011, un peu plus de 3 PME sur 10 de la RMR de Montréal (30,9 %) ont fait une demande de financement externe. En plus d'afficher un écart de -5,6 points de pourcentage par rapport à l'ensemble des PME du Québec (36,5 %), les PME de la RMR de Montréal présentent un taux de demande de loin inférieur à celui des PME de la RMR de Gatineau (47,8 %) ou de Québec (39,9 %). Même les taux de demande des PME du territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR (39,6 %) et des RMR de Sherbrooke, Saguenay-Lac-St-Jean et Trois-Rivières (37,0 %) sont plus élevés que celui des PME de la RMR de Montréal. La figure 1.3.2 offre une représentation géographique des différentes régions considérées pour le Québec.

Concernant les types de financement, l'emprunt demeure le type de financement le plus fréquemment demandé, peu importe la région, et suit la même tendance que le financement externe en général. En effet, son taux de demande était le moins élevé dans la RMR de Montréal (25,8 %, soit -3,7 points de pourcentage que celui de l'ensemble des PME au Québec) et dans les RMR de Sherbrooke, Saguenay-Lac-St-Jean et Trois-Rivières (27,3 %). Il était le plus élevé dans celle de Gatineau (41,1 %, soit + 15,3 points que le précédent) et dans celle de Québec (36,1 %).

Figure 1.3.1

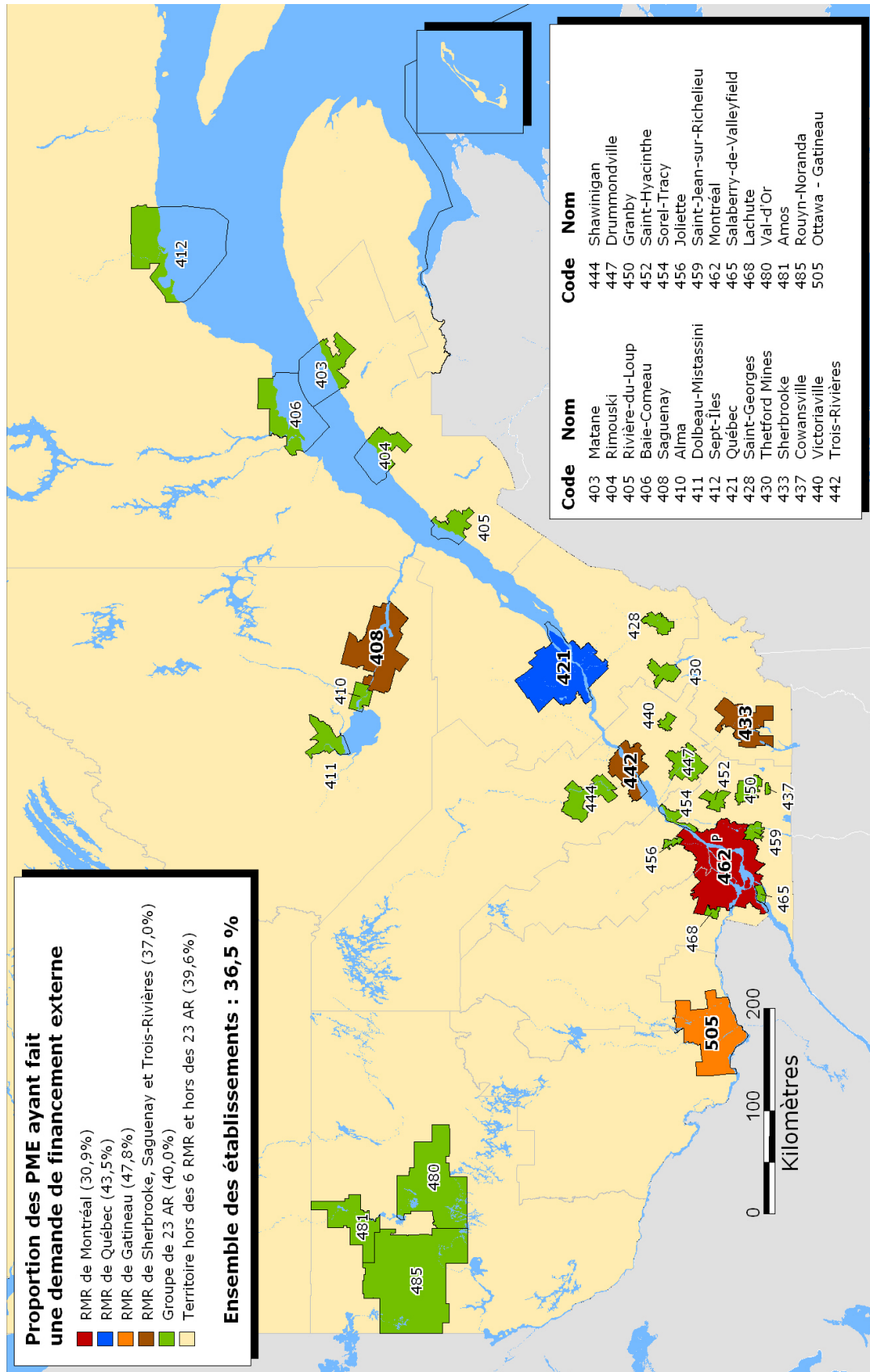
Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, par région et selon le type de financement, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 1.3.2
Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, par région, Québec



P : Indique que le taux de la région est significativement plus petit que celui de l'ensemble du Québec.
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1.4 Les PME des industries du savoir étaient les plus portées à faire une demande de financement externe

La figure 1.4 présente les résultats de toutes les industries, mais nos commentaires ont porté seulement sur celles ayant une grande affinité avec le domaine de la science et la technologie (ST). Il s'agit des industries de la fabrication, des services professionnels et des industries du savoir. Toutefois, comme il est mentionné plus haut, cette dernière catégorie se compose également de certaines industries relevant des deux autres.

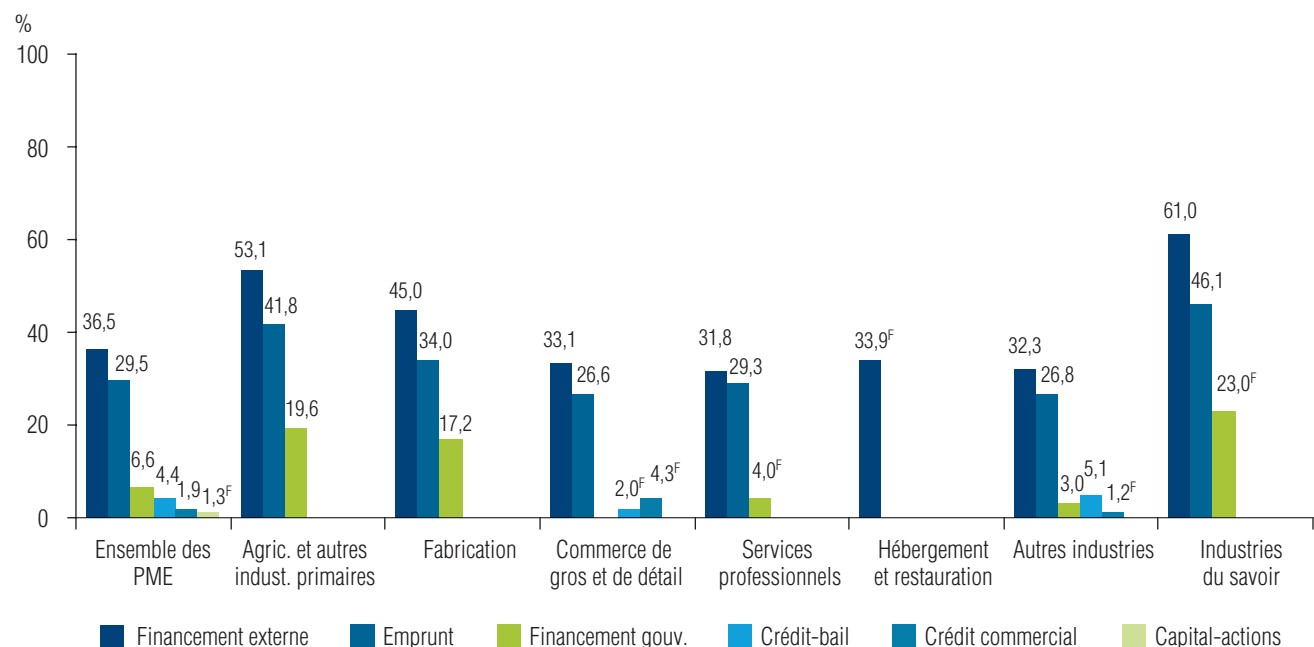
En 2011, plus des trois cinquièmes (61,0 %) des PME des industries du savoir et un peu moins de la moitié (45,0 %) des PME de la fabrication ont fait une demande de financement externe. Il s'agit des taux de demande très élevés par rapport à celui de l'ensemble des PME du Québec (36,5 %) que ces deux industries dépassent respectivement par 24,5 points et 8,5 points de pourcentage. Plus particulièrement, le taux de demande des PME des industries du savoir fait presque le double de celui des PME des services professionnels (31,8 %).

Pour ce qui est des types de financement, l'emprunt reste le type de financement le plus fréquemment demandé. En 2011, près de la moitié des PME des industries du savoir (46,1 %) et un peu plus du tiers des PME de la fabrication (34,0 %) en ont fait une demande.

Le financement gouvernemental semble aussi moyennement utilisé : un peu moins du quart (23,0 %) des PME des industries du savoir et un peu moins du cinquième (17,2 %) de celles de la fabrication l'ont sollicité.

Figure 1.4.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon le type d'industries¹ et le type de financement, Québec



1. Dans l'interprétation de cette figure, nous avons mis l'accent sur les industries qui ont des liens avec les domaines de la science, la technologie et l'innovation. Il s'agit notamment des industries de la fabrication, des services professionnels, scientifiques et techniques, et des industries du savoir.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1.5 Les PME jeunes ou achetées ont manifesté le plus de besoins en matière de financement externe

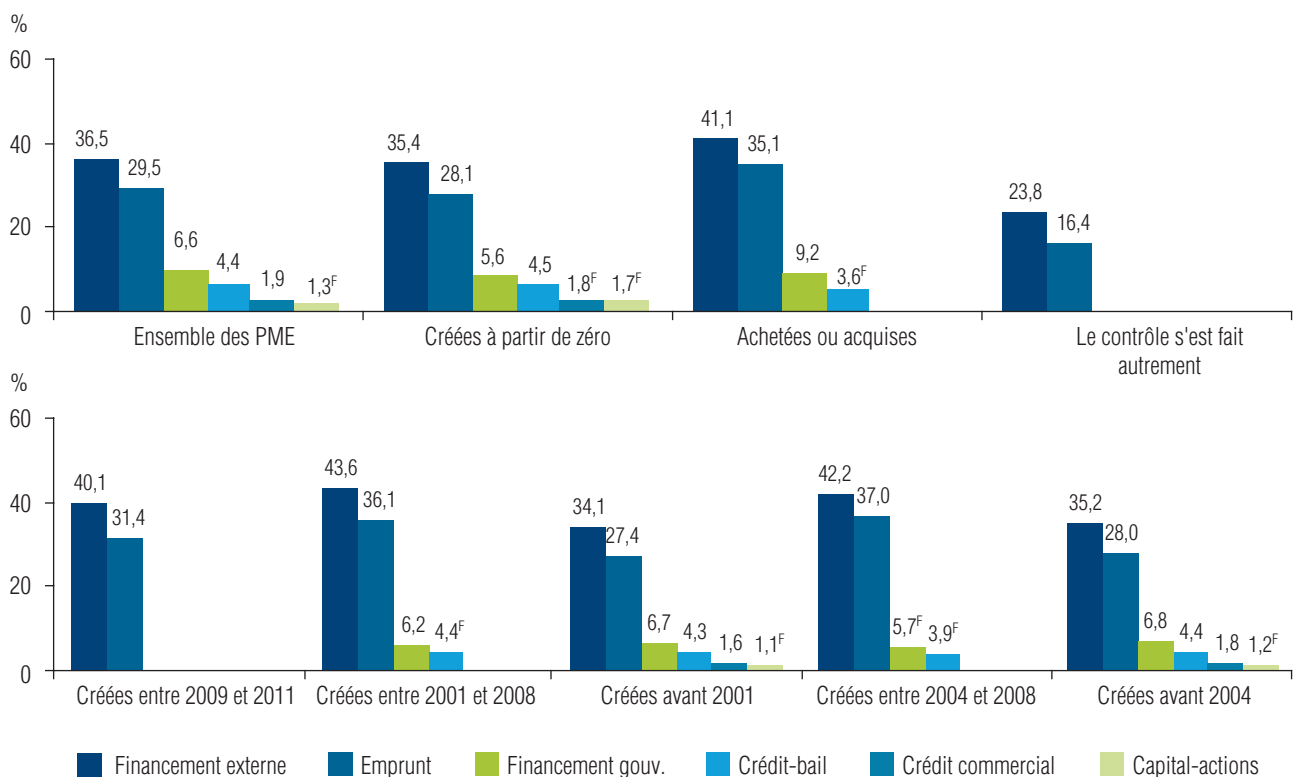
L'âge de la PME ou la façon d'obtenir la propriété de la PME semblent influencer les besoins de cette dernière en matière de financement externe. En 2011, les PME achetées ont fait une demande de financement externe dans une proportion de 41,1 %. Cette proportion dépasse celle de l'ensemble des PME au Québec (36,5 %) et celle des PME créées à partir de zéro (35,4 %).

De leur côté, les PME jeunes, c'est-à-dire âgées de moins de 3 ans (40,1 %) ou de 3 à 10 ans (43,6 %), ont été plus nombreuses à faire une demande de financement externe. La proportion des moins de 3 ans dépasse celle de l'ensemble des PME du Québec par 3,6 points et celle des PME âgées de plus de 10 ans (34,1 %) par 6 points. Quant à la proportion des 3 à 10 ans, elle dépasse celle de l'ensemble des PME du Québec par 7,1 points et celle des PME âgées de plus de 10 ans (34,1 %) par 9,5 points.

Encore une fois, peu importe l'âge ou la façon dont la prise de propriété de la PME s'est faite, l'emprunt demeure le type de financement le plus fréquemment demandé. À titre d'exemple, 35,1 % des PME achetées, 31,4 % parmi celles âgées de moins de 3 ans, et 36,1 % parmi celles âgées de 3 à 10 ans ont fait une demande d'emprunt. Le recours aux autres types de financement demeure négligeable (taux de demande de moins de 10,0 %)

Figure 1.5.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon leur âge, la façon dont la prise de propriété s'est effectuée et le type de financement, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1.6 Les PME exportatrices, innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) étaient plus portées à faire une demande de financement externe

Le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de sa PI accroît les besoins financiers de la PME et l'incite à rechercher du financement externe.

En 2011, près de la moitié des PME exportatrices (46,6 %) ont fait une demande de financement externe. Cette proportion dépasse celle de l'ensemble des PME du Québec (36,5 %) par 10,1 points de pourcentage et celle des PME non exportatrices (35,4 %) par 11,2 points.

De leur côté, environ la moitié (49,3 %) des PME innovatrices ont demandé du financement externe en 2011, ce qui représente 12,8 points de plus que l'ensemble des PME du Québec et 17,8 points de plus que les PME non innovatrices (31,5 %).

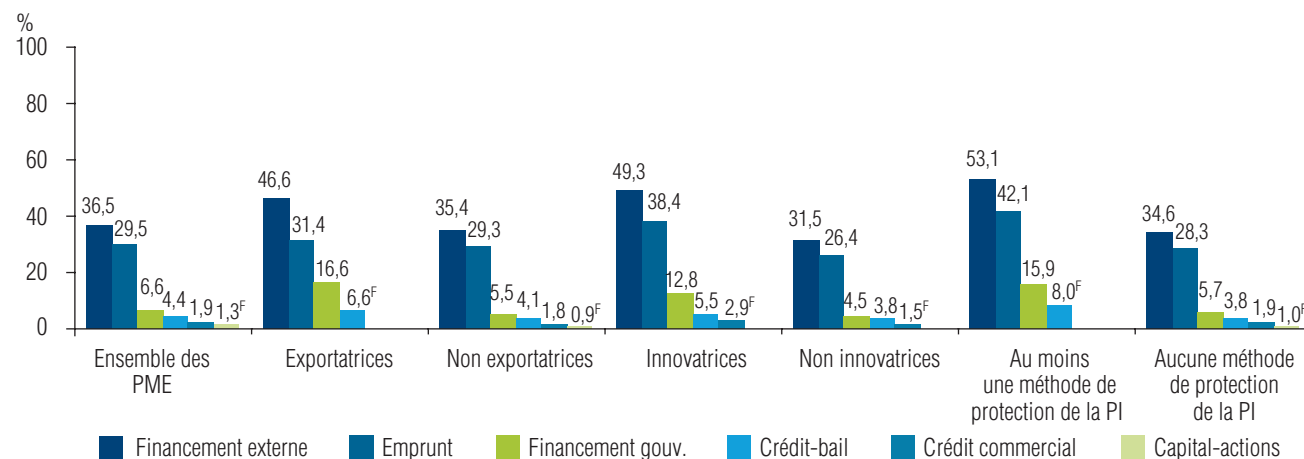
Pour ce qui est des PME utilisant une méthode de protection de la PI, plus de la moitié d'entre elles (53,1 %) ont fait une demande de financement externe, soit 16,6 points de plus que l'ensemble des PME du Québec ou 18,5 points de plus que les PME n'utilisant aucune méthode de protection de la PI (34,6 %).

Concernant les types de financement, l'emprunt demeure le type de financement le plus fréquemment demandé, et ce, peu importe que les PME exportent ou non, innover ou non, utilisent ou non une méthode de protection de la PI. À titre illustratif, en 2011, 31,4 % des PME exportatrices, 38,4 % de celles innovatrices et 41,2 % de celles utilisant une méthode de protection de la PI ont fait une demande d'emprunt.

Le financement gouvernemental semble relativement sollicité par ces trois groupes de PME. En effet, 16,6 % des PME exportatrices, 15,9 % de PME utilisant au moins une méthode de protection de la PI et 12,8 % de PME innovatrices y ont eu recours en 2011.

Figure 1.6.1

Proportion des PME ayant fait la demande de financement externe en 2011, selon le fait d'exporter, d'innover¹ ou d'utiliser une méthode de protection de la PI, et par type de financement, Québec



1. Les résultats pour l'ensemble des PME diffèrent des autres, car l'univers des PME innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) ne tient pas compte des entreprises franchisées.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

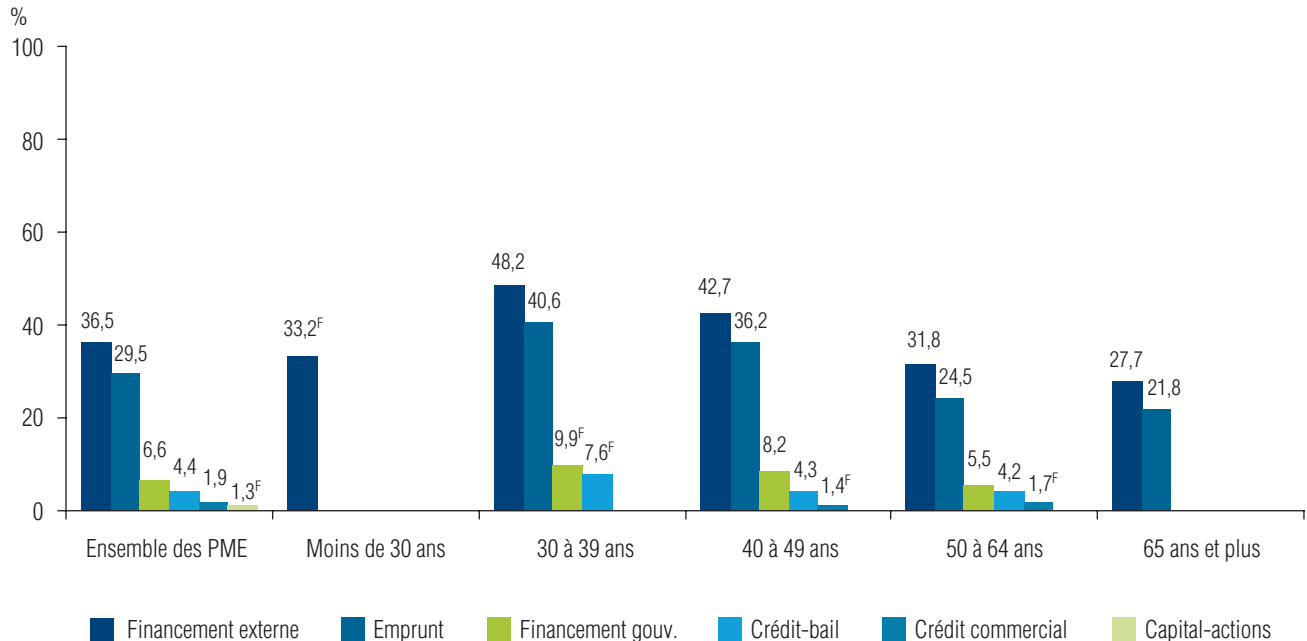
1.7 Les propriétaires de PME âgés de 30 à 39 ans ont fait davantage de demandes de financement externe

En 2011, environ la moitié (48,2 %) des propriétaires âgés de 30 à 39 ans ont fait une demande de financement externe. En plus de dépasser le taux de demande de l'ensemble des propriétaires de PME au Québec (36,5 %) par 11,7 points, cette proportion dépasse celle des propriétaires âgés de 50 à 64 ans par 16,4 points et celle de ceux âgés de 40 à 49 ans par 5,5 points.

L'emprunt demeure le type de financement le plus fréquemment demandé : 40,6 % des propriétaires âgés de 30 à 39 ans, 36,2 % des propriétaires âgés de 40 à 49 ans et 24,5 % des propriétaires âgés de 50 à 64 ans y ont eu recours en 2011.

Figure 1.7.1

Répartition des propriétaires de PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon leur âge et par type de financement, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

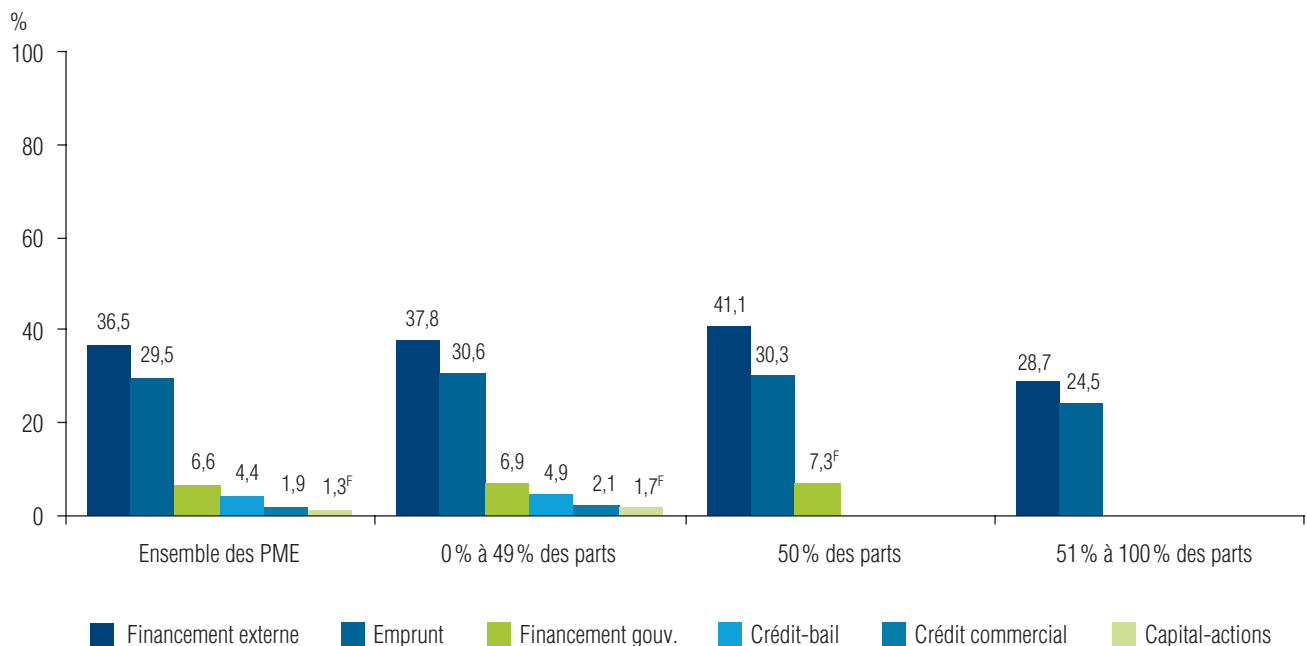
1.8 Les PME dont les femmes étaient uniques propriétaires ou détenaient la majorité des parts étaient moins portées à faire une demande de financement externe

Le contrôle total ou partiel d'une PME par les femmes semble influencer sa probabilité de rechercher du financement externe. En 2011, moins d'un tiers (28,7%) des PME dont les femmes étaient uniques propriétaires ou détenaient la majorité des parts¹ ont fait une demande de financement externe. En plus d'être inférieur au taux de demande de l'ensemble des propriétaires de PME du Québec (36,5%), ce taux était de loin inférieur à celui des PME dont les hommes étaient uniques propriétaires ou détenaient la majorité des parts² (37,8%) et à celui des PME dont la propriété était mixte³ (41,1 %).

Mentionnons enfin que, peu importe le sexe des personnes en contrôle de la PME, l'emprunt demeure le type de financement externe le plus fréquemment demandé.

Figure 1.8.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon la proportion des parts détenue par les femmes et le type de financement, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1. C'est-à-dire entre 51 % à 100 % des parts de la PME appartiennent aux femmes.

2. C'est-à-dire entre 0 % à 49 % des parts de la PME appartiennent aux femmes.

3. C'est-à-dire 50 % des parts de la PME appartiennent aux femmes et 50 % autres appartiennent aux hommes.

1.9 Les PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada ou parlent une autre langue maternelle que le français ou l'anglais étaient moins portées à faire une demande de financement externe

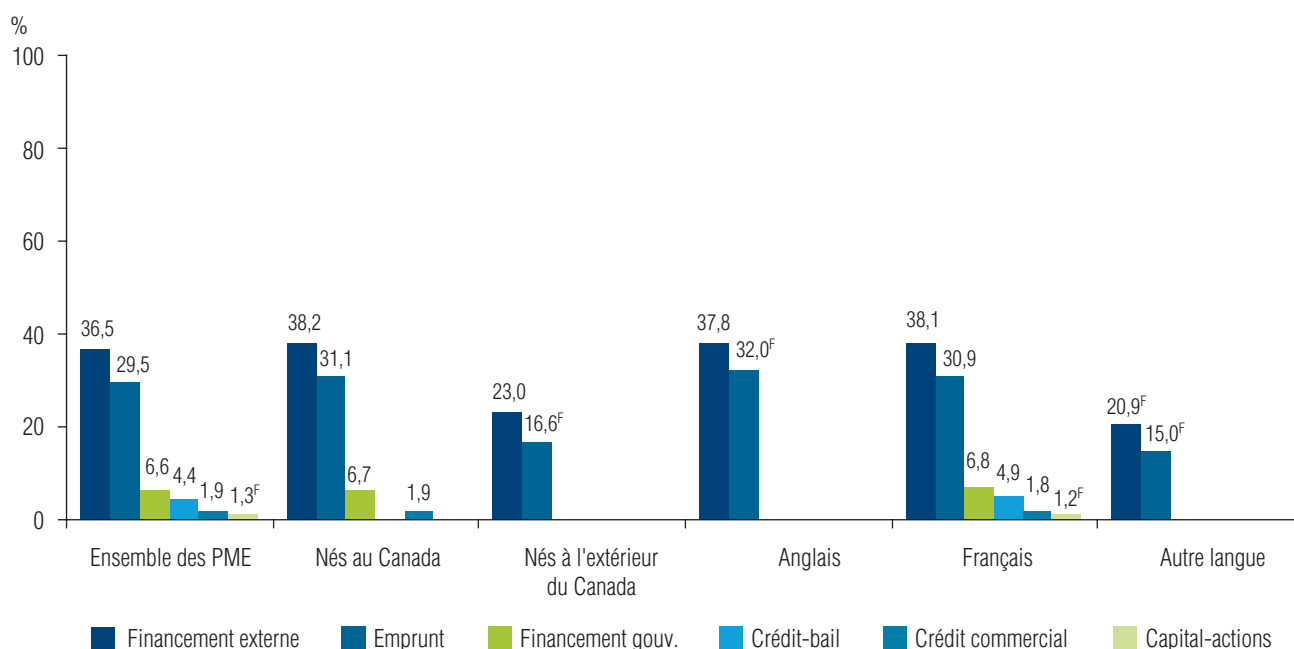
Le fait d'avoir des origines autres que canadiennes ou de parler une langue maternelle autre que le français ou l'anglais influence la probabilité de recourir au financement externe. En 2011, moins d'un quart (23,0 %) des propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada ont fait une demande de financement externe. Cette proportion était d'environ 20,9 % parmi les propriétaires parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais.

En plus d'être inférieurs au taux de demande de l'ensemble des propriétaires de PME du Québec (36,5 %), ces deux taux sont de loin inférieurs à celui des propriétaires nés au Canada (38,2 %) ou dont la langue maternelle est le français (38,1 %).

Toutefois, peu importe les origines ou la langue maternelle des propriétaires, l'emprunt demeure le type de financement le plus fréquemment demandé.

Figure 1.9.1

Proportion des propriétaires de PME ayant fait une demande de financement externe en 2011, selon leur pays de naissance, leur langue maternelle et le type de financement, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

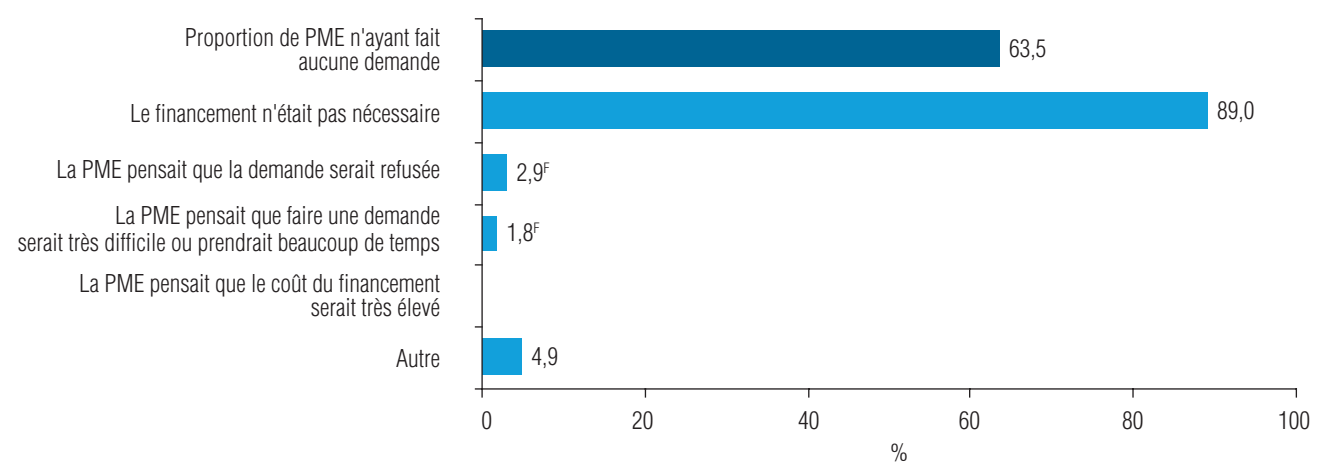
1.10 Pour les deux tiers de PME qui n'ont fait aucune demande de financement externe, la principale raison était que celui-ci n'était pas nécessaire

Un peu moins des deux tiers des PME (63,5 %) n'ont fait aucune demande de financement externe au Québec en 2011. Plus précisément, cette absence est plus remarquable chez les groupes de PME suivants : les PME de taille 1 à 4 employés (70,1 %), de la RMR de Montréal (69,1 %), de l'industrie des services professionnels (68,2 %), dont le contrôle s'est fait autrement (76,2 %), dont les propriétaires étaient âgés de 50 à 64 ans (68,2 %) ou de 65 ans et plus (72,3 %), dont les femmes sont propriétaires uniques ou détiennent la majorité des parts (71,3 %), ou dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada (77,0 %).

La raison la plus fréquemment évoquée pour ne pas l'avoir fait, soit par 89,0 % des PME, est que le financement n'était pas nécessaire. Les autres raisons (« pensait que le financement serait refusé », « pensait que faire une demande de financement serait très difficile ou prendrait beaucoup de temps », « pensait que le coût de financement serait très élevé », autre) ont été peu citées.

Figure 1.10.1

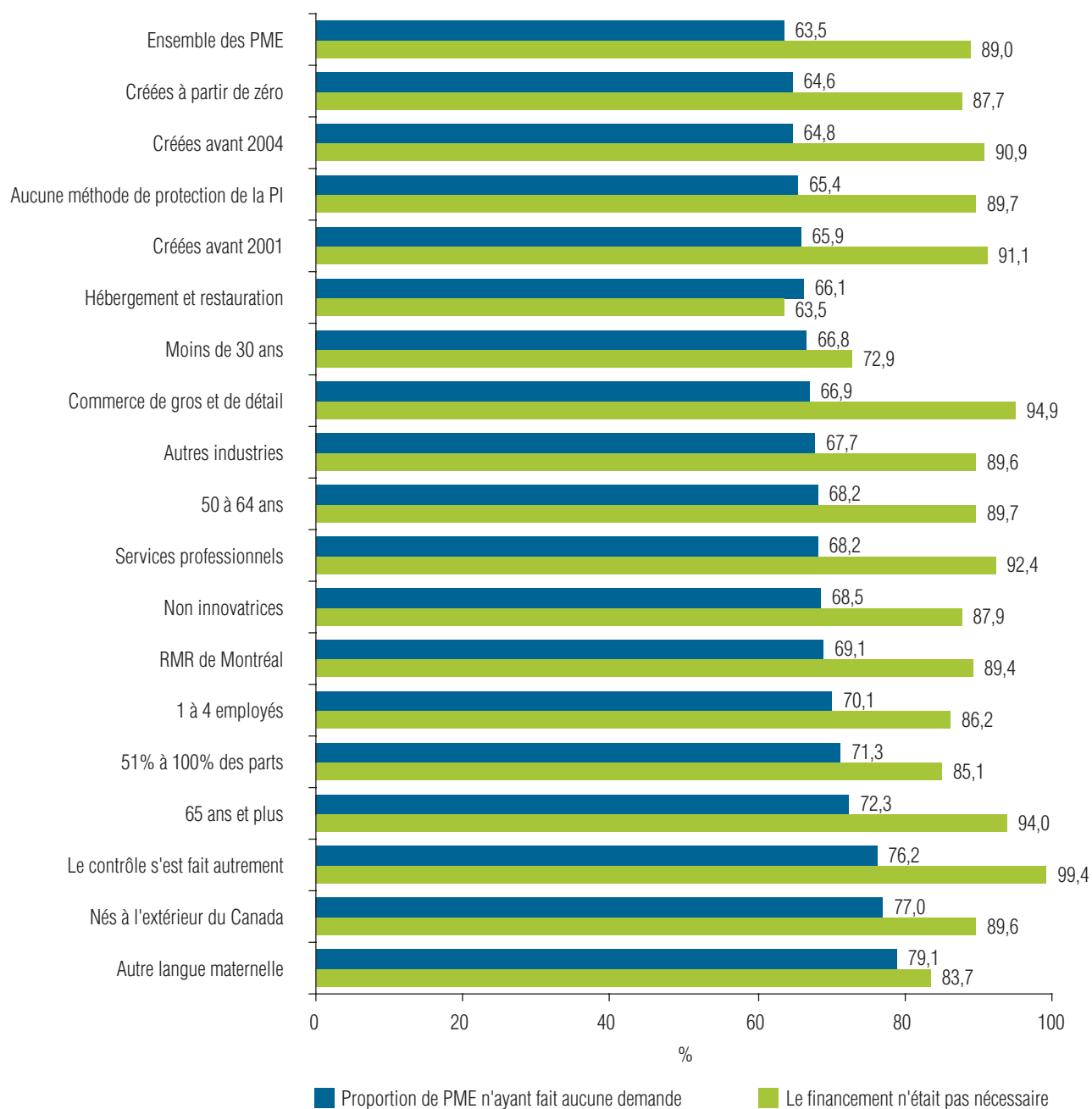
Proportion des PME n'ayant fait aucune demande de financement externe en 2011 et raisons justifiant cette absence de demande, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 1.10.2

Proportion des PME n'ayant fait aucune demande de financement externe en 2011 parce que celui-ci n'était pas nécessaire, certains groupes de PME, Québec

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1.11 Synthèse

Ce chapitre répartit les groupes de PME selon leur fréquence de demande du financement externe. Il suggère que la majorité des groupes de PME ont des besoins financiers, mesurés par le taux de demande de financement externe, plus importants que ceux de l'ensemble des PME.

Deux principaux fournisseurs de financement externe (Banques à charte canadienne, 44,0% et Caisses populaires, 35,3%) se sont partagé les demandes des PME au Québec. Le rôle des institutions gouvernementales (6,0%) ou des sociétés de crédit-bail (1,6%) demeure modeste.

Les groupes ayant présenté le taux de demande financement externe le plus élevé

Comme le tableau 1.11.1 le montre, compte tenu des caractéristiques des PME, les groupes suivants ont affiché un taux de demande plus élevé que l'ensemble des PME :

- les PME de 20 à 99 employés,
- les PME de 100 à 499 employés,
- les PME des industries du savoir et de la fabrication,
- les PME des RMR de Québec et de Gatineau,
- les PME âgées de moins de 3 ans et de 3 à 10 ans,
- les PME achetées.

Compte tenu des pratiques commerciales des PME, parmi les groupes ayant montré un taux de demande de financement externe plus élevé, mentionnons :

- les PME ayant utilisé au moins une méthode de protection de la PI (dessins industriels déposés, brevet, marque de commerce, secrets commerciaux, accords de non-divulgateion, toute autre méthode),
- les PME innovatrices (en commercialisation, de produits, de procédés, et organisationnelles),
- les PME exportatrices.

Finalement, compte tenu des caractéristiques des propriétaires de PME, les groupes suivants ont présenté un taux de demande plus élevé que l'ensemble des PME :

- les PME dont les propriétaires étaient âgés de 30 à 39 ans et de 40 à 49 ans,
- les PME à propriété mixte,
- les PME dont les propriétaires avaient moins de 10 ans d'expérience.

Les groupes ayant affiché le taux de demande financement externe le moins élevé

Compte tenu des caractéristiques des PME, trois groupes ont présenté un taux de demande moins élevé que l'ensemble des PME :

- les PME de 1 à 4 employés,
- les PME des services professionnels,
- les PME de la RMR de Montréal.

Compte tenu des caractéristiques des propriétaires, les groupes suivants se sont démarqués, affichant un taux de demande moins élevé :

- les PME dont les propriétaires étaient âgés de moins de 30 ans,
- les PME dont les propriétaires étaient des femmes,
- les PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada,
- les PME dont les propriétaires parlent une autre langue maternelle que le français ou l'anglais,
- les PME dont les propriétaires étaient âgés de 50 à 64 ans et de 65 ans et plus.

Pour un groupe donné de PME, un taux de demande de financement externe plus élevé implique-t-il une facilité d'approbation de la demande, et ce, dans de meilleurs termes et conditions de crédit? Inversement, un taux de demande beaucoup moins élevé va-t-il de paire avec des difficultés d'approbation de la demande, et ce, dans de moins bons termes et conditions de crédit?

Les trois prochains chapitres examinent ces questions pour au moins trois types de financement, c'est-à-dire l'emprunt, le crédit-bail et le financement gouvernemental, pour lesquels des données étaient disponibles.

Tableau 1.11.1

Répartition des PME selon que leur taux de demande de financement externe est plus élevé que celui de l'ensemble des PME ou non, 2011, Québec

Taux de demande plus élevé que celui de l'ensemble des PME (36,5%)		Taux de demande proche de celui de l'ensemble des PME (36,5%)		Taux de demande moins élevé que celui de l'ensemble des PME (36,5%)	
	%		%		%
Selon les caractéristiques des PME					
Industries du savoir	61,0 ^C	Groupe de 23 AR hors des 6 RMR	40,0 ^B	Services professionnels	31,8 ^D
20 à 99 employés	52,4 ^B	Territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR	39,6 ^B	RMR de Montréal	30,9 ^B
100 à 499 employés	49,4 ^B	5 à 19 employés	39,0 ^B	1 à 4 employés	29,9 ^B
RMR de Gatineau	47,8 ^E	RMR de Sherbrooke, Saguenay et Trois-Rivières	37,0 ^C	Le contrôle s'est fait autrement	23,8 ^E
Fabrication	45,0 ^C	Créées à partir de zéro	35,4 ^B		
Créées entre 2001 et 2008 (3 à 10 ans)	43,6 ^B	Créées avant 2001 (plus de 10 ans)	34,1 ^B		
RMR de Québec	43,5 ^C				
Achetées	41,1 ^B				
Créées entre 2009 et 2011 (moins de 3 ans)	40,1 ^E				
Selon les pratiques commerciales des PME					
Dessins industriels déposés	92,2 ^A	Non exportatrices	35,4 ^B	Non innovatrices	31,5 ^B
Brevets	87,7 ^B	Aucune méthode de protection de la PI	34,6 ^B		
Marques de commerce	63,0 ^B				
Secrets commerciaux	59,8 ^D				
Innovatrices en commercialisation	56,0 ^C				
Au moins une méthode de protection de la PI	53,1 ^B				
Accords de non-divulgence	53,0 ^C				
Innovatrices de produits	52,6 ^B				
Innovatrices de procédés	52,0 ^C				
Innovatrices en organisation	51,6 ^C				
Innovatrices	49,3 ^B				
Exportatrices	46,6 ^C				
Toute autre méthode de protection de la PI	41,5 ^F				
Selon les caractéristiques des propriétaires de PME					
30 à 39 ans	48,2 ^C	Nés au Canada	38,2 ^A	Moins de 30 ans	33,2 ^F
40 à 49 ans	42,7 ^B	Français	38,1 ^A	Diplôme d'études secondaires	32,8 ^C
50 % des parts	41,1 ^D	0 % à 49 % des parts	37,8 ^A	50 à 64 ans	31,8 ^B
Niveau inférieur au diplôme d'études secondaires	40,5 ^C	Anglais	37,8 ^E	Diplôme de 2 ^e cycle universitaire et plus	30,8 ^E
Diplôme d'un collège, cégep ou école de métiers	39,8 ^B	10 ans et plus d'expérience	35,8 ^B	51 % à 100 % des parts	28,7 ^D
Moins de 10 ans d'expérience	39,6 ^C	Baccalauréat	34,9 ^C	65 ans et plus	27,7 ^D
				Nés à l'extérieur du Canada	23,0 ^E
				Autre langue maternelle	20,9 ^F

Note : Les Lettres A, B, C, D, E et F désignent la cote de qualité associée à chaque proportion estimée.

Demande de financement par emprunt par les PME au Québec

Ce chapitre donne un aperçu de l'accès à l'emprunt pour les PME au Québec en 2011, ainsi que les conditions dans lesquelles cet accès s'est fait. On y présente les résultats sur le taux de demande d'emprunt, le taux d'approbation des demandes d'emprunt ou du montant demandé, les termes et conditions imposés par les prêteurs pour pouvoir accorder le montant demandé, ainsi que les utilisations prévues de l'emprunt. Tous ces résultats font référence à la plus grande demande (en termes de montant) d'emprunt effectuée par l'entreprise. Dans le cadre de l'enquête de 2011, on a demandé au répondant de se baser uniquement sur son plus grand projet pour fournir ses réponses.

Par termes et conditions d'emprunt, il faut comprendre notamment le taux d'intérêt, la durée du prêt et le type de garanties exigées par le prêteur, les deux derniers influant sur le premier. D'une part, les emprunts à court terme sont normalement assujettis à des taux d'intérêt inférieurs, car il est plus facile pour le prêteur de prévoir les conditions futures du marché (ex. : l'inflation et la croissance économique). Pour les mêmes raisons, les prêteurs ont tendance à exiger des taux d'intérêt plus élevés sur les prêts à long terme, afin de couvrir les risques associés aux conditions économiques futures imprévisibles. D'autre part, pour se prémunir contre le risque de non-remboursement, les prêteurs exigent des garanties proportionnelles au risque encouru.

Faits saillants

- En 2011, trois PME sur dix (29,5 %) ont fait une demande d'emprunt au Québec généralement approuvée sans difficulté (montant moyen accordé de 174 k\$, soit 94,3 % du montant total demandé; taux d'intérêt de 6,1 %).
- Le taux de demande d'emprunt et le montant moyen autorisé ont augmenté avec la taille de la PME, tandis que le taux d'intérêt a varié en sens inverse. D'une part, 24,3 % des PME de 1 à 4 employés ont fait une demande d'emprunt pour un montant moyen autorisé de 84 k\$ au taux d'intérêt de 6,8 %; de l'autre, 39,0 % des PME de 100 à 499 employés ont fait une demande d'emprunt pour un montant moyen autorisé de 1 635 k\$ au taux d'intérêt de 4,6 %.
- Les PME de la RMR de Gatineau ont fait davantage de demandes d'emprunt approuvées sans difficulté, mais les meilleurs termes et conditions d'emprunt ont été offerts aux PME situées dans 23 AR hors des 6 RMR spécifiées. En effet, 41,1 % (contre 29,5 % pour l'ensemble des PME) des PME de la RMR de Gatineau ont fait une demande d'emprunt dont le plein montant a été autorisé dans 93,0 % des cas (contre 84,8 % pour l'ensemble des PME). Toutefois, le montant moyen autorisé le plus élevé est allé aux PME de la RMR de Québec (environ 204 k\$) et le moins élevé aux PME de Gatineau (environ 74 k\$, soit moins de la moitié du montant moyen autorisé reçu par l'ensemble des PME, c'est-à-dire 174 k\$). Par contre, le meilleur taux d'intérêt a été obtenu par les PME situées dans les 23 AR (5,0 %, contre 6,1 % pour l'ensemble des PME et 5,6 % pour celles de Gatineau).
- Les PME des industries du savoir étaient plus portées à faire une demande d'emprunt, mais ont eu de la difficulté à faire approuver leurs demandes : 46,1 % d'entre elles ont fait une >

demande d'emprunt dont le plein montant a été approuvé dans seulement 62,7 % des cas au taux d'intérêt de 7,9 %. Ces résultats sont respectivement de 34,0 %, 91,5 % et 4,4 % pour les PME de la fabrication et de 29,3 %, 90,1 % et 8,6 % pour celles des services professionnels et scientifiques.

- Les propriétaires de PME achetées étaient plus portées à faire une demande d'emprunt et ont joui de meilleurs termes et conditions d'emprunt : 35,1 % d'entre eux ont fait une demande d'emprunt pour un montant moyen autorisé de 216 k\$, soit 93,3 % du montant total demandé, au taux d'intérêt de 5,4 %. Ces résultats sont respectivement de 28,1 %, 147 k\$, 94,3 % et 6,6 % pour les propriétaires de PME créées à partir de zéro.
- Les jeunes PME étaient plus portées à faire une demande d'emprunt que les PME bien établies mais étaient sujettes à des termes et conditions d'emprunt moins avantageux. En effet, 31,4 % des PME créées entre 2009 et 2011 et 36,1 % de celles créées entre 2001 et 2008 ont fait une demande d'emprunt dont le plein montant a été approuvé dans 48,4 % et 78,3 % des cas aux taux d'intérêt respectifs de 6,8 % et 7,1 %. Ces résultats étaient de 27,4 %, 82,3 % et 5,7 % pour les PME créées avant 2001.
- Les PME exportatrices étaient plus avantagées que celles non exportatrices sur le plan de l'emprunt autorisé, du taux d'approbation et du taux d'intérêt. Bien qu'une proportion semblable de PME exportatrices (31,4 %) et non exportatrices (29,3 %) ait fait une demande d'emprunt, les premières ont obtenu un montant moyen autorisé de 317 k\$ (contre 157 k\$ pour les secondes), soit 98,3 % (contre 93,3 %) du montant total demandé, au taux d'intérêt de 5,6 % (contre 6,1 %).
- Les PME innovatrices étaient plus portées à faire une demande d'emprunt, mais sous des termes et conditions d'emprunt moins avantageux : 38,4 % d'entre elles ont fait une demande d'emprunt pour un montant moyen autorisé de 209 k\$, soit 96,0 % du montant total demandé, au taux d'intérêt de 6,4 %. Ces résultats étaient de 26,4 %, 92,4 % et 5,9 % pour les PME non innovatrices.
- Les PME utilisant une méthode de protection de la PI étaient plus portées à faire une demande d'emprunt sous des termes et conditions avantageux : 42,1 % d'entre elles ont fait une demande d'emprunt pour un montant moyen autorisé de 295 k\$, soit 96,2 % du montant total demandé, au taux d'intérêt de 5,1 %. Ces résultats étaient de 28,3 %, 93,2 % et 6,3 % pour les PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI.
- Les jeunes propriétaires de PME étaient plus portés à faire une demande d'emprunt que les propriétaires d'autres tranches d'âge : 40,6 % des propriétaires âgés de 30 à 39 ans ont fait une demande d'emprunt dont le plein montant a été approuvé dans 77,5 % des cas. Ces proportions étaient respectivement de 36,2 % et 83,8 % pour ceux âgés de 40 à 49 ans et de 24,5 % et 88,2 % pour ceux âgés de 50 à 64 ans. Toutefois, le taux d'intérêt pour les trois groupes est semblable à celui de l'ensemble des PME (6,1 %).
- Les PME dont les femmes étaient uniques propriétaires ou détenaient la majorité des parts étaient moins portées à faire une demande d'emprunt et faisaient face à des termes et conditions peu propices : 24,5 % d'entre elles ont fait une demande d'emprunt, pour un montant moyen autorisé de 156 k\$, soit 93,5 % du montant total demandé, au taux d'intérêt de 6,9 %. Ces résultats sont de 30,6 %, 185 k\$, 94,4 % et 5,6 % pour les hommes propriétaires.
- Les propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada ou parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais étaient moins portés à faire une demande d'emprunt et faisaient face à des termes et conditions moins avantageux. Environ 16,6 % des propriétaires nés à l'extérieur du Canada et environ 15,0 % de ceux parlant une autre langue maternelle ont fait une demande d'emprunt, dont le plein montant a été approuvé respectivement dans 69,7 % et 67,8 % des cas, aux taux d'intérêt respectifs de 6,7 % et 7,3 %. Ces résultats sont respectivement de 31,1 %, 85,8 % et 6,0 % pour les propriétaires nés au Canada et de 30,9 %, 84,8 % et 5,8 % pour ceux dont la langue maternelle est le français.
- Dans l'ensemble, la moitié (50,7 %) des PME ayant reçu un prêt l'ont utilisé pour financer leur fonds de roulement ou leur fonds d'exploitation, tandis que plus du cinquième d'entre elles (21,2 %) l'ont utilisé pour faire l'acquisition d'autres machines ou équipement.

2.1 Trois PME sur dix ont fait une demande d'emprunt au Québec généralement approuvée sans difficulté

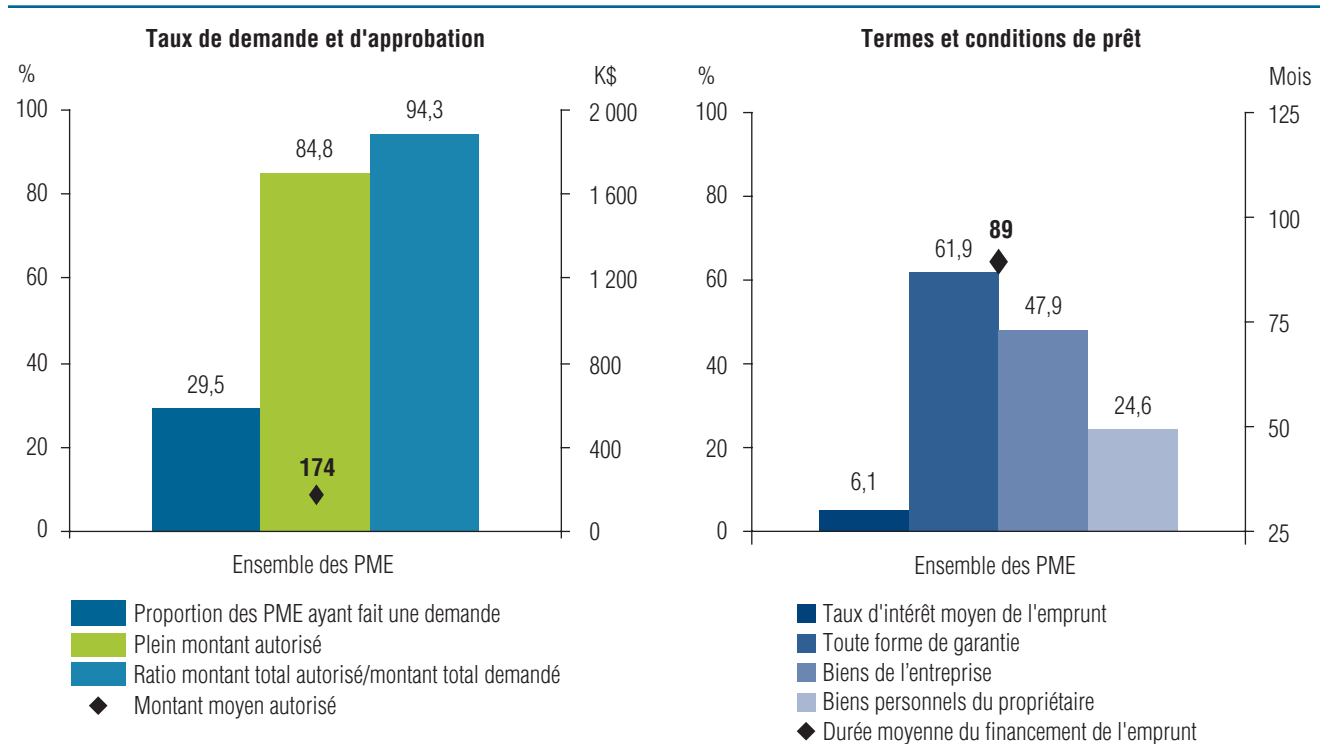
Dans l'ensemble, en 2011, près de 3 PME sur 10 (29,5%) ont fait une demande d'emprunt au Québec. Pour le plus grand projet de la PME, le montant moyen autorisé s'établissait à 174 k\$, soit l'équivalent de 94,3% du montant total demandé. En outre, 84,8% des PME ont obtenu le plein montant demandé, tandis que 7,4% des PME ont essuyé des rejets¹.

Quant aux termes et conditions imposés par le prêteur, le taux d'intérêt moyen de l'emprunt était de 6,1% en 2011 au Québec, pour une durée moyenne d'emprunt de 89 mois. Sur le plan des garanties de prêt, plus de 6 PME sur 10 (61,9%) ont dû fournir une garantie (toutes formes confondues) à leur prêteur, essentiellement sous forme de biens de l'entreprise (47,9%), mais aussi, dans une moindre mesure, sous forme de biens personnels (24,6%).

Indirectement, cela revient à dire qu'environ 4 PME sur 10 (38,1%) ont obtenu leur prêt en 2011 sans avoir à fournir une quelconque garantie.

Figure 2.1.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation de leur demande et montant moyen autorisé, et conditions d'emprunt, Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25% et 33%) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1. Les données sur les raisons du rejet se sont avérées non fiables, car insuffisantes.

2.2 Le taux de demande d'emprunt et le montant moyen autorisé ont augmenté avec la taille de la PME, tandis que le taux d'intérêt a varié de façon inverse

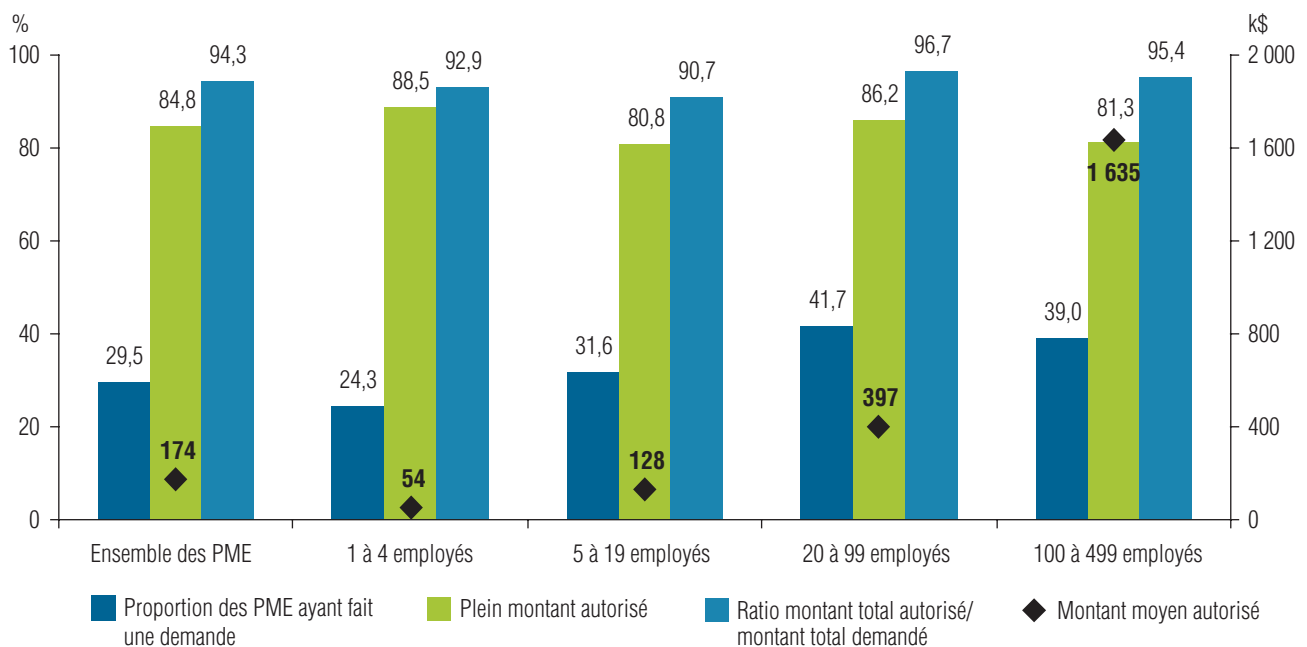
En 2011, un peu moins d'un quart (24,3%) des PME de 1 à 4 employés ont fait une demande d'emprunt au Québec, pour un montant moyen autorisé de 54 k\$ (pour le plus grand projet de la PME), soit l'équivalent de 88,5% du montant demandé. En plus d'être inférieur à celui de l'ensemble des PME (29,5%), ce taux de demande est moins élevé que celui des PME des autres tranches de taille qui ont fait la demande d'emprunt. Le taux le plus élevé a été observé parmi les PME de 20 à 99 employés (41,7%), suivies par les PME de 100 à 499 employés (39,0%).

Le montant moyen d'emprunt autorisé par taille a suivi la même tendance. En plus d'être inférieur à celui de l'ensemble des PME (174 k\$), le montant moyen accordé aux PME de 1 à 4 employés était beaucoup moins élevé que celui des PME de 20 à 99 employés (397 k\$) et de 100 à 499 employés (1 635 k\$), ce dernier étant le plus élevé à l'échelle de la province.

L'approbation des demandes a quant à elle varié selon la taille des PME. En fait, la proportion des PME ayant reçu le plein montant demandé a oscillé entre 80,0% (PME de 5 à 19 employés) et 88,5% (PME de 1 à 4 employés), tandis que le ratio montant total autorisé/montant total demandé a oscillé entre 90,7% (PME de 5 à 19 employés) et 96,7% (PME de 20 à 99 employés).

Figure 2.2.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, selon la taille d'employés, Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

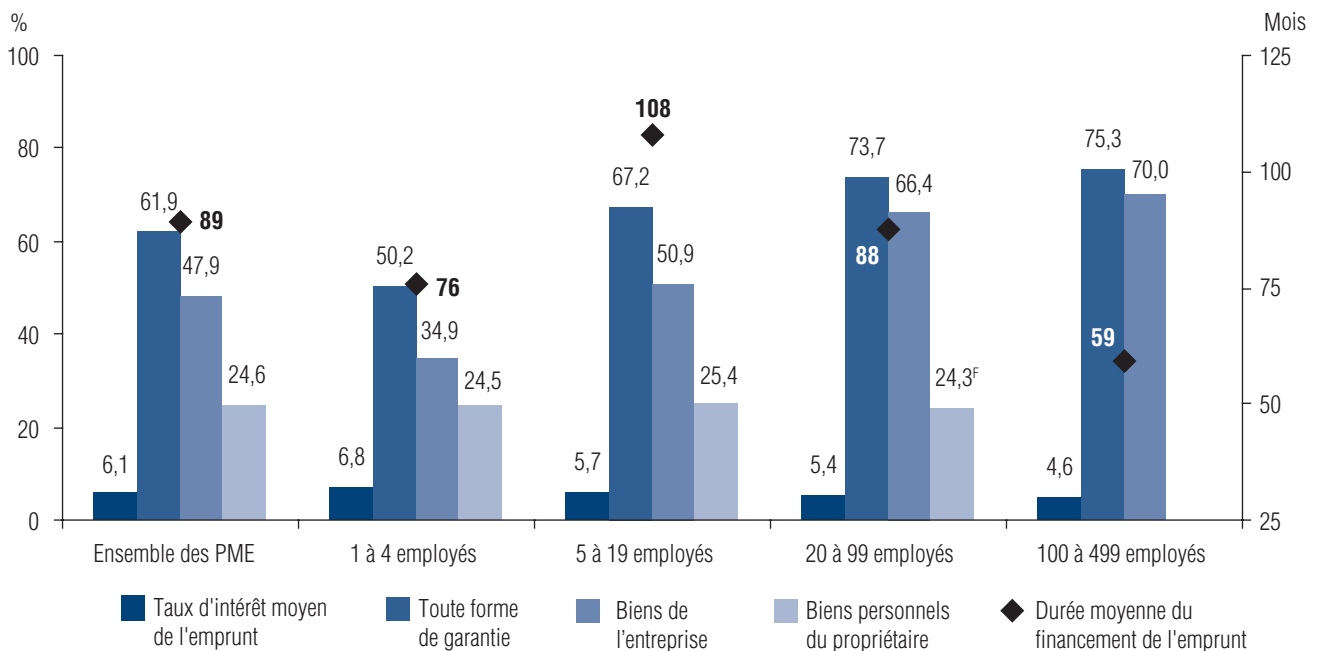
Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Pour ce qui est des termes et conditions de crédit, les PME de 100 à 499 employés semblent s'en être mieux tirées que celles des autres tranches de taille. Elles ont en moyenne payé un taux d'intérêt bas (4,6%, contre 6,1% pour l'ensemble des PME), car elles ont demandé une durée moyenne d'emprunt relativement courte (59 mois, contre 89 mois pour l'ensemble des PME) et étaient plus portées à offrir des garanties (75,3% d'entre elles, essentiellement sous forme de biens de l'entreprise (70,0%) ; contre 61,9% pour l'ensemble des PME). À titre de comparaison, les PME de 1 à 4 employés ont bénéficié de termes et conditions moins avantageux. Elles ont en moyenne payé un taux d'intérêt plus élevé, soit 6,8% (ou 0,7 point de plus que l'ensemble des PME) parce qu'elles étaient moins disposées à offrir des garanties (50,2% d'entre elles ont pu le faire, dont 34,9% sous forme de biens de l'entreprise), et ce, malgré le fait que la durée moyenne d'emprunt qu'elles avaient demandée (76 mois) était relativement courte, soit 13 mois de moins que l'ensemble des PME, mais 17 mois de plus que les PME de 100 à 499 employés.

Figure 2.2.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon la taille de l'entreprise, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25% et 33%) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

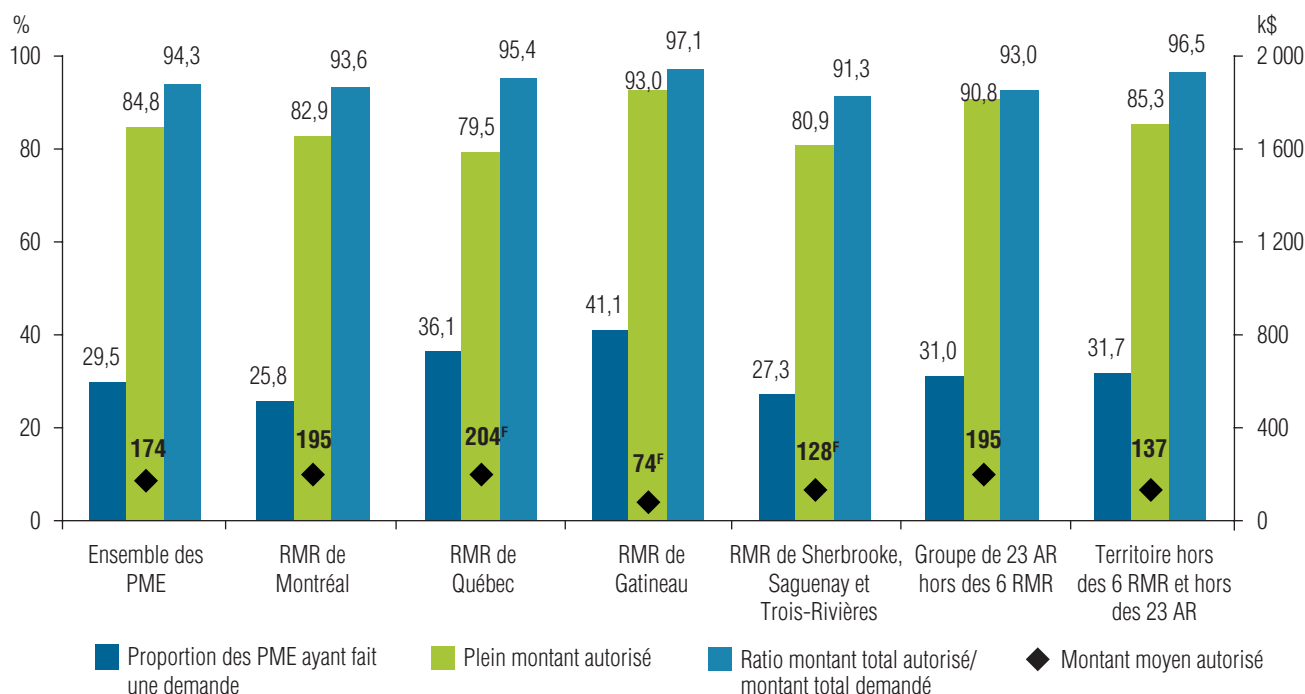
2.3 Les PME de la RMR de Gatineau ont fait davantage de demandes d'emprunt approuvées sans difficulté, mais les meilleurs termes et conditions d'emprunt ont été offerts aux PME situées dans les 23 AR

En 2011, un peu plus de 4 PME de la RMR de Gatineau sur 10 (41,1 %) ont fait une demande d'emprunt. Cette proportion est plus élevée que celle de l'ensemble des PME (29,5 %) qu'elle dépasse par 11,6 points de pourcentage. Elle devance aussi celle des PME de la RMR de Montréal (25,8 %) par 15,3 points et celle des PME de la RMR de Québec (36,1 %) par 5 points. Le taux de demande d'emprunt dans le reste des régions oscille entre 27,3 % et 31,7 %, soit plus que dans la RMR de Montréal.

Concernant l'approbation du montant demandé, elle était plus élevée pour les PME de la RMR de Gatineau et du territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR. En effet, 97,1 % et 96,5 % respectivement du montant demandé par ces dernières leur a été accordé, contre 94,3 % pour l'ensemble des PME, 93,6 % pour Montréal et 95,4 % pour Québec. Gatineau se démarque aussi sur le plan de l'approbation des demandes, alors que 93,0 % de ses PME ont obtenu le plein montant demandé, contrairement à 84,8 % pour l'ensemble des PME, 82,9 % pour celles de Montréal, ou 79,5 % pour celles de Québec. Toutefois, le montant moyen autorisé le plus élevé revient aux PME de la RMR de Québec (environ 204 k\$) et le moins élevé aux PME de Gatineau (environ 74 k\$, soit moins de la moitié du montant moyen autorisé reçu par l'ensemble des PME, c'est-à-dire 174 k\$).

Figure 2.3.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, par région, Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

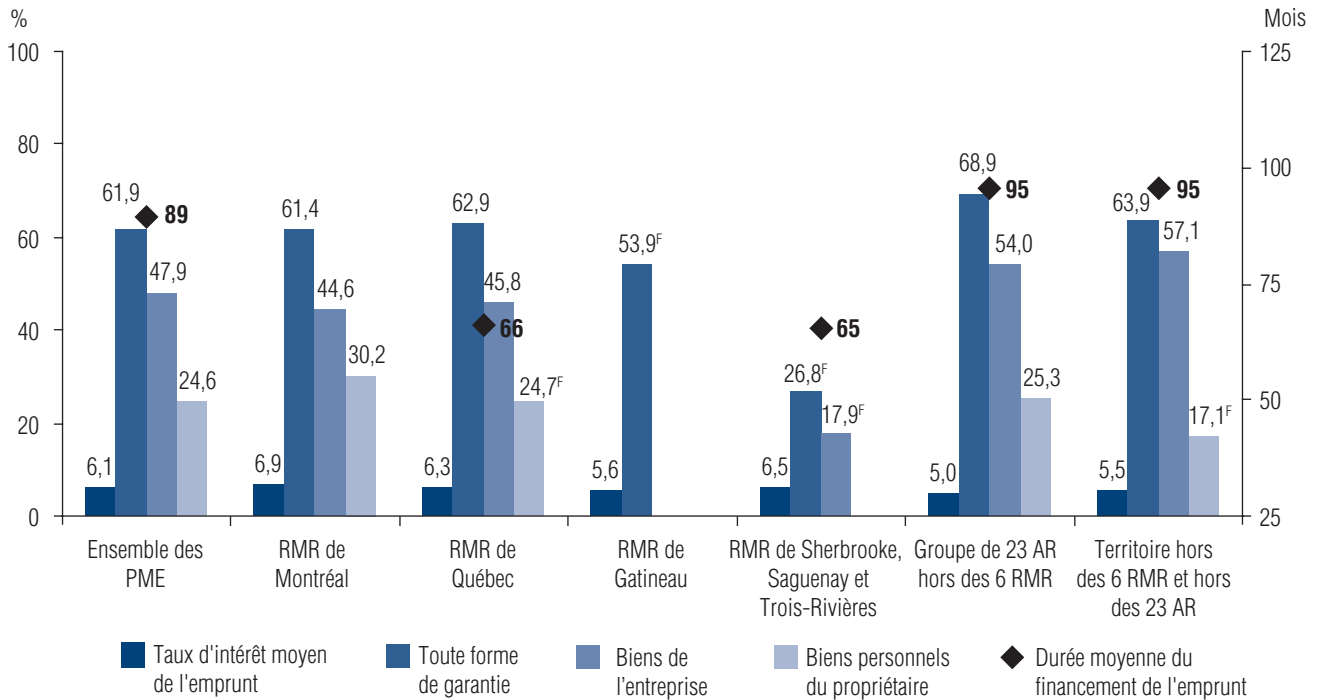
Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Pour ce qui est des termes et conditions d'emprunt, ce sont les PME des 23 AR hors des 6 RMR (5,0 %), suivies par celles du territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR (5,5 %) et de la RMR de Gatineau (5,6 %) qui ont payé le taux d'intérêt le moins élevé. Les PME de la RMR de Montréal se sont fait exiger le taux d'intérêt le plus élevé (6,9 %), car peu d'entre elles (61,4 %) étaient disposées à offrir des garanties de prêt, soit une proportion proche de celle de l'ensemble des PME (61,9 %), mais de loin inférieure à celle des PME des 23 AR hors des 6 RMR (68,9 %).

Figure 2.3.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, par région, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

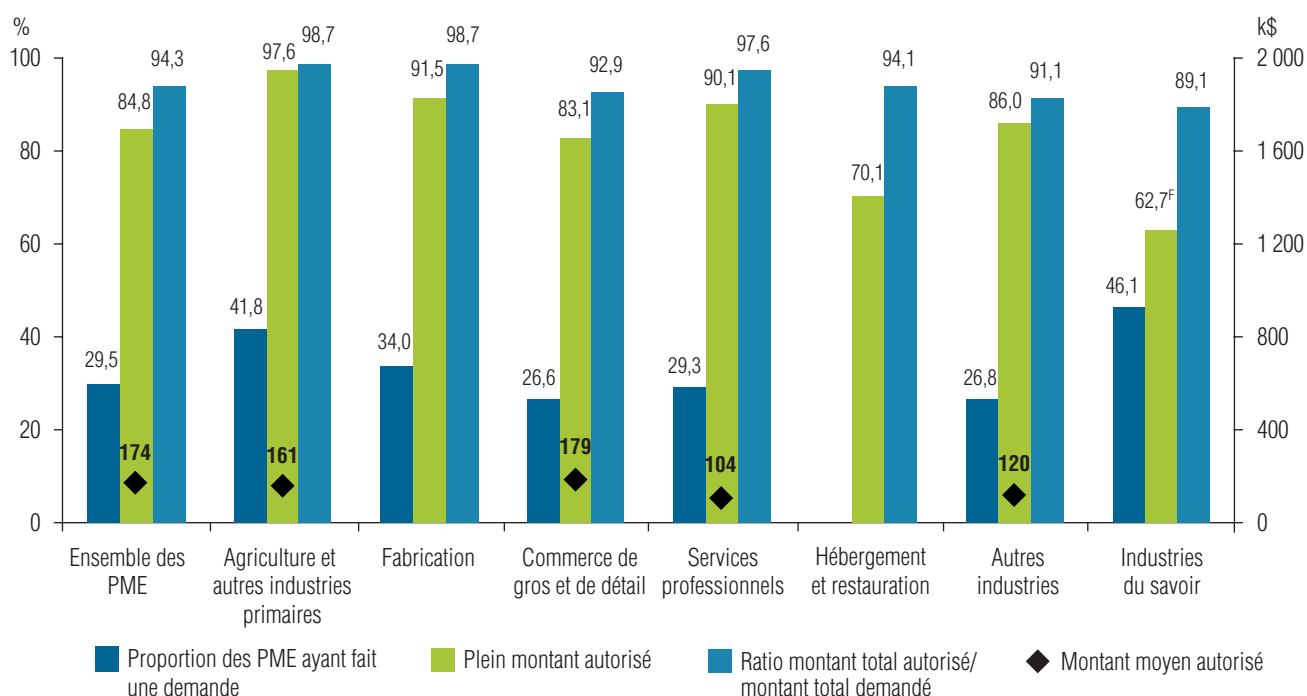
2.4 Les PME des industries du savoir étaient plus portées à faire une demande d'emprunt, mais ont eu de la difficulté à la faire approuver

En 2011, un peu moins de la moitié (46,1 %) des PME des industries du savoir ont fait une demande d'emprunt. Cette proportion dépasse celle de l'ensemble des PME (29,5 %) par 16,6 points de pourcentage, celle des PME des services professionnels (29,3 %) par presque autant (16,8 %), et celle des PME de la fabrication (34,0 %) par 12,1 points.

Cependant, les PME des industries du savoir ont eu de la difficulté à faire approuver leurs demandes. En effet, environ 62,7 % des PME des industries du savoir ont obtenu le plein montant demandé, soit le plus faible taux, comparé à l'ensemble des PME (84,8 %). À titre de comparaison, ce taux s'est établi à 91,5 % pour les PME de la fabrication et à 90,1 % pour les PME des services professionnels. En outre, les PME des industries du savoir ont reçu le ratio montant total autorisé/montant total demandé (89,1 %) le moins élevé comparé à celui observé parmi les PME la fabrication (98,7 %) ou des services professionnels (97,6 %).

Figure 2.4.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, selon le type d'industries², Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

2. Dans l'interprétation de cette figure, nous avons mis l'accent sur les industries qui ont des liens avec les domaines de la science, la technologie et l'innovation. Il s'agit notamment des industries de la fabrication, des services professionnels, scientifiques et techniques, et des industries du savoir.

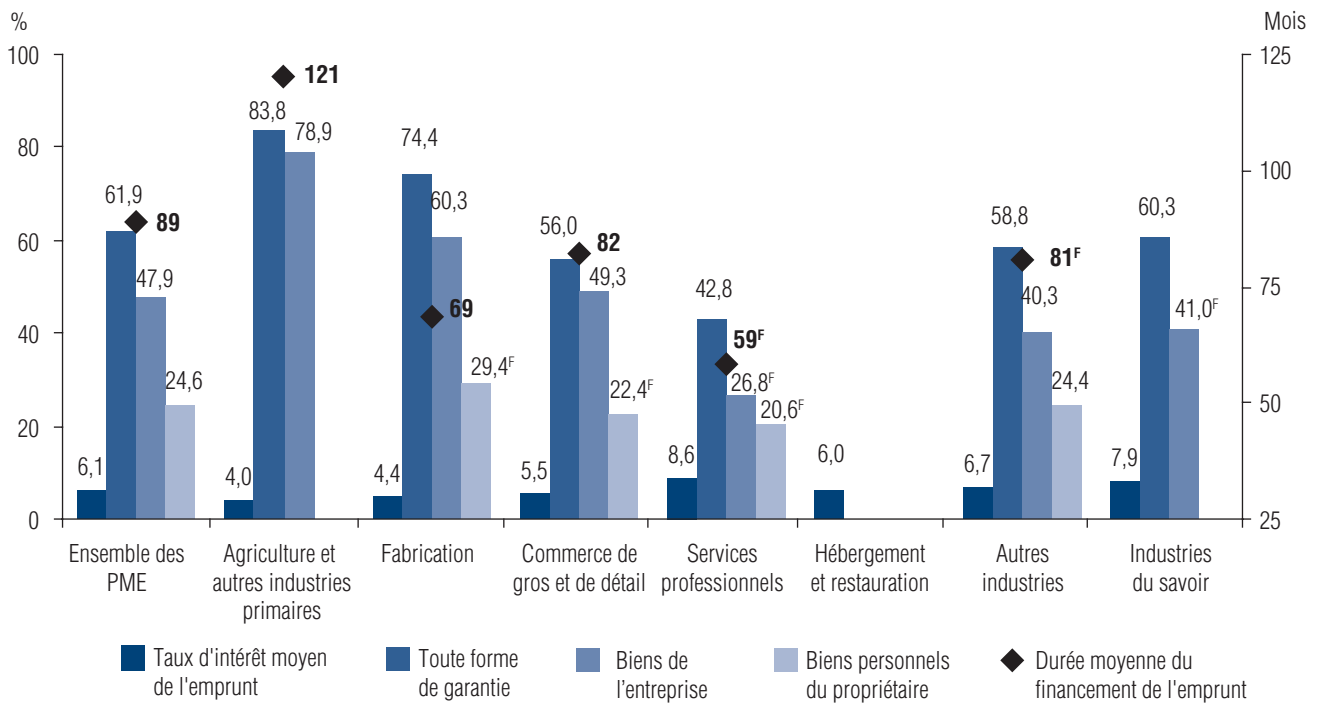
Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Au chapitre des termes et conditions d'emprunt, ce sont les PME des services professionnels qui ont dû payer le taux d'intérêt le plus élevé de la province, soit 8,6 %, ce qui représente 2,5 points de pourcentage de plus que le taux payé par l'ensemble des PME du Québec, 4,2 points de plus que celui des PME de la fabrication (4,4 %) et 0,7 point de plus que le taux d'intérêt exigé aux PME des industries du savoir (7,9 %). Et pour cause, seulement 42,8 % des PME des services professionnels (contre 61,9 % pour l'ensemble des PME) ont pu fournir des garanties de prêt, contrairement à 74,4 % des PME des industries de la fabrication et à 60,3 % des PME des industries du savoir.

Figure 2.4.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le type d'industries, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2.5 Les propriétaires de PME achetées étaient les plus portés à faire une demande d'emprunt et ont joui de meilleurs termes et conditions d'emprunt

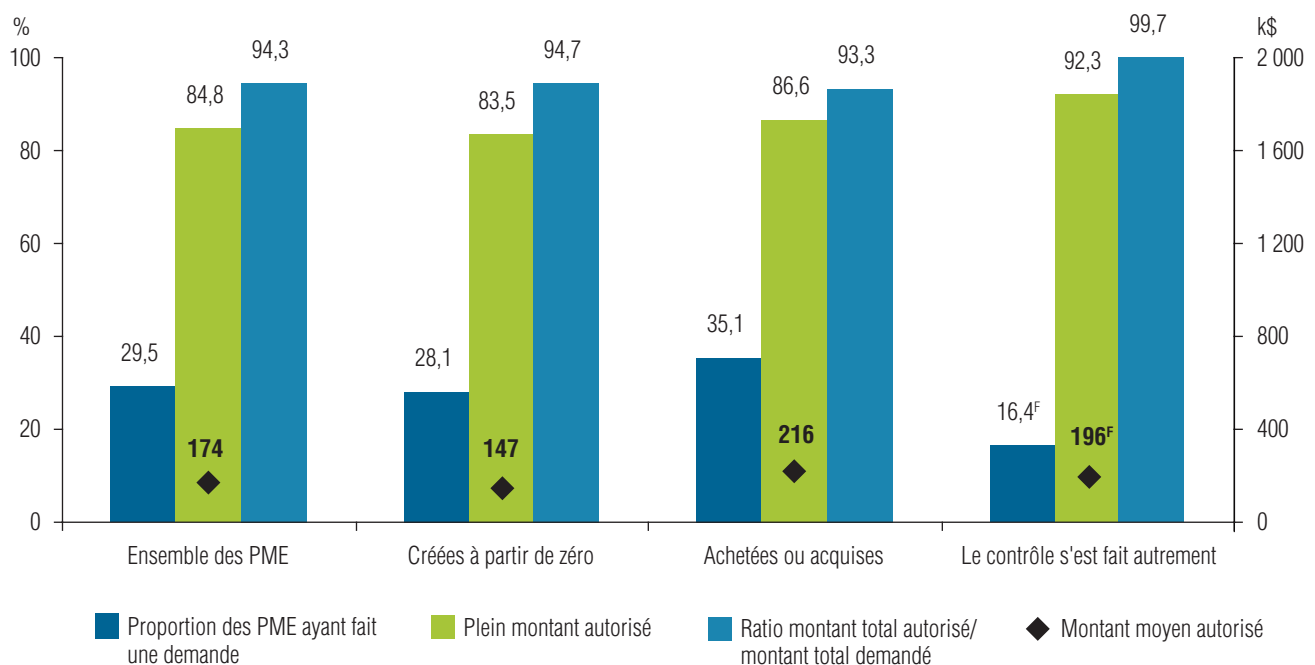
En 2011, un peu plus du tiers (35,1 %) des propriétaires de PME achetées ont fait une demande d'emprunt. Cette proportion est beaucoup plus élevée que celle de l'ensemble des PME (29,5 %) et celle des PME créées à partir de zéro (28,1 %).

Le montant moyen autorisé était aussi beaucoup plus important pour les PME achetées. En 2011, ces dernières ont obtenu 216 k\$, soit 93,3 % du montant total demandé. Ce montant est à la fois plus élevé que celui obtenu par l'ensemble des PME (174 k\$, soit 94,3 % du montant total demandé) ou par les PME créées à partir de zéro (147 k\$, soit 94,7 % du montant total demandé).

Pour ce qui est de l'approbation des demandes d'emprunt, elle était plus élevée pour les PME achetées, 86,6 % d'entre elles ayant obtenu le plein montant demandé. Ce taux d'approbation dépasse celui de l'ensemble des PME (84,8 %) ou des PME créées à partir de zéro (83,5 %).

Figure 2.5.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, selon la façon dont la prise de propriété s'est faite, Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

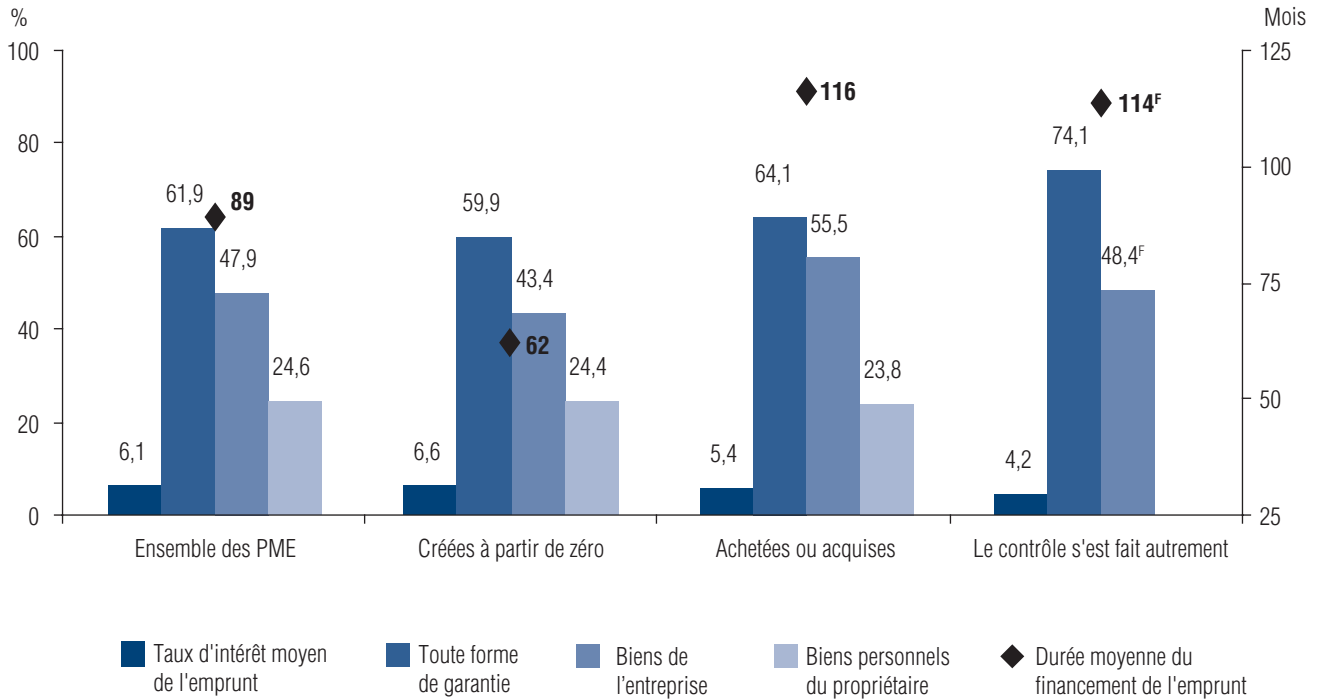
Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Concernant les termes et conditions d'emprunt, les PME achetées ont eu un avantage sur les PME créées. Elles ont en effet payé le taux d'intérêt le moins élevé (5,4 %, contre 6,1 % pour l'ensemble des PME ou 6,6 % pour les PME créées), car elles ont pu offrir des garanties à leurs prêteurs en grand nombre (64,1 %, contre 59,9 % pour les PME créées), et ce, malgré la longueur de leur durée moyenne d'emprunt (116 mois, contre 89 mois pour l'ensemble des PME et 52 mois pour les PME créées).

Figure 2.5.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon la façon dont la prise de propriété s'est faite, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

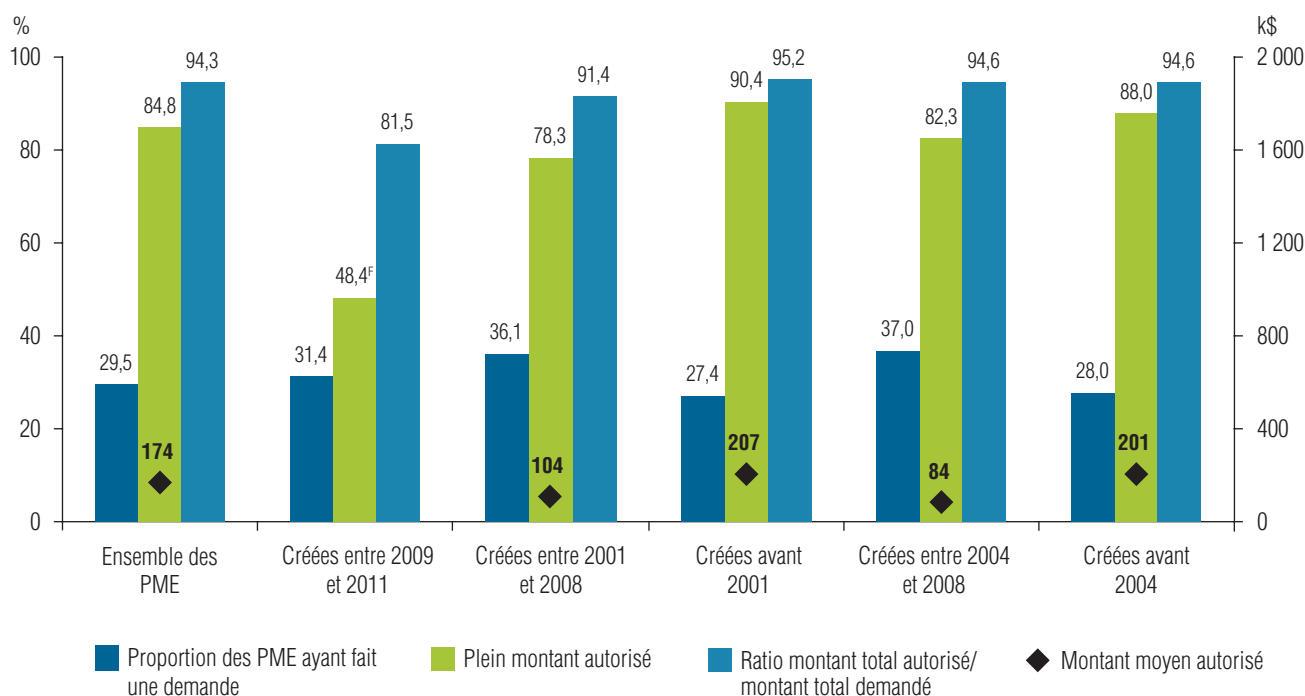
2.6 Les jeunes PME étaient plus portées à faire une demande d'emprunt que les PME bien établies, mais étaient sujettes à des termes et conditions moins avantageux

En 2011, plus ou moins le tiers des jeunes² PME (36,1 % pour les PME âgées de 3 à 10 ans; 31,4 % pour les PME âgées de moins de 3 ans) ont fait une demande d'emprunt. Cette proportion était supérieure à celle de l'ensemble des PME (29,5 %) et à celle des PME bien établies³ (27,4 %) qui ont fait une demande d'emprunt.

Concernant le montant moyen accordé, les PME âgées de 3 à 10 ans ont touché 104 k\$, soit 91,4 % du montant total demandé. Ce montant est de loin inférieur à celui obtenu par l'ensemble des PME (174 k\$ ou 94,3 % du montant total demandé) ou par les PME bien établies (soit 207 k\$ ou 95,2 % du montant total demandé) qui ont fait une demande d'emprunt. En outre, 78,3 % des PME âgées de 3 à 10 ans (contre 90,4 % de celles bien établies) ont obtenu le plein montant demandé.

Figure 2.6.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, selon l'âge de la PME, Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

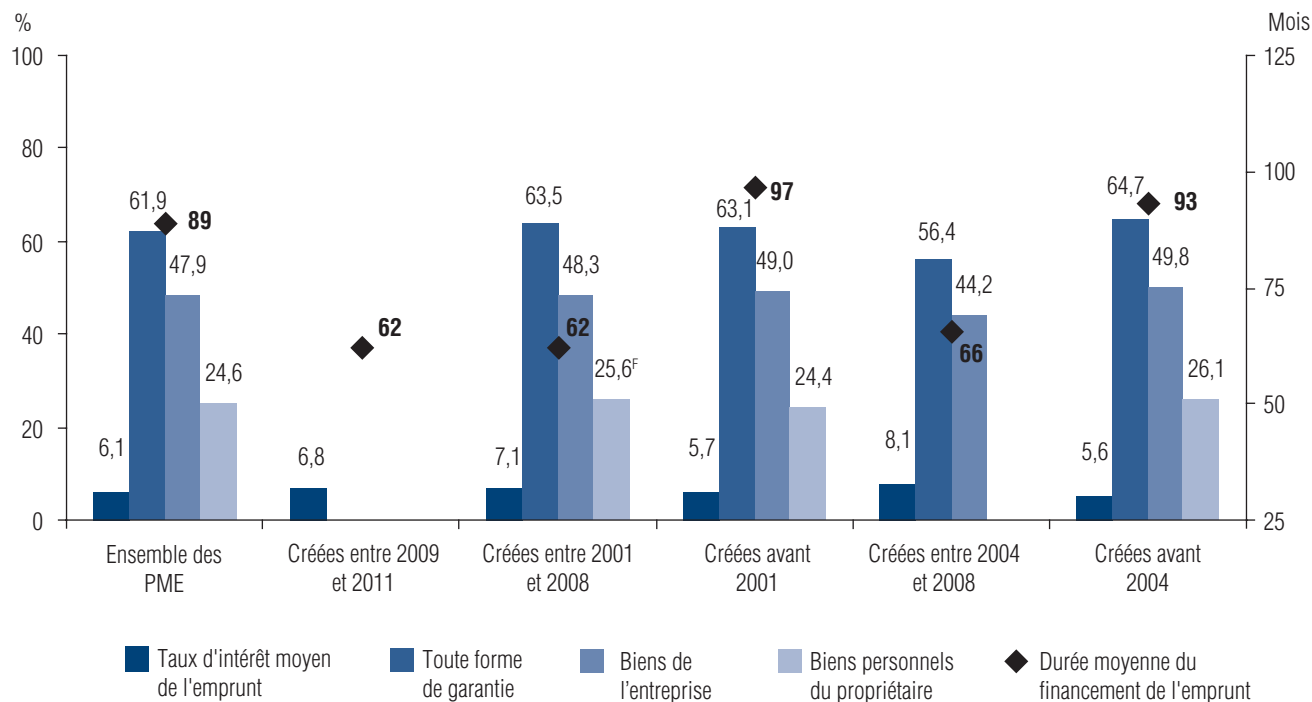
2. C'est-à-dire créées entre 2001 et 2011 (âgées de 10 ans et moins).

3. C'est-à-dire créées avant 2001 (âgées de plus de 10 ans).

Pour ce qui est des termes et conditions d'emprunt, les PME âgées de moins de 3 ans et de 3 à 10 ans ont dû payer des taux d'intérêt de 6,8 % et 7,1 % respectivement, soit des taux de loin supérieurs à celui exigé à l'ensemble des PME (6,1 %) ou aux PME bien établies (5,7 %). De prime abord, le taux d'intérêt exigé aux PME âgées de 3 à 10 ans semble exagérément élevé, puisqu'elles avaient demandé une durée moyenne d'emprunt assez courte (62 mois, contre 97 mois pour les PME bien établies) et offert des garanties dans une proportion similaire à celle des PME bien établies (respectivement 65,3 % et 65,1 %).

Figure 2.6.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon l'âge de la PME, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

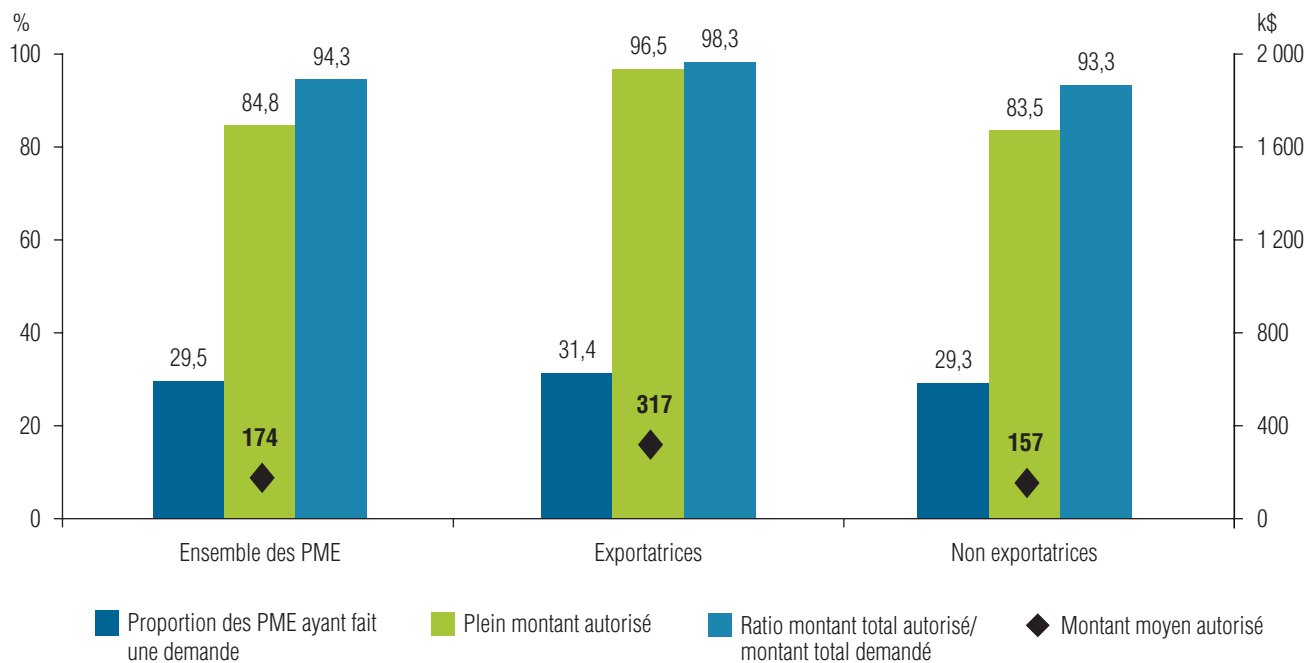
2.7 Les PME exportatrices étaient plus avantagées que celles non exportatrices sur le plan de l'emprunt autorisé, du taux d'approbation et du taux d'intérêt

Même si leur taux de demande d'emprunt (31,4 %) ressemblait à celui des PME non exportatrices (29,3 %) ou de l'ensemble des PME (29,5 %), les PME exportatrices ont obtenu l'un des montants moyens autorisés (317 k\$) les plus élevés de la province, soit l'équivalent de 98,3 % du montant total demandé.

À titre de comparaison, les PME non exportatrices ont reçu seulement 157 k\$ (ou 93,3 % du montant total demandé), soit moins que le montant moyen recueilli par l'ensemble des PME (174 k\$ ou 94,3 % du montant total demandé).

Figure 2.7.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, selon le fait d'exporter, Québec



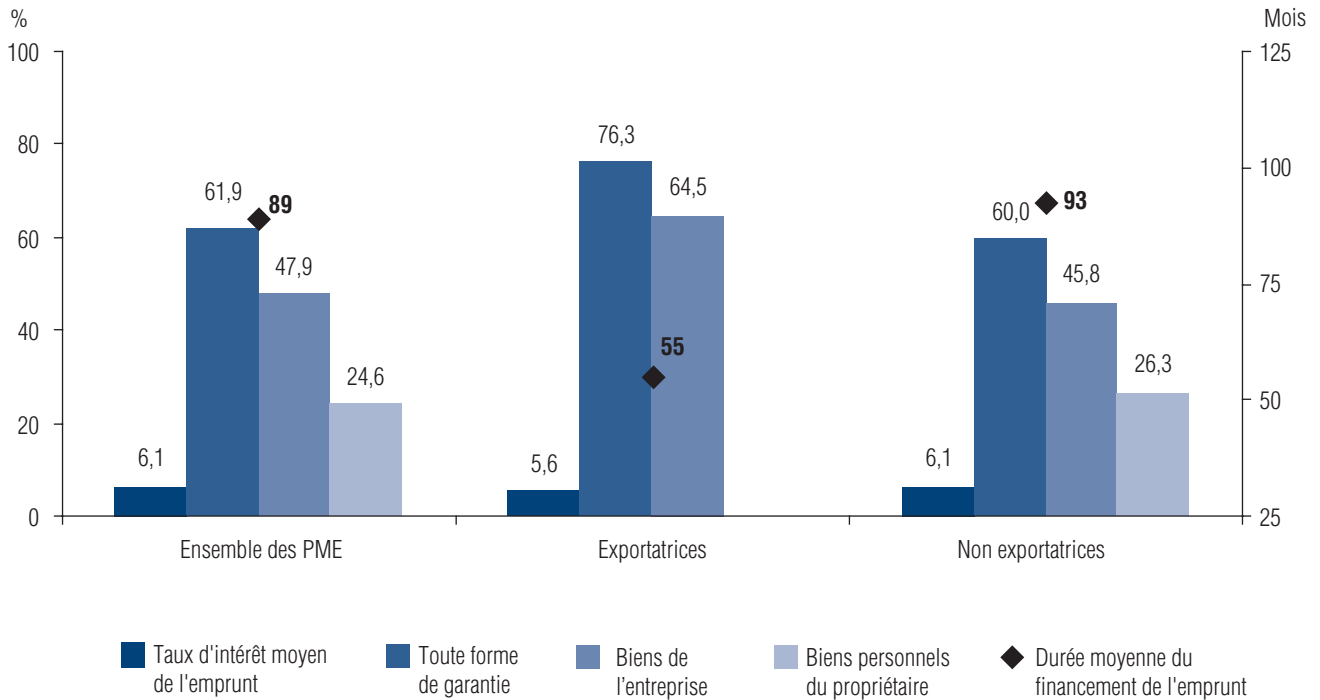
1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les termes et conditions d'emprunt semblent aussi meilleurs pour les PME exportatrices. Ces dernières ont en effet payé un taux d'intérêt beaucoup moins élevé (5,6 %) que celui des PME non exportatrices (6,1 %, soit exactement le même que l'ensemble des PME). Ce faible taux d'intérêt se justifie par le fait que les PME exportatrices pouvaient rembourser leur emprunt dans un délai assez court (55 mois, contre 93 mois pour les PME non exportatrices) et donner au prêteur des garanties nécessaires (76,3 %, contre 60,0 % pour les PME non exportatrices).

Figure 2.7.2
Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le fait d'exporter, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Note : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

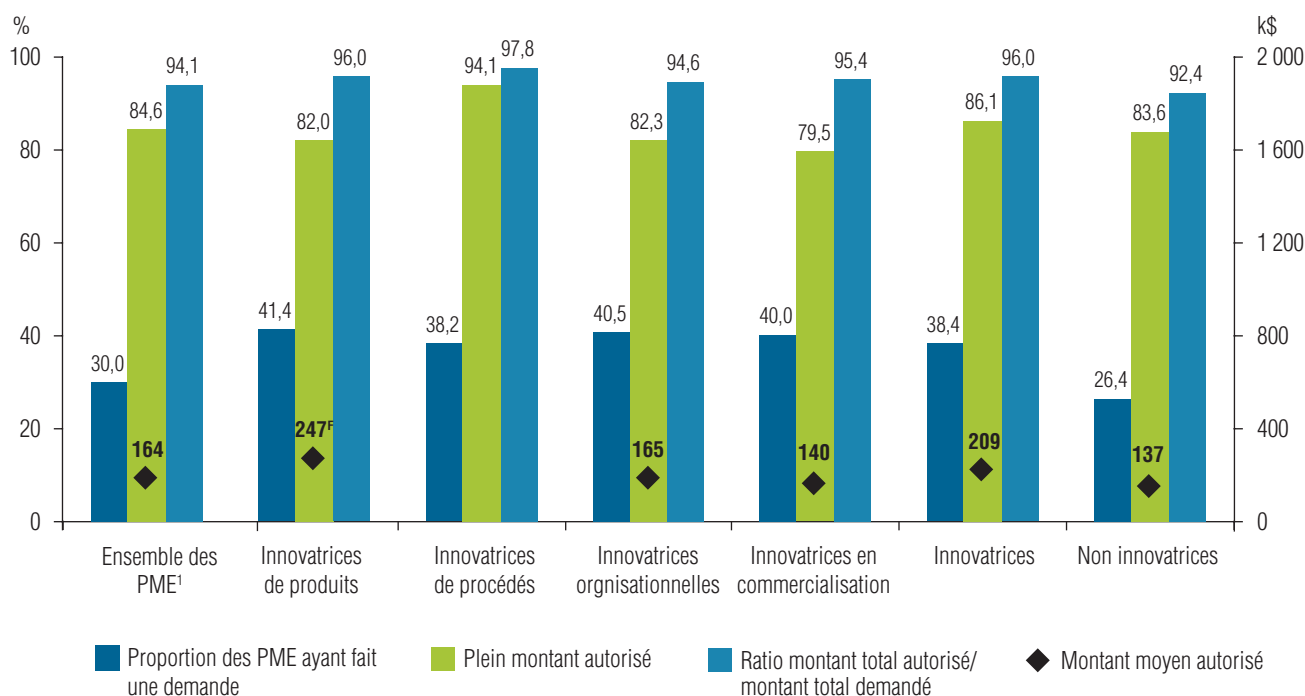
2.8 Les PME innovatrices étaient plus portées à faire une demande d'emprunt, mais sous des termes et conditions d'emprunt moins avantageux

En 2011, près de 4 PME innovatrices sur 10 (38,4 %) ont fait une demande d'emprunt. Ce taux était particulièrement élevé pour les innovatrices de produits (41,4 %), organisationnelles (40,5 %) et en commercialisation (40,0 %), comparé à celui des PME non innovatrices (26,4 %) ou de l'ensemble des PME (29,5 %).

Les PME innovatrices étaient aussi favorisées en termes de montant approuvé. En effet, elles ont obtenu un montant moyen autorisé de 209 k\$, soit l'équivalent de 96,0 % du montant total demandé. Ce montant était particulièrement plus élevé pour les PME innovatrices de produits (environ 247 k\$ ou 96,0 % du montant total demandé). En revanche, les PME non innovatrices ont recueilli seulement 137 k\$ (ou 92,4 % du montant total demandé), soit un montant moyen autorisé assez faible, même par rapport à celui de l'ensemble des PME (164 k\$ ou 94,1 % montant total demandé).

Figure 2.8.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, selon le fait d'innover, Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

2. Les résultats pour l'ensemble des PME diffèrent des autres, car l'univers des PME innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) ne tient pas compte des entreprises franchisées.

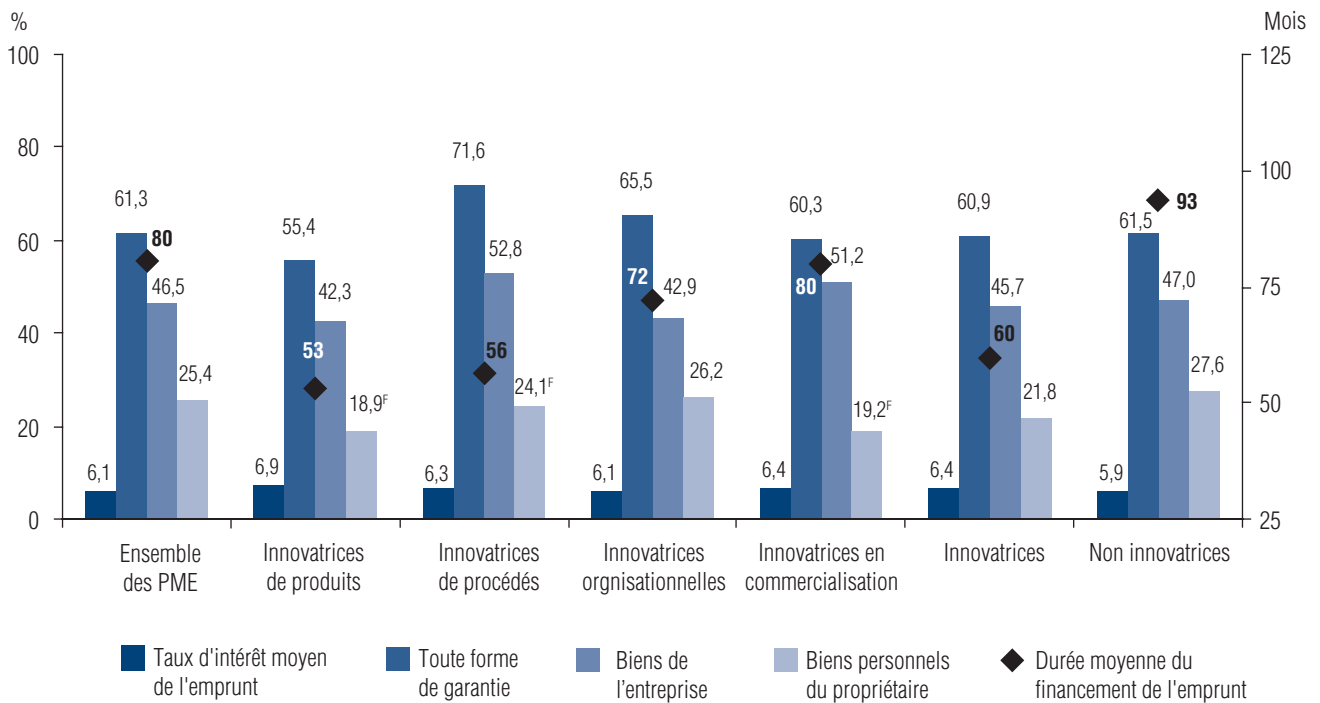
Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Cependant, les PME innovatrices ont paru désavantagées au chapitre des termes et conditions d'emprunt. Elles ont payé un taux d'intérêt plus élevé (6,4 %) que celui des PME non innovatrices (5,9 %), et ce, malgré une durée moyenne d'emprunt assez courte (60 mois, contre 93 mois pour les PME non innovatrices) et le fait qu'elles ont pu fournir des garanties de prêt dans une proportion (60,9 %) semblable à celle des PME non innovatrices (61,5 %). Les termes et conditions étaient particulièrement sévères pour les PME innovatrices de produits. Celles-ci ont dû payer un taux d'intérêt de 6,9 %, malgré une durée moyenne de l'emprunt de 53 mois. Elles étaient toutefois moins nombreuses (55,4 %) à pouvoir fournir des garanties de prêt.

Figure 2.8.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le fait d'innover, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

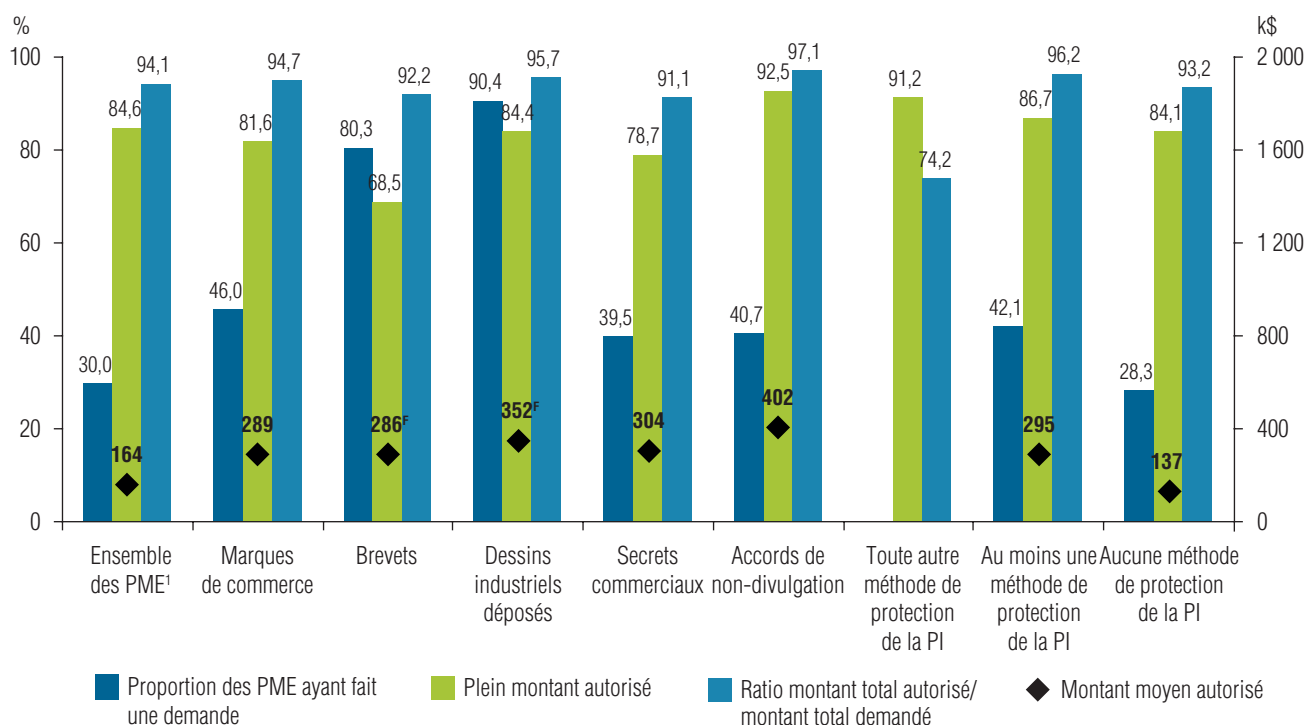
2.9 Les PME utilisant une méthode de protection de la PI étaient plus portées à faire une demande d'emprunt sous des termes et conditions avantageux

En 2011, un peu plus de 4 PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI sur 10 (42,1 %) ont fait une demande d'emprunt. Ce taux était particulièrement élevé pour les détenteurs de dessins industriels déposés (90,4 %) et de brevets (80,3 %), comparé à celui des PME n'utilisant aucune méthode de protection de la PI (26,4 %), lui-même inférieur à celui de l'ensemble des PME (29,5 %).

Le même constat tient en ce qui concerne le montant moyen autorisé. Les PME utilisant une méthode de protection de la PI ont reçu un montant moyen autorisé de 295 k\$, ce qui correspond à 96,2 % du montant total demandé. Ce montant était particulièrement élevé pour les PME utilisant les accords de non-divulgation (402 k\$) et les secrets commerciaux (304 k\$), comparé à celui des PME n'utilisant aucune méthode de protection de la PI (137 k\$), lui-même inférieur à celui de l'ensemble des PME (164 k\$).

Figure 2.9.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI², Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

2. Les résultats pour l'ensemble des PME diffèrent des autres, car l'univers des PME innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) ne tient pas compte des entreprises franchisées.

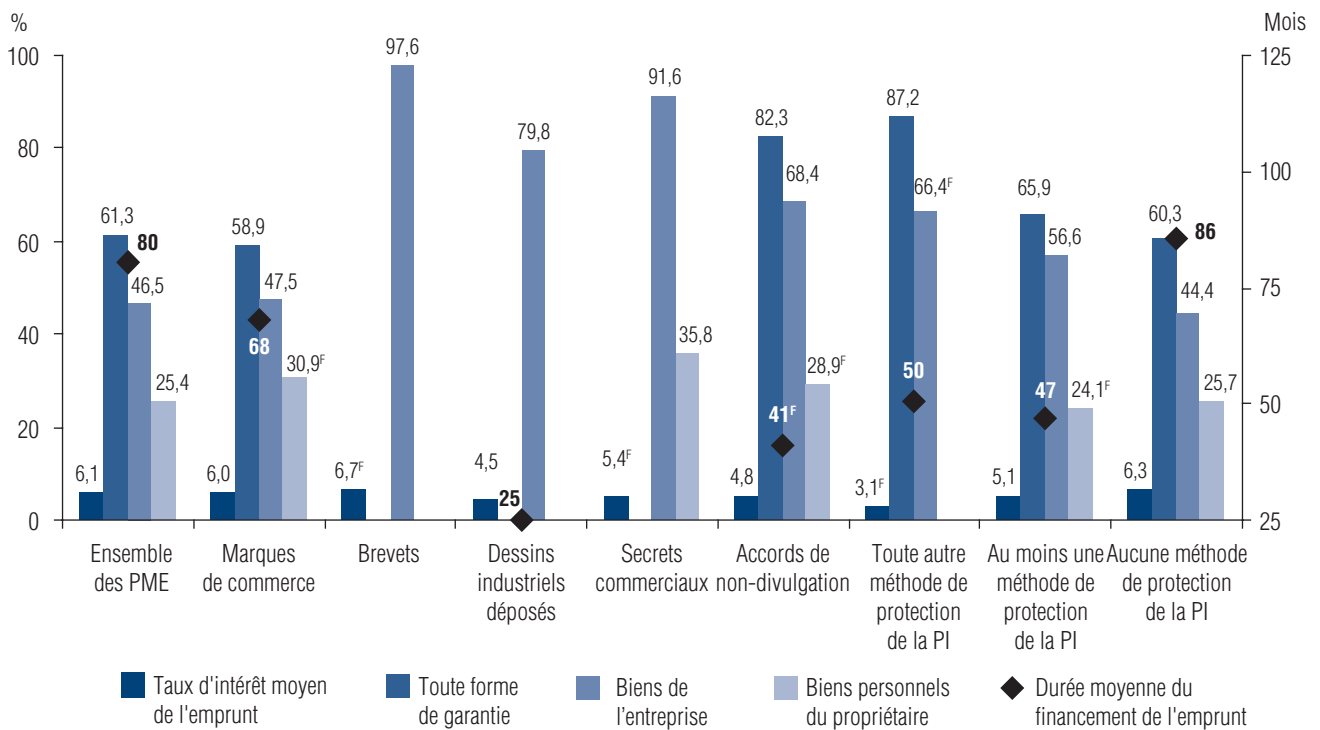
Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI semble aussi donner un certain avantage sur le plan des termes et conditions d'emprunt. En 2011, les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI ont obtenu un taux d'intérêt de 5,1 % sur leur emprunt. Le taux d'intérêt payé était particulièrement avantageux pour les PME ayant utilisé des dessins industriels déposés (4,5 %) et les accords de non-divulgence (4,8 %), comparé à celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI (6,3 %, soit un taux d'intérêt assez proche de celui de l'ensemble des PME (6,1 %)). Cette situation avantageuse pour les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI s'explique par le fait qu'elles ont demandé une durée moyenne d'emprunt assez courte (47 mois, contre 86 mois pour les PME n'utilisant aucune méthode de protection de la PI) et étaient plus nombreuses à fournir des garanties de prêts (65,9 %, contre 60,3 % pour les PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI).

Figure 2.9.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2.10 Les jeunes propriétaires de PME étaient plus portés à faire une demande d'emprunt que les propriétaires d'autres tranches d'âge

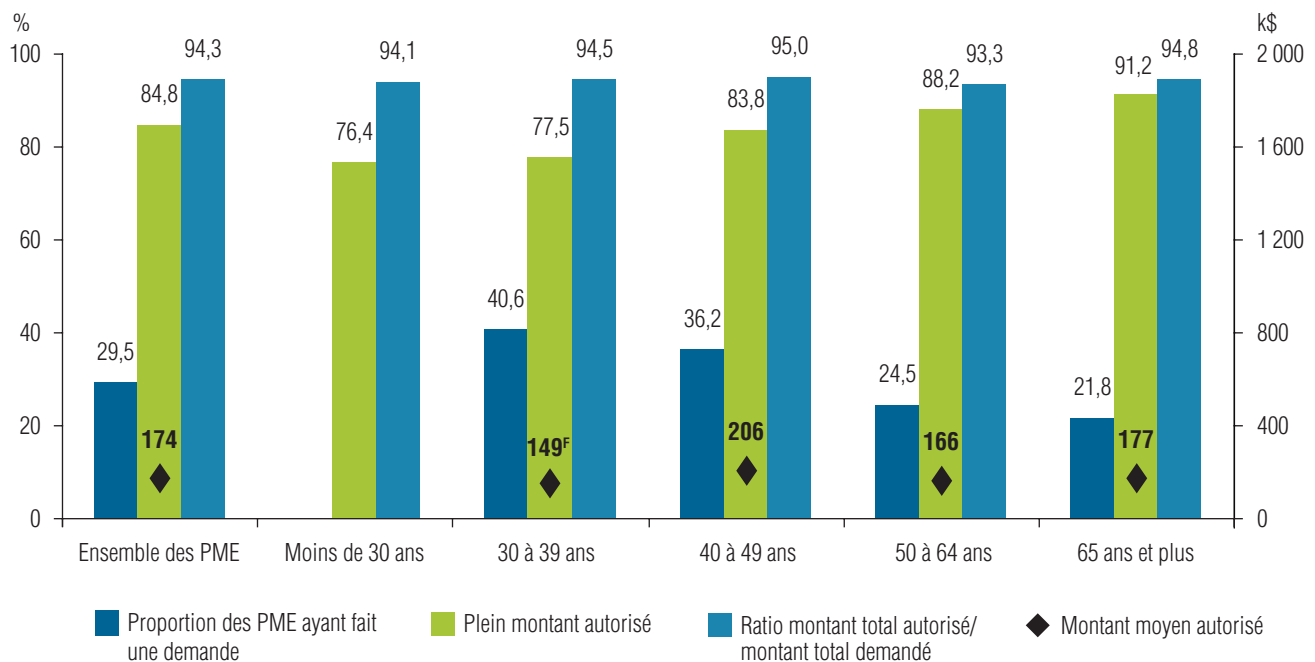
En 2011, un peu plus de 4 propriétaires de PME âgés de 30 à 39 ans sur 10 (40,6 %) ont fait une demande d'emprunt. En plus d'être plus élevée que celle de l'ensemble des PME (29,5 %), cette proportion dépasse celles des propriétaires d'autres tranches d'âge (36,2 % pour les propriétaires âgés de 40 à 49 ans, 24,5 % pour les 50 à 64 ans, et 21,8 % pour les 65 ans et plus) ayant fait une demande d'emprunt.

Cependant, les jeunes propriétaires ont eu de la difficulté à faire approuver leurs demandes d'emprunt. Ils ont affiché un des deux taux d'approbation des demandes d'emprunt les plus faibles (77,5 % pour les 30 ans à 39 ans, et 76,4 % pour les moins de 30 ans) par rapport à l'ensemble des PME (84,8 %) et aux propriétaires d'autres tranches d'âge. Le taux d'approbation le plus élevé a été observé parmi les propriétaires âgés de 65 ans et plus (91,2 %), suivi par ceux âgés de 50 à 64 ans (88,2 %) puis par ceux âgés entre 40 et 49 ans (83,8 %).

Les 30 à 39 ans sont aussi le groupe qui a obtenu le plus faible montant moyen autorisé (149 k\$), suivi par les 50 à 64 ans (166 k\$), comparé à l'ensemble des PME (176 k\$). À l'inverse, les propriétaires âgés de 40 à 49 ans ont reçu le montant moyen autorisé le plus élevé, soit 206 k\$.

Figure 2.10.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, selon l'âge du propriétaire, Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

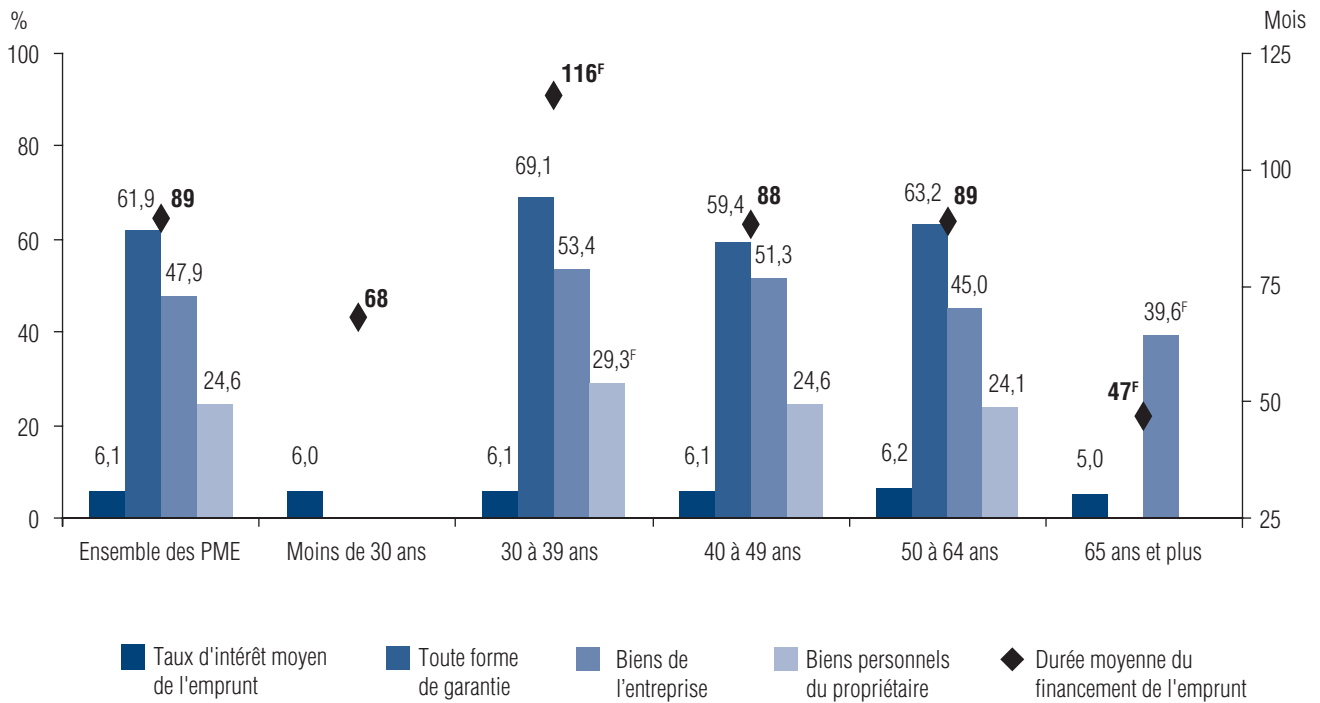
Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Toutefois, les termes et conditions d'emprunt semblent presque invariables selon l'âge des propriétaires. Les taux d'intérêt payés par les propriétaires des différentes tranches avoisinaient celui de l'ensemble des PME (6,1 %), excepté les propriétaires âgés de 65 ans et plus qui ont payé un taux assez bas (5,0 %).

Figure 2.10.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon l'âge du propriétaire, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2.11 Les PME dont les femmes étaient uniques propriétaires ou détenaient la majorité des parts étaient moins portées à faire une demande d'emprunt et faisaient face à des termes et conditions peu propices

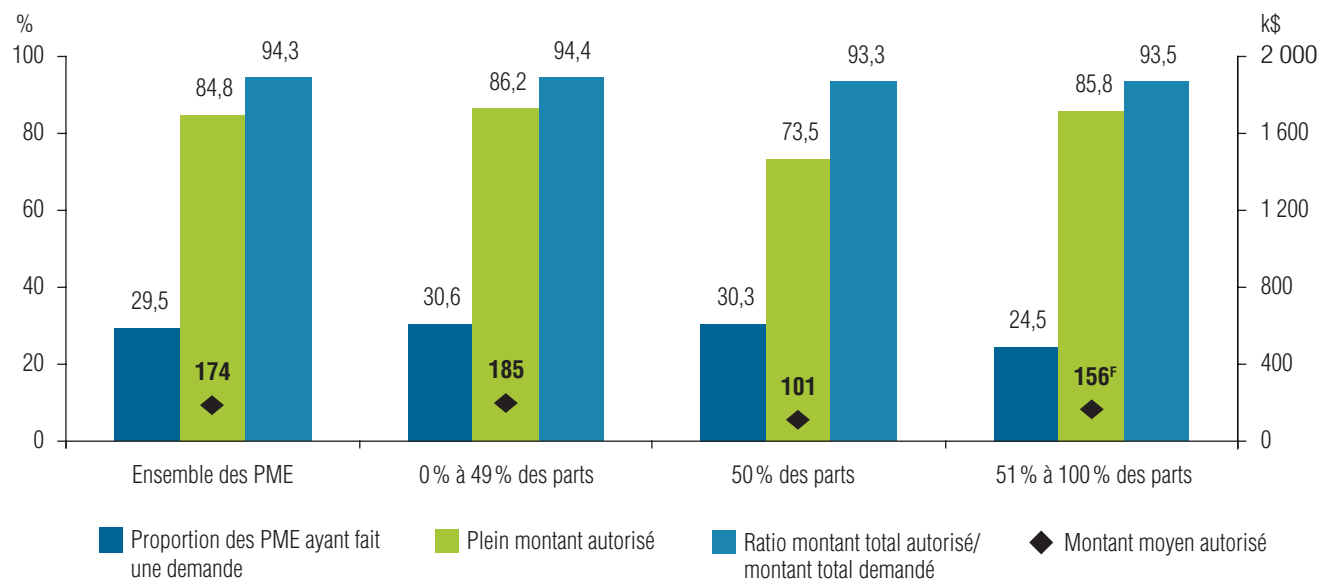
En 2011, environ le quart (24,5%) des PME dont les femmes étaient propriétaires uniques ou détenaient la majorité des parts⁴ ont fait une demande d'emprunt. Il s'agit d'un des taux de demande les plus bas de la province avec un écart de –5 points de pourcentage par rapport à celui de l'ensemble des PME (29,5%). À titre de comparaison, 30,6% des PME dont les hommes étaient propriétaires uniques ou détenaient la majorité des parts⁵ ont fait une demande d'emprunt, soit une proportion semblable à celle des PME à propriété mixte⁶ (30,3%) et à celle de l'ensemble des PME (29,5%).

Au chapitre du montant moyen autorisé, les femmes propriétaires ont recueilli environ 156 k\$, soit plus que les propriétaires mixtes (101 k\$), mais trop peu comparé à l'ensemble des propriétaires (174 k\$) et aux hommes propriétaires (185 k\$).

Toutefois, les taux d'approbation (des demandes et du montant demandé) sont semblables, peu importe le sexe des propriétaires : 85,8% des femmes propriétaires et 86,2% des hommes propriétaires ont obtenu le plein montant demandé, alors que 93,5% du montant demandé par les femmes et 94,4% du montant demandé par les hommes leur ont été accordés.

Figure 2.11.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, selon le sexe du propriétaire, Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

4. C'est-à-dire détenant entre 51 % et 100 % des parts de propriété de l'entreprise.

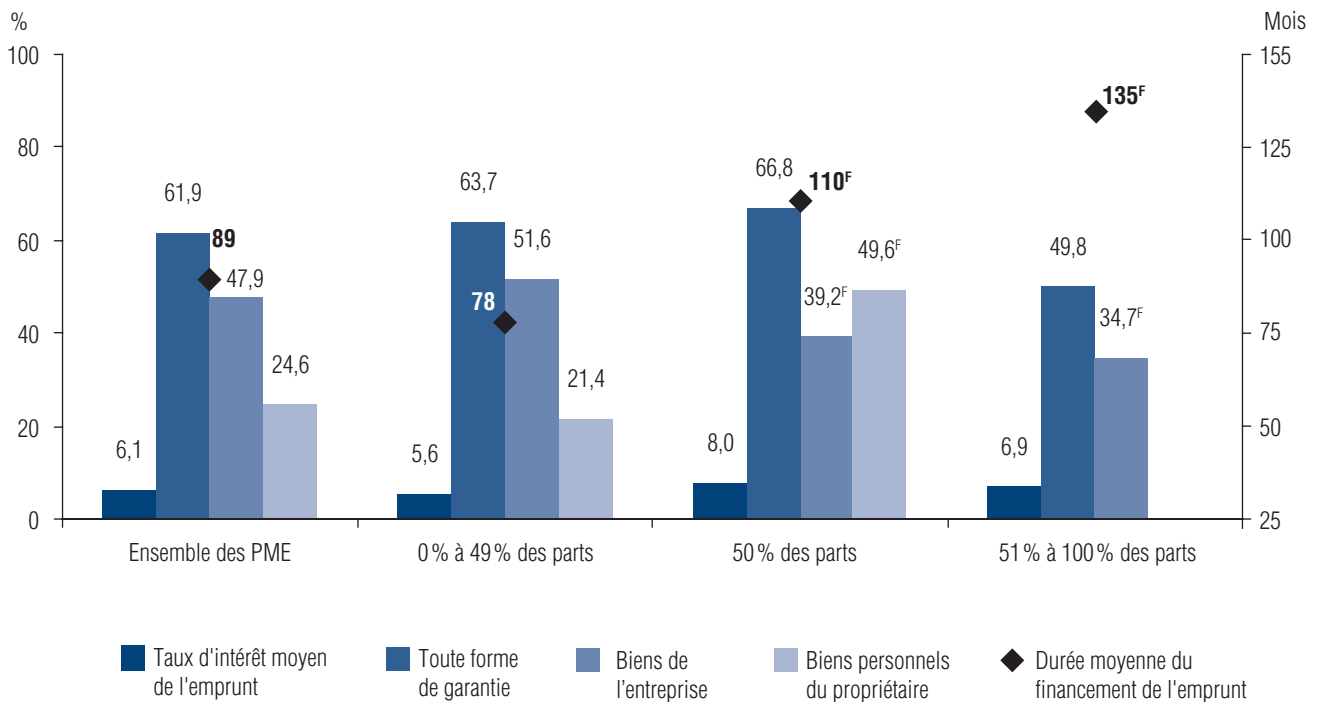
5. C'est-à-dire dont entre 0 % et 49 % des parts de propriété de la PME sont détenues par les femmes.

6. C'est-à-dire dont la moitié des parts appartient aux femmes et l'autre moitié aux hommes.

Pour ce qui est des termes et conditions d'emprunt, les femmes propriétaires étaient plus désavantagées que les hommes propriétaires. Le taux d'intérêt exigé aux femmes propriétaires s'élevait à 6,9 %, soit 0,8 point de pourcentage de plus que celui exigé à l'ensemble des propriétaires et 1,3 point de plus que celui demandé aux hommes propriétaires. Toutefois, le taux d'intérêt exigé aux femmes propriétaires était moins élevé que celui demandé aux propriétaires mixtes (8,0 %). Cette situation s'explique par l'incapacité des femmes propriétaires à fournir des garanties de prêt nécessaires (49,8 % d'entre elles ont pu le faire, contre 63,7 % pour les hommes propriétaires et 66,8 % pour les propriétaires mixtes) et la longueur de leur durée moyenne d'emprunt (environ 135 mois, contre 78 mois pour les hommes propriétaires et 110 mois pour les propriétaires mixtes).

Figure 2.11.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le sexe du propriétaire, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2.12 Les propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada ou parlant une autre langue maternelle étaient moins portés à faire une demande d'emprunt et faisaient face à des termes et conditions moins avantageux

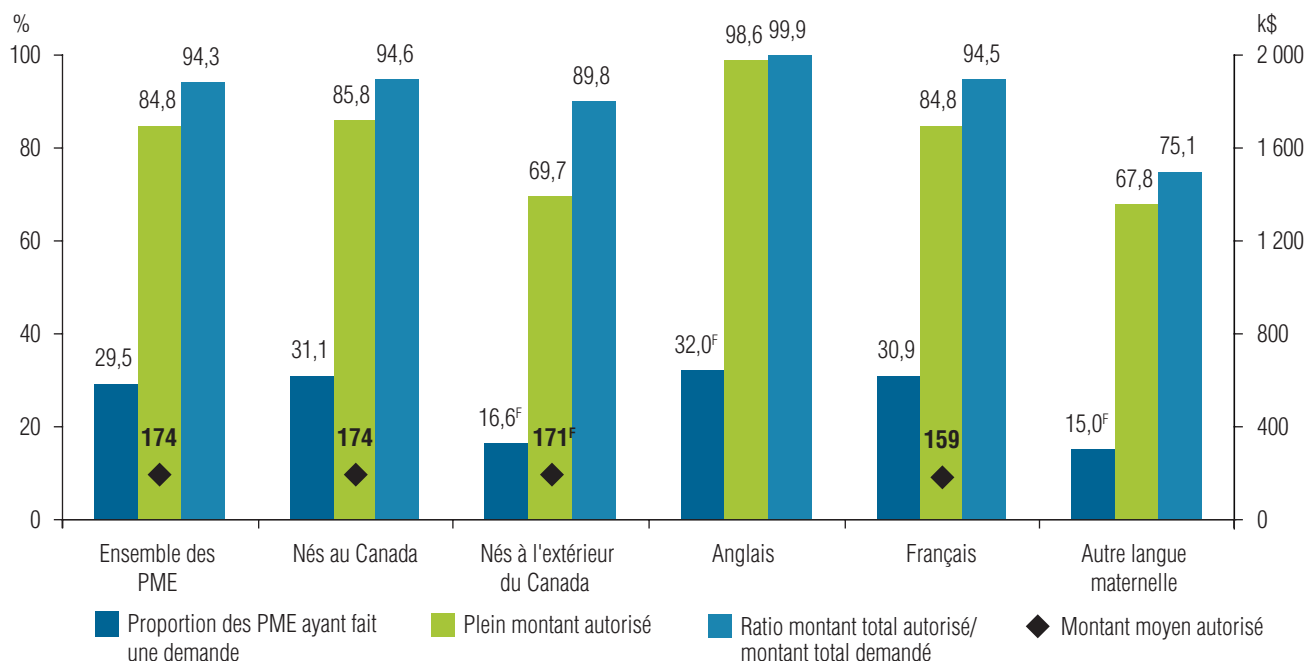
En 2011, moins d'un cinquième (16,6 %) de propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada ou parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais (15,0 %) ont fait une demande d'emprunt. Il s'agit du taux de demande le plus bas observé dans la province, qui équivaut à presque la moitié du taux d'emprunt de l'ensemble des PME au Québec (29,5 %).

À titre de comparaison, les taux de demande d'emprunt des propriétaires nés au Canada (31,1 %) ou de langue française (30,9 %) dépassaient légèrement celui de l'ensemble des PME (29,5 %).

Autre note négative pour les propriétaires nés à l'extérieur du Canada ou parlant une autre langue maternelle, les taux d'approbation autant des demandes d'emprunt que du montant total demandé figurent parmi les plus faibles de la province : 69,7 % et 89,8 % respectivement dans le cas des propriétaires nés à l'extérieur du Canada, et 67,8 % et 75,1 % respectivement dans le cas de ceux parlant une autre langue maternelle. Dans les deux cas, on est en deçà des taux d'approbation des demandes d'emprunt (84,8 %) et du ratio montant total autorisé/montant total demandé (94,3 %) affichés par l'ensemble des PME, par les propriétaires nés au Canada (85,8 % et 94,6 %) ou les propriétaires de langue maternelle française (84,8 % et 94,5 % respectivement).

Figure 2.12.1

Proportion de PME ayant fait une demande d'emprunt en 2011, taux d'approbation¹ de leur demande et montant moyen autorisé, selon le pays de naissance et la langue maternelle du propriétaire, Québec



1. Le montant demandé et autorisé, le taux d'approbation, et les termes et conditions d'emprunt font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

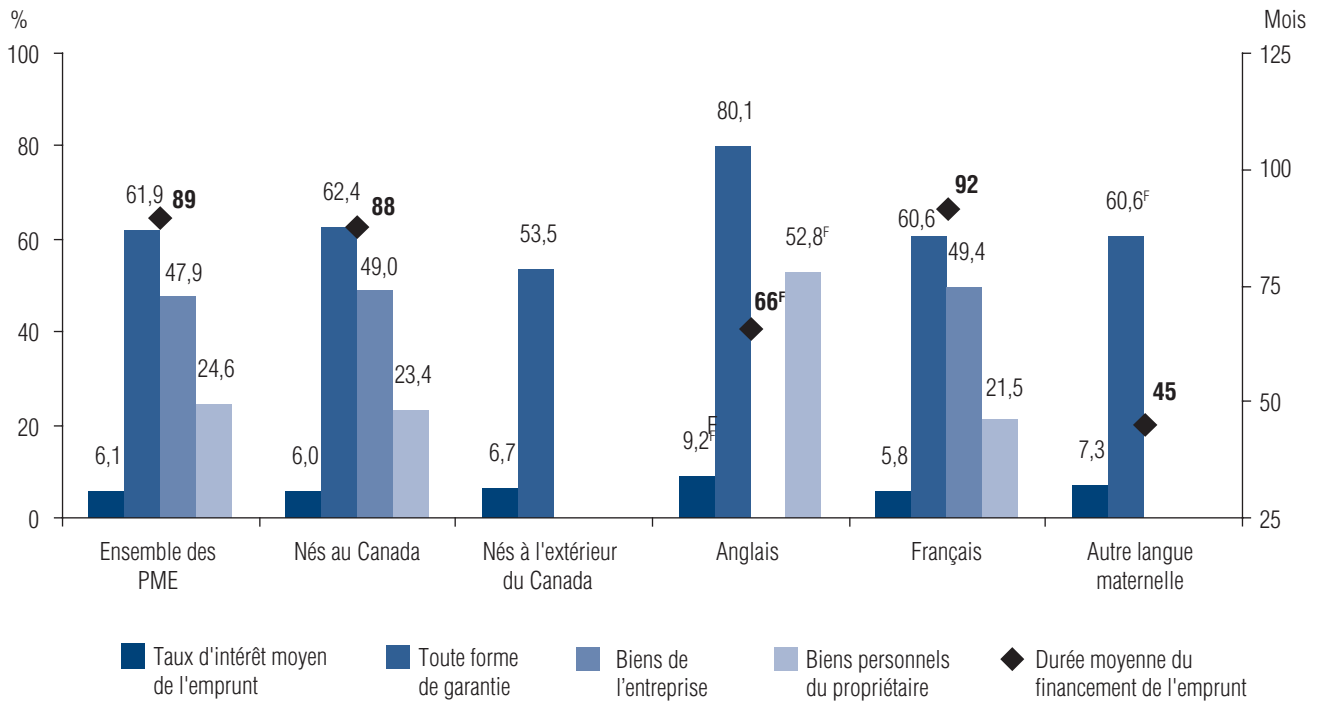
Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Pour ce qui est des termes et conditions d'emprunt, les propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada ou parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais ont dû payer des taux d'intérêt de 6,7 % et 7,3 % respectivement. Ces taux sont de loin supérieurs à ceux obtenus par les propriétaires nés au Canada (6,0 %) ou parlant le français comme langue maternelle (5,8 %). Cette situation peut s'expliquer par l'incapacité des propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada ou parlant une autre langue maternelle à fournir des garanties de prêt. Seulement 53,5 % (contre 62,4 % pour les propriétaires nés au Canada et 60,6 % pour les propriétaires de langue française) ont pu le faire.

Figure 2.12.2

Termes et conditions imposés aux PME qui ont emprunté en 2011, selon le pays de naissance et la langue maternelle du propriétaire, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2.13 La moitié des PME ayant reçu un prêt l'ont utilisé pour financer leur fonds de roulement ou leur fonds d'exploitation

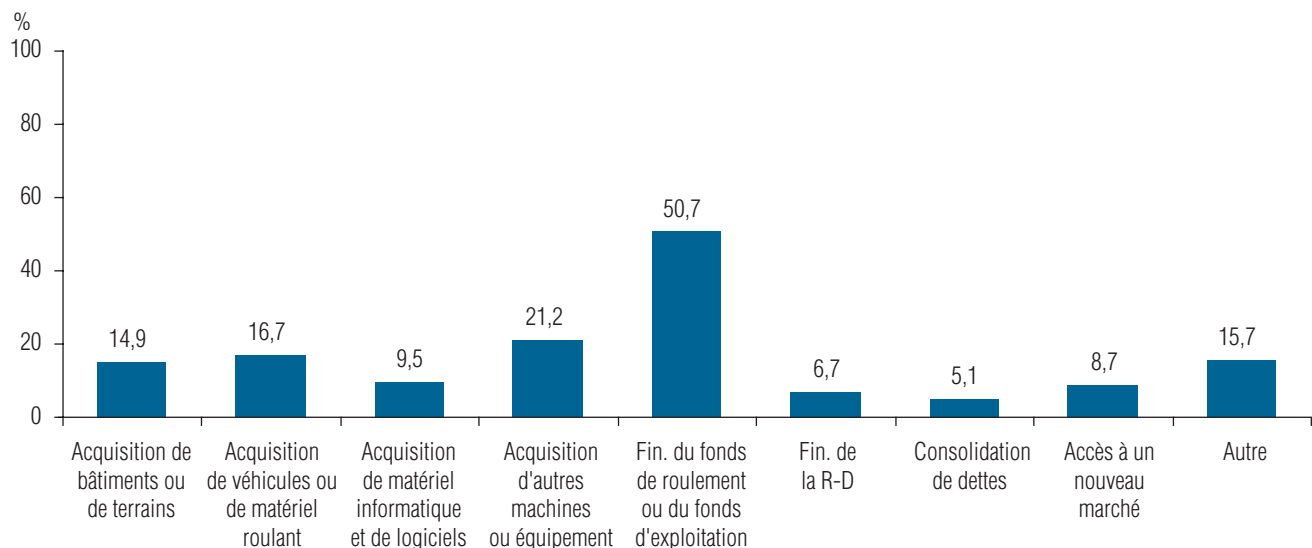
Dans l'ensemble en 2011, compte tenu de la plus importante demande d'emprunt, les PME ont recueilli 5 753 M\$ sous forme d'emprunt au Québec. La moitié des PME (50,7 %) l'ont utilisé pour financer leur fonds de roulement ou leur fonds d'exploitation, tandis qu'un peu plus du cinquième (21,2 %) d'entre elles l'ont utilisé pour acquérir d'autres machines ou équipement.

Parmi les autres utilisations, signalons :

- l'acquisition des véhicules ou du matériel roulant (16,7 %),
- l'acquisition des bâtiments ou des terrains (14,9 %),
- l'acquisition du matériel informatique et des logiciels (9,5 %),
- le financement de l'accès à un nouveau marché (8,7 %),
- le financement de la R-D (6,7 %),
- la consolidation des dettes (5,1 %).

Figure 2.13.1

Proportion des PME qui ont emprunté en 2011, selon différentes utilisations prévues, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

La figure 2.13.2 présente, pour l'ensemble des catégories, la proportion des PME emprunteuses qui ont évoqué les différents motifs dans une proportion supérieure à celle de l'ensemble des PME. Il en ressort beaucoup de résultats nuancés. À titre d'exemple, le financement du fonds de roulement ou du fonds d'exploitation fut le principal motif d'emprunt pour 90,9 % des PME des industries du savoir, 87,1 % des utilisatrices de brevets, 79,0 % des utilisatrices de secrets commerciaux, 75,9 % des utilisatrices de dessins industriels déposés, etc.

De même, l'acquisition d'autres machines ou équipement fut le second motif d'emprunt pour 42,1 % des PME de 100 à 499 employés, 41,3 % d'innovatrices de procédés, 37,5 % d'innovatrices organisationnelles, 35,4 % d'innovatrices en commercialisation, etc.

Par ailleurs, l'accès à un nouveau marché, le financement de la R-D et l'acquisition du matériel informatique et des logiciels constituent d'autres motifs d'emprunt importants pour les PME innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI.

Figure 2.13.2

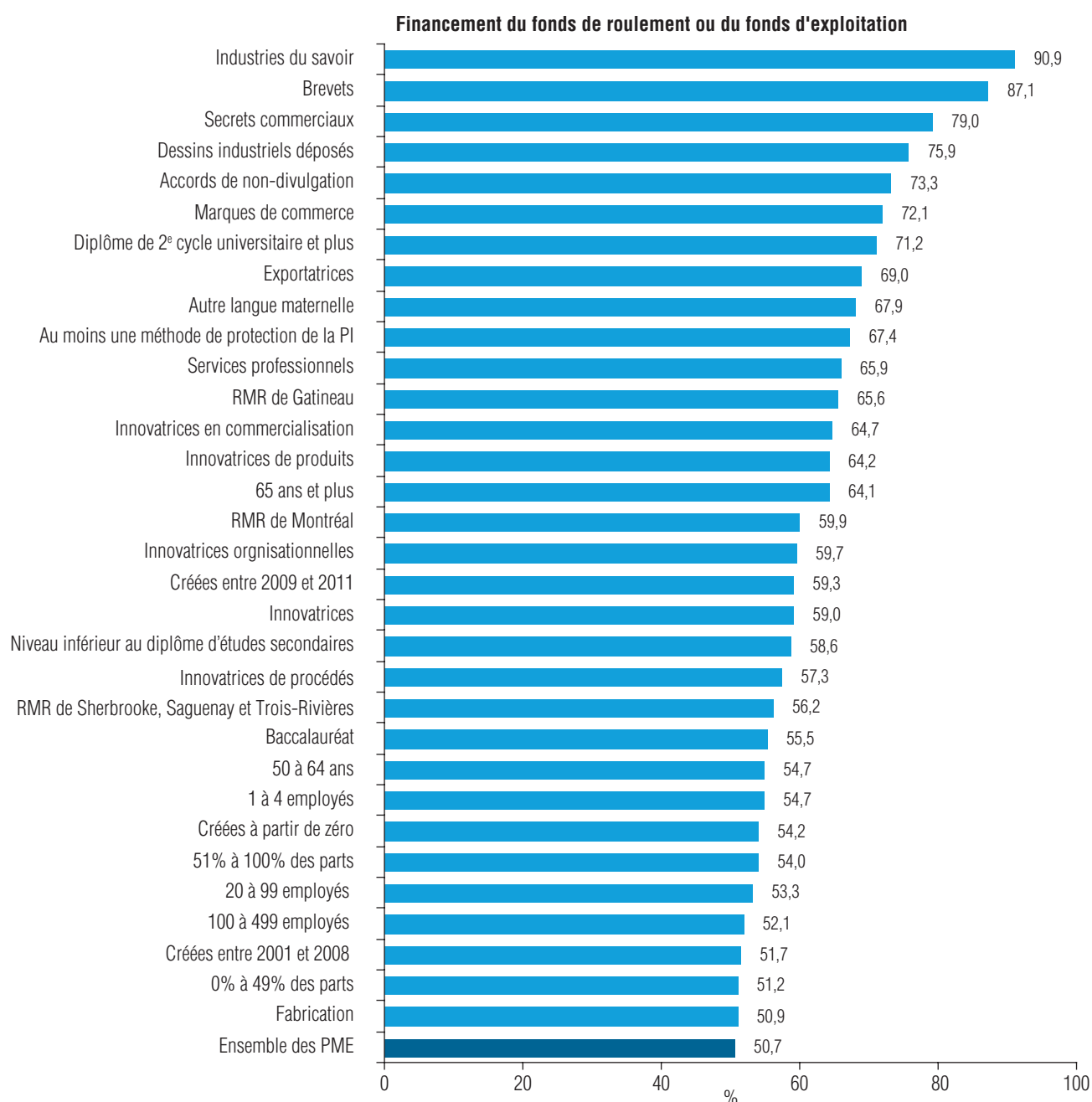
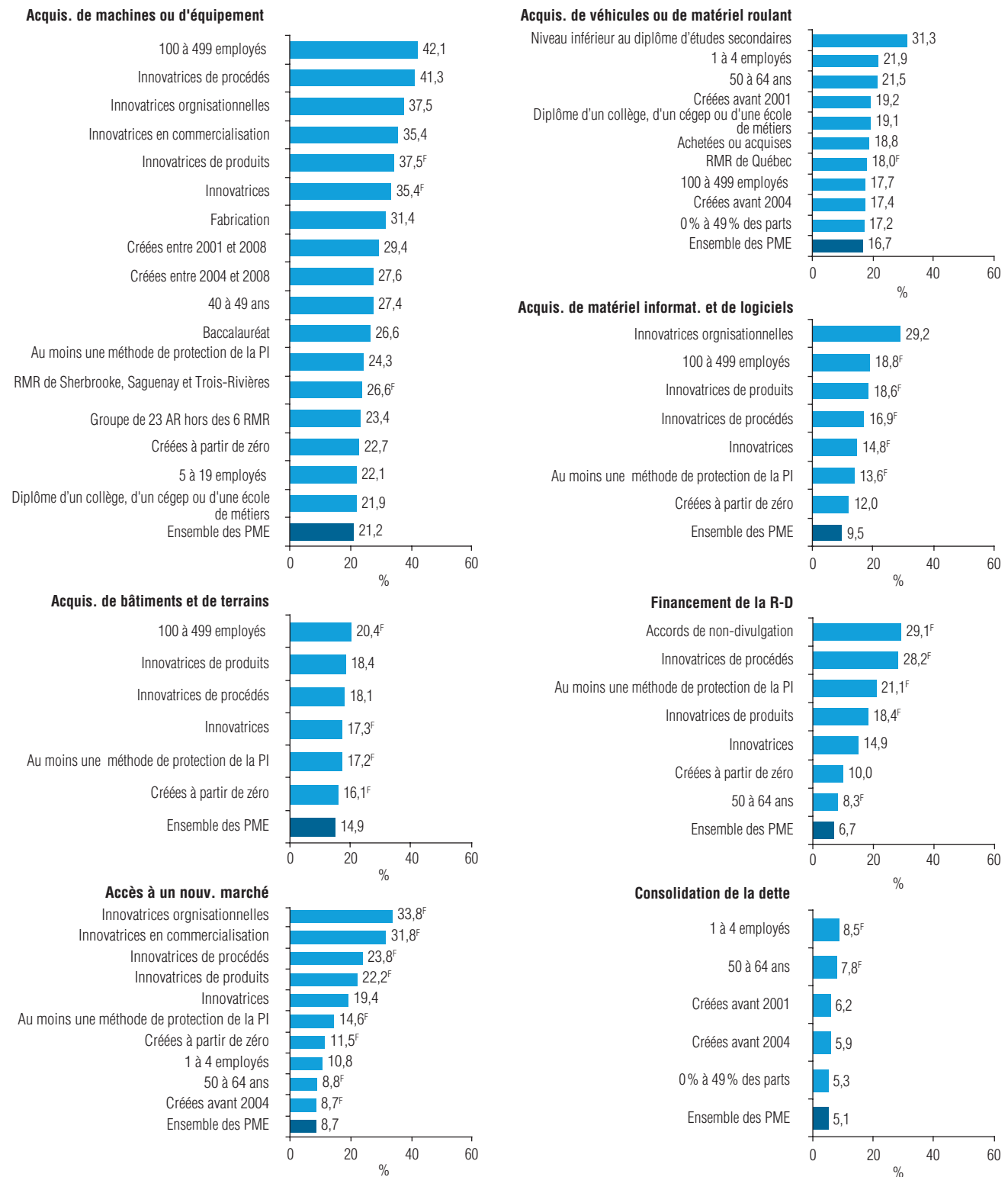
Utilisations prévues de l'emprunt en 2011 par différents groupes de PME, Québec

Figure 2.13.2 (suite)

Utilisations prévues de l'emprunt en 2011 par différents groupes de PME, Québec



Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2.14 Synthèse

Ce chapitre, en plus de répartir les PME selon leur taux de demande d'emprunt, les classe selon que le taux d'approbation des demandes atteint ou dépasse celui de l'ensemble des PME, et selon que les termes et conditions d'emprunt sont plus ou moins restrictifs que ceux de l'ensemble des PME. Il en ressort qu'un nombre important de groupes de PME se retrouvent dans des situations plutôt moins favorables que celle de l'ensemble des PME. Le tableau 2.14.1 présente les différentes situations possibles.

Il est aussi question des utilisations les plus répandues de l'emprunt. Dans l'ensemble, l'utilisation la plus répandue de l'emprunt est le financement du fonds de roulement ou du fonds d'exploitation, suivi par l'acquisition d'autres machines ou équipement.

Les groupes de PME se trouvant dans une meilleure situation

Pour maximiser l'impact de l'accès au financement sur la croissance économique et la création d'emplois par les PME, nous avons supposé qu'un taux de demande d'emprunt plus élevé que la moyenne (c'est-à-dire celui de l'ensemble des PME) est préférable à un taux de demande faible. De même, il est souhaitable que le taux d'approbation des demandes ou du montant demandé soit proche ou supérieur à la moyenne (c'est-à-dire celui de l'ensemble des PME). En outre, les termes et conditions d'emprunt sont moins restrictifs lorsque la PME obtient un taux d'intérêt⁷ proche ou inférieur à la moyenne.

Parmi les situations favorables, mentionnons celle où le taux de demande d'emprunt est plus élevé que la moyenne, le taux d'approbation proche ou supérieur à la moyenne, et le taux d'intérêt moins élevé ou proche de la moyenne. On y retrouve notamment :

- les PME de 20 à 99 employés et de 100 à 499 employés,
- les PME des industries de la fabrication,
- les PME de la RMR de Gatineau,
- les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI (surtout accords de non-divulgence, dessins industriels déposés et marques de commerce),
- les PME innovatrices (surtout organisationnelles et de procédés),
- les PME dont les propriétaires étaient âgés de 40 à 49 ans.

Les groupes de PME se trouvant dans des situations moins favorables

Parmi les situations moins favorables, citons :

- 1) Celle où le taux de demande est plus élevé que la moyenne, le taux d'approbation moins élevé que la moyenne, et le taux d'intérêt plus élevé que la moyenne. Il s'agit entre autres :
 - des PME des industries du savoir,
 - des PME âgées de 3 à 10 ans,
 - des PME ayant utilisé des brevets comme méthode de protection de leur PI.

7. Étant donné la faible qualité et l'insuffisance des données sur les montants d'emprunt autorisés, les exigences des garanties et la durée de l'emprunt, les termes et conditions d'emprunt des PME ont été évalués seulement sur la base du taux d'intérêt.

- 2) Celle où le taux de demande est proche de la moyenne, le taux d'approbation moins élevé que la moyenne et le taux d'intérêt plus élevé que la moyenne. Cette catégorie inclut :
- les PME âgées de – 3 ans,
 - les PME à propriété mixte.
- 3) Celle où le taux de demande est moins élevé que la moyenne, le taux d'approbation proche ou plus élevé que la moyenne et le taux d'intérêt plus élevé que la moyenne. On y retrouve :
- les PME de 1 à 4 employés,
 - les PME de la RMR de Montréal,
 - les PME dont les propriétaires sont des femmes,
 - les PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada.
- 4) Celle où le taux de demande est moins élevé que la moyenne, le taux d'approbation moins élevé que la moyenne, et le taux d'intérêt plus élevé que la moyenne. C'est le cas notamment des PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada.

Tableau 2.14.1

Répartition des PME selon que leur taux de demande d'emprunt, leur taux d'approbation des demandes et leur taux d'intérêt sont plus élevés que celui de l'ensemble des PME, 2011, Québec

	Taux de demande de l'emprunt	Taux d'approbation de l'emprunt	Taux d'intérêt	Groupes de PME
Situation 1	plus élevé	proche ou plus élevé	moins élevé ou proche de la moyenne	20 à 99 employés 100 à 499 employés Agriculture et autres industries primaires Fabrication RMR de Gatineau Achetées Au moins une méthode de protection de la PI Accords de non-divulgence Dessins industriels déposés Marques de commerce Innovatrices Innovatrices organisationnelles Innovatrices de procédés 40 à 49 ans
Situation 2	plus élevé	proche ou plus élevé	plus élevé	Innovatrices de produits
Situation 3	plus élevé	moins élevé	moins élevé ou proche de la moyenne	RMR de Québec Secrets commerciaux Innovatrices en commercialisation 30 à 39 ans
Situation 4	plus élevé	moins élevé	plus élevé	Industries du savoir Créées entre 2001 et 2008 (3 à 10 ans) Brevets

Tableau 2.14.1 (suite)

Répartition des PME selon que leur taux de demande d'emprunt, leur taux d'approbation des demandes et leur taux d'intérêt sont plus élevés que celui de l'ensemble des PME, 2011, Québec

	Taux de demande de l'emprunt	Taux d'approbation de l'emprunt	Taux d'intérêt	Groupes de PME
Situation 5	proche de la moyenne	proche ou plus élevé	moins élevé ou proche de la moyenne	5 à 19 employés Groupe de 23 AR hors des 6 RMR Territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR RMR de Sherbrooke, Saguenay et Trois-Rivières Créées avant 2001 Exportatrices Non exportatrices Aucune méthode de protection de la PI Niveau inférieur au diplôme d'études secondaires Diplôme d'un collège, cégep ou école de métiers 0% à 49% des parts Nés au Canada 10 ans et plus d'expérience Français
Situation 6	proche de la moyenne	proche ou plus élevé	plus élevé	Services professionnels Autres industries Créées à partir de zéro Moins de 10 ans d'expérience Diplôme d'études secondaires Diplôme de 2e cycle universitaire et plus Anglais
Situation 7	proche de la moyenne	moins élevé	moins élevé ou proche de la moyenne	Toute autre méthode de protection de la PI Baccalauréat
Situation 8	proche de la moyenne	moins élevé	plus élevé	Créées entre 2009 et 2011 (moins de 3 ans) 50% des parts
Situation 9	moins élevé	proche ou plus élevé	moins élevé ou proche de la moyenne	Commerce de gros et de détail Le contrôle s'est fait autrement Non innovatrices 65 ans et plus 50 à 64 ans
Situation 10	moins élevé	proche ou plus élevé	plus élevé	1 à 4 employés RMR de Montréal 51% à 100% des parts Nés à l'extérieur du Canada
Situation 11	moins élevé	moins élevé	moins élevé ou proche de la moyenne	Hébergement et restauration Moins de 30 ans
Situation 12	moins élevé	moins élevé	plus élevé	Autre langue maternelle

Les utilisations les plus répandues de l'emprunt

Le chapitre 2 montre aussi que même si dans l'ensemble l'utilisation la plus répandue de l'emprunt est le financement du fonds de roulement ou du fonds d'exploitation (50,7%), suivi par l'acquisition d'autres machines ou équipement (21,2%), ces résultats cachent beaucoup de variations entre les groupes.

À titre d'exemple, le financement du fonds de roulement ou du fonds d'exploitation fut le principal motif d'emprunt pour 90,9% des PME des industries du savoir, 87,1% des utilisatrices de brevets, 79,0% des utilisatrices de secrets commerciaux, 75,9% des utilisatrices de dessins industriels déposés, etc.

De même, l'acquisition d'autres machines ou équipement fut le second motif d'emprunt pour 42,1% des PME de 100 à 499 employés, 41,3% d'innovatrices de procédés, 37,5% d'innovatrices organisationnelles, 35,4% d'innovatrices en commercialisation, etc.

Par ailleurs, comme troisième motif, ce chapitre révèle que nombre de PME innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI ont emprunté pour avoir accès à un nouveau marché, financer la R-D ou acquérir du matériel informatique et des logiciels.

Demande de financement par crédit-bail par les PME au Québec

Ce chapitre examine les récentes tentatives de demande de financement par crédit-bail par les PME au Québec, les succès ou insuccès rencontrés au moment de faire approuver leur demande, les montants autorisés, ainsi que les types de biens visés par ces demandes. Le montant demandé et autorisé et le taux d'approbation font référence uniquement à la plus importante demande de crédit-bail (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

Faits saillants

- En 2011, la demande de financement par crédit-bail par les PME était assez modeste au Québec. Seulement 4,4 % de PME ont fait une demande de crédit-bail, pour un montant moyen autorisé de 55 k\$, soit 86,3 % du montant total demandé.
- Les PME de 100 à 499 employés étaient plus portées à faire une demande de financement par crédit-bail que celles des autres tranches de taille : 15,3 % d'entre elles en ont fait une pour un montant moyen autorisé de 241 k\$, soit 100 % du montant total demandé. Ces résultats sont de 5,3 %, 42 k\$ et 74,6 % pour les PME de 5 à 19 employés.
- Le véhicule (dans 54,2 % des cas) et les autres machines et équipement (dans 35,9 % des cas) constituent les deux principaux biens visés par la demande de crédit-bail.

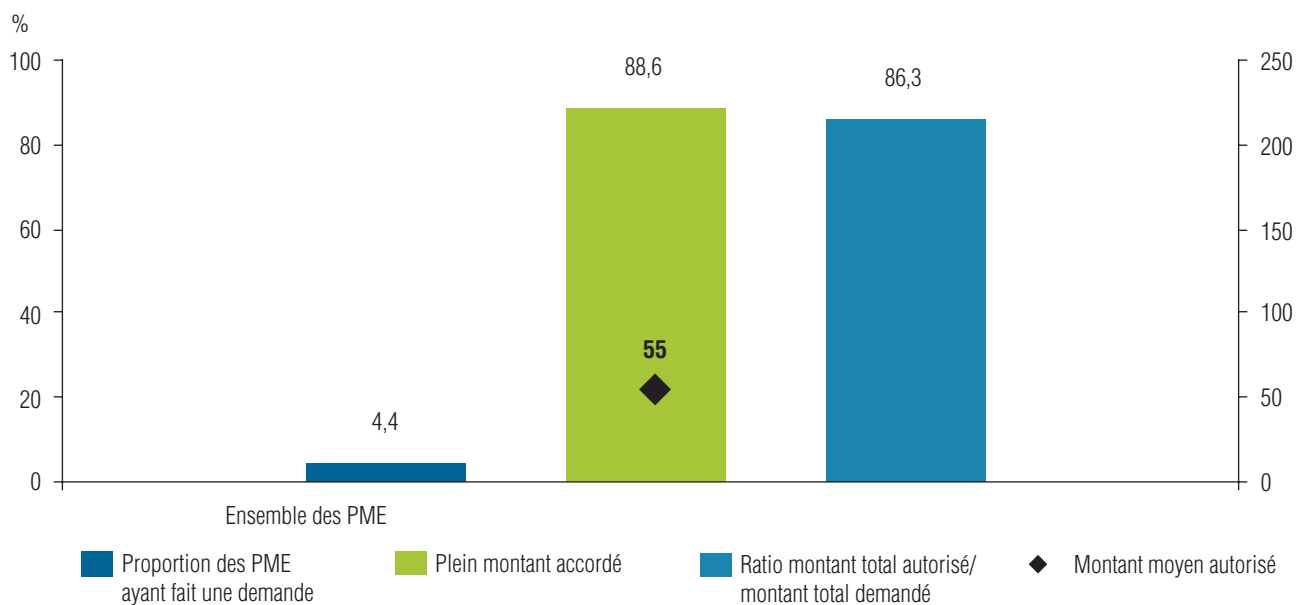
3.1 La demande de financement par crédit-bail par les PME est assez modeste

En 2011, seulement 4,4 % des PME du Québec ont fait une demande de financement par crédit-bail. Pour la plus importante demande, le montant moyen autorisé était de 55 k\$.

Concernant l'approbation des demandes, 88,6 % des PME ont obtenu le plein montant demandé¹, alors que 86,3 % du montant total demandé a été autorisé.

Figure 3.1.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement par crédit-bail en 2011, taux d'approbation¹ des demandes et montant autorisé, Québec



1. Le montant demandé et autorisé et le taux d'approbation font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1. Étant donné le faible nombre de demandes de financement par crédit-bail, l'information sur le taux de rejet est confidentielle.

3.2 Les PME de 100 à 499 employés étaient plus portées à faire une demande de financement par crédit-bail que celles des autres tranches de taille

En 2011, le financement par crédit-bail n'a été sollicité que par quelques groupes de PME. Les PME de 100 à 499 employés se sont démarquées des autres avec un taux de demande de 15,3 %, soit presque trois fois et demie le taux de demande de l'ensemble des PME (4,4 %).

Parmi les autres groupes, mentionnons les PME de 20 à 99 employés (environ 8,2 %), celles utilisant une méthode de protection de la PI (environ 8,0 %), celles exportatrices (environ 6,6 %) ou innovatrices (5,5 %), celles de 5 à 19 employés (5,3 %), etc.

La figure 3.2.1 montre aussi que les demandes effectuées par les PME de 100 à 499 ont été comblées à 100 % autant en termes de taux d'approbation des demandes qu'en termes du taux d'approbation du montant demandé. À titre de comparaison, les PME de 5 à 19 employés ont eu un peu de difficulté à faire approuver leurs demandes. Seulement 83,5 % d'entre elles ont obtenu le plein montant demandé, tandis que le ratio montant total autorisé/montant total demandé s'est établi à seulement 74,6 %, soit des proportions moindres que celles de l'ensemble des PME ayant fait la demande de crédit-bail (88,6 % et 86,3 % respectivement).

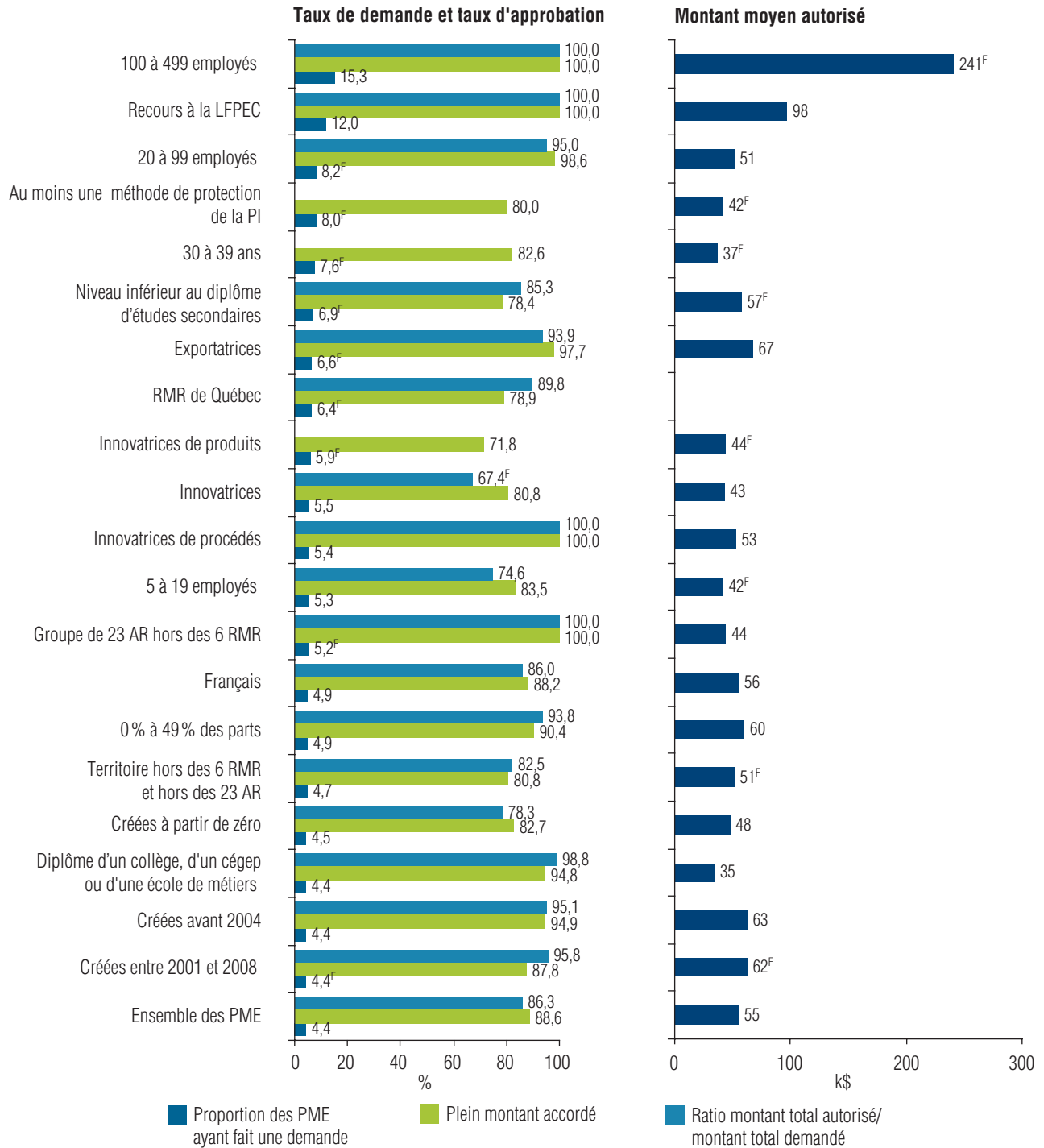
Concernant le montant autorisé, ce sont les PME de 100 à 499 employés qui ont reçu le montant le plus élevé, soit 241 k\$. Celui-ci dépasse quatre fois celui de l'ensemble des PME (55 k\$) et équivaut à presque six fois celui obtenu par les PME de 5 à 19 employés (42 k\$).

Sur un autre plan, si en général les PME exportatrices semblent présenter des taux d'approbation des demandes et du montant demandé plus élevés (97,7 % et 93,9 %) que ceux des PME non exportatrices (87,0 % et 84,0 %), c'est le contraire qui est observé chez les PME innovatrices. Seulement 80,8 % des PME innovatrices (contre 91,7 % pour les non innovatrices) ont obtenu une approbation de leur demande de crédit-bail, qu'environ 67,4 % (contre 96,1 % pour les non innovatrices) du montant total demandé par les innovatrices a été approuvé. Ces taux d'approbation sont nettement inférieurs à ceux de l'ensemble des PME (88,6 % et 86,3 %).

Concernant le montant moyen autorisé, il est particulièrement modeste pour les PME innovatrices (43 k\$), comparé à celui de l'ensemble des PME (55 k\$) ou à celui des PME non innovatrices (63 k\$). Les PME exportatrices s'en tirent relativement mieux avec quelque 67 k\$ (contre 53 k\$ pour celles non exportatrices).

Figure 3.2.1

Proportion des PME ayant fait une demande de crédit-bail en 2011, taux d'approbation¹ et montant moyen autorisé, quelques groupes de PME, Québec



1. Le montant demandé et autorisé et le taux d'approbation font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3.3 Le véhicule et les autres machines ou équipement constituent les principaux biens visés par la demande de crédit-bail

Dans l'ensemble, deux types de biens étaient visés par la demande de crédit-bail effectuée par les PME en 2011. Il s'agit, pour plus de la moitié des PME (54,2%), des véhicules et, pour plus d'un tiers (35,9%) des PME, d'autres machines ou équipement.

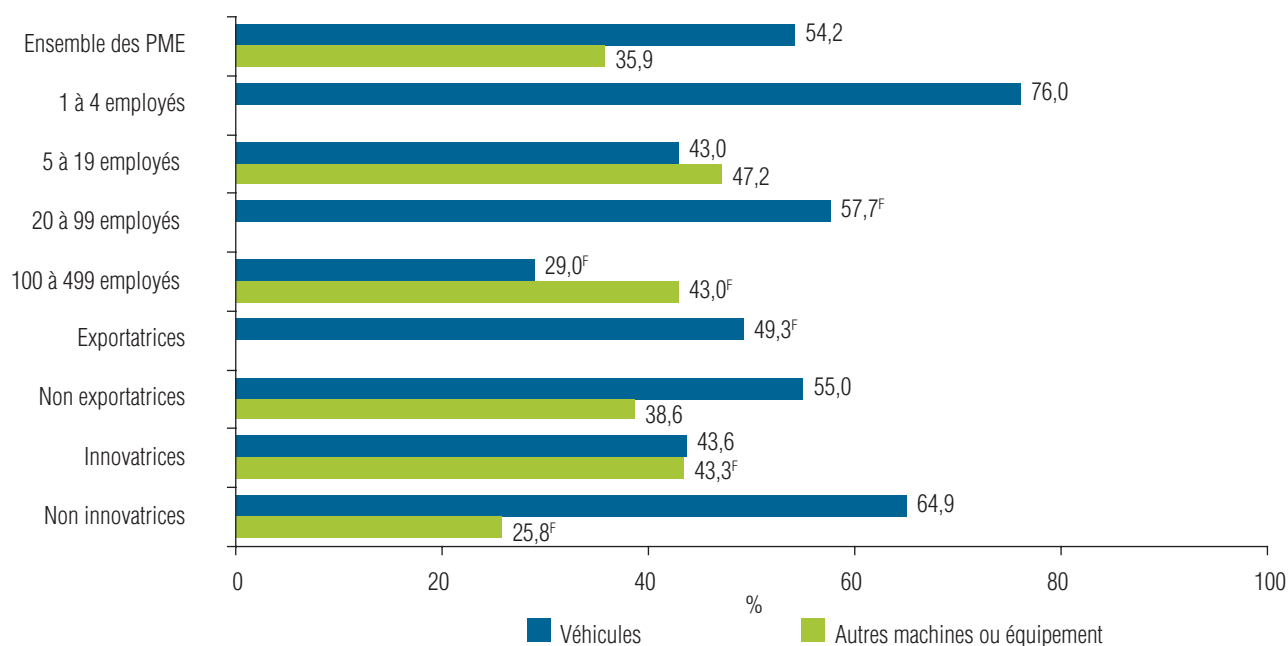
Le financement de la location de véhicules compte particulièrement pour les PME de 1 à 4 employés, plus des trois quarts (76,0%) d'entre elles l'ayant mentionné. Il en est de même pour près des trois cinquièmes (environ 57,7%) des PME de 20 à 99 employés et pour environ la moitié (49,3%) des PME exportatrices.

De son côté, la location d'autres machines ou équipement est le principal motif de la demande de crédit-bail pour près de la moitié (47,2%) des PME de 5 à 19 employés et pour plus de 4 PME de 100 à 499 employés sur 10 (environ 43,0%).

En outre, les deux motifs, le financement de la location de véhicules (43,6%) et la location d'autres machines ou équipement (environ 43,3%), sont d'importance égale pour les PME innovatrices.

Figure 3.3.1

Proportion des PME ayant utilisé le crédit-bail obtenu pour financer la location de véhicules ou d'autres machines ou équipement en 2011, quelques groupes de PME, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3.4 Synthèse

Ce chapitre s'attarde sur la demande du financement par crédit-bail. Il montre que même si dans l'ensemble la demande de ce type de financement demeure modeste au Québec (4,4 % des PME), celui-ci peut particulièrement intéresser certains groupes, par exemple les PME de 100 à 499 employés (15,3%), à la recherche de financement pour acquérir des véhicules et autres machines ou équipement. Dans l'ensemble, le taux d'approbation des demandes semble généralement plus élevé que celui de la demande d'emprunt pour les quelques groupes dont l'information est disponible.

Cependant, pour avoir un portrait détaillé de la demande et de l'approbation de ce type de financement par différents groupes de PME, incluant les montants demandés et autorisés, il faudrait accroître la taille de l'échantillon.

Demande de financement gouvernemental par les PME au Québec

Ce chapitre examine les tentatives de demande de financement gouvernemental pour les PME du Québec en 2011. On y présente les résultats sur le taux de demande de financement, le taux d'approbation des demandes et le montant moyen demandé pour quelques groupes de PME. Le financement gouvernemental peut se faire sous plusieurs formes : prêts directs, garanties de prêts, subventions et contributions non remboursables des ministères et organismes gouvernementaux, etc.

Faits saillants

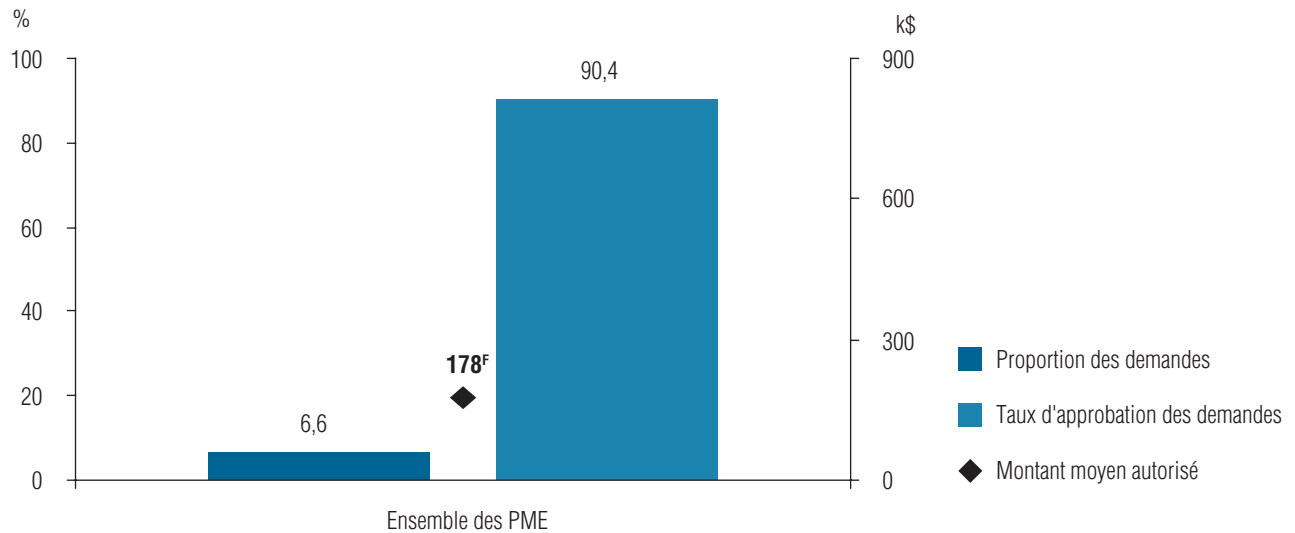
- En 2011, la proportion de PME qui ont fait une demande de financement gouvernemental au Québec était modeste. Elle était de 6,6 %, pour un montant moyen autorisé d'environ 178 k\$, soit 90,4 % du montant total demandé.
- Les PME des industries du savoir étaient les plus portées à faire une demande de financement gouvernemental : environ 23,0 % d'entre elles en ont fait une qui a été approuvée dans 92,0 % des cas. Ces deux proportions s'élèvent à 17,2 % et à 79,6 % pour les PME de la fabrication.

4.1 La proportion de PME qui ont fait une demande de financement gouvernemental en 2011 au Québec était modeste

En 2011, 6,6 % des PME du Québec ont fait une demande de financement auprès des ministères et organismes gouvernementaux (tout palier confondu) qu'ils ont fait approuver plus de 9 fois sur 10 (90,4 %). Pour la plus importante demande de financement, le montant moyen autorisé était d'environ 178 k\$.

Figure 4.1.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement gouvernemental en 2011, taux d'approbation¹ de la demande et montant autorisé, Québec



1. Le montant demandé et autorisé et le taux d'approbation font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

4.2 Les PME des industries du savoir étaient les plus portées à faire une demande de financement gouvernemental

À l'instar du financement par crédit-bail, le financement gouvernemental a été sollicité par certains groupes de PME. Les PME des industries du savoir constituent le groupe qui a le plus fréquemment eu recours à ce type de financement (environ 23,0%), suivies par les PME des industries de la fabrication (17,2%).

Parmi les autres groupes, mentionnons :

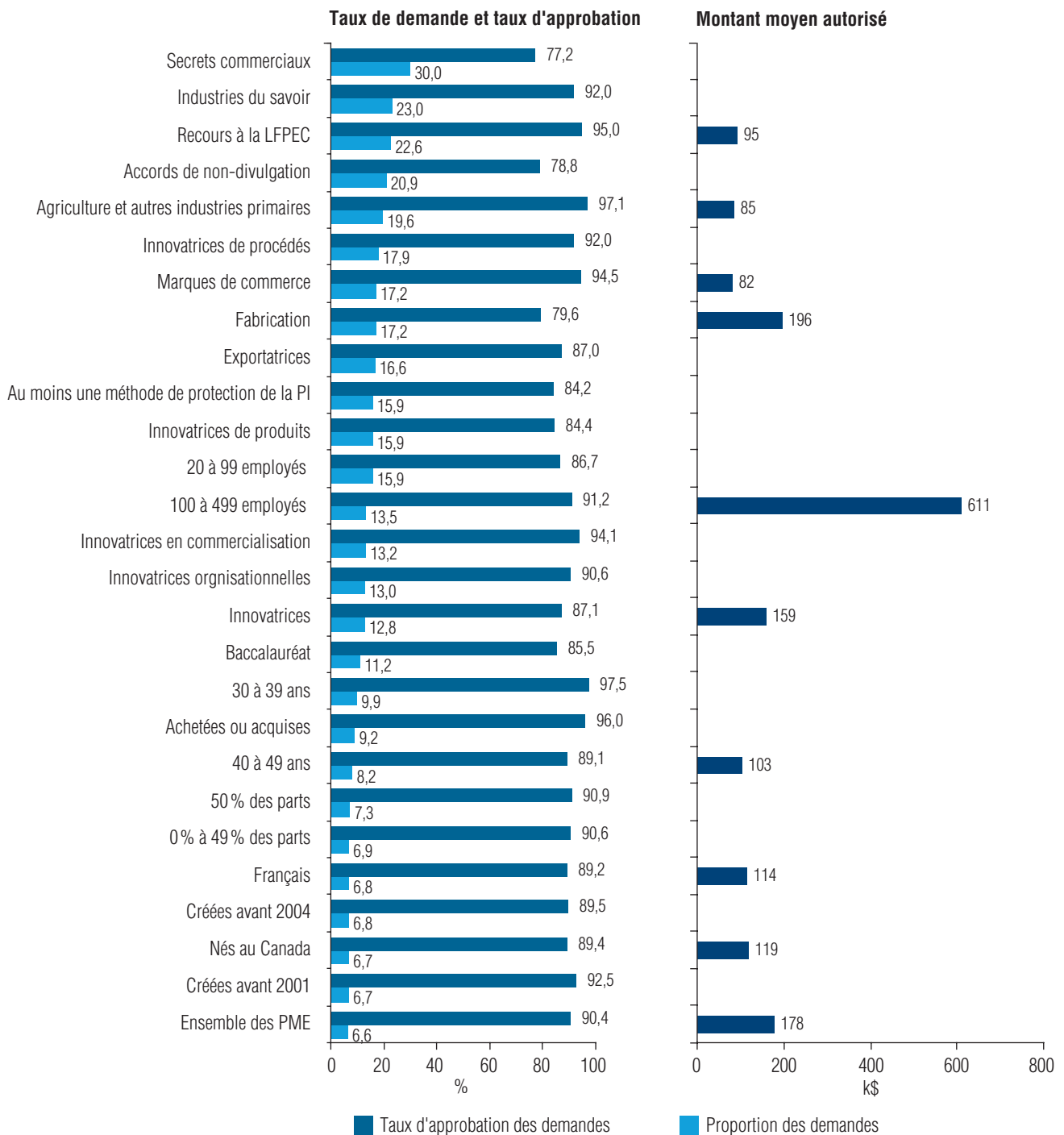
- les PME utilisant une méthode de protection de la PI (15,9%, dont environ 30,0% pour les secrets commerciaux, 20,9% pour les accords de non-divulgation, 17,2% pour les marques de commerce),
- les PME exportatrices (16,6%),
- les PME de 20 à 99 employés (15,9%) et de 100 à 499 employés (13,5%),
- les PME innovatrices (12,8%, dont 17,9% pour les innovatrices de procédés, 15,9% pour les innovatrices de produits, 13,2% pour les innovatrices en commercialisation, et 13,0% pour les innovatrices organisationnelles).

Concernant le taux d'approbation des demandes, les industries du savoir semblent aussi présenter un avantage sur les autres groupes. Une proportion de 92,0% d'entre elles ont obtenu une approbation de leur demande, comparée à 79,6% pour les PME de la fabrication. En outre, 87,0% des PME exportatrices, 84,2% de celles ayant utilisé une méthode de protection de la PI, 86,7% de celles ayant de 20 à 99 employés, 91,1% de celles ayant de 100 à 499 employés, et 87,1% de celles innovatrices ont réussi à faire approuver leur demande de financement gouvernemental.

Pour ce qui est du montant moyen autorisé sous forme de financement gouvernemental, les données disponibles semblent indiquer que les PME de 100 à 499 employés ont reçu le montant le plus élevé, soit environ 611 k\$, ce qui représente un montant presque trois fois et demie plus important que celui de l'ensemble des PME (178 k\$). Par ailleurs, ce montant s'établissait à 196 k\$ pour les PME de la fabrication.

Figure 4.2.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement gouvernemental en 2011, taux d'approbation¹ et montant moyen autorisé, quelques groupes de PME, Québec



1. Le montant demandé et autorisé et le taux d'approbation font référence à la plus grande demande (en termes de montant) effectuée par l'entreprise.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

4.3 Synthèse

Ce chapitre s'attarde sur la demande du financement gouvernemental par les PME et sur l'approbation des demandes. Il révèle que même si dans l'ensemble la demande de ce type de financement demeure modeste au Québec (6,6% des PME), celui-ci s'est avéré incontournable pour certains groupes de PME, par exemple :

- les PME utilisant les secrets commerciaux (environ 30,0%), les accords de non-divulgence (20,9%) et les marques de commerce (17,2%),
- les PME des industries du savoir (environ 23,0%) et de la fabrication (17,2%),
- les PME innovatrices de procédés (17,9%) et de produits (15,9%),
- les PME exportatrices (16,6%),
- les PME de 20 à 99 employés (15,9%) et de 100 à 499 employés (13,5%),
- etc.

Sur le plan de l'approbation des demandes, les taux d'approbation sont généralement moins élevés que ceux dans le cas de l'emprunt pour les groupes de PME dont l'information est disponible. Pour avoir un portrait détaillé de la demande et l'approbation de ce type de financement, incluant les montants demandés et autorisés, il faudrait accroître la taille de l'échantillon pour le Québec ou en faire une répartition différente de façon à rendre plus représentatifs les groupes de PME recourant le plus à ce type de financement, par exemple les PME des industries du savoir, innovatrices de produits ou ayant utilisé des secrets commerciaux comme méthode de protection de la PI.

Financement de la création des PME au Québec

Il existe trois façons prendre possession d'une entreprise : la créer soi-même, l'acheter ou obtenir son contrôle autrement (notamment par legs). Ce chapitre présente le portrait de la création de PME au Québec ainsi que les sources de financement utilisées à ce stade de développement.

Pour financer la création, les fondateurs de PME peuvent recourir aux sources suivantes :

- crédit obtenu par l'entreprise auprès d'une institution financière (sous forme de prêts à terme, de prêts hypothécaires, de marges de crédit et de cartes de crédit), c'est l'équivalent de l'emprunt habituel;
- financement personnel (du propriétaire) utilisé pour les besoins de l'entreprise (prêts personnels, marges de crédit et cartes de crédit personnelles, épargnes personnelles);
- bénéfices nets (provenant d'une ancienne ou d'une autre entreprise) non répartis entre les propriétaires sous forme de dividendes;
- crédit commercial dû aux fournisseurs;
- crédit, garanties ou subvention d'un ministère ou organisme gouvernemental;
- prêt ou capital d'amis ou de membres de la famille des propriétaires;
- prêt ou capital de personnes n'ayant pas de lien avec l'entreprise ou ses propriétaires (par exemple, investisseurs providentiels);
- fonds de capital de risque;
- etc.

Faits saillants

- Près des deux tiers (64,8%) des PME actives au Québec en 2011 avaient été créées par leurs propriétaires.
- Le financement personnel était la source la plus fréquemment utilisée par les fondateurs de PME (selon 76,8% d'entre elles) pour financer la création de leur entreprise, suivi par l'emprunt auprès d'une institution financière (49,0%).
- Les fondateurs de PME de 100 à 499 employés et de 20 à 99 employés ont utilisé presque autant le financement personnel et l'emprunt pour financer la création de leur entreprise. Ces deux sources ont été utilisées par 63,0% et 54,4% des PME de 100 à 499 employés, et par 78,6% et 69,7% des PME de 20 à 99 employés.
- Les propriétaires des PME situées dans les petites RMR avaient tendance à recourir davantage au financement personnel pour créer leur entreprise. En effet, plus de 8 fondateurs de PME sur 10 situées dans la RMR de Gatineau (84,2%) et de Sherbrooke, Saguenay-Lac-St-Jean et Trois-Rivières (81,1%) ont mentionné avoir utilisé le financement personnel lors de la création de leur entreprise. Ces deux proportions dépassent de loin celle de l'ensemble des propriétaires de PME (76,8%). C'est dans les 23 AR que l'utilisation du financement personnel pour créer son entreprise semble la moins élevée (72,4%).
- Plus de 8 fondateurs de PME sur 10 dans les industries de la fabrication (82,3%) et du savoir (80,9%) ont utilisé le financement personnel pour créer leur entreprise.
- À défaut de combler leurs besoins au moyen de l'emprunt, les fondateurs de très jeunes PME (moins de 3 ans) ont sollicité le prêt ou le capital d'amis ou de membres de la famille pour financer la création de leur entreprise : 28,5% d'entre eux ont sollicité le capital d'amis ou de membres de la famille pour compenser le manque à gagner non obtenu par l'emprunt (41,7%, soit moins que le taux d'emprunt de l'ensemble des PME (49,0%)). Ces deux proportions sont de 11,9% et de 48,9% pour les PME âgées de plus de 10 ans au moment de l'enquête, c'est-à-dire créées avant 2001.
- Les fondateurs de PME exportatrices ont davantage utilisé le financement personnel (84,7%, contre 76,8% pour l'ensemble des PME) et moins utilisé l'emprunt (40,3%, contre 49,0% pour l'ensemble des PME) pour créer leur entreprise.
- Les fondateurs de PME innovatrices (15,7%), surtout organisationnelles (22,6%) ou de procédés (21,2%), ont utilisé le financement gouvernemental beaucoup plus que les PME non innovatrices (6,8%) pour financer la création de leur entreprise.
- Les fondateurs de PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI ont davantage utilisé le financement personnel (85,3%, contre 76,8% pour l'ensemble des PME) que l'emprunt (55,8%, contre 48,4% pour l'ensemble des PME) pour créer leur entreprise.
- Les très jeunes fondateurs de PME, c'est-à-dire âgés de moins de 30 ans, ont davantage utilisé le crédit commercial dû aux fournisseurs (environ 38,7%, contre 14,2% pour l'ensemble des PME) pour créer leur entreprise.
- Les fondatrices de PME ont eu tendance à moins emprunter (37,6%, contre 49,0% pour l'ensemble des PME) et à compter davantage sur le financement personnel (81,8%, contre 76,8% pour l'ensemble des PME) pour financer la création de leur entreprise.
- Les fondateurs de PME nés à l'extérieur du Canada ont eu tendance à moins utiliser l'emprunt (36,4%, contre 49,0% pour l'ensemble des PME) et à utiliser davantage le financement personnel (83,9%, contre 76,8% pour l'ensemble des PME) pour financer la création de leur entreprise.

5.1 Près des deux tiers des PME actives au Québec en 2011 avaient été créées par leurs propriétaires

Dans l'ensemble, près des deux tiers (64,8 %) parmi les PME actives au Québec en 2011 avaient été créées par leurs propriétaires encore en poste.

Compte tenu des caractéristiques des PME, la proportion de PME créées à partir de zéro était plus élevée pour les groupes de PME suivants :

- PME de 1 à 4 employés (67,2 %) et de 5 à 19 employés (66,3 %);
- PME de la RMR de Montréal (69,2 %) et de Québec (70,3 %);
- PME de l'industrie de la fabrication (72,4 %), des services professionnels (87,7 %) et du savoir (86,2 %);
- PME créées entre 2009 et 2011 (77,4 %), entre 2001 et 2008 (86,2 %), ou entre 2004 et 2008 (89,5 %).

Compte tenu des pratiques commerciales des PME, la proportion de PME créées à partir de zéro était plus élevée pour les groupes de PME suivants :

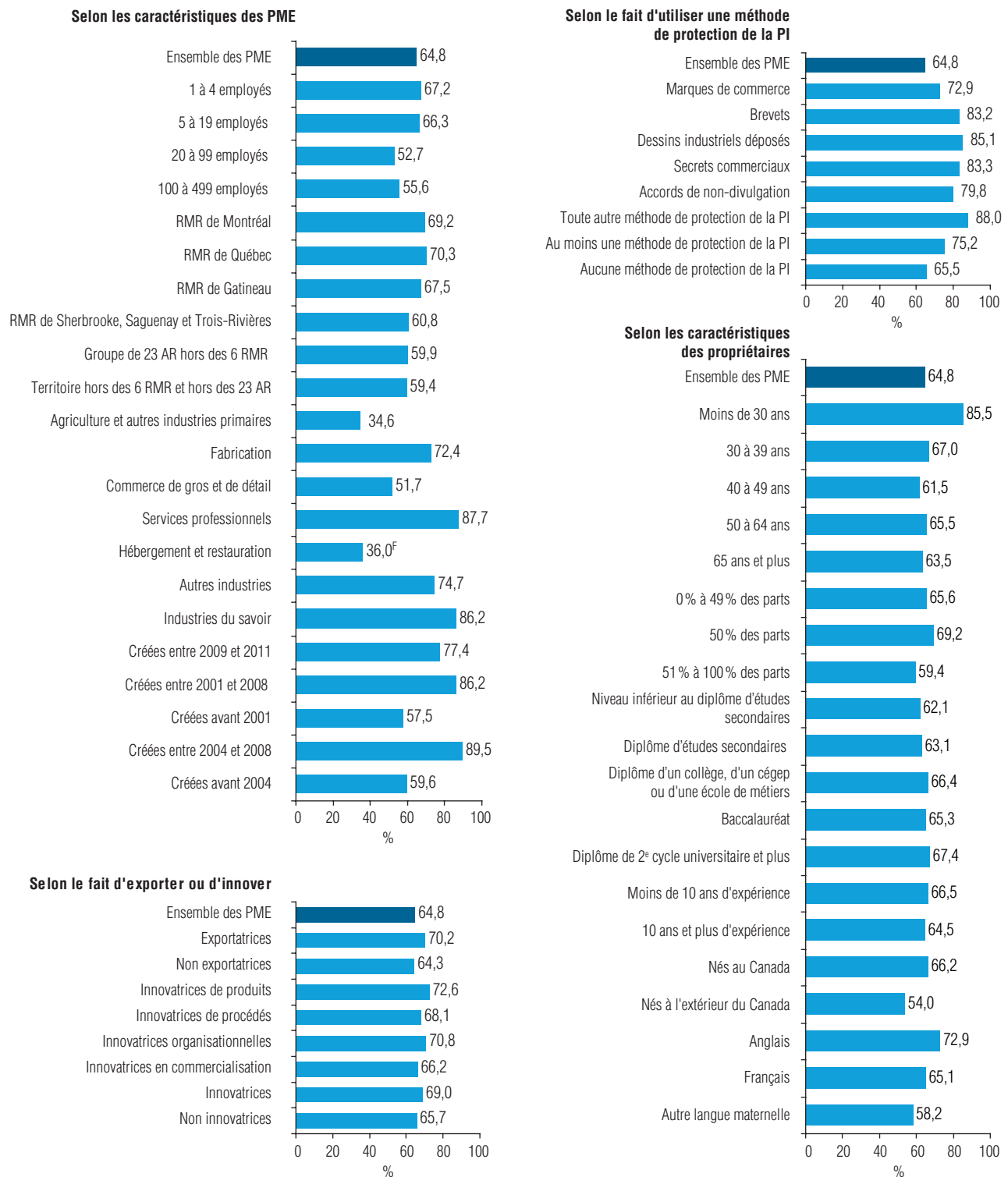
- PME exportatrices (70,4 %);
- PME innovatrices (69,0 %), surtout de produits (72,6 %) et organisationnelles (70,8 %);
- PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI (75,2 %), surtout les secrets commerciaux (85,1 %), les dessins industriels (83,3 %), les brevets (83,2 %) et les accords de non-divulgence (79,8 %).

Compte tenu des caractéristiques des propriétaires de PME, la proportion de PME créées à partir de zéro était plus élevée pour les groupes suivants :

- PME dont les propriétaires avaient moins de 30 ans (85,5 %), de 30 à 39 ans (67,0 %), de 50 à 64 ans (65,5 %);
- PME dont les hommes étaient uniques propriétaires ou détenaient la majorité des parts (65,6 %) et PME à propriété mixte (69,2 %);
- PME dont la langue maternelle des propriétaires était l'anglais (72,9 %).

Figure 5.1.1

Proportion des PME créées par des fondateurs encore en poste en 2011, selon certaines de leurs caractéristiques et pratiques commerciales, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

5.2 Le financement personnel était la source la plus fréquemment utilisée par les fondateurs de PME pour financer la création de leur entreprise

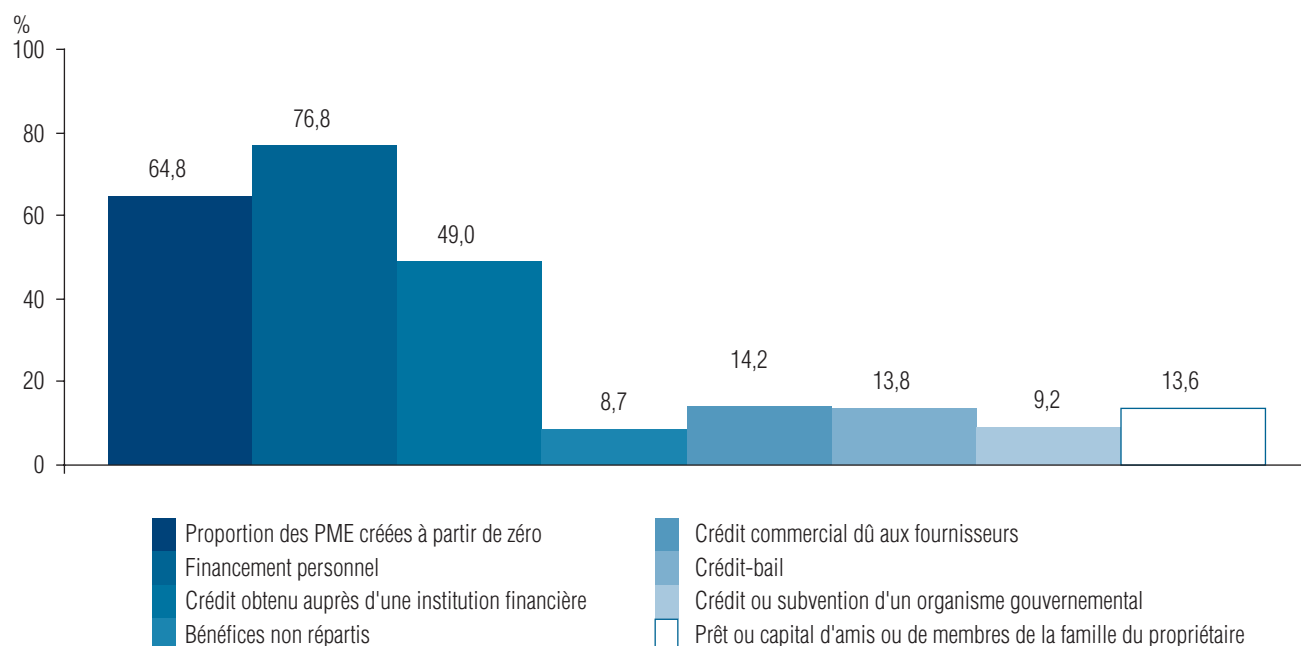
En 2011, plus des trois quarts (76,8 %) des fondateurs de PME ont déclaré avoir eu recours au financement personnel pour financer la création de leur entreprise. La deuxième source la plus fréquemment citée est l'emprunt auprès d'une institution financière, près de la moitié (49,0 %) des fondateurs l'ayant utilisé.

Parmi les autres sources moins fréquemment utilisées, mentionnons par ordre d'importance le crédit commercial dû aux fournisseurs (14,2 %), le crédit-bail (13,8 %), le prêt ou le capital d'amis ou de membres de la famille des propriétaires (13,6 %), le crédit ou la subvention d'un ministère ou d'un organisme gouvernemental (9,2 %), les bénéfices nets non répartis (8,7 %), etc.

Il faut noter que l'utilisation d'une source donnée n'exclut pas l'utilisation d'autres sources.

Figure 5.2.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement¹ utilisées lors de leur création, Québec



1. Les termes « crédit obtenu auprès d'une institution financière » et « emprunt » sont synonymes.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

5.3 Les fondateurs de PME de 100 à 499 employés et de 20 à 99 employés ont autant utilisé le financement personnel que l'emprunt pour financer la création de leur entreprise

Le financement personnel était la source de financement la plus fréquemment utilisée pour créer une entreprise, peu importe sa taille, suivi par l'emprunt auprès d'une institution financière. Toutefois, chez les PME de 100 à 499 employés, l'emprunt (54,4 %) talonnait le financement personnel (63,0 %). Il en était de même pour les PME de 20 à 99 employés (69,7 % pour l'emprunt contre 78,6 % pour le financement personnel).

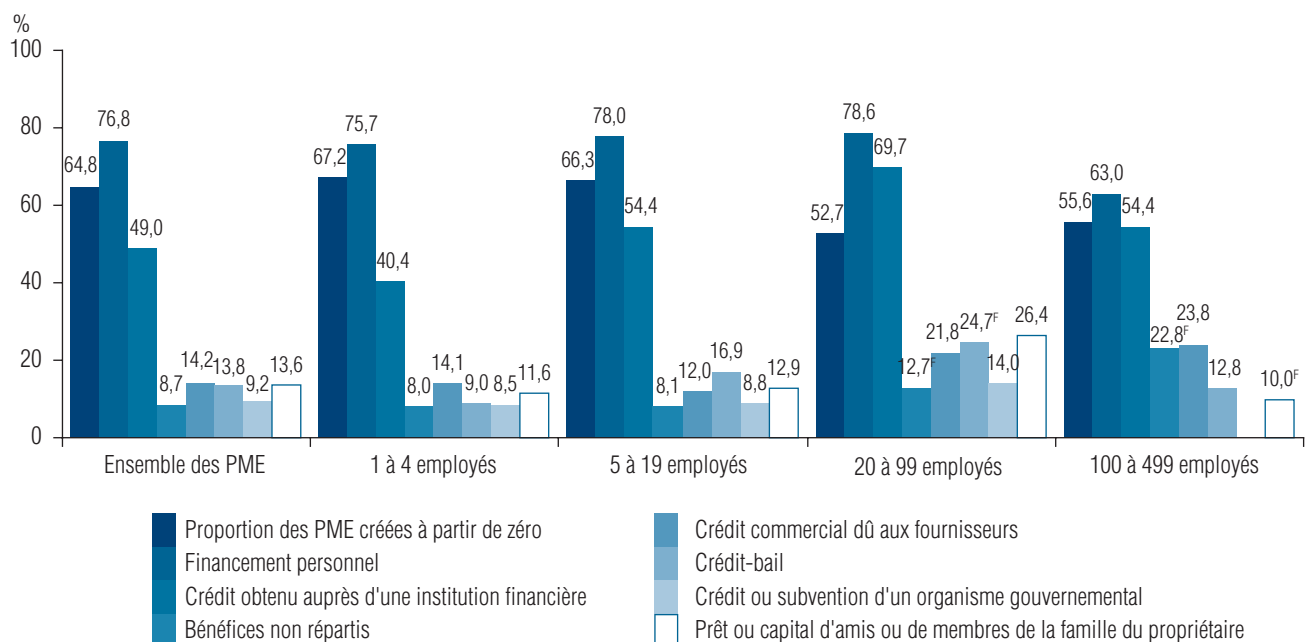
L'écart dans l'utilisation des deux sources est élevé chez les PME de 1 à 4 employés (40,4 % pour l'emprunt contre 75,7 % pour le financement personnel) et de 5 à 19 employés (54,4 % pour l'emprunt contre 78,0 % pour le financement personnel).

Autres faits à noter :

- pour les propriétaires de 20 à 99 employés, le prêt ou le capital d'amis ou de membres de la famille du propriétaire (26,4 %) vient au 3^e rang, le crédit-bail (environ 24,8 %) au 4^e rang et le crédit commercial (21,8 %) au 5^e rang;
- pour les propriétaires de 100 à 499 employés, le crédit commercial (23,8 %) vient au 3^e rang, et les bénéfices non répartis (environ 22,8 %) au 4^e rang.

Figure 5.3.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement¹ utilisées lors de leur création, selon la taille des PME, 2011, Québec



1. Les termes « crédit obtenu auprès d'une institution financière » et « emprunt » sont synonymes.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

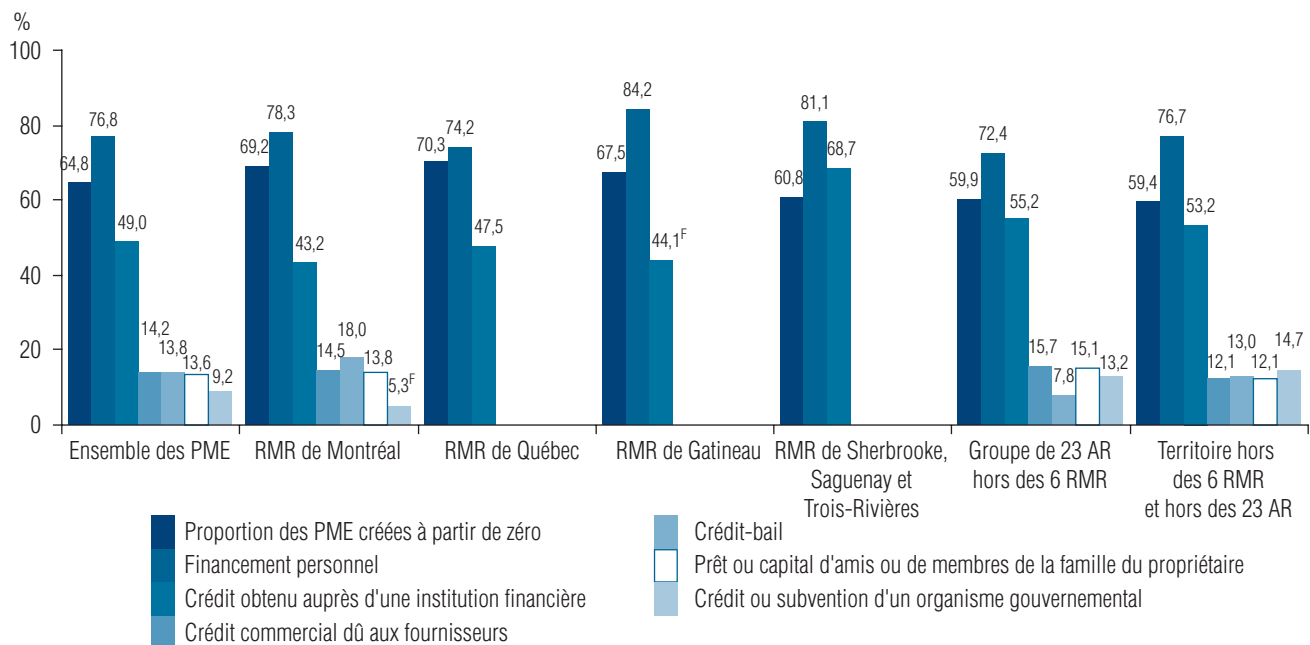
5.4 Les fondateurs de PME situées dans les petites RMR avaient tendance à recourir davantage au financement personnel pour créer leur entreprise

En 2011, 84,2 % des fondateurs de PME situées dans la RMR de Gatineau et 81,1 % de celles situées dans les RMR de Sherbrooke, Saguenay–Lac-St-Jean et Trois-Rivières ont indiqué avoir utilisé le financement personnel lors de la création de leur entreprise. Ces deux proportions dépassent de loin celle de l'ensemble des propriétaires de PME (76,8 %). C'est dans les 23 AR que l'utilisation du financement personnel semble le moins élevée (72,4 %).

Pour ce qui est de l'emprunt, les propriétaires des PME situées dans les RMR de Sherbrooke, Saguenay–Lac-St-Jean et Trois-Rivières se démarquent également, avec un taux d'emprunt de 68,7 %, comparé à 49 % pour l'ensemble des propriétaires de PME, à plus de la moitié d'entre celles situées dans les 23 AR (55,2 %) ou sur le territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR (53,2 %). C'est dans les RMR de Montréal (43,2 %) et de Gatineau (44,1 %) que les PME semblent avoir moins utilisé l'emprunt.

Figure 5.4.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement¹ utilisées lors de leur création, selon la région, 2011, Québec



1. Les termes « crédit obtenu auprès d'une institution financière » et « emprunt » sont synonymes.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

5.5 Plus de 8 fondateurs de PME sur 10 dans les industries de la fabrication et du savoir ont utilisé le financement personnel pour créer leur entreprise

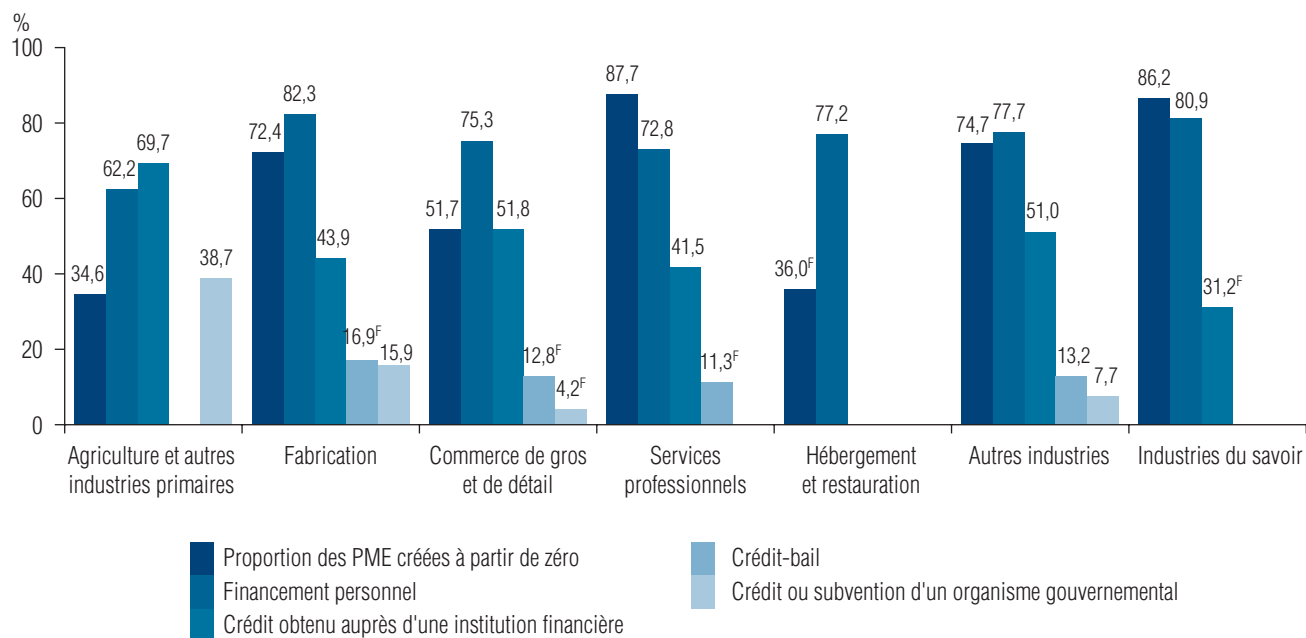
En 2011, 82,3% des propriétaires de PME dans les industries de la fabrication et 80,9% dans les industries du savoir ont indiqué avoir utilisé le financement personnel lors de la création de leur entreprise. Ces deux proportions dépassent de loin celle de l'ensemble des propriétaires de PME (76,8%) et celle des propriétaires de PME dans les services professionnels (72,8%) ayant eu recours à cette source afin de créer leur entreprise.

Cependant, les propriétaires des PME dans les trois industries accusent un écart dans l'utilisation de l'emprunt par rapport à l'ensemble des propriétaires de PME (49,0%). Seulement 43,9% (ou -5 points de pourcentage) d'entre elles dans les industries de la fabrication, 41,5% (ou -7,5 points) d'entre elles dans les services professionnels, et environ 31,2% (ou -15,8 points) d'entre elles dans les industries du savoir, ont eu recours à cette source.

Autre fait à noter, les propriétaires des PME dans les industries de la fabrication ont eu recours au financement gouvernemental (15,9%) comme 3^e source de financement de la création.

Figure 5.5.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement¹ utilisées lors de leur création, par type d'industries, 2011, Québec



1. Les termes « crédit obtenu auprès d'une institution financière » et « emprunt » sont synonymes.

2. Dans l'interprétation de cette figure, nous avons mis l'accent sur les industries qui ont des liens avec les domaines de la science, la technologie et l'innovation. Il s'agit notamment des industries de la fabrication, des services professionnels, scientifiques et techniques, et des industries du savoir.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

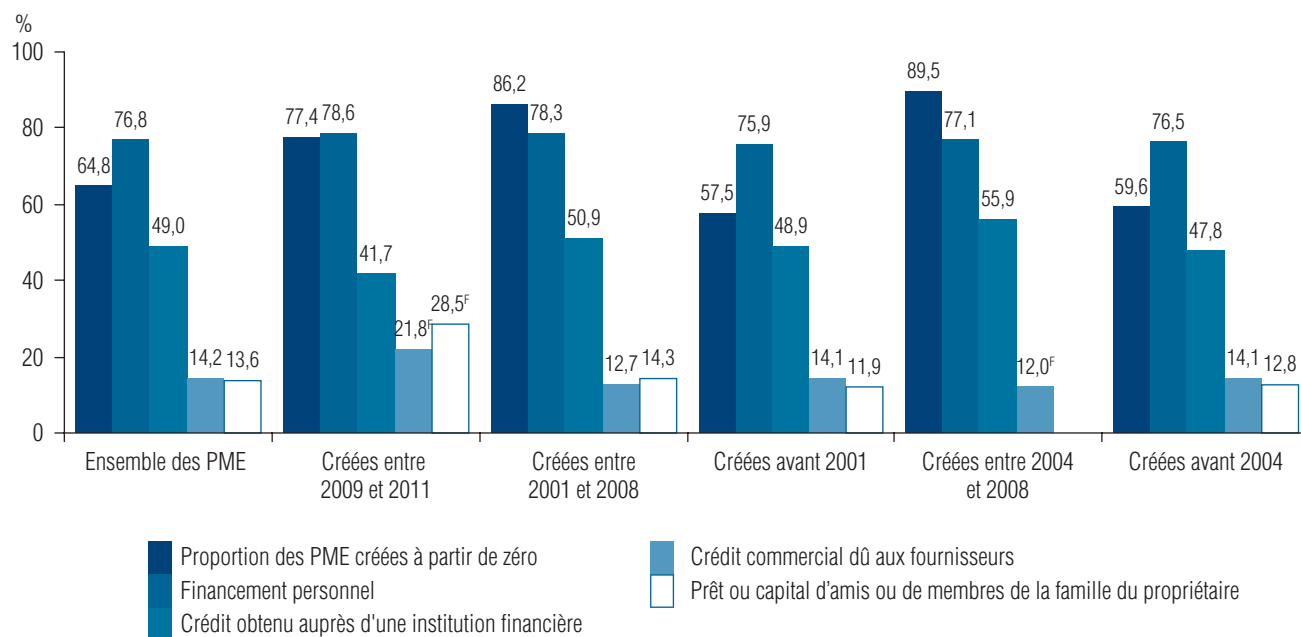
5.6 À défaut d'obtenir assez d'emprunts, les fondateurs de très jeunes PME ont demandé un prêt ou du capital d'amis ou de membres de la famille pour financer la création de leur entreprise

Même si, peu importe l'âge des PME, le financement personnel demeure la source de financement de la création la plus fréquemment citée (entre 75,6 % pour les PME créées avant 2001 et 78,6 % pour les PME créées entre 2009 et 2011), il semble y avoir eu une certaine substitution du prêt ou du capital d'amis ou de membres de la famille à l'emprunt chez les fondateurs de très jeunes PME, c'est-à-dire créées entre 2009 et 2011.

En effet, d'une part, environ 3 fondateurs de très jeunes PME sur 10 (28,5 %) ont utilisé le capital de leurs amis ou des membres de la famille. Cette proportion était de seulement 11,9 % pour les PME créées avant 2001 et de 14,3 % pour les PME créées entre 2001 et 2008. D'autre part, un peu plus de 4 fondateurs de très jeunes PME sur 10 (41,7 %) ont eu recours à l'emprunt, soit la plus faible proportion, comparée à celle des fondateurs plus âgés (50,9 % pour les PME créées entre 2001 et 2008 et 48,9 % pour les PME créées avant 2001). En somme, contrairement aux PME bien établies, les très jeunes PME ont préféré recourir au capital de leurs amis ou des membres de la famille dans une très large mesure et à l'emprunt dans une faible mesure, d'où l'idée de substitution.

Figure 5.6.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement¹ utilisées lors de leur création, selon l'âge de la PME, 2011, Québec



1. Les termes « crédit obtenu auprès d'une institution financière » et « emprunt » sont synonymes.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

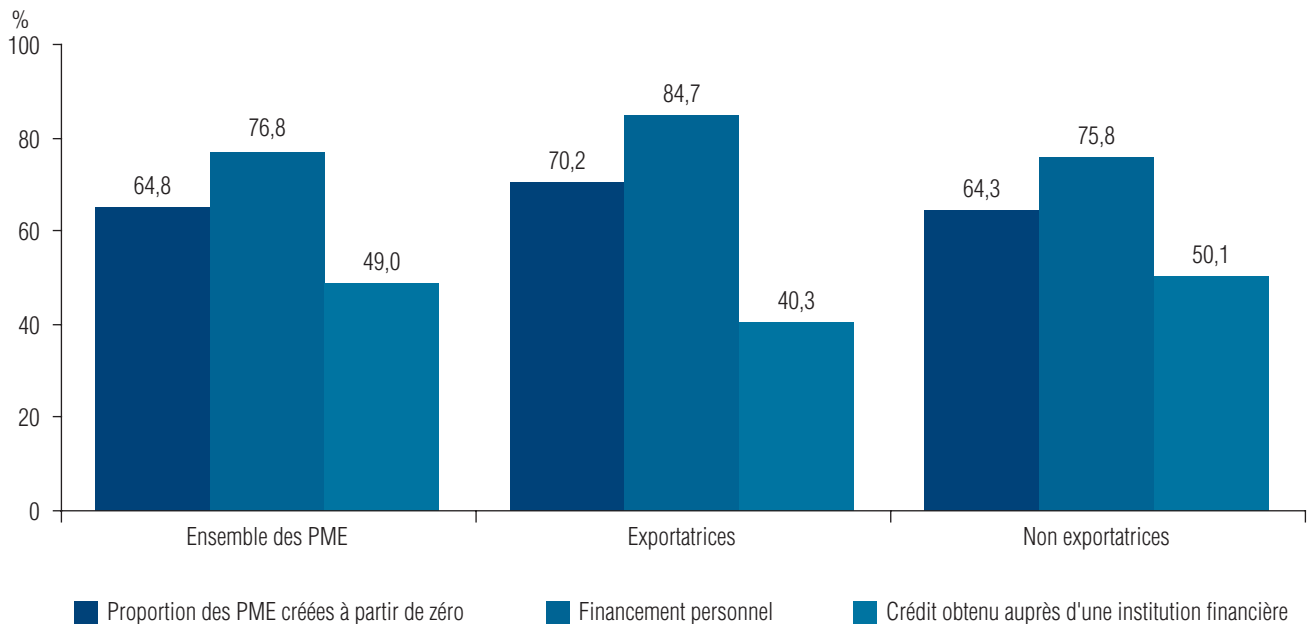
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

5.7 Les fondateurs de PME exportatrices ont davantage utilisé le financement personnel et moins utilisé l'emprunt pour financer la création de leur entreprise

En 2011, 84,7 % des fondateurs de PME exportatrices (contre 75,8 % pour ceux des PME non exportatrices et 76,8 % pour l'ensemble des PME) ont utilisé le financement personnel pour créer leur entreprise. Cette forte utilisation du financement personnel pourrait s'expliquer par des difficultés d'accès à l'emprunt. En effet, seulement 40,7 % d'entre elles ont sollicité l'emprunt pour financer la création de leur PME, contre 50,1 % pour les fondateurs de PME non exportatrices et 48,4 % pour l'ensemble des PME.

Figure 5.7.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement¹ utilisées lors de leur création, selon le fait d'exporter, 2011, Québec



1. Les termes « crédit obtenu auprès d'une institution financière » et « emprunt » sont synonymes.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

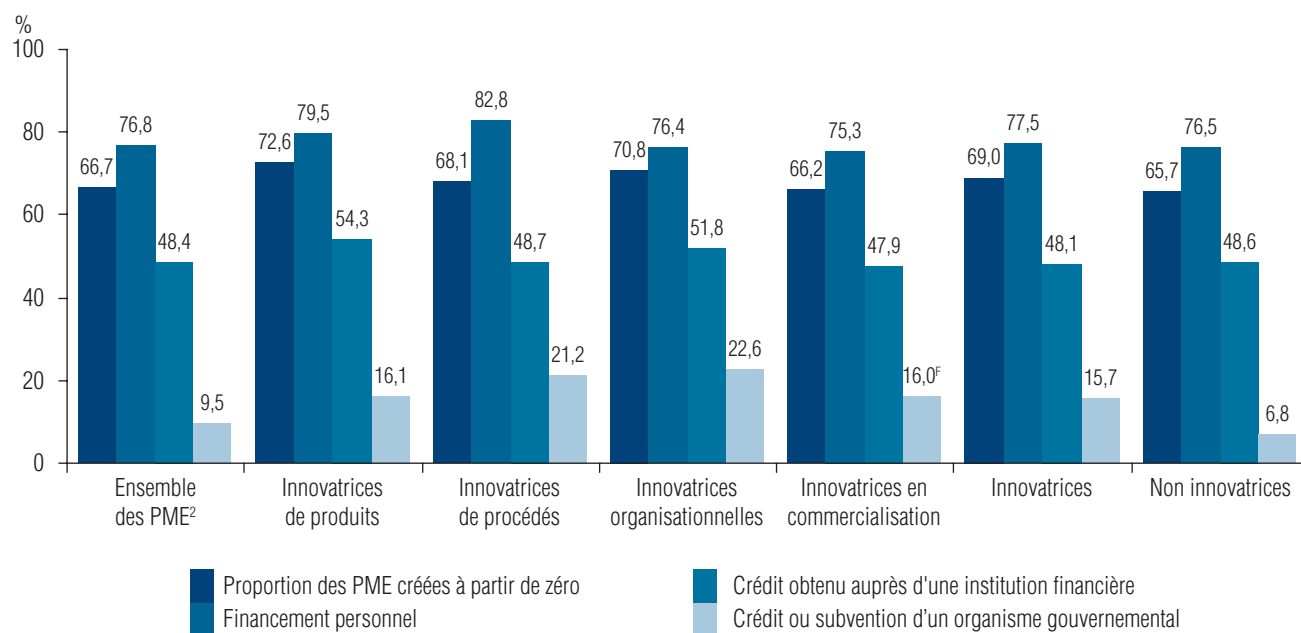
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

5.8 Les fondateurs de PME innovatrices, surtout organisationnelles ou de procédés, ont utilisé le financement gouvernemental beaucoup plus que les PME non innovatrices pour financer la création de leur entreprise

Même si, peu importe le type d'innovation des PME, le financement personnel demeure la source de financement de la création la plus fréquemment citée (entre 75,3 % pour les innovatrices en commercialisation et 82,8 % pour les innovatrices de procédés) suivi par l'emprunt (entre 47,9 % pour les innovatrices en commercialisation et 54,3 % pour les innovatrices de produits), il semble que les PME innovatrices organisationnelles ou innovatrices de procédés ont été beaucoup plus nombreuses à recourir au financement gouvernemental. En effet, 22,6 % des PME innovatrices organisationnelles et 21,2 % de PME innovatrices de procédés ont utilisé cette source, par rapport à seulement 6,8 % pour les PME non innovatrices et à 9,5 % pour l'ensemble des PME.

Figure 5.8.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement¹ utilisées lors de leur création, selon le fait d'innover, 2011, Québec



1. Les termes « crédit obtenu auprès d'une institution financière » et « emprunt » sont synonymes.

2. Les résultats pour l'ensemble des PME diffèrent des autres, car l'univers des PME innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) ne tient pas compte des entreprises franchisées.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

5.9 Les fondateurs de PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI ont davantage utilisé le financement personnel que l'emprunt pour créer leur entreprise

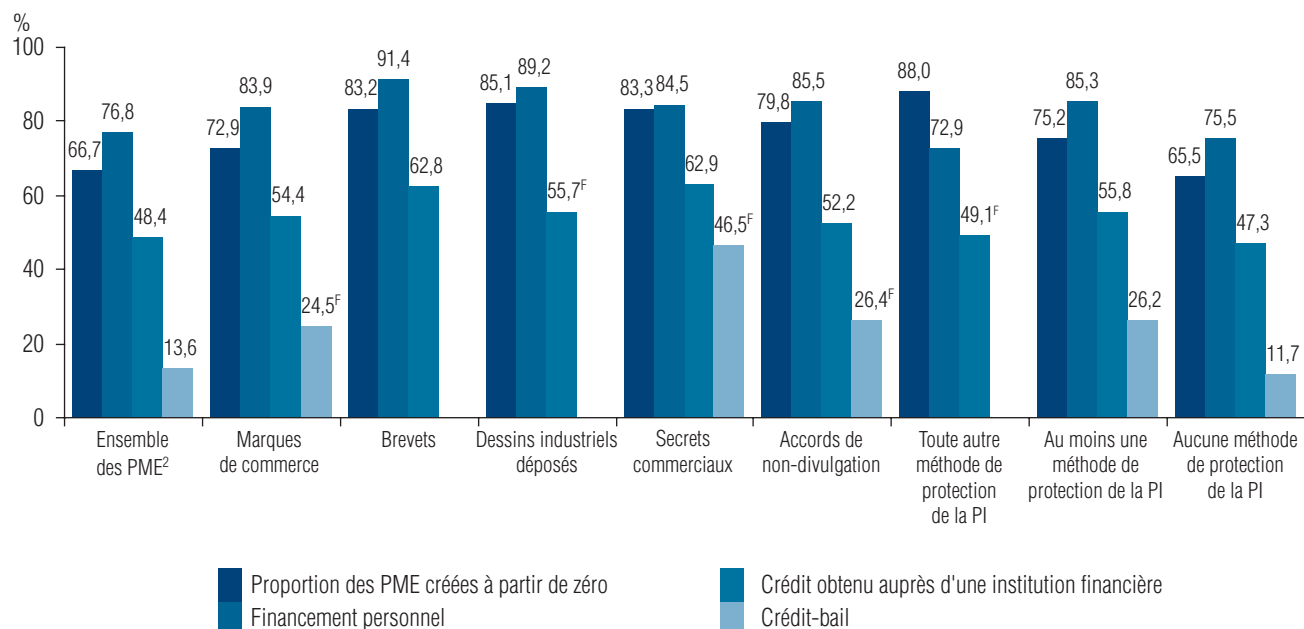
En 2011, une proportion exceptionnellement élevée de fondateurs de PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI (entre 83,9% pour les marques de commerce et 91,4% pour les brevets), peu importe le type, ont eu recours au financement personnel pour créer leur entreprise. Il s'agit d'une proportion de loin supérieure à celle de l'ensemble des fondateurs de PME (76,8%) ou à celle des fondateurs de PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI (75,5%).

Le recours à l'emprunt était aussi plus fréquent chez les fondateurs de PME utilisant une méthode de protection de la PI. Compte tenu des types de méthodes, la proportion des fondateurs l'ayant utilisé a oscillé entre 52,2% (pour les accords de non-divulgence) et 62,9% (pour les secrets commerciaux). Il s'agit encore une fois des proportions dépassant celle de l'ensemble des PME (48,6%) ou celle des fondateurs de PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI (47,3%).

Autre fait à noter, les fondateurs détenteurs des secrets commerciaux ont davantage utilisé le crédit-bail pour créer leur entreprise. En effet, environ 46,5% d'entre eux ont eu recours à cette source, soit plus de 3 fois la proportion de l'ensemble des fondateurs de PME (13,6%) et 4 fois celle des fondateurs de PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI (11,7%).

Figure 5.9.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement¹ utilisées lors de leur création, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI², 2011, Québec



1. Les termes « crédit obtenu auprès d'une institution financière » et « emprunt » sont synonymes.

2. Les résultats pour l'ensemble des PME diffèrent des autres, car l'univers des PME innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) ne tient pas compte des entreprises franchisées.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

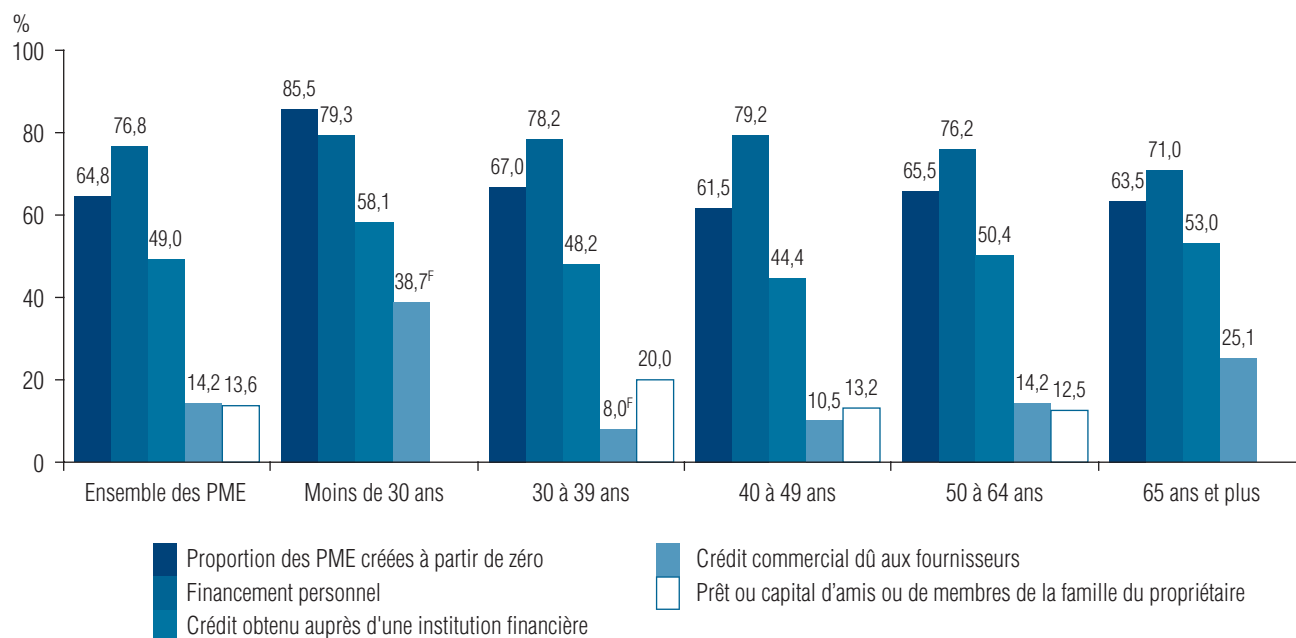
5.10 Les très jeunes fondateurs de PME ont davantage utilisé le crédit commercial dû aux fournisseurs que ceux des autres tranches d'âge pour financer la création de leur entreprise

Même si le financement personnel et l'emprunt demeurent les deux plus importantes sources utilisées par les fondateurs de PME, peu importe leur âge, les fondateurs âgés de moins de 30 ans se sont démarqués des autres groupes d'âge dans la sollicitation du crédit commercial dans le but de créer leur entreprise. En effet, environ 4 sur 10 d'entre eux (38,7 %) ont utilisé cette dernière source, ce qui représente une proportion très élevée par rapport à celle de l'ensemble des PME (14,2 %), des fondateurs âgés de 30 à 39 ans (environ 8,0 %) ou des fondateurs âgés de 40 à 49 ans (10,5 %).

Autre fait intéressant, les fondateurs âgés de 30 à 39 ans ont utilisé le crédit ou prêt d'amis ou de membres de la famille du propriétaire (20,0 %) beaucoup plus que les autres groupes d'âge (13,2 % pour les 40 à 49 ans et 12,5 % pour les 50 à 64 ans).

Figure 5.10.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement¹ utilisées lors de leur création, par groupe d'âge des propriétaires, 2011, Québec



1. Les termes « crédit obtenu auprès d'une institution financière » et « emprunt » sont synonymes.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

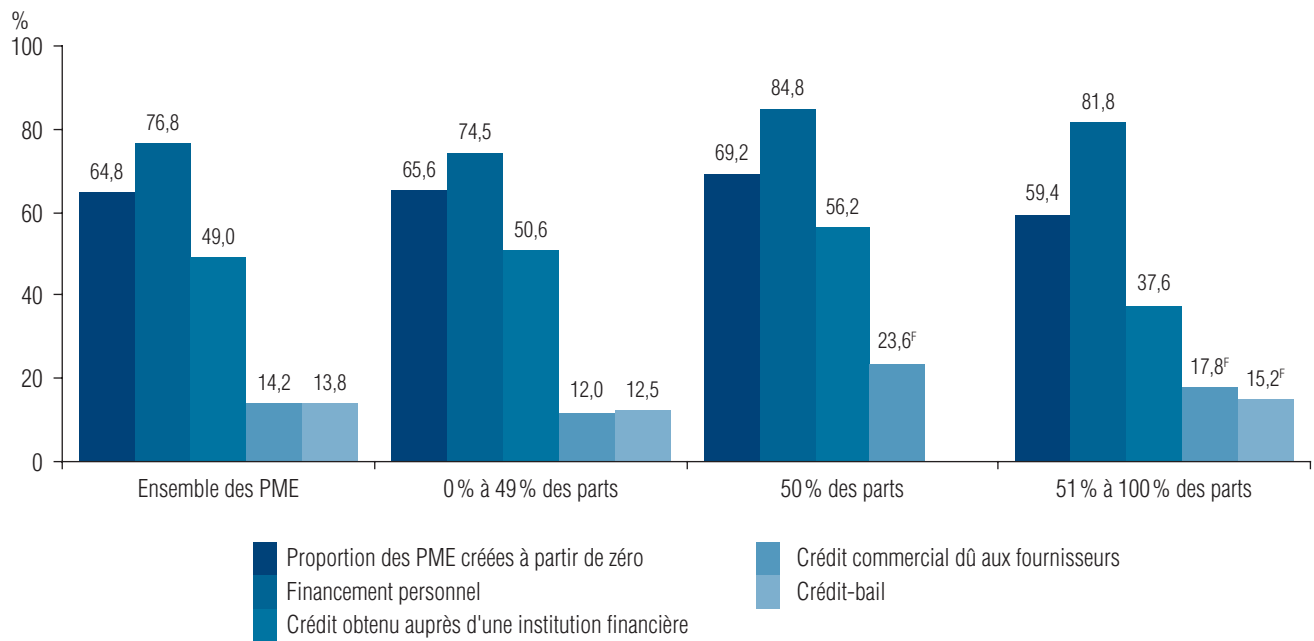
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

5.11 Les fondatrices¹ de PME ont eu tendance à moins emprunter pour financer la création de leur entreprise

Un peu moins de 4 fondatrices de PME sur 10 (37,6%) ont eu recours à l'emprunt pour financer la création de leur entreprise. Cette proportion est très faible comparée à celle des fondateurs (50,6%) ou à des propriétaires mixtes (56,2%). En revanche, les fondatrices ont été plus nombreuses à utiliser le financement personnel (81,8%, contre 74,5% pour les fondateurs).

Figure 5.11.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement¹ utilisées lors de leur création, selon le sexe des propriétaires, 2011, Québec



1. Les termes « crédit obtenu auprès d'une institution financière » et « emprunt » sont synonymes.

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1. Cas où de 51 % à 100 % des parts de l'entreprise appartiennent aux femmes.

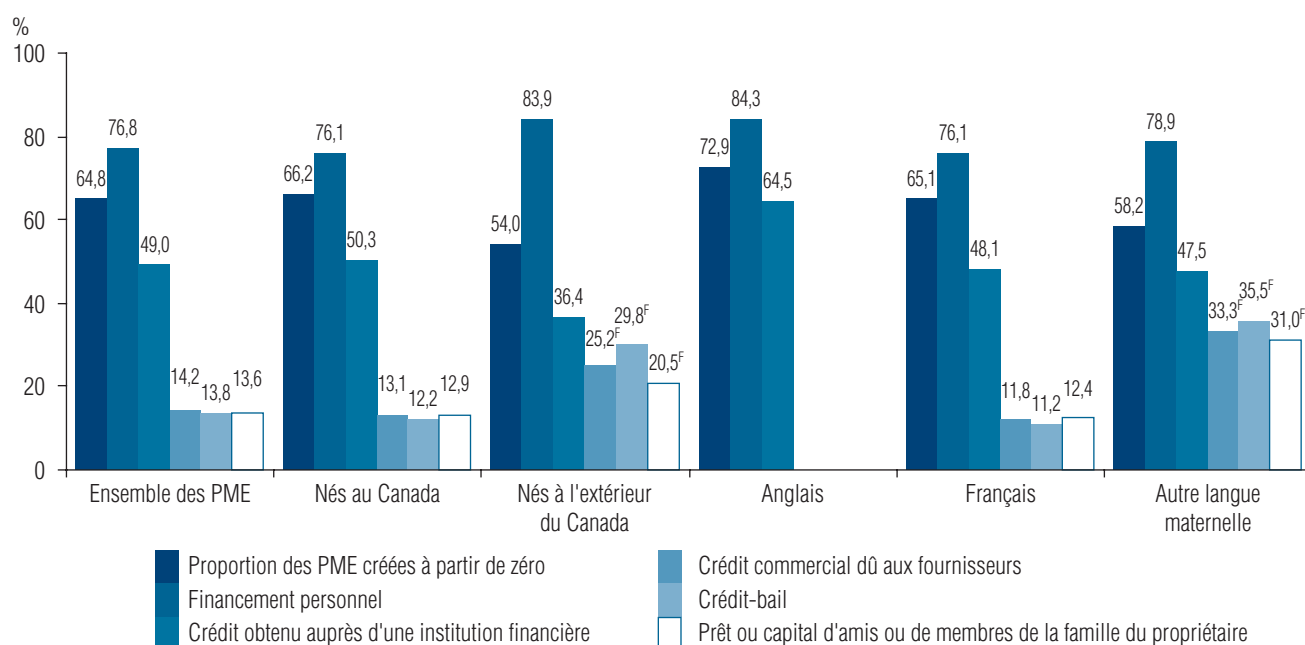
5.12 Les fondateurs de PME nés à l'extérieur du Canada ont eu tendance à moins utiliser l'emprunt pour financer la création de leur entreprise

Un peu plus du tiers (36,4%) des fondateurs de PME nés à l'extérieur du Canada ont eu recours à l'emprunt pour financer la création de leur entreprise. Cette proportion est très faible, comparée à celle des fondateurs nés au Canada (50,3%) et à l'ensemble des fondateurs de PME (49,0%). En revanche, ils ont été beaucoup plus nombreux à utiliser du financement personnel (83,9%, contre 76,1% pour les fondateurs nés au Canada et 76,8% pour l'ensemble des fondateurs de PME). Fait étonnant, ces résultats ne sont pas corroborés par ceux des fondateurs parlant une autre langue maternelle. En effet, 47,5% parmi ces derniers ont sollicité l'emprunt tandis que 78,9% d'entre eux ont utilisé du financement personnel pour créer leur entreprise, ce qui représente des proportions beaucoup plus proches de celles des fondateurs nés au Canada que de celles des fondateurs nés à l'extérieur du Canada.

Des ressemblances sont cependant observées concernant le recours au crédit-bail (environ 29,8% pour les fondateurs nés à l'extérieur du Canada, contre environ 35,5% pour ceux parlant une autre langue maternelle), au crédit commercial (environ 25,2%, contre environ 33,3% pour ceux parlant une autre langue maternelle) et au prêt ou au capital d'amis ou de membres de la famille du propriétaire (environ 20,5%, contre environ 31,0% pour ceux parlant une autre langue maternelle).

Figure 5.12.1

Proportion des PME créées encore actives en 2011 et sources de financement utilisées lors de leur création, selon le pays de naissance et la langue maternelle des propriétaires, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

5.13 Synthèse

Ce chapitre aborde le financement de la création des entreprises, un événement important dans le cycle de vie de ces dernières. Il en découle que parmi les propriétaires enquêtés en 2011, la proportion des fondateurs de PME était plus élevée (64,8 %) que celle des acheteurs (29,7 %, comme on le verra au 6^e chapitre).

Dans l'ensemble, le financement personnel (76,8 %) était la source la plus fréquemment utilisée par les fondateurs de PME, suivi par l'emprunt auprès d'une institution financière (49,0 %). Toutefois, comme le tableau 5.13.1 le montre, trois autres sources de financement, dont l'importance varie selon les groupes de PME, sont venues à la rescousse des deux sources précédentes. Il s'agit du crédit commercial, du crédit-bail et du capital d'amis ou de membres de la famille.

Tableau 5.13.1

Fréquence d'utilisation de certaines sources de financement par les fondateurs de PME, quelques groupes de PME, 2011, Québec

Financement personnel	Emprunt	Crédit commercial dû aux fournisseurs	Crédit-bail	Prêt ou capital d'amis ou de membres de la famille du propriétaire					
%	%	%	%	%					
Selon les caractéristiques des PME									
RMR de Gatineau	84,2	20 à 99 employés	69,7	100 à 499 employés	23,8	20 à 99 employés	24,7 ^F	Créées entre 2009 et 2011	28,5 ^F
Fabrication	82,3	RMR de Sherbrooke, Saguenay et Trois-Rivières	68,7	20 à 99 employés	21,8			20 à 99 employés	26,4
RMR de Sherbrooke, Saguenay et Trois-Rivières	81,1	Créées entre 2004 et 2008	55,9	Créées entre 2009 et 2011	21,8 ^F				
Industries du savoir	80,9	Groupe de 23 AR hors des 6 RMR	55,2						
Selon les pratiques commerciales des PME									
Brevets	91,4	Secrets commerciaux	62,9			Secrets commerciaux	46,5 ^F	Marques de commerce	21,4 ^F
Dessins industriels déposés	89,2	Brevets	62,8			Accords de non-divuligation	26,4 ^F		
Accords de non-divuligation	85,5	Au moins une méthode de protection de la PI	55,8			Au moins une méthode de protection de la PI	26,2		
Au moins une méthode de protection de la PI	85,3	Dessins industriels déposés	55,7 ^F			Marques de commerce	24,5 ^F		
Secrets commerciaux	84,5								
Marques de commerce	83,9								
Exportatrices	84,7								
Innovatrices de procédés	82,8								
Selon les caractéristiques des propriétaires des PME									
50% des parts	84,8	Moins de 30 ans	58,1	Moins de 30 ans	38,7 ^F	Autre langue maternelle	35,5 ^F	Nés à l'extérieur du Canada	20,5 ^F
Nés à l'extérieur du Canada	83,9	50 % des parts	56,2	Autre langue maternelle	33,3 ^F	Nés à l'extérieur du Canada	29,8 ^F	30 à 39 ans	20,0
51 % à 100 % des parts	81,8			Nés à l'extérieur du Canada	25,2 ^F				
				65 ans et plus	25,1 ^F				
				50% des parts	23,6 ^F				

Financement de l'achat des PME au Québec

Ce chapitre présente le portrait de l'achat des PME au Québec ainsi que les sources de financement utilisées à ce stade de développement.

Pour financer l'achat d'entreprise, les propriétaires de PME pouvaient recourir aux sources suivantes :

- crédit obtenu par l'entreprise auprès d'une institution financière (sous forme de prêts à terme, de prêts hypothécaires, de marges de crédit et de cartes de crédit), c'est l'emprunt habituel,
- financement personnel (du propriétaire) utilisé pour les besoins de l'entreprise (prêts personnels, marges de crédit et cartes de crédit personnelles, épargnes personnelles),
- bénéfices nets, provenant d'une ancienne ou d'une autre entreprise, non répartis entre les propriétaires sous forme de dividendes,
- crédit commercial dû aux fournisseurs,
- crédit, garanties ou subvention d'un ministère ou organisme gouvernemental,
- prêt ou capital d'amis ou de membres de la famille des propriétaires,
- prêt ou capital de personnes n'ayant pas de lien avec l'entreprise ou ses propriétaires (par exemple, investisseurs providentiels),
- fonds de capital de risque,
- etc.

Faits saillants

- Environ 3 propriétaires de PME sur 10 (29,7 %) actives au Québec en 2011 avaient acheté leur entreprise.
- Plus de 6 propriétaires de PME sur 10 (61,3 %) ont utilisé l'emprunt pour financer l'achat de leur entreprise, suivi par le financement personnel (54,4 %).
- Les acheteurs de PME de 20 à 99 employés ont plus fréquemment utilisé le financement personnel (73,6 %, contre 54,4 % pour l'ensemble des PME) que l'emprunt (69,7 %, contre 61,3 % pour l'ensemble des PME).
- Les acheteurs des PME dans la RMR de Montréal ont moins utilisé l'emprunt : un peu moins de 4 propriétaires de PME sur 10 (39,2 %) d'entre eux ont indiqué avoir utilisé l'emprunt pour faire l'acquisition de leur entreprise, soit une proportion moindre que celle de l'ensemble des propriétaires de PME (61,3 %). Ce sont les PME de la RMR de Québec qui ont le plus utilisé l'emprunt (81,0 %), tout comme celles situées sur le territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR (77,7 %), pour acheter leur entreprise. En revanche, les propriétaires de PME de la RMR de Montréal ont été les plus nombreux à utiliser le financement personnel (64,5 %, contre 54,4 % pour l'ensemble des propriétaires de PME).
- Les acheteurs âgés de 40 à 49 ans ont plus fréquemment utilisé le financement personnel (62,2 %, contre 54,4 % pour l'ensemble des PME) que l'emprunt (42,4 %, contre 61,3 % pour l'ensemble des PME).
- Les femmes ont plus fréquemment utilisé l'emprunt (64,4 %, contre 61,3 % pour l'ensemble des PME) que le financement personnel (51,3 %, contre 54,4 % pour l'ensemble des PME) pour acheter leur entreprise.
- Les acheteurs de PME nés à l'extérieur du Canada ont surtout utilisé le financement personnel (94,7 %, contre 54,4 % pour l'ensemble des PME) pour acquérir leur entreprise. Ils n'ont sollicité l'emprunt que dans 43,5 % des cas (contre 61,3 % pour l'ensemble des PME).

6.1 Environ 3 propriétaires de PME sur 10 avaient acheté leur entreprise

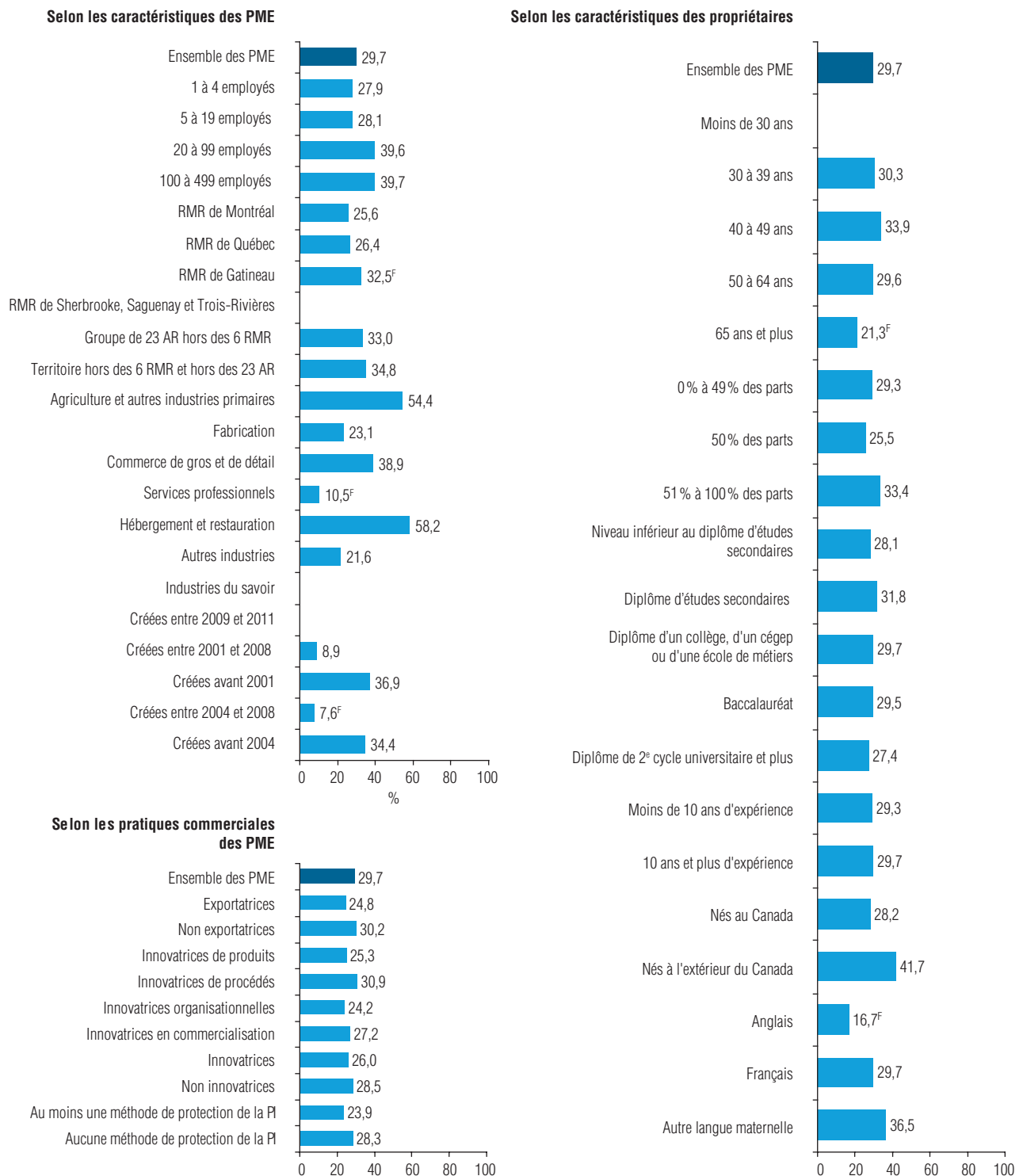
Dans l'ensemble, l'achat de PME au Québec demeure un phénomène moins répandu. Environ 3 propriétaires de PME sur 10 (29,7 %) interrogés en 2011 au Québec ont affirmé avoir acheté leur entreprise.

La proportion des PME achetées était particulièrement plus élevée parmi les groupes de PME suivants :

- PME de 20 à 99 employés (39,6 %) et de 100 à 499 employés (39,7 %);
- PME créées avant 2001 (36,9 %) ou avant 2004 (34,4 %);
- PME innovatrices de procédés (30,9 %);
- PME dont le propriétaire était âgé de 30 à 39 ans (30,3 %), de 40 à 49 ans (33,9 %) ou de 50 à 64 ans (29,6 %);
- PME dont le propriétaire majoritaire était une femme (33,4 %); est né à l'extérieur du Canada (41,7 %) ou parlait une autre langue maternelle que le français ou l'anglais (36,5 %).

Figure 6.1.1

Proportion des propriétaires ayant acheté leur PME encore en activité en 2011, selon certaines de leurs caractéristiques et pratiques commerciales, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

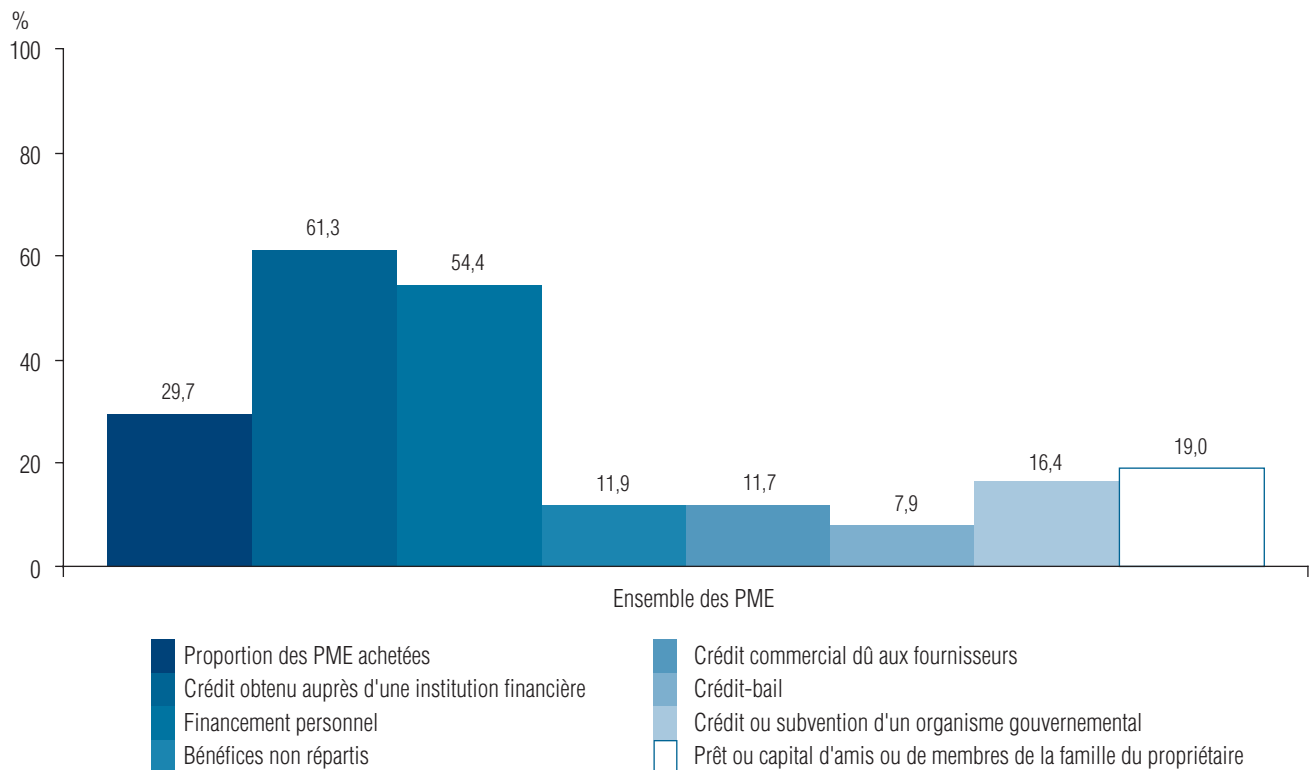
6.2 Plus de 6 propriétaires de PME sur 10 ont utilisé l'emprunt pour financer l'achat de leur entreprise

L'acquisition d'une entreprise nécessite l'utilisation de nombreuses sources de financement. Dans l'ensemble, d'après les propriétaires de PME interrogés en 2011, la source de financement la plus fréquemment utilisée pour faire l'acquisition d'une entreprise au Québec est l'emprunt (61,3 %), suivi par le financement personnel (54,4 %).

Le taux d'utilisation des autres sources semble modeste. Il se présente, par ordre d'importance, comme suit : le prêt ou le capital d'amis ou de membres de la famille des propriétaires (19,0 %), le crédit ou la subvention d'un ministère ou d'un organisme gouvernemental (16,4 %), les bénéfices nets non répartis (11,9 %), le crédit commercial dû aux fournisseurs (11,7 %), et le crédit-bail (7,9 %).

Figure 6.2.1

Proportion des PME achetées ou acquises et sources de financement utilisées pour les acquérir, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

6.3 Les acheteurs des PME de 20 à 99 employés ont plus fréquemment utilisé le financement personnel que l'emprunt

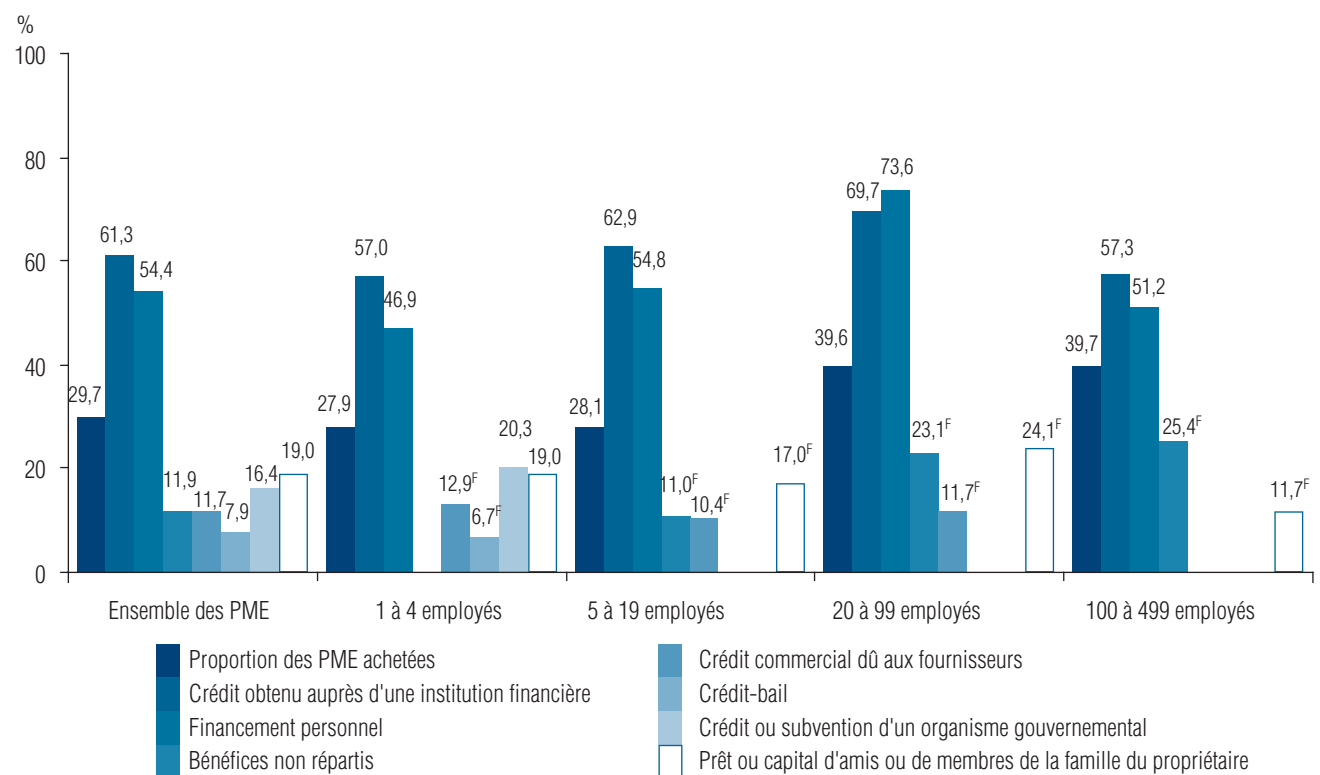
Contrairement aux acheteurs de PME d'autres tranches de taille, les acheteurs de PME de 20 à 99 employés ont été plus nombreux à recourir au financement personnel (73,6 %) qu'à l'emprunt (69,7 %). À titre de comparaison, la fréquence d'utilisation de l'emprunt pour les acheteurs d'autres tranches d'emplois a oscillé entre 57,0 % et 62,9 %, soit des proportions situées tout de même dans le voisinage de la fréquence enregistrée par l'ensemble des PME (61,3 %), pendant que la fréquence d'utilisation du financement personnel oscillait entre 46,9 % et 54,8 %, soit des proportions plutôt moindres que celle de l'ensemble des PME (54,4 %).

Autres faits à noter :

- un peu moins du quart des acheteurs de PME de 20 à 99 employés ont utilisé le prêt ou capital d'amis ou de membres de la famille du propriétaire (environ 24,1 %) et les bénéfices non répartis (23,1 %),
- un peu moins du quart des acheteurs de PME 100 à 499 employés ont utilisé les bénéfices non répartis (environ 25,4 %),
- près d'un cinquième des acheteurs de PME de 1 à 4 employés ont utilisé le financement gouvernemental (20,3 %) et le prêt ou le capital d'amis ou de membres de la famille du propriétaire (19,0 %).

Figure 6.3.1

Proportion des PME achetées et sources de financement utilisées lors de l'achat, selon la taille, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

6.4 Les acheteurs des PME de la RMR de Montréal ont moins utilisé l'emprunt

En 2011, un peu moins de 4 propriétaires de PME de la RMR de Montréal sur 10 (39,2 %) ont indiqué avoir utilisé l'emprunt pour faire l'acquisition de leur entreprise. Il s'agit de la proportion la moins élevée, comparée à celle de l'ensemble des propriétaires de PME (61,3 %). Ce sont les PME de la RMR de Québec qui ont le plus utilisé l'emprunt (81,0 %), tout comme celles situées sur le territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR (77,7 %), pour acheter leur entreprise.

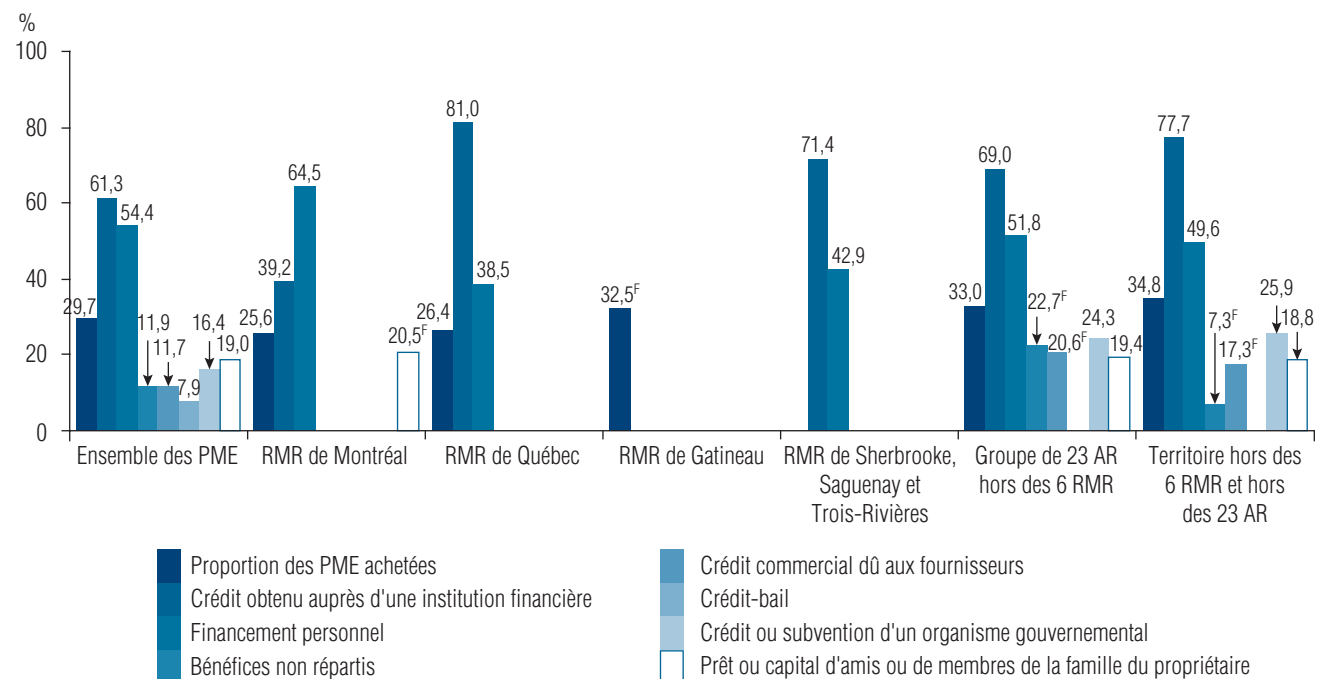
En revanche, les propriétaires de la RMR de Montréal ont été les plus nombreuses à utiliser le financement personnel. Ils l'ont utilisé dans une proportion de 64,5 %, soit plus que l'ensemble des propriétaires de PME (54,4 %) ou les propriétaires de PME situées dans les 23 AR (51,8 %). Le taux d'utilisation du financement personnel le moins élevé a été observé dans les RMR de Québec (38,5 %) et de Sherbrooke, Saguenay–Lac-St-Jeans et Trois-Rivières (42,9 %).

Autres faits à noter :

- entre un cinquième et un quart de propriétaires de PME situées dans les 23 AR ont utilisé le financement gouvernemental (24,3 %), les bénéfices non répartis (environ 22,7 %) , le crédit commercial dû aux fournisseurs (environ 20,6 %) et le prêt ou capital d'amis ou de membres de la famille (19,4 %) pour faire l'acquisition de leur entreprise;
- plus d'un quart des propriétaires de PME situées sur le territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR ont utilisé le financement gouvernemental (25,9 %) pour la même fin et près d'une cinquième, le prêt ou capital d'amis ou de membres de la famille (18,8 %).

Figure 6.4.1

Proportion des PME achetées et sources de financement utilisées lors de l'achat, par région, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

6.5 Les acheteurs âgés de 40 à 49 ans ont plus fréquemment utilisé le financement personnel que l'emprunt

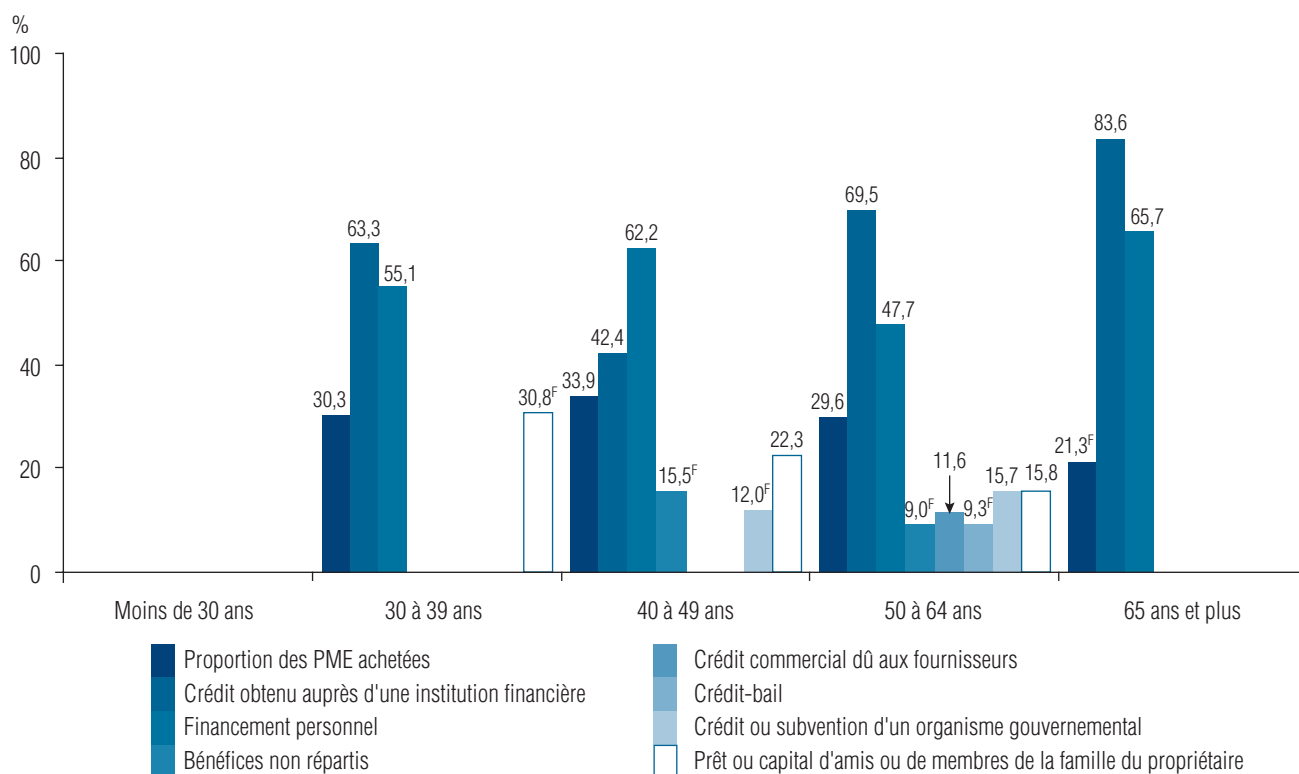
Contrairement aux acheteurs (de PME) d'autres tranches d'âge (excluant les 65 ans et plus), les acheteurs âgés de 40 à 49 ans ont été plus nombreux à recourir au financement personnel (62,2 %, contre 54,4 % pour l'ensemble des PME) qu'à l'emprunt (42,4 %, contre 61,3 % pour l'ensemble des PME). À titre de comparaison, d'une part la fréquence d'utilisation du financement personnel par les acheteurs de PME âgés de 30 à 39 ans était de 55,1 % (donc semblable à celle de l'ensemble des PME) et celle de ceux âgés de 50 à 64 ans de 47,7 % (soit beaucoup moins que l'ensemble des PME). D'autre part, la fréquence d'utilisation de l'emprunt était respectivement de 63,3 % et de 69,5 % pour les deux groupes d'âge, ce qui représente des proportions assez élevées par rapport à celle de l'ensemble des PME.

Autre fait à noter :

- un peu plus de 3 acheteurs (de PME) âgés de 30 à 39 ans sur 10 (environ 30,8 %) et plus d'un cinquième de ceux âgés de 40 à 49 ans (22,3 %) ont utilisé le prêt ou le capital d'amis ou de membres de la famille du propriétaire.

Figure 6.5.1

Proportion des PME achetées et sources de financement utilisées lors de l'achat, par groupe d'âge des propriétaires, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

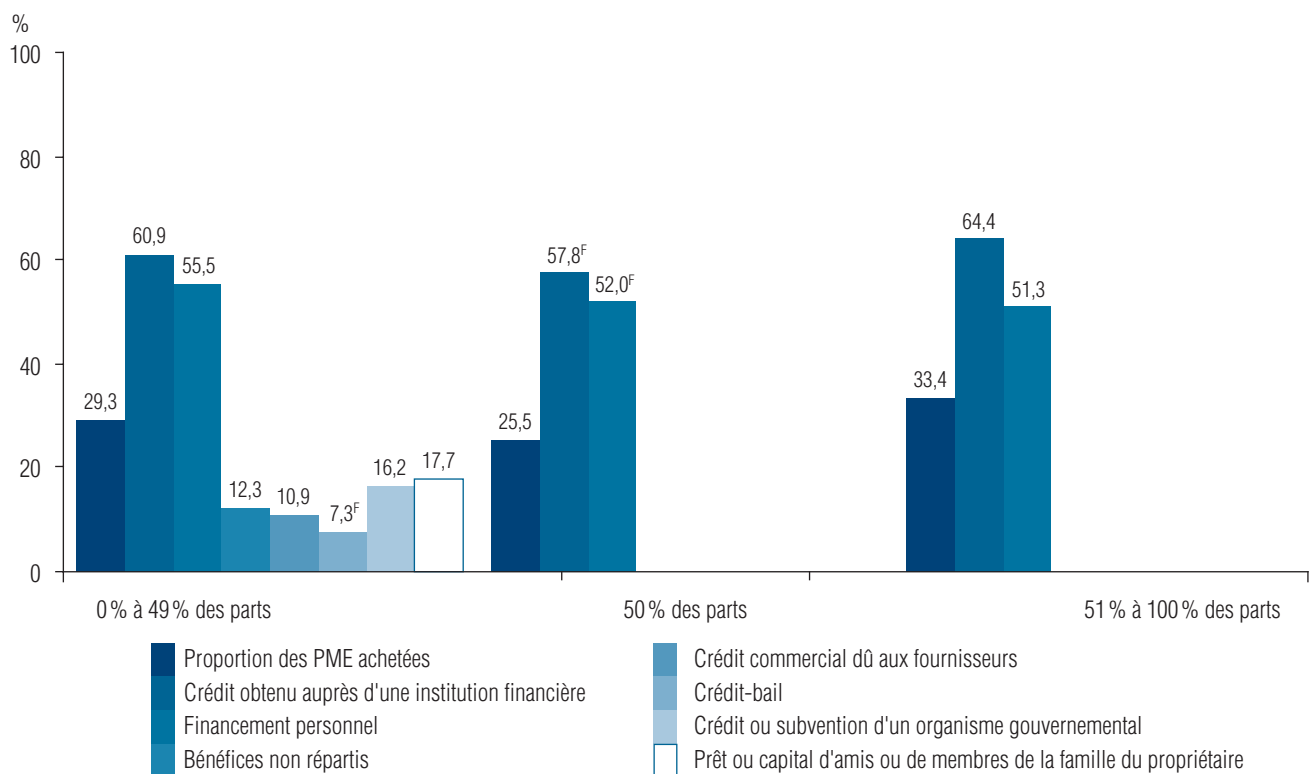
6.6 Les femmes ont plus fréquemment utilisé l'emprunt pour acheter leur entreprise

L'emprunt a été proportionnellement plus utilisé par les femmes propriétaires que par les hommes propriétaires au moment de faire l'acquisition de leur entreprise. En effet, 64,4 % d'entre elles y ont eu recours à cette fin, contre 60,9 % pour les hommes acheteurs. En revanche, elles ont été proportionnellement moins nombreuses (51,3 %) que les hommes (55,5 %) à recourir au financement personnel.

Les données sur les autres sources de financement ne sont pas disponibles pour les femmes.

Figure 6.6.1

Proportion des PME achetées et sources de financement utilisées lors de l'achat, selon le sexe des propriétaires, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

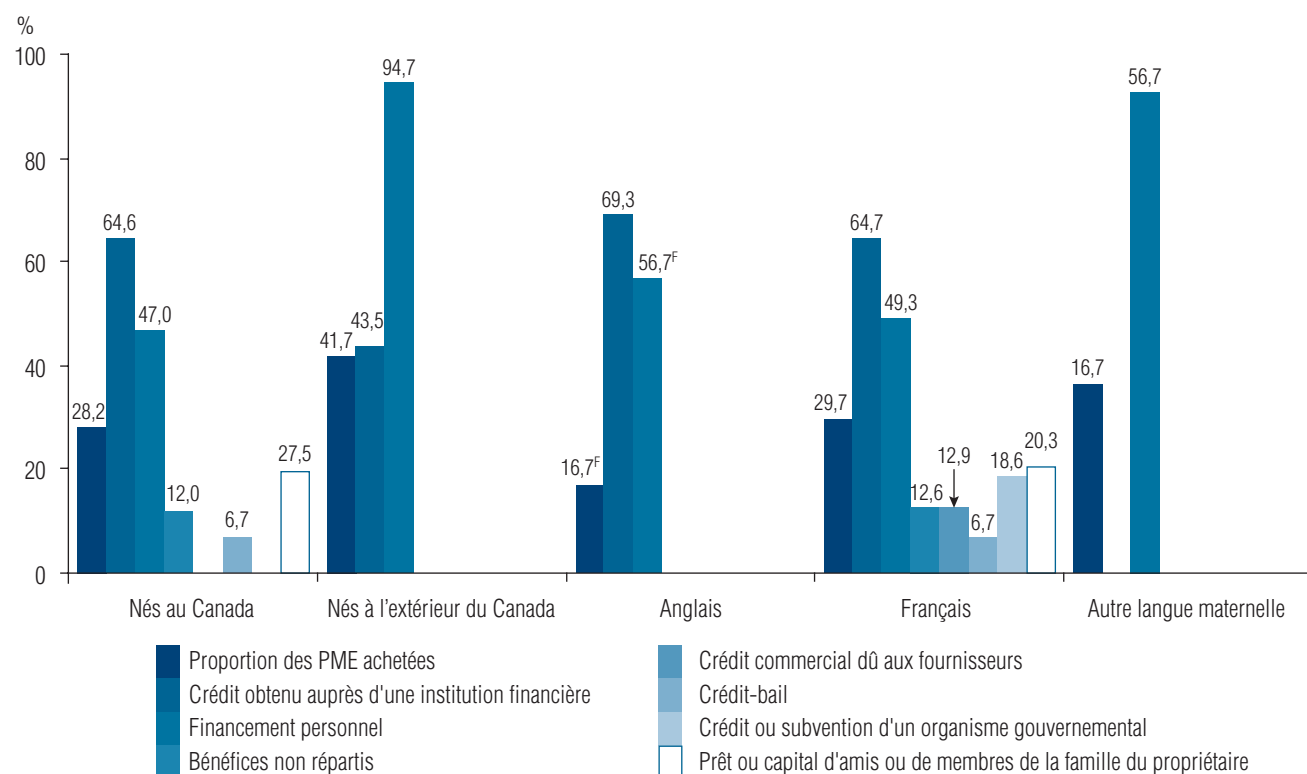
6.7 Les acheteurs de PME nés à l'extérieur du Canada ont surtout utilisé le financement personnel pour acquérir leur entreprise

Plus de 9 propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada sur 10 (94,7 %) ont utilisé le financement personnel pour acheter leur PME. Il s'agit d'une proportion de loin supérieure à celle de l'ensemble des PME (54,4 %) et à celle des propriétaires nés au Canada (47,0 %). En revanche, les propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada ont peu utilisé l'emprunt (43,5 %) comparés à l'ensemble des propriétaires de PME (61,3 %) et aux propriétaires nés au Canada (64,6 %).

En absence de données fiables sur les propriétaires parlant une autre langue maternelle, il n'a pas été possible de vérifier si les résultats portant sur ces derniers corroboraient les résultats précédents.

Figure 6.7.1

Proportion des PME achetées et sources de financement utilisées lors de l'achat, selon le pays de naissance et la langue maternelle des propriétaires, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

6.8 Synthèse

Ce chapitre aborde le financement de l'achat des entreprises, un autre événement important dans le cycle de vie de ces dernières. Il en découle que parmi les propriétaires enquêtés en 2011, la proportion des acheteurs de PME était beaucoup moins élevée (29,7 %) que celle des fondateurs (64,8 %).

Il révèle que même si dans l'ensemble l'emprunt est le type de financement le plus fréquemment utilisé par les acheteurs de PME (61,3 %), suivi par le financement personnel (54,4 %), la réalité est beaucoup plus complexe. En effet, comme le tableau 6.8.1 l'indique, bon nombre d'acheteurs ont aussi eu recours à trois autres sources de financement à savoir, le capital d'amis ou de membres de la famille du propriétaire (19,0 %), le crédit ou la subvention d'un organisme gouvernemental (16,4 %), et les bénéfices non répartis (11,9 %).

Par ailleurs, la comparaison entre le tableau 5.13.1 et le tableau 6.8.1 montre que chez certains groupes de PME, le financement personnel a été à la fois la source la plus fréquemment utilisée pour créer ou faire l'acquisition de l'entreprise. C'est le cas notamment pour les PME de 20 à 99 employés, de la RMR de Montréal, dont les propriétaires étaient âgés de 40 à 49 ans, ou dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada.

Compte tenu de ce dernier constat, on peut se questionner sur les conséquences possibles du rôle prépondérant du financement personnel à la fois dans la création et l'acquisition d'entreprises : les aspects limitant de ce type de financement ne risquent-ils pas de contribuer à inhiber le potentiel de développement d'un certain type d'entrepreneuriat?

Tableau 6.8.1

Fréquence d'utilisation de certaines sources de financement par les acheteurs de PME, quelques groupes de PME, 2011, Québec

Crédit obtenu auprès d'une institution financière		Financement personnel		Bénéfices non répartis		Crédit ou subvention d'un organisme gouvernemental		Prêt ou capital d'amis ou de membres de la famille du propriétaire	
	%		%		%		%		%
Compte tenu des caractéristiques de PME									
RMR de Québec	81,0	Créées entre 2001 et 2008	74,7	100 à 499 employés	25,4 ^F	Territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR	25,9	20 à 99 employés RMR de Montréal	24,1 ^F
Territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR	77,7	20 à 99 employés	73,6	20 à 99 employés	23,1 ^F	Groupe de 23 AR hors des 6 RMR	24,3		20,5 ^F
Créées entre 2001 et 2008	73,7	Créées entre 2009 et 2011	72,0	Groupe de 23 AR hors des 6 RMR	22,7 ^F				
RMR de Sherbrooke, Saguenay et Trois-Rivières	71,4	Créées entre 2009 et 2011	72,0						
Créées entre 2004 et 2008	71,0	Fabrication	64,7						
20 à 99 employés	69,7	RMR de Montréal	64,5						
Groupe de 23 AR hors des 6 RMR	69,0								
Compte tenu des pratiques commerciales des PME									
Secrets commerciaux	95,8	Brevets	85,5					Au moins une des méthodes de protection de la PI	32,0 ^F
Brevets	85,8	Innovatrices de procédés	76,6					Non innovatrices	22,7
Marques de commerce	70,6	Marques de commerce	69,8					Non exportatrices	20,1
Innovatrices organisationnelles	65,3	Innovatrices en commercialisation	69,2						
Innovatrices	65,1	Exportatrices	69,0						
		Au moins une des méthodes de protection de la PI	67,0						
		Innovatrices	62,4						
		Innovatrices de produits	60,0						
Compte tenu des caractéristiques des propriétaires des PME									
65 ans et plus	83,6	Nés à l'extérieur du Canada	94,7			Niveau inférieur au diplôme d'études secondaires	26,1	30 à 39 ans	30,8 ^F
Niveau inférieur au diplôme d'études secondaires	76,3	Autre langue maternelle	92,7			Diplôme d'un collège, cégep ou école de métiers	24,8	Moins de 10 ans d'exp.	27,5 ^F
50 à 64 ans	69,5	Baccalauréat	70,4					Diplôme d'études secondaires	23,7 ^F
Anglais	69,3	65 ans et plus	65,7					40 à 49 ans	22,3
Diplôme de 2 ^e cycle universitaire et plus	69,1	40 à 49 ans	62,2					Français	20,3
10 ans et plus d'exp.	66,2	Moins de 10 ans d'expérience	60,5					Diplôme d'un collège, cégep ou école de métiers	20,2
Français	64,7								
Nés au Canada	64,6								

PARTIE 2

Croissance des PME au Québec, marchés et obstacles à la croissance de celles-ci¹

On s'intéresse aux entreprises en croissance, et plus particulièrement en forte croissance, parce qu'elles sont en grande partie responsables de la création de l'emploi. Cette partie comprend 3 chapitres. Le septième chapitre examine dans quelle mesure les PME du Québec ont enregistré une croissance (en termes de ventes) entre 2009 et 2011 ou prévoyaient en avoir une entre 2012 et 2014. Le rôle de l'accès au financement dans la croissance des PME est aussi abordé. Il est notamment question de savoir si les PME qui ont obtenu du financement externe ont été plus nombreuses à enregistrer une croissance de ventes que celles n'ayant reçu aucun financement.

Le huitième chapitre s'attarde aux obstacles internes et externes à la croissance. On vérifie notamment si les PME ont eu de la difficulté à obtenir du financement et si cette difficulté a été perçue comme étant un frein à la croissance. On examine aussi si, pour des PME données, le type et la fréquence des obstacles varient selon le fait d'avoir reçu ou non du financement externe.

Finalement, le neuvième chapitre aborde les marchés géographiques des PME implantées au Québec. On y présente la proportion des PME effectuant des livraisons à une destination donnée, ainsi que le poids moyen de cette destination dans les ventes totales. En outre, l'éventualité que l'accès au financement externe puisse influencer sur le choix des marchés par la PME est explorée.

1. Pour avoir les données plus détaillées, veuillez vous référer au site Web de l'Institut de la statistique du Québec à l'adresse suivante : www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/financement_pme/index.html.

Croissance des PME au Québec

Ce chapitre examine dans quelle mesure les PME du Québec ont enregistré une croissance (de ventes) entre 2009 et 2011 ou prévoient en avoir une entre 2012 et 2014. Les résultats sont ventilés selon les caractéristiques des PME, leurs pratiques commerciales ainsi que les caractéristiques de leurs propriétaires. Le rôle de l'accès au financement dans la croissance des PME est aussi abordé, la question étant de savoir si les PME qui ont obtenu du financement externe ont aussi été plus nombreuses à enregistrer une croissance de ventes.

Par croissance, il faut comprendre la croissance annuelle moyenne simple des ventes, c'est-à-dire supérieure ou égale à 1 %. Plus précisément, la proportion totale des PME en croissance simple a été obtenue en additionnant les proportions des PME ayant enregistré une croissance comprise entre 1 % et 10 %, entre 11 % et 20 %, ou dépassant 20 %. La forte croissance, quant à elle, fait référence à une croissance annuelle moyenne des ventes de 20 % et plus. À l'opposé, la décroissance correspond à une croissance annuelle moyenne de - 1 % et moins, tandis que la croissance nulle équivaut à une croissance annuelle moyenne égale à zéro.

Faits saillants

- Dans l'ensemble, 6 PME sur 10 ont enregistré une croissance des ventes entre 2009 et 2011 (60,3 %) au Québec ou prévoient en connaître une entre 2012 et 2014 (62,7 %).
- L'accès au financement externe pourrait avoir stimulé la croissance des ventes : 70,6 % des PME ayant reçu du financement externe en 2011 ont enregistré une croissance entre 2009 et 2011, tandis qu'une proportion similaire (71,3 %) s'attendait à en connaître une entre 2012 et 2014. Ces proportions sont moindres pour les PME n'ayant reçu aucun financement externe, soit 54,4 % et 58,4 % respectivement.
- La proportion des PME en croissance a eu tendance à s'accroître avec leur taille. Entre 2009 et 2011, alors que seulement 58,3 % des PME de 1 à 4 employés avaient enregistré une croissance des ventes, cette proportion était de 72,9 % pour celles de 100 à 499 employés. Pour ce qui est de la croissance anticipée entre 2012 et 2014, cette proportion était de 56,1 % pour les PME de 1 à 4 employés, contre 82,7 % pour les PME de 100 à 499 employés.
- La proportion des PME en croissance était plus élevée dans la RMR de Québec que dans la RMR de Montréal et dans le reste des régions du Québec. Entre 2009 et 2011, 73,8 % d'entre elles ont enregistré une croissance des ventes, contre 54,2 % pour celles de la RMR de Montréal et 62,4 % pour le territoire hors des 6 régions métropolitaines et hors des 23 agglomérations de recensement. La proportion des PME anticipant une croissance entre 2012 et 2014 était aussi plus élevée pour les PME de la RMR de Québec (68,9 %, contre 59,2 % pour la RMR de Montréal).
- La proportion des PME en croissance était plus élevée dans les industries des services professionnels que dans les autres industries. Entre 2009 et 2011, 72,1 % d'entre elles ont enregistré une croissance des ventes, contre 52,8 % pour celles de l'industrie de la fabrication. Sur le plan de la croissance anticipée entre 2012 et 2014, cette proportion était de 66,2 % contre 64,3 % pour les PME de l'industrie de la fabrication.

- La proportion des PME créées (qui étaient) en croissance était relativement plus importante que celle des PME achetées (qui étaient) en croissance. Entre 2009 et 2011, 62,2 % d'entre elles ont réalisé une croissance des ventes, contre 56,7 % pour celles achetées. Toutefois, en ce qui concerne la croissance attendue entre 2012 et 2014, les PME achetées (65,1 %) étaient plus nombreuses à escompter une croissance par rapport à celles créées (62,7 %).
- La proportion des jeunes PME en croissance était relativement plus importante que celle des PME bien établies (en croissance). Entre 2009 et 2011, 70,2 % des PME âgées de 3 à 10 ans ont connu une croissance des ventes, contre 56,6 % pour celles âgées de plus de 10 ans. La proportion des PME anticipant une croissance entre 2012 et 2014 était semblable pour les deux groupes (61,1 % et 59,1 % respectivement).
- La croissance anticipée dépassait la croissance enregistrée pour les PME exportatrices, innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI. Entre 2009 et 2011, seulement 56,3 % des PME exportatrices et 64,4 % de celles innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI ont enregistré une croissance des ventes. Sur le plan de la croissance attendue entre 2012 et 2014, ces proportions étaient beaucoup plus élevées, soit 73,6 %, 74,0 % et 76,7 % respectivement.
- Les PME dont les propriétaires étaient âgés de 30 à 39 ans ont été plus nombreuses à enregistrer une croissance que celles des propriétaires d'autres tranches d'âge. Entre 2009 et 2011, 72,1 % d'entre elles ont connu une croissance des ventes, contre 62,3 % pour celles dont les propriétaires étaient âgés de 40 à 49 ans et 59,9 % pour celles dont les propriétaires étaient âgés de 50 à 64 ans. Au chapitre de la croissance anticipée entre 2012 et 2014, cette proportion était de 70,0 %, contre 68,2 % et 55,8 % respectivement pour les propriétaires âgés de 40 à 49 ans et de 50 à 64 ans.
- Les PME dont les femmes étaient propriétaires étaient moins sujettes à enregistrer une croissance. Entre 2009 et 2011, la moitié (52,3 %) d'entre elles ont eu une croissance des ventes, soit une proportion moindre que celle de l'ensemble des PME (60,3 %), contre 61,7 % pour celles dont les hommes étaient propriétaires. S'agissant de la croissance anticipée entre 2012 et 2014, les femmes propriétaires (68,2 %) étaient légèrement plus optimistes que les hommes propriétaires (66,7 %) et l'ensemble des PME (62,7 %).
- Les PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada ou parlent une autre langue maternelle que le français ou l'anglais étaient moins sujettes à enregistrer une croissance. Entre 2009 et 2011, seulement 51,2 % des PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada et 46,7 % de celles dont les propriétaires parlent une autre langue maternelle, soit des proportions moindres que celle de l'ensemble des PME (60,3 %), ont affiché une croissance des ventes. Concernant la croissance escomptée entre 2012 et 2014, ces proportions étaient de 52,2 % et de plus de 48,5 % respectivement, soit moins que celle de l'ensemble des PME (62,7 %).

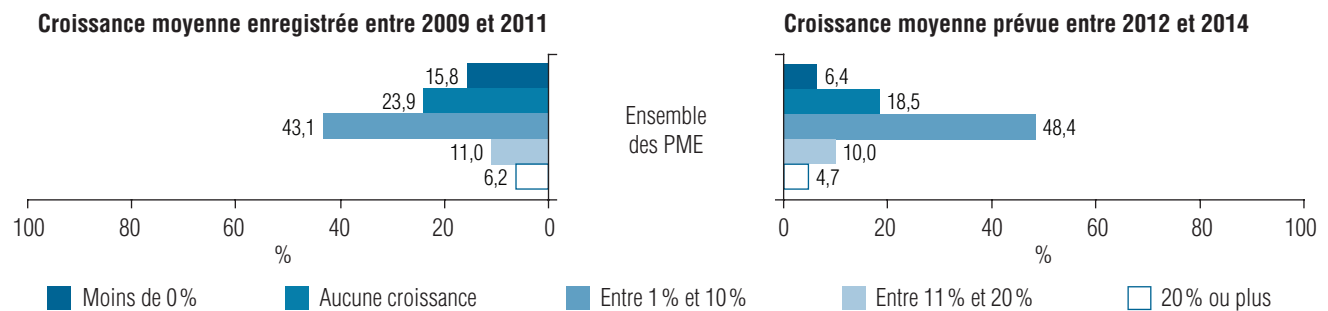
7.1 Six PME sur dix ont enregistré une croissance entre 2009 et 2011 au Québec ou prévoient en connaître une entre 2012 et 2014

Dans l'ensemble au Québec, 60,3 % des PME ont enregistré une croissance de ventes entre 2009 et 2011, dont 6,2 % une forte croissance. Parallèlement, une proportion du même ordre (63,1 %) anticipait une croissance des ventes entre 2012 et 2014, dont 4,7 % une forte croissance.

En revanche, un peu moins du quart (23,9 %) des PME ont enregistré une croissance nulle entre 2009 et 2011, tandis qu'un peu moins du cinquième des PME (15,8 %) ont connu une décroissance.

Figure 7.1.1

Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, 2011, Québec



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

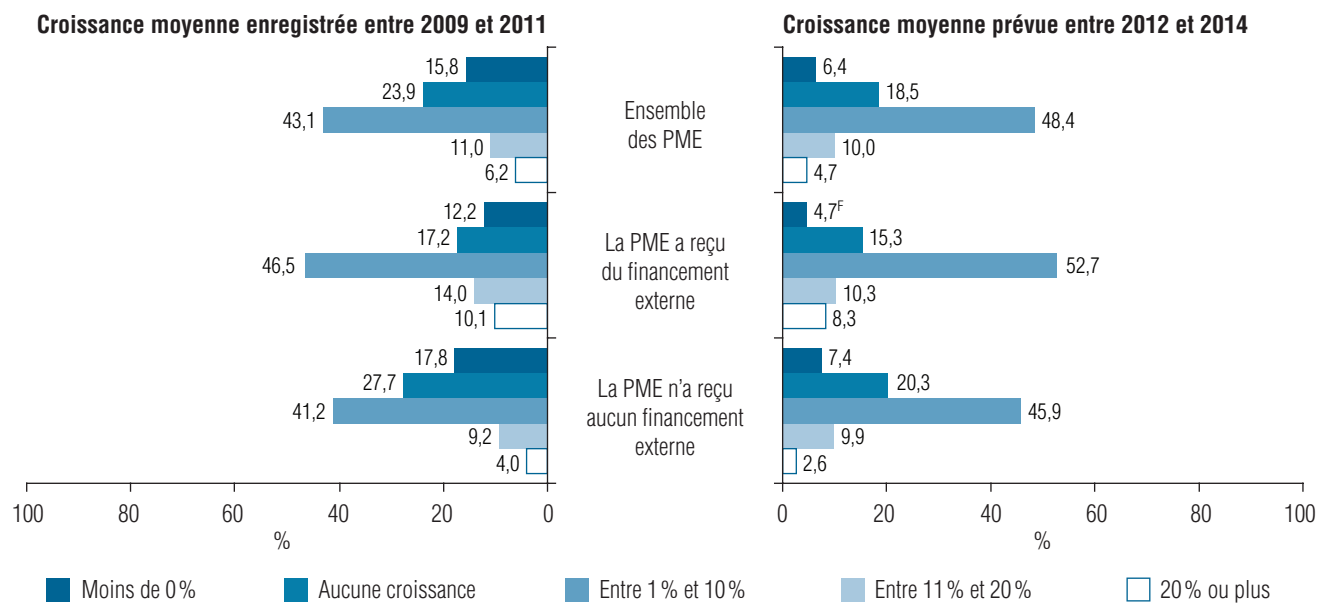
7.2 L'accès au financement externe a stimulé la croissance des ventes

Entre 2009 et 2011, plus de 7 PME ayant obtenu du financement externe en 2011 sur 10 (70,6 %) ont enregistré une croissance de ventes, dont 10,1 % une forte croissance. Cette proportion dépasse de loin celle de l'ensemble des PME du Québec (60,3 %, dont 6,2 % une forte croissance), et plus particulièrement celle des PME n'ayant obtenu aucun financement externe (54,4 %, dont 4,0 % une forte croissance).

Au chapitre de la croissance anticipée entre 2012 et 2014, les PME qui avaient obtenu du financement externe ont démontré beaucoup plus d'optimisme : 71,3 % d'entre elles s'attendaient à observer une croissance des ventes, contre seulement 58,4 % pour les PME qui n'avaient pas obtenu de financement externe.

Figure 7.2.1

Répartition des PME selon qu'elles ont reçu ou non du financement externe et selon leurs perspectives de croissance entre 2009 et 2014, Québec



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

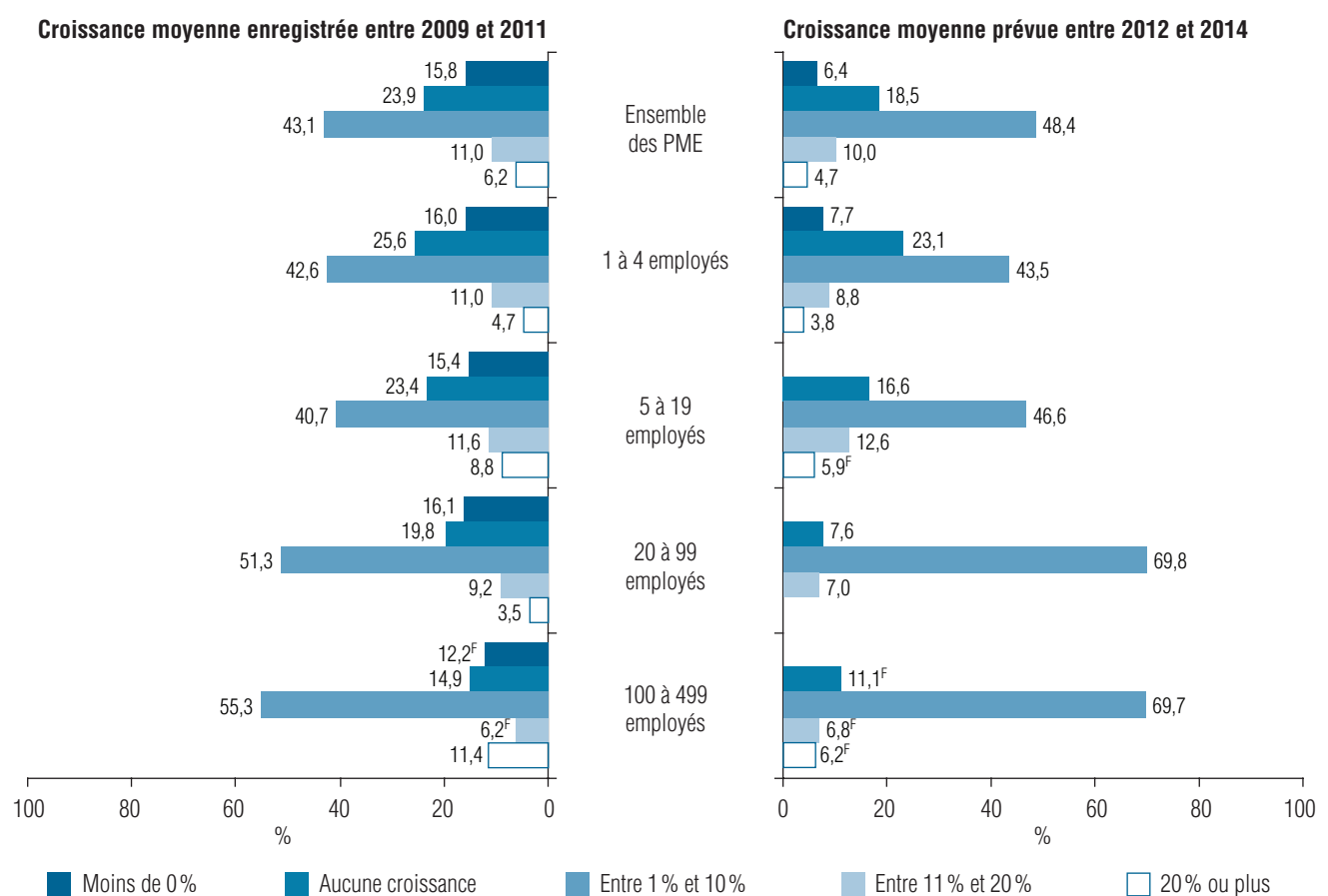
7.3 La proportion des PME en croissance a eu tendance à s'accroître avec leur taille

Entre 2009 et 2011, alors que seulement 58,3% des PME de 1 à 4 employés avaient enregistré une croissance des ventes, soit moins que l'ensemble des PME (60,3%), cette proportion était de 72,9% pour les PME de 100 à 499 employés (soit 14,6 points de pourcentage de plus), de 64,0% pour les PME de 20 à 99 employés, et de 61,3% pour les PME de 5 à 19 employés.

Une situation semblable a été observée sur le plan des prévisions de la croissance. Alors que seulement 56,1% des PME de 1 à 4 employés s'attendaient à connaître une croissance des ventes entre 2012 et 2014, cette proportion était de 82,7% pour les PME de 100 à 499 employés, de 76,8% pour les PME de 20 à 99 employés, et de 65,1% pour les PME de 5 à 19 employés.

Figure 7.3.1

Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon la taille, 2011, Québec



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

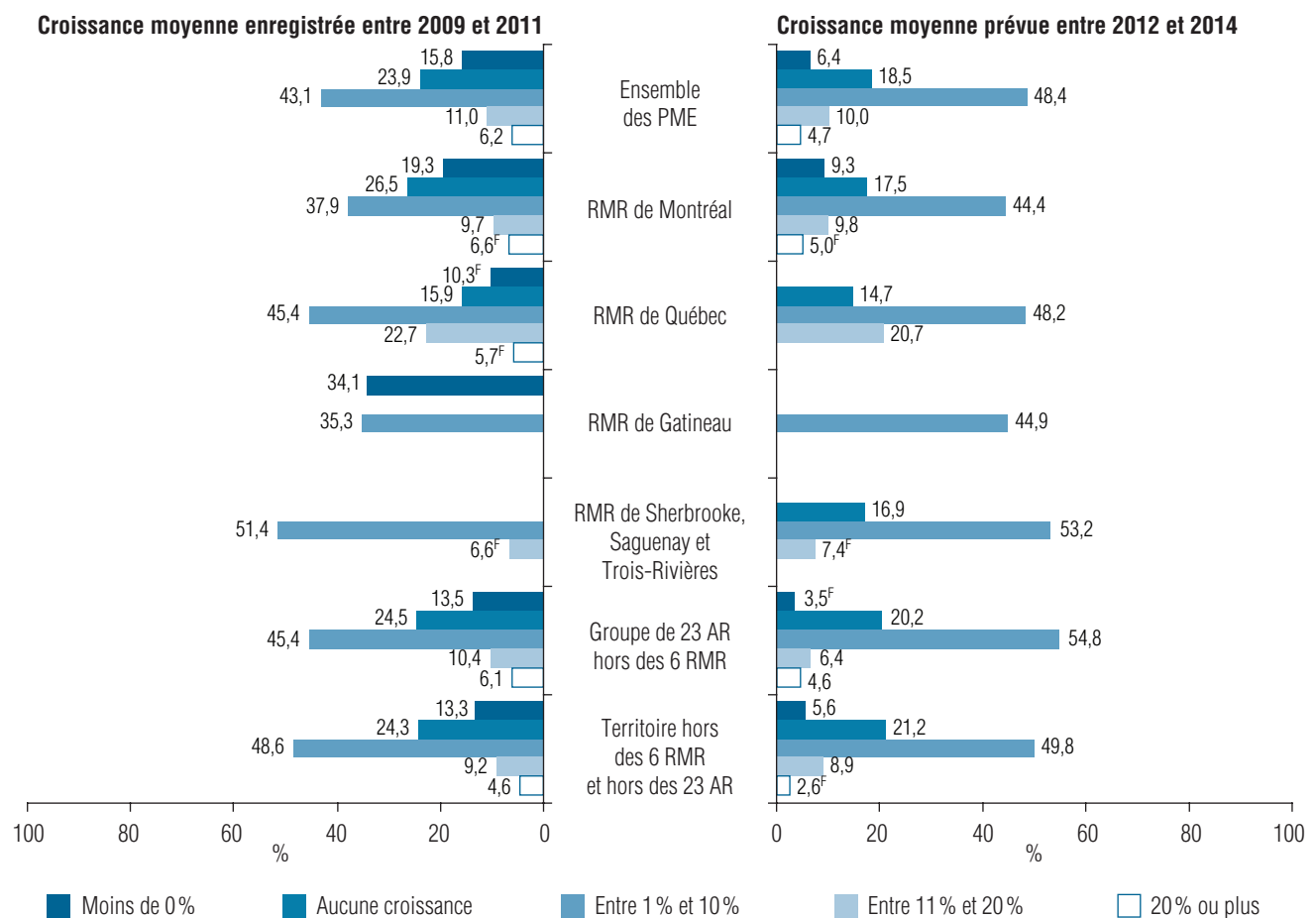
7.4 La proportion des PME en croissance était la plus élevée dans la RMR de Québec

Entre 2009 et 2011, près des trois quarts (73,8 %) des PME de la RMR de Québec ont connu une croissance des ventes, dont environ 5,7 % une forte croissance. Cette proportion dépasse de loin celle des PME de la RMR de Montréal (54,2 %) et du reste des régions (62,4 % pour le territoire hors des 6 régions métropolitaines de recensement et hors des 23 agglomérations de recensement), en plus de dépasser celle de l'ensemble des PME (60,2 %). Montréal affichait cependant une proportion légèrement plus élevée de PME en forte croissance, soit environ 6,6 % (contre 5,7 % pour la RMR de Québec et 6,2 % pour l'ensemble des PME).

Au chapitre des prévisions de croissance toutefois, les PME de la RMR de Québec étaient plus optimistes que celles de la RMR de Montréal et du reste des régions : environ 7 PME sur 10 d'entre elles (plus de 68,9 %) envisageaient une croissance de ventes entre 2012 et 2014, contre 59,2 % pour la RMR de Montréal. Cette proportion oscillait entre 61,3 % et 65,8 % pour le reste des régions.

Figure 7.4.1

Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, par région, 2011



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

7.5 La proportion des PME en croissance était la plus élevée dans les industries des services professionnels

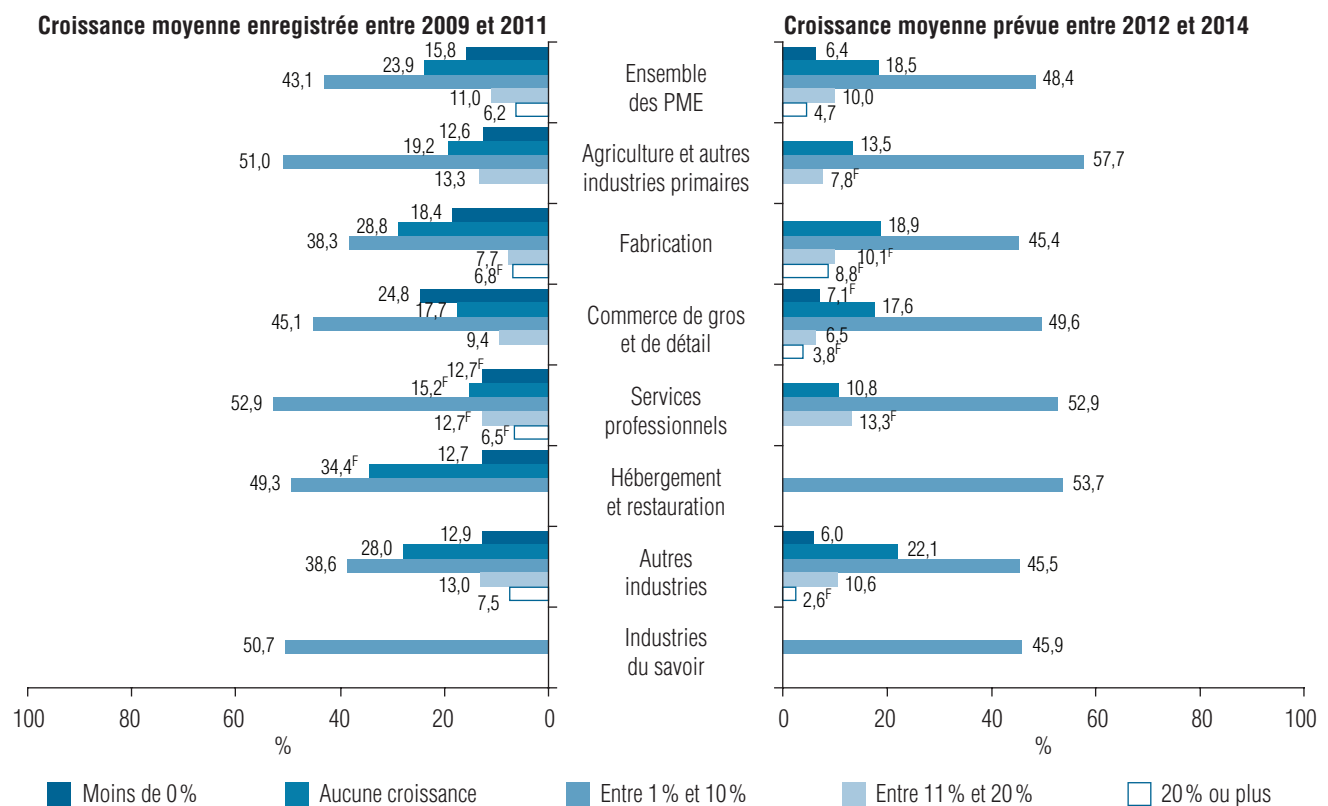
Entre 2009 et 2011, un peu moins des trois quarts (72,1 %) des PME des industries des services professionnels ont enregistré une croissance des ventes. En plus d'être supérieure à celle de l'ensemble des PME (60,2 %), cette proportion dépasse de loin celle des PME de la fabrication (52,8 %). Toutefois, la proportion des PME en forte croissance est semblable dans les deux industries : environ 6,5 % dans les services professionnels et 6,8 % dans la fabrication.

Sur le plan de la croissance prévue entre 2012 et 2014, les PME des services professionnels étaient aussi les plus optimistes puisque les deux tiers d'entre elles (66,2 %) entrevoyaient une croissance, contre 64,3 % pour les PME de la fabrication.

Concernant les PME des industries du savoir, les quelques données disponibles montrent que plus d'une PME sur deux (50,7 %) a enregistré une croissance annuelle moyenne comprise entre 1 % et 10 % entre 2009 et 2011, et qu'un peu moins de la moitié d'entre elles (45,9 %) en prévoient une de même ordre entre 2012 et 2014.

Figure 7.5.1

Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, par type d'industries, 2011, Québec



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

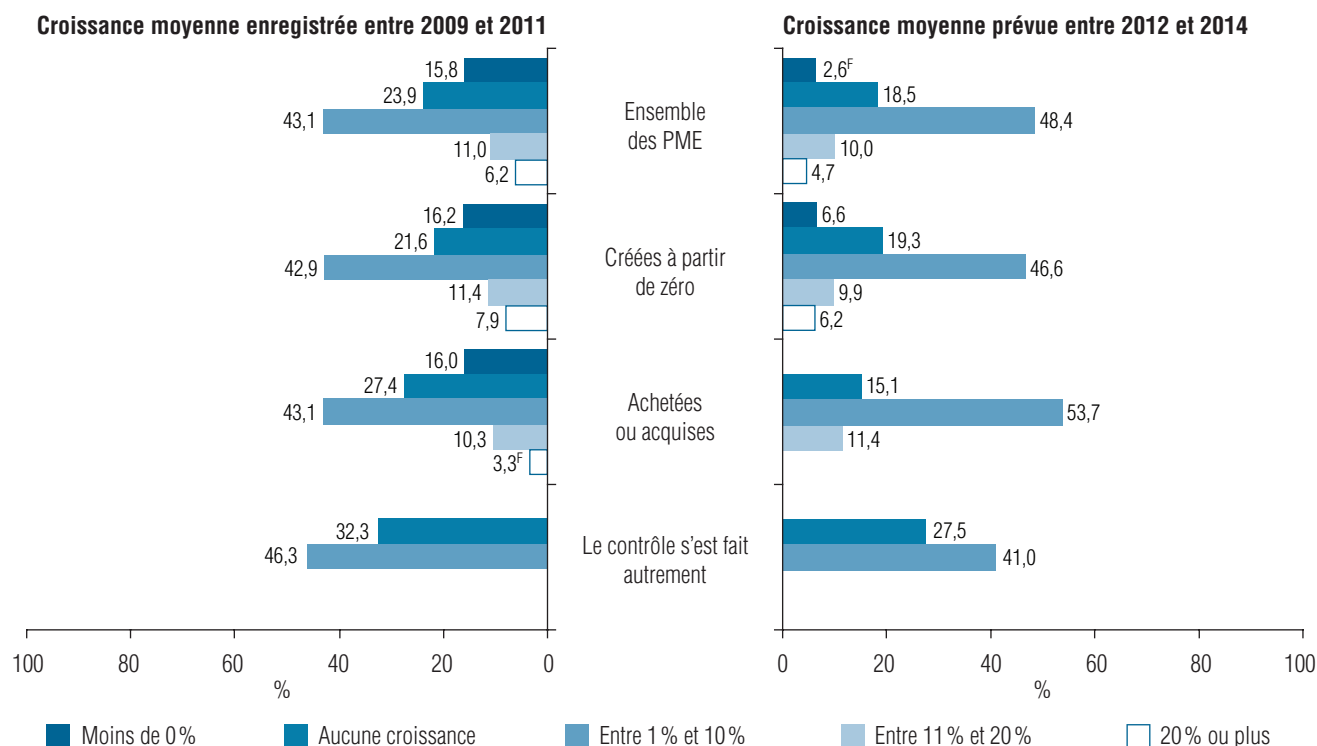
7.6 La proportion des PME créées (qui étaient) en croissance était relativement plus importante que celle des PME achetées (qui étaient en croissance)

Entre 2009 et 2011, plus de 6 PME créées sur 10 (62,2%) ont connu une croissance de ventes, dont 7,9 % en forte croissance. Cette proportion était de 56,7% parmi les PME achetées (dont environ 3,3% en forte croissance), soit une proportion moindre que celle de l'ensemble des PME (60,2%, dont 6,2% en forte croissance).

Pour ce qui est de la croissance prévue entre 2012 et 2014, les PME achetées semblaient afficher un optimisme plus élevé que celles créées. Au moins 65,1% des premières, contre 62,7% des secondes, envisageaient une croissance des ventes.

Figure 7.6.1

Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon la façon dont la prise de propriété de l'entreprise s'est faite, 2011, Québec



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

7.7 La proportion des jeunes PME en croissance était relativement plus importante que celle des PME bien établies

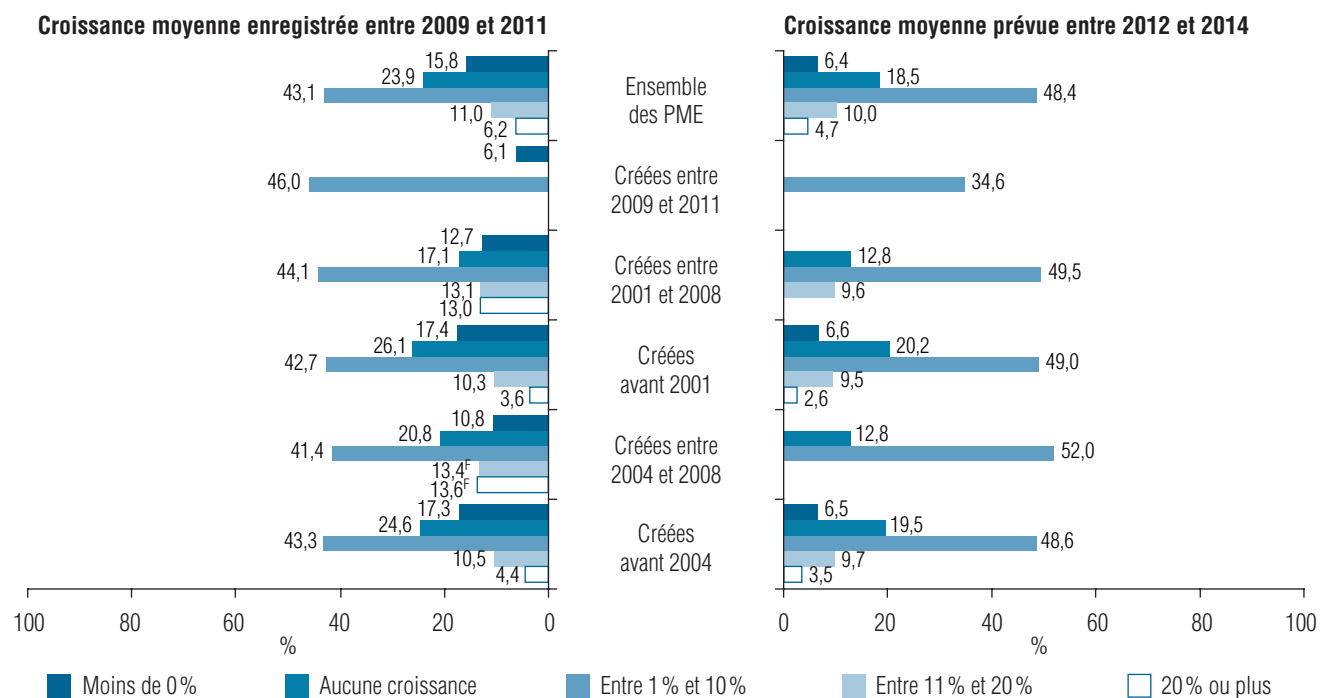
L'âge des PME semble exercer un impact sur leurs perspectives de croissance. En effet, entre 2009 et 2011, 7 jeunes¹ PME sur 10 (70,2 %) ont connu une croissance, dont 13,0 % une forte croissance. En plus d'être plus élevée que celle de l'ensemble des PME (60,2 %, dont 6,2 % une forte croissance), cette proportion dépasse celle des PME bien établies² en croissance (56,6 %, dont 3,6 % en forte croissance).

Toutefois, au chapitre de la croissance prévue, les deux groupes semblent afficher un optimisme du même ordre puisque 61,1 % des PME bien établies et au moins 59,1 % des jeunes PME escomptaient une croissance entre 2012 et 2014.

Pour ce qui est des très jeunes³ PME, les quelques données disponibles montrent que près de la moitié (46,0 %) d'entre elles avaient connu une croissance des ventes comprise entre 1 % et 10 % entre 2009 et 2011, tandis que seulement le tiers d'entre elles (34,6 %) espéraient en réaliser une, du même ordre, entre 2012 et 2014.

Figure 7.7.1

Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon l'âge de la PME, 2011, Québec



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1. C'est-à-dire, dans ce cas-ci, créées entre 2001 et 2008; mais dans le reste du texte, les jeunes PME sont celles ayant été créées à partir de 2001 en montant, et donc ayant 10 ans et moins au moment de l'enquête.
2. C'est-à-dire créées avant 2001 et donc ayant plus de 10 ans au moment de l'enquête.
3. C'est-à-dire créées entre 2009 et 2011, et donc ayant moins de 3 ans au moment de l'enquête.

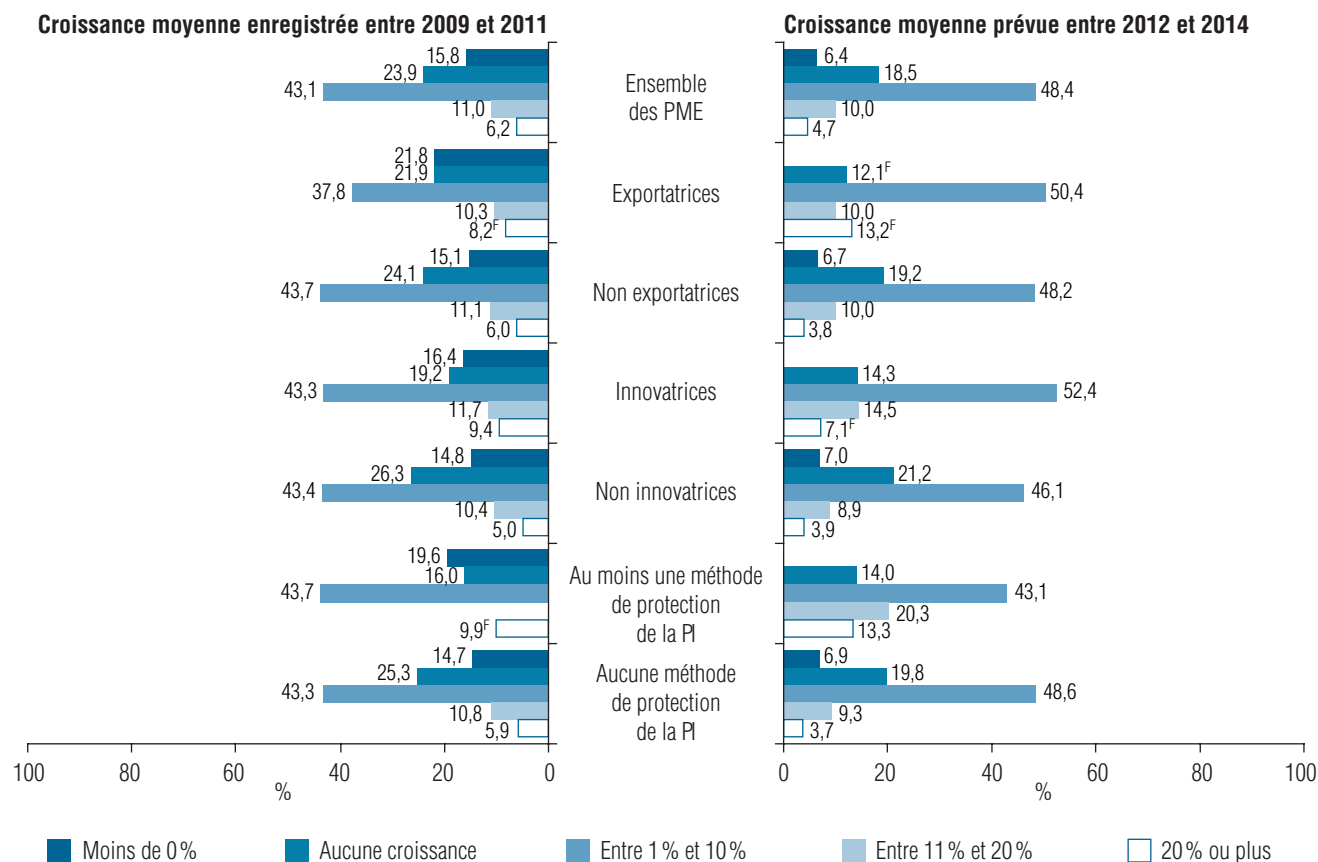
7.8 La croissance anticipée dépassait la croissance enregistrée pour les PME exportatrices, innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI

Le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI semble influencer les perspectives de croissance des entreprises. Entre 2009 et 2011, plus de la moitié (56,3 %) des PME exportatrices et un peu moins des deux tiers (64,4 %) de celles innovatrices et de celles utilisant une méthode de protection de la PI, ont affiché une croissance des ventes.

Même si ces proportions dépassent celles de leurs groupes opposés respectifs excepté les non exportatrices (60,8 %; contre 58,8 % pour les non innovatrices et 60,0 % pour les non utilisatrices de méthode de protection de la PI), elles sont de loin inférieures aux proportions de PME qui anticipaient une croissance entre 2012 et 2014. En effet, un peu moins des trois quarts des PME exportatrices (73,6 %) et innovatrices (74,0 %) et plus des trois quarts (76,7 %) de celles utilisant une méthode de protection de la PI entrevoient une croissance de leurs ventes.

Figure 7.8.1

Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI, 2011, Québec



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

7.9 Les PME dont les propriétaires étaient âgés de 30 à 39 ans ont enregistré une croissance supérieure à celle des propriétaires d'autres tranches d'âge

Entre 2009 et 2011, plus de 7 PME sur 10 (72,1 %) dont les propriétaires étaient âgés de 30 à 39 ans ont enregistré une croissance des ventes. Cette proportion était de seulement 62,3 % pour leurs collègues âgés de 40 à 49 ans, et de 53,9 % pour ceux âgés de 50 à 64 ans.

Le scénario était pratiquement le même au chapitre de la croissance anticipée des ventes. La proportion des PME prévoyant une croissance entre 2012 et 2014 était la plus élevée parmi les propriétaires âgés de 30 à 39 ans (70,0 %), suivis par ceux âgés de 40 à 49 ans (68,2 %) puis par ceux âgés de 50 à 64 ans (55,8 %).

Les seules données disponibles sur les PME dont les propriétaires étaient âgés de moins de 30 ans portent sur la croissance annuelle moyenne comprise entre 1 % et 10 %. Elles indiquent que seulement 39,4 % des PME de ce groupe ont enregistré une croissance de cet ordre entre 2009 et 2011, mais que 53,3 % d'entre elles en prévoyait une pour 2012-2014.

Figure 7.9.1

Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon l'âge du propriétaire, 2011, Québec



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

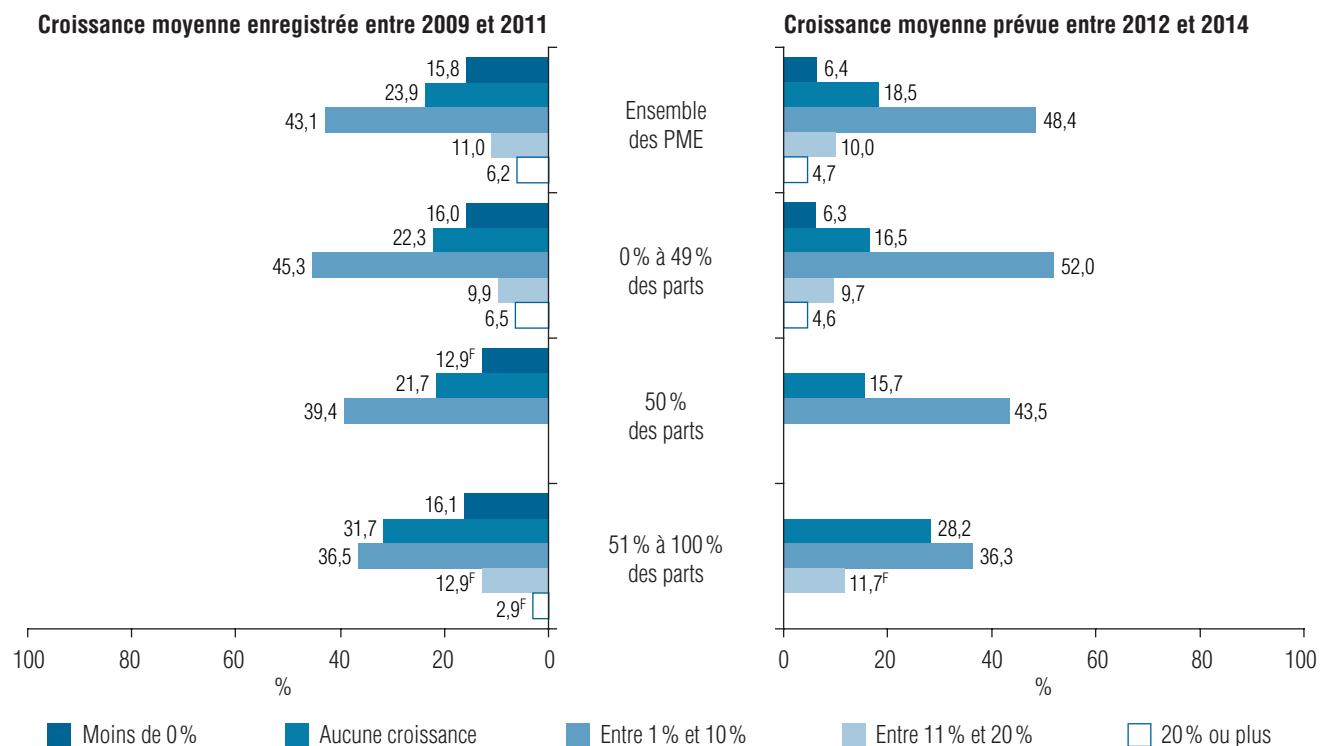
7.10 Les PME dont les femmes étaient propriétaires étaient moins sujettes à enregistrer une croissance

Le sexe des propriétaires de PME semble avoir eu un impact sur les perspectives de croissance de ces dernières. Entre 2009 et 2011, un peu plus de la moitié (52,3%) des PME dont les femmes étaient propriétaires uniques ou détenaient la majorité des parts ont enregistré une croissance de ventes. En plus d'être inférieure à celle de l'ensemble des PME (60,2%), cette proportion était beaucoup moins élevée que celle des PME dont les hommes étaient propriétaires (61,7%) ou celle des PME à propriété mixte (65,4%).

La situation était inverse au chapitre de la croissance anticipée entre 2012 et 2014. La proportion des femmes propriétaires (68,2%) qui anticipaient une croissance des ventes était légèrement supérieure à celle des hommes propriétaires (66,7%).

Figure 7.10.1

Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon le sexe du propriétaire, 2011, Québec



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

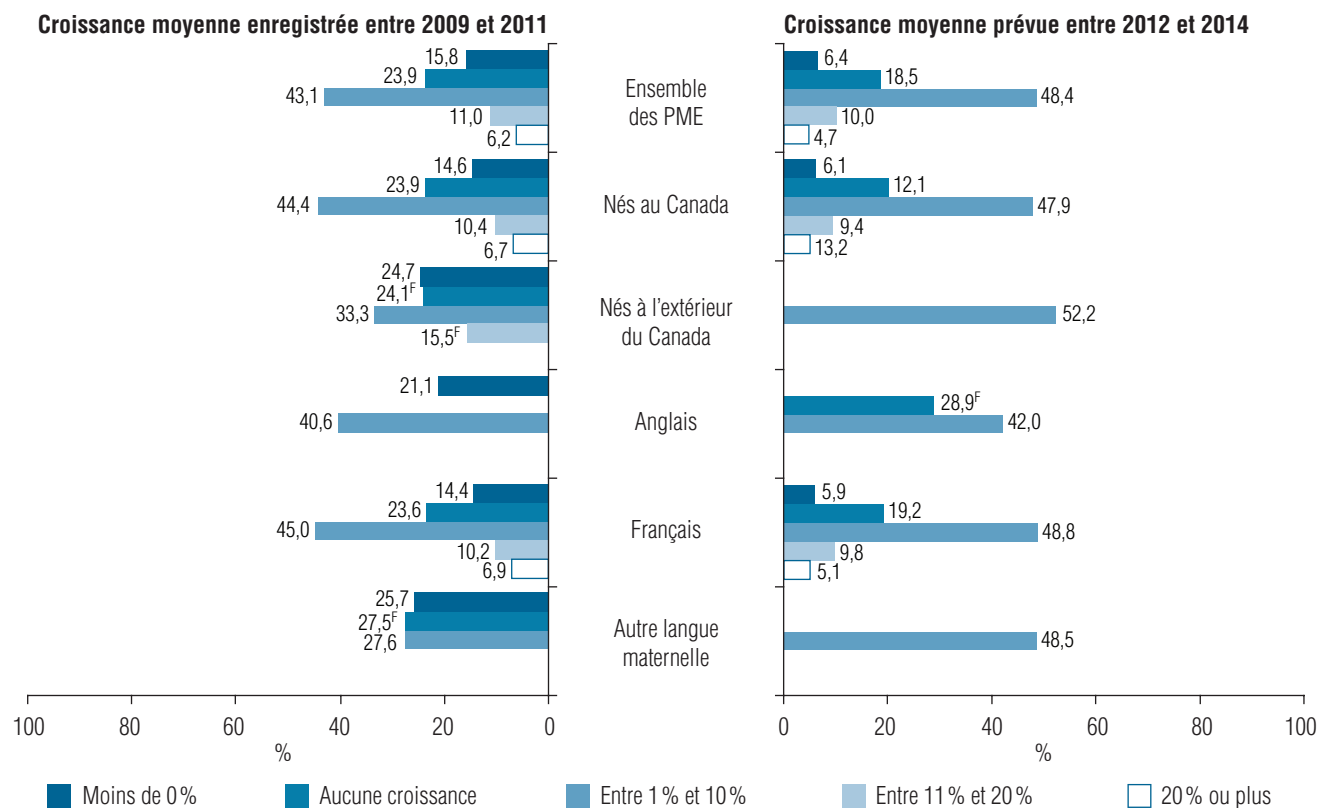
7.11 Les PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada ou parlent une autre langue maternelle que le français ou l'anglais étaient moins sujettes à enregistrer une croissance

Le fait, pour le propriétaire d'une PME, de naître à l'extérieur du Canada ou de parler une autre langue maternelle que le français ou l'anglais semble affecter les perspectives de croissance des PME. En effet, entre 2009 et 2011, seulement la moitié (environ 51,2 %) des PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada et un peu moins de la moitié (environ 46,7 %) de celles dont les propriétaires parlent une autre langue maternelle que le français ou l'anglais ont enregistré une croissance des ventes. Ces proportions sont de loin inférieures à celle de l'ensemble des PME (60,2 %), mais aussi à celles des PME dont les propriétaires sont nés au Canada (61,5 %) ou parlent le français comme langue maternelle (62,1 %).

Pour ce qui est de la croissance anticipée, les quelques données disponibles indiquent que seulement près de la moitié (52,2 %) parmi les propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada ou parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais (48,5 %) étaient optimistes, contre 70,5 % et 63,7 % respectivement pour les PME dont les propriétaires sont nés au Canada ou sont de langue maternelle française.

Figure 7.11.1

Répartition des PME selon la croissance annuelle moyenne des ventes enregistrée entre 2009 et 2011 et selon la croissance prévue entre 2012 et 2014, selon le lieu de naissance ou la langue maternelle du propriétaire, 2011, Québec



Dans le cas de la croissance prévue, le total des parts peut différer de 100 à cause des réponses « Ne sais pas ».

Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

7.12 Synthèse

Ce chapitre, sur la croissance des PME, montre que dans l'ensemble, 6 PME enquêtées en 2011 sur 10 (60,3%) ont enregistré une croissance simple de leurs ventes entre 2009 et 2011, tandis qu'une proportion semblable (63,1%) en anticipait une entre 2012 et 2014. Ces proportions sont plus élevées pour les PME qui avaient reçu du financement externe (70,6% et 71,3%). Ces dernières ont aussi été plus nombreuses à expérimenter la forte croissance (10,1% contre 6,2% pour l'ensemble des PME). Ce résultat illustre en quelque sorte le rôle primordial de l'accès au financement dans la stimulation de la croissance des entreprises. Une analyse ultérieure sur plusieurs années pourra le confirmer.

Les groupes de PME s'étant démarqués au chapitre de la croissance

À l'instar des PME ayant reçu du financement externe, les PME des groupes suivants ont été les plus nombreuses (proportion oscillant entre 64,4% et 73,8%) à enregistrer une croissance simple de ventes entre 2009 et 2011 :

- les PME de 100 à 499 employés,
- les PME de la RMR de Québec,
- les PME des services professionnels,
- les PME âgées de 3 à 10 ans,
- les PME ayant utilisé des dessins industriels déposés,
- les PME exportatrices,
- les PME innovatrices (surtout de produits),
- les PME dont les propriétaires étaient âgés de 30 à 39 ans.

Les groupes de PME s'étant démarqués au chapitre de la forte croissance

En dehors des PME ayant reçu du financement externe, très peu de PME ont affiché une forte croissance, c'est-à-dire une croissance annuelle moyenne des ventes de 20% et plus. En effet, la proportion des PME en forte croissance a oscillé entre 9,4% et 13,2% (contre 6,2% pour l'ensemble des PME) pour les groupes suivants :

- les PME de 100 à 499 employés,
- les PME âgées de 3 à 10 ans,
- les PME innovatrices,
- les PME dont les propriétaires étaient âgés de 30 à 39 ans.

Obstacles à la croissance des PME au Québec

Ce chapitre commence par vérifier si les PME avaient de la difficulté à obtenir du financement externe et si cela représentait un obstacle externe à leur croissance. Il s'attarde ensuite au reste des obstacles externes et internes à la croissance. Comme on le verra ci-dessous, les répondants ont plus intensément identifié les obstacles externes à la croissance que les obstacles internes.

Parmi les autres **obstacles externes** suggérés aux répondants, mentionnons :

1. la pénurie de travailleurs,
2. l'instabilité de la demande des produits ou services de l'entreprise,
3. la réglementation gouvernementale,
4. l'augmentation du coût des intrants,
5. l'intensification de la concurrence.

Pour ce qui est des **obstacles internes**, il s'agit :

1. de la gestion du niveau de la dette,
2. du maintien des rentrées de fonds suffisantes,
3. de la surveillance insuffisante des opérations de l'entreprise pour faire des changements (information se rapportant à la production de biens et de services, la satisfaction des clients, le rendement des employés, le rendement financier, etc.),
4. de la connaissance insuffisante des concurrents ou des tendances de marché,
5. du fait de consacrer trop de temps aux opérations courantes,
6. du recrutement et de la rétention des employés.

Faits saillants

- En 2011, la difficulté d'obtention du financement représentait un obstacle à la croissance surtout pour les PME ayant utilisé certaines méthodes de protection de la PI. C'est le cas notamment pour celles ayant utilisé les dessins industriels (56,6%), les secrets commerciaux (46,7%), et les brevets (41,6%).
- Dans l'ensemble, les cinq obstacles externes à la croissance les plus cités par les propriétaires de PME au Québec sont : l'augmentation du coût des intrants (49,1%), l'intensification de la concurrence (45,6%), l'instabilité de la demande des produits (35,6%), la pénurie des travailleurs (34,4%) et la réglementation gouvernementale (33,5%).
- Dans l'ensemble, les trois obstacles internes à la croissance les plus fréquemment cités par les PME sont : le recrutement et la rétention des employés (34,7%), le maintien des rentrées de fonds suffisants (32,0%), et le fait de consacrer trop de temps aux opérations courantes (30,4%).
- Les PME ayant reçu du financement externe en 2011 ont plus intensément identifié certains obstacles à la croissance que les PME n'ayant reçu aucun financement externe. Les premières étaient particulièrement préoccupées par l'augmentation du coût des intrants (52,4%, contre 47,7% pour les seconds), l'intensification de la concurrence (46,9%, contre 45,1%), le recrutement et la rétention des employés (45,0%, contre 29,4%), et la pénurie des travailleurs (42,0%, contre 30,8%).
- Les difficultés associées à l'intensité de la concurrence, ainsi qu'au recrutement et à la rétention des employés, ont eu tendance à s'accroître avec la taille des PME. En 2011, les deux obstacles ont été cités par seulement 42,8% et 25,2% des PME de 1 à 4 employés, contre 67,9% et 47,4% pour les PME de 100 à 499 employés. L'obstacle le plus fréquemment mentionné par les PME de 1 à 4 employés, soit par 50,5% d'entre elles, était l'augmentation du coût des intrants.
- La pénurie de travailleurs ainsi que le recrutement et la rétention des employés inquiétaient beaucoup plus les PME de la RMR de Québec (51,6% et 58,0% respectivement) que celles de Montréal (27,7% et 30,2% respectivement) ou de Gatineau (44,5% et 47,5% respectivement).
- L'intensité de certains des principaux obstacles à la croissance varie selon les industries. Les PME des industries de la fabrication étaient surtout préoccupées par quatre obstacles, à savoir : la pénurie de travailleurs (45,1%), l'instabilité de la demande des produits (44,2%), l'intensification de la concurrence (42,4%), et l'augmentation du coût des intrants (40,9%).
- À titre de comparaison, sur base du même seuil d'évaluation, seuls les trois premiers obstacles inquiétaient les PME des services professionnels selon un ordre d'importance différent : l'intensification de la concurrence (44,1%), l'instabilité de la demande des produits (42,4%) et la pénurie de travailleurs (41,8%), plus un autre obstacle interne, le recrutement et la rétention des employés (43,6%). Cependant, seul un obstacle parmi les précédents, la pénurie des travailleurs (43,2%), préoccupait au plus haut degré les PME des industries du savoir.
- Le recrutement et la rétention des employés et l'intensification de la concurrence inquiétaient beaucoup plus les PME bien établies (âgées de plus de 10 ans) que les très jeunes PME (âgées de moins de 3 ans). C'est ce qu'ont mentionné 34,7% et 46,7% d'entre elles respectivement, contre 25,6% et 32,5% respectivement pour les très jeunes PME. En revanche, le principal obstacle cité par ces dernières, soit par 50,4% d'entre elles, était l'augmentation du coût des intrants.
- L'instabilité de la demande des produits, le recrutement et la rétention des employés, et le maintien de rentrées de fonds suffisants inquiétaient beaucoup plus les PME exportatrices que celles non exportatrices : 55,2%, 38,5% et 41,0% d'entre elles ont respectivement mentionné ces trois obstacles contre 33,5%, 34,3%, et 31,0% des PME non exportatrices.

- Même si l'obstacle le plus cité par les PME innovatrices était l'intensification de la concurrence (47,6%), deux autres obstacles, le maintien des rentrées de fonds suffisants et le recrutement et la rétention des employés, les inquiétaient plus (41,5% et 38,8%) que les PME non innovatrices (27,9% et 32,1%). En revanche, le principal obstacle mentionné par ces dernières, soit par 51,5% d'entre elles, était l'augmentation du coût des intrants.
- L'instabilité de la demande des produits (46,9%), le maintien des rentrées de fonds suffisants (40,7%), et le recrutement et la rétention des employés (38,7%) préoccupaient plus les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI que celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI. Ces dernières étaient surtout préoccupées par l'augmentation du coût des intrants (50,5%) et l'intensification de la concurrence (47,0%).
- Les propriétaires de PME âgés de 30 à 39 ans ont plus intensément identifié certains obstacles à la croissance que les propriétaires d'autres tranches d'âge. Cinq obstacles ont été nommés par les premiers: l'augmentation du coût des intrants (53,4%), le recrutement et la rétention des employés (45,9%), la pénurie des travailleurs (43,7%), l'intensification de la concurrence (43,0%), et l'instabilité de la demande des produits (40,4%). Sur base du même seuil d'évaluation, les propriétaires âgés de 40 à 49 ans ou de 50 à 64 ans ont seulement identifié deux obstacles: l'intensité de la concurrence (54,1% et 42,9% respectivement) et l'augmentation du coût des intrants (49,5% et 48,9% respectivement).
- L'augmentation du coût des intrants, l'intensification de la concurrence, et le recrutement et la rétention des employés préoccupaient différemment les femmes et les hommes propriétaires. Les femmes étaient plus préoccupées par le premier obstacle (51,3%, contre 48,7% pour les hommes) et par le troisième (35,3%, contre 33,6% pour les hommes). En revanche, les hommes s'inquiétaient le plus de l'intensification de la concurrence (47,9%, contre 42,9% pour les femmes).
- La réglementation gouvernementale, l'augmentation du coût des intrants et l'intensification de la concurrence préoccupaient plus les propriétaires parlant une autre langue maternelle ou nés à l'extérieur du Canada. C'est ce qu'ont respectivement révélé 46,6%, 57,4% et 54,1% des propriétaires parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais et 36,3%, 51,8% et 48,8% des propriétaires nés à l'extérieur du Canada.

8.1 La difficulté d'obtention du financement représentait un frein à la croissance, surtout pour les PME ayant utilisé certaines méthodes de protection de la PI

L'un des objectifs de cette enquête était notamment de vérifier si les PME avaient de la difficulté à obtenir du financement externe et si cela représentait un obstacle à leur croissance. À la lumière des résultats obtenus, il semble que ce fut le cas seulement pour certains groupes de PME.

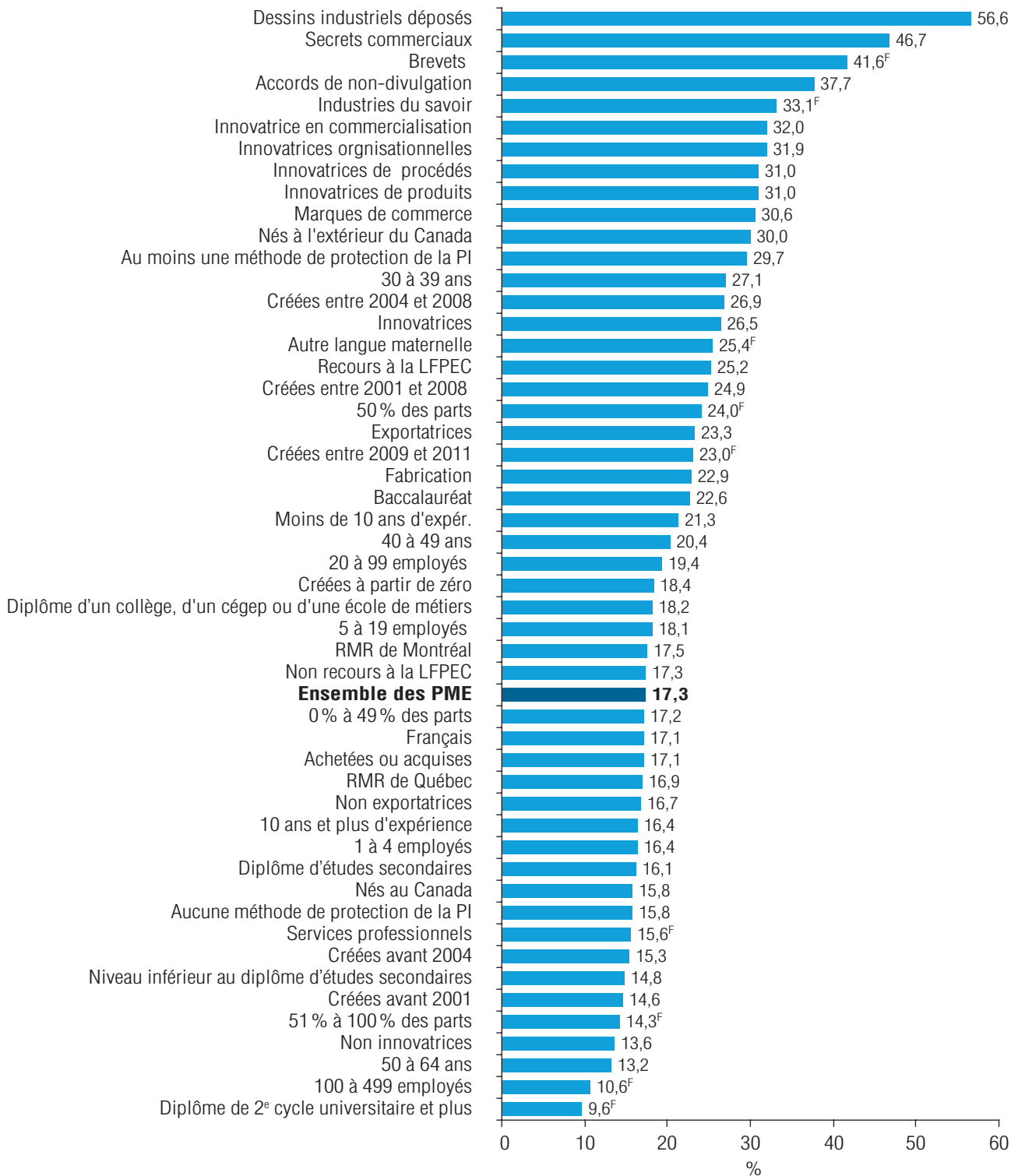
En effet, même si dans l'ensemble en 2011 moins de 2 PME sur 10 (17,3%) ont considéré la difficulté d'obtention du financement comme un obstacle à la croissance de leurs ventes, les PME utilisant certaines méthodes de protection de la PI ont été plus nombreuses à considérer cette difficulté comme un obstacle important. C'est notamment le cas d'un peu moins de 6 PME utilisant les dessins industriels déposés sur 10 (56,6%), de près de la moitié (46,7%) de celles utilisant les secrets commerciaux, de plus de 4 PME utilisant les brevets sur 10 (environ 41,6%), et de près des 4 PME utilisant les accords de non-divulgence sur 10 (37,7%).

La proportion des PME des industries du savoir (33,1%), innovatrices en commercialisation (32,0%), en organisation (31,9%), en procédés (31,0%) et en produits (31,0%) affectées par cette difficulté est aussi significative.

Compte tenu des caractéristiques de propriétaires des PME, ceux ayant le plus évoqué cet obstacle sont ceux qui sont nés à l'extérieur du Canada (30,0%), qui sont âgés de 30 à 39 ans (27,1%), ou qui parlent une autre langue maternelle que le français ou l'anglais (25,4%).

Figure 8.1.1

Proportion de PME percevant la difficulté d'obtention du financement comme obstacle externe à leur croissance, différents groupes de PME, 2011, Québec



Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

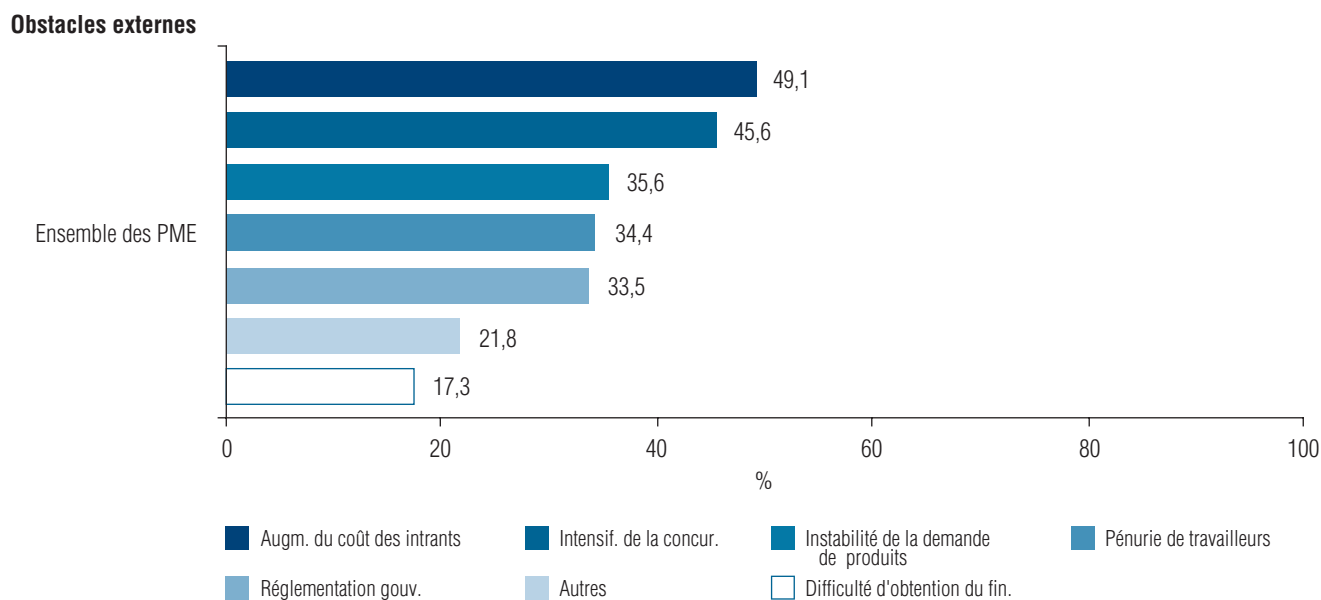
8.2 Les deux obstacles externes à la croissance les plus cités par les propriétaires de PME au Québec étaient l'augmentation du coût des intrants et l'intensification de la concurrence

Dans l'ensemble, en 2011, l'obstacle externe le plus fréquemment évoqué par les propriétaires de PME était l'augmentation du coût des intrants, suivi par l'intensification de la concurrence. Près d'une PME sur deux a identifié l'augmentation du coût des intrants (49,1 %) et l'intensification de la concurrence (45,6 %) comme étant des obstacles à la croissance de ses ventes.

Trois autres obstacles externes furent perçus comme étant des freins à la croissance des ventes pour plus d'un tiers des PME, mais dans une moindre mesure. Il s'agit de l'instabilité de la demande de produits (35,6 %), de la pénurie des travailleurs (34,4 %) et de la réglementation gouvernementale (33,5 %).

Figure 8.2.1

Répartition des PME selon les obstacles externes perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, 2011, Québec



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

8.3 L'obstacle interne à la croissance le plus fréquemment cité par les PME était le recrutement et la rétention des employés

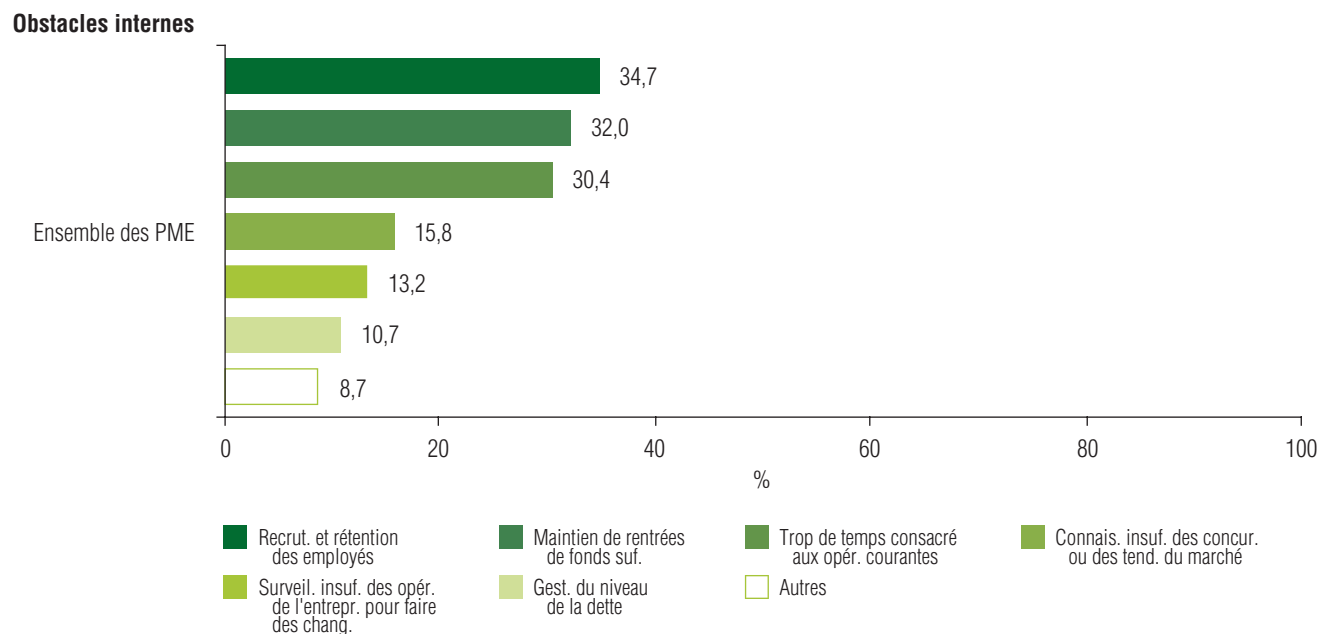
Dans l'ensemble, en 2011, l'obstacle interne le plus fréquemment cité par les propriétaires de PME comme étant une entrave à la croissance était le recrutement et la rétention des employés. Il a été identifié comme tel par plus du tiers des PME (34,7 %).

Deux autres obstacles internes, presque de même importance que le précédent, ont été évoqués. Il s'agit du maintien de rentrées de fonds suffisants (32,0 %) et du fait de consacrer beaucoup trop de temps aux opérations courantes (30,4 %).

Le reste des obstacles internes suggérés aux répondants, à savoir la connaissance insuffisante des concurrents et des tendances de marché (15,8 %), la surveillance¹ insuffisante des opérations de l'entreprise pour faire des changements (13,2 %), et la gestion du niveau de la dette (10,7 %), semblent n'exercer qu'une influence mineure sur la croissance des ventes.

Figure 8.3.1

Répartition des PME selon les obstacles internes perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, 2011, Québec



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1. La surveillance des opérations de l'entreprise vise à récolter l'information se rapportant à la production de biens et de services, la satisfaction des clients, le rendement des employés, le rendement financier, etc.

8.4 Les PME ayant reçu du financement externe en 2011 ont plus intensément identifié certains obstacles à la croissance que les PME n'ayant reçu aucun financement externe

En 2011, les quatre obstacles à la croissance les plus mentionnés par les propriétaires de PME ayant reçu du financement externe sont, par ordre d'importance :

- l'augmentation du coût des intrants (52,4 %),
- l'intensification de la concurrence (48,9 %),
- le recrutement et de la rétention des employés (45,0 %),
- la pénurie des travailleurs (42,0 %).

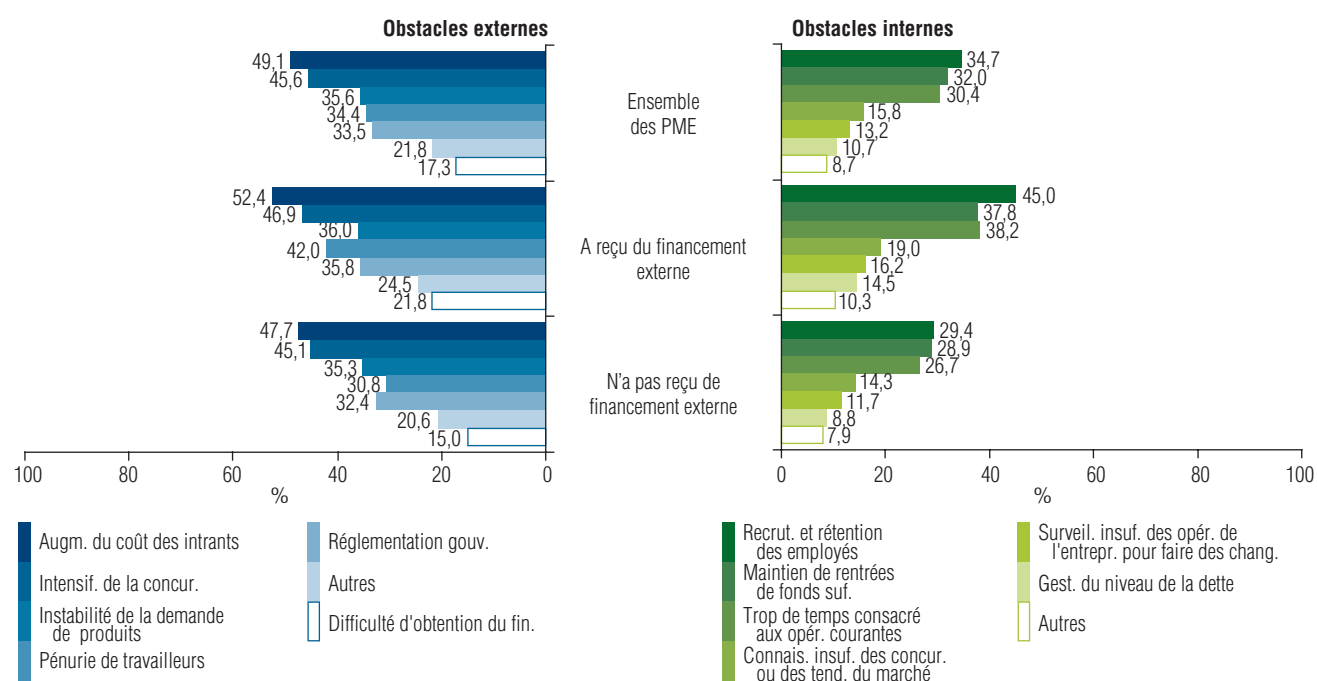
À titre de comparaison, ces quatre obstacles ont été identifiés par les PME n'ayant reçu aucun financement externe dans des proportions moins importantes :

- l'augmentation du coût des intrants (47,7 %),
- l'intensification de la concurrence (45,1 %),
- le recrutement et de la rétention des employés (29,4 %),
- la pénurie des travailleurs (30,8 %).

Doit-on pour autant en déduire que les PME ayant reçu du financement externe étaient plus susceptibles d'identifier les obstacles à la croissance de leur entreprise que celles qui n'avaient reçu aucun financement externe?

Figure 8.4.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le fait d'avoir reçu du financement externe, 2011, Québec



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

8.5 Les difficultés associées à l'intensité de la concurrence, ainsi qu'au recrutement et à la rétention des employés, ont eu tendance à s'accroître avec la taille des PME

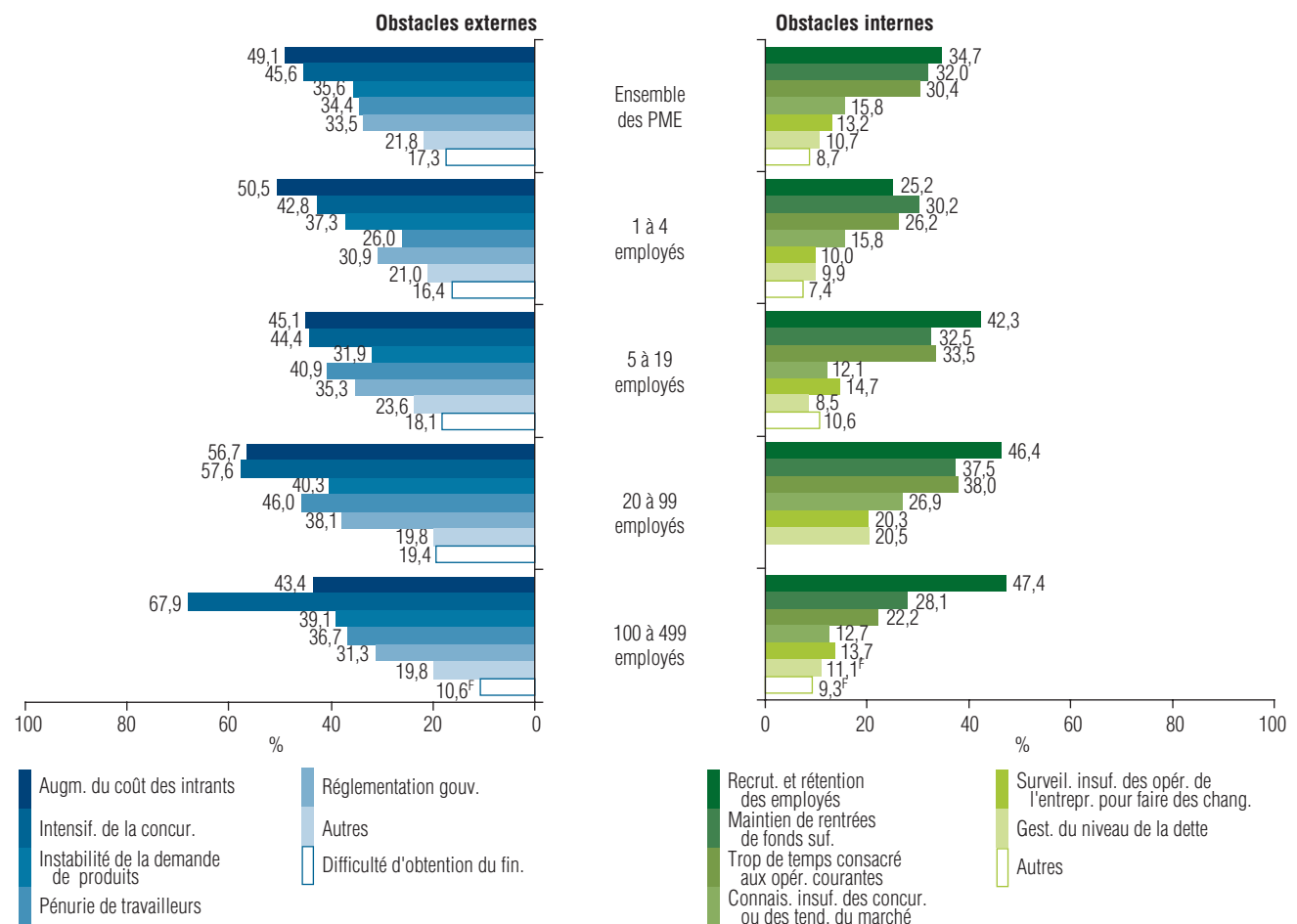
En 2011, l'intensité de la concurrence représentait un obstacle externe à la croissance pour un peu plus de 4 PME de 1 à 4 employés sur 10 (42,8%), soit une proportion moindre que celle de l'ensemble des PME (45,6%). À titre de comparaison, cette difficulté affectait près de 7 PME de 100 à 499 employés sur 10 (67,9%) et près de 6 PME de 20 à 99 employés sur 10 (57,6%).

L'existence des difficultés de rétention et du recrutement des employés a aussi eu tendance à s'accroître avec la taille des PME. Alors que seulement un quart (25,2%) des PME de 1 à 4 employés l'ont mentionné, cet obstacle a touché près de la moitié des PME de 20 à 99 employés (46,4%) et des PME de 100 à 499 employés (47,4%).

Toutefois, l'obstacle le plus fréquemment mentionné par les PME de 1 à 4 employés (50,5% d'entre elles) était l'augmentation du coût des intrants. De même, les deux obstacles externes les plus cités par les PME de 20 à 99 employés sont l'augmentation du coût des intrants (56,7%) et la pénurie des travailleurs (57,6%).

Figure 8.5.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon la taille des PME, 2011, Québec



Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

8.6 La pénurie de travailleurs ainsi que le recrutement et la rétention des employés inquiétaient beaucoup plus les PME de la RMR de Québec que celles de Montréal et de Gatineau

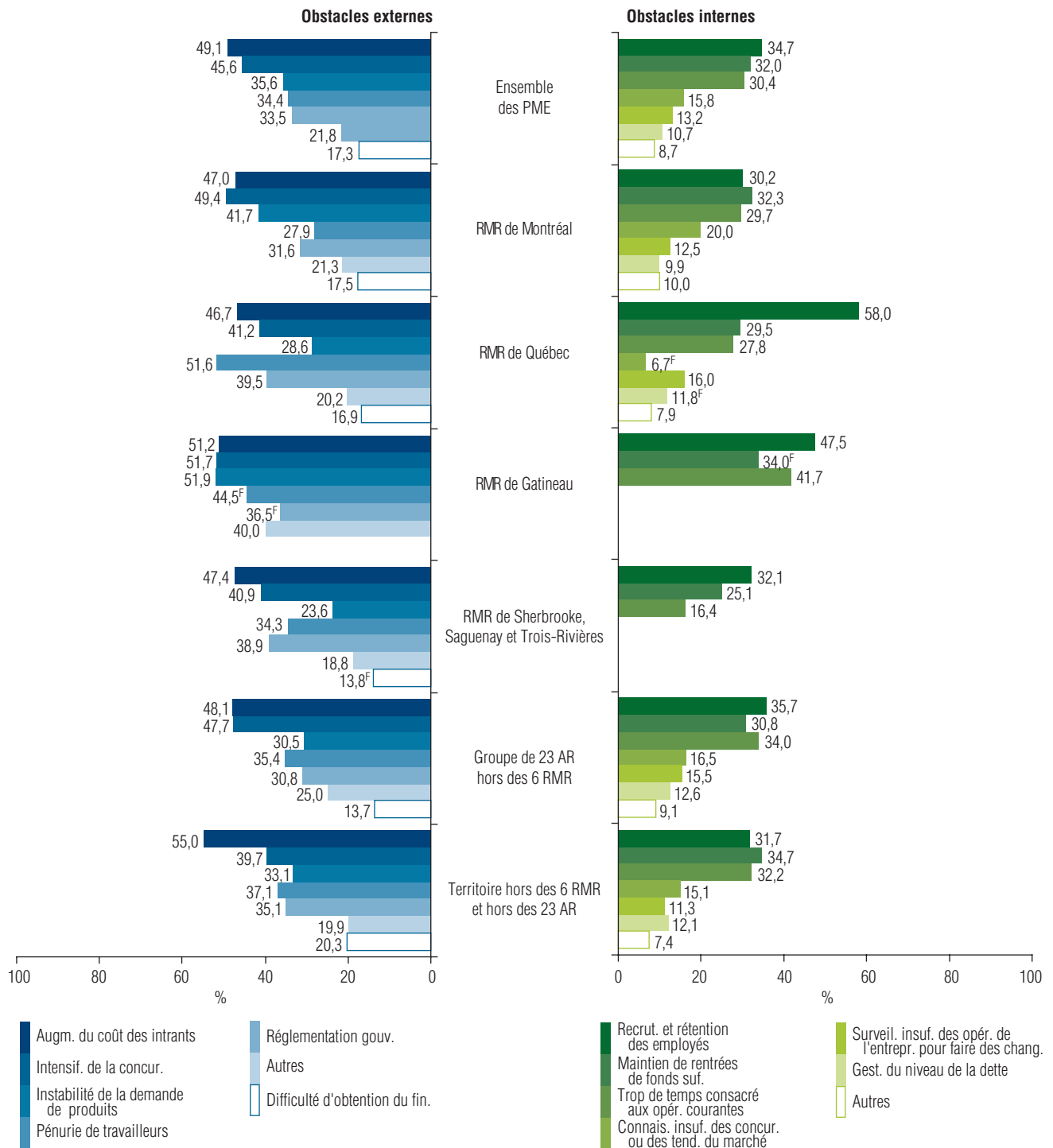
En 2011, la pénurie des travailleurs représentait un obstacle à la croissance pour plus d'une PME de la RMR de Québec sur deux (51,6%), soit une proportion beaucoup plus élevée que celle de l'ensemble des PME (34,4%). À titre de comparaison, cette difficulté était évoquée par seulement 27,7% des PME de la RMR de Montréal et par 44,5% des PME de la RMR de Gatineau. Plus du tiers des PME du reste des régions (entre 34,3% et 37,1%) ont mentionné cet obstacle.

Pour ce qui est de la rétention et du recrutement des employés, alors que près de 6 des PME de la RMR de Québec sur 10 (58,0%) le considéraient comme un frein à la croissance de leurs ventes, des proportions moindres de PME de la RMR de Montréal (30,2%), de la RMR de Gatineau (47,5%) et du reste des régions (entre 31,7% et 35,7%) le qualifiaient ainsi.

En outre, ce sont les PME de la RMR de Gatineau qui ont identifié plus intensément le plus grand nombre d'obstacles à la croissance : l'instabilité de la demande des produits (51,9%), l'intensification de la concurrence (51,7%), l'augmentation du coût des intrants (51,2%), le recrutement et rétention des employés (47,5%), la pénurie des travailleurs (44,5%), et le fait de consacrer trop de temps aux opérations courantes (41,5%).

Figure 8.6.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, par région, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

8.7 L'intensité des principaux obstacles à la croissance varie selon les industries

En 2011, au chapitre des obstacles externes à la croissance, l'obstacle le plus fréquemment cité par les PME de l'industrie de la fabrication était la pénurie des travailleurs (45,1 %), suivie par l'instabilité de la demande des produits (44,2 %), l'intensification de la concurrence (43,7 %), et l'augmentation du coût des intrants (40,9 %).

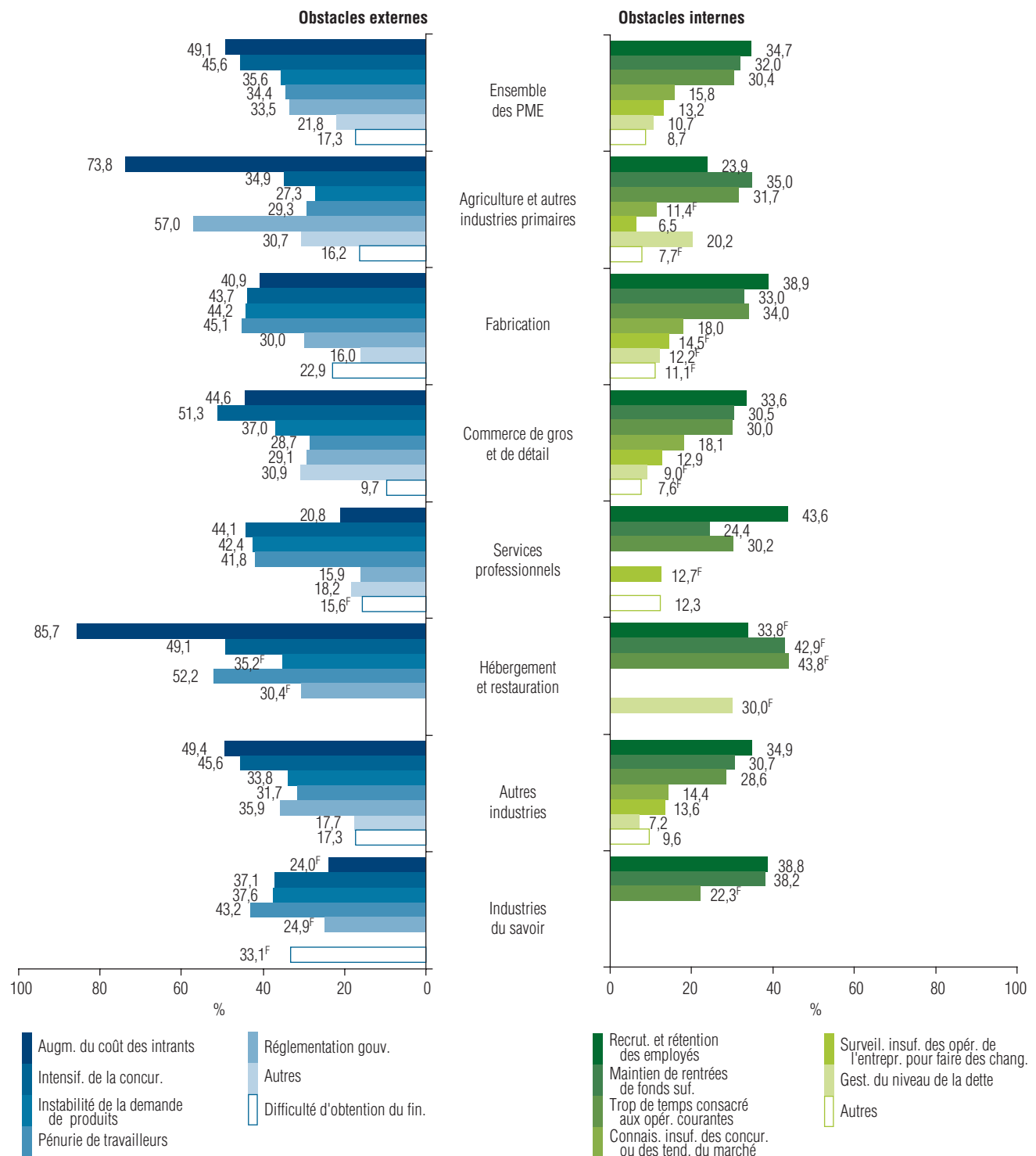
Dans le cas de l'industrie des services professionnels, les mêmes obstacles persistent, mais selon un ordre d'importance différent: l'intensification de la concurrence (44,1 %), l'instabilité de la demande des produits (42,4 %) et la pénurie des travailleurs (41,8 %).

Parmi les obstacles précédents, l'obstacle le plus fréquemment cité par les PME des industries du savoir est la pénurie des travailleurs (43,2 %).

Pour ce qui est des obstacles internes, l'obstacle interne le plus fréquemment évoqué par les PME des trois industries est le recrutement et la rétention des employés. Il a été mentionné par 43,6 % des PME de l'industrie des services professionnels, 38,9 % de celles de l'industrie de la fabrication, et 38,8 % de celles des industries du savoir.

Figure 8.7.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le type d'industries, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

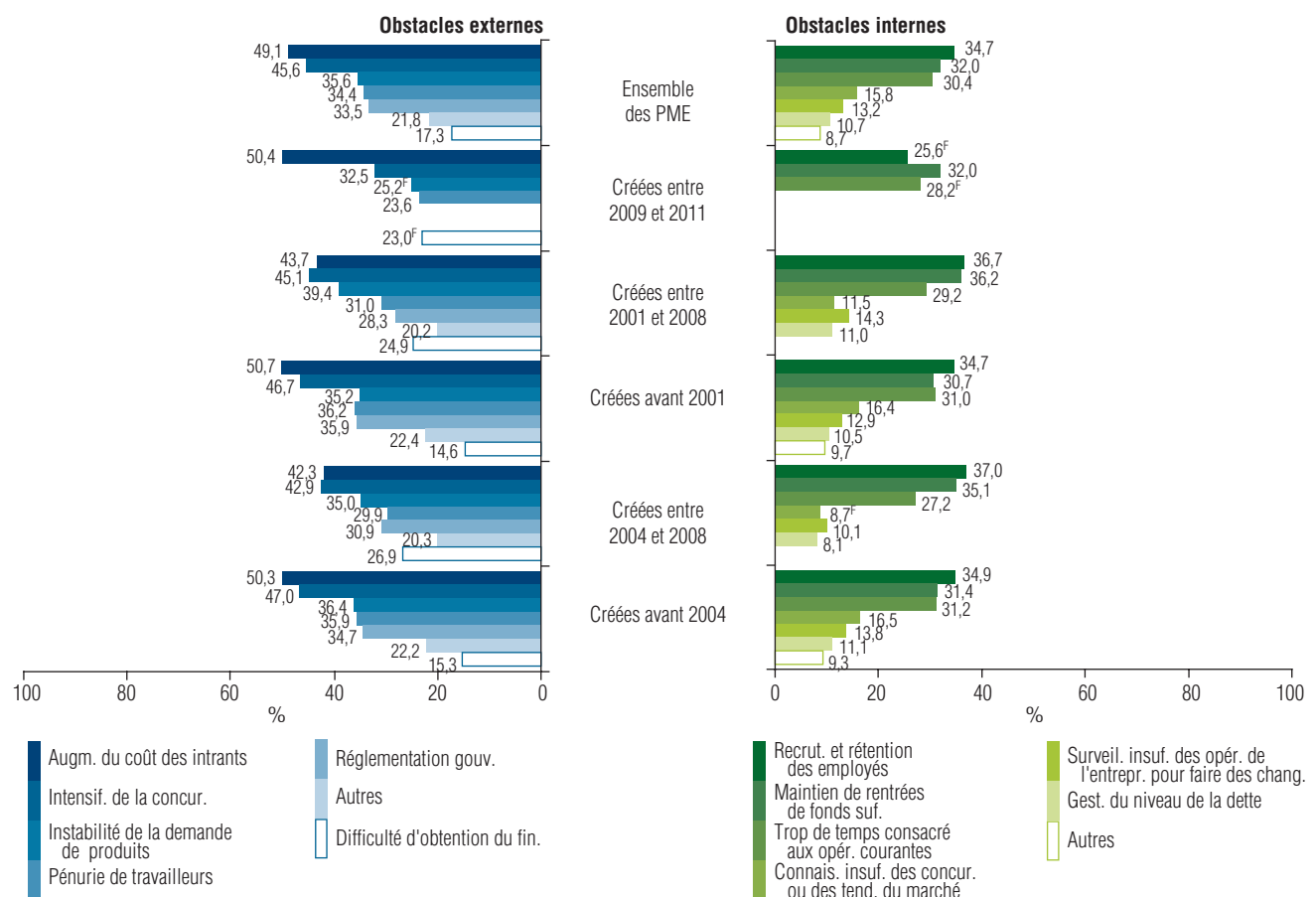
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

8.8 Le recrutement et la rétention des employés, combinés à l'intensification de la concurrence, inquiétaient beaucoup plus les PME bien établies que les très jeunes PME

Même si l'augmentation du coût des intrants demeure l'obstacle externe le plus mentionné par les PME, peu importe leur âge (dont 50,4 % de très jeunes PME et 50,7 % de PME bien établies), l'intensification de la concurrence semblait préoccuper beaucoup plus les PME bien établies². Près de la moitié (46,7 %) d'entre ces dernières ont évoqué cet obstacle, contre seulement près du tiers (32,5 %) des très jeunes³ PME. Dans l'entre-deux, plus de 4 PME créées entre 2001 et 2008 sur 10 (45,1 %) étaient de cet avis.

Une perception semblable a été relevée concernant le recrutement et la rétention des employés. Cet obstacle semblait préoccuper seulement le quart (environ 25,6 %) des très jeunes PME contre plus du tiers des PME bien établies (34,7 %). En revanche, près de 4 PME créées entre 2001 et 2008 sur 10 (36,7 %) étaient de cet avis.

Figure 8.8.1
Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon l'âge des PME, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2. Créées avant 2001.

3. C'est-à-dire créées entre 2009 et 2011.

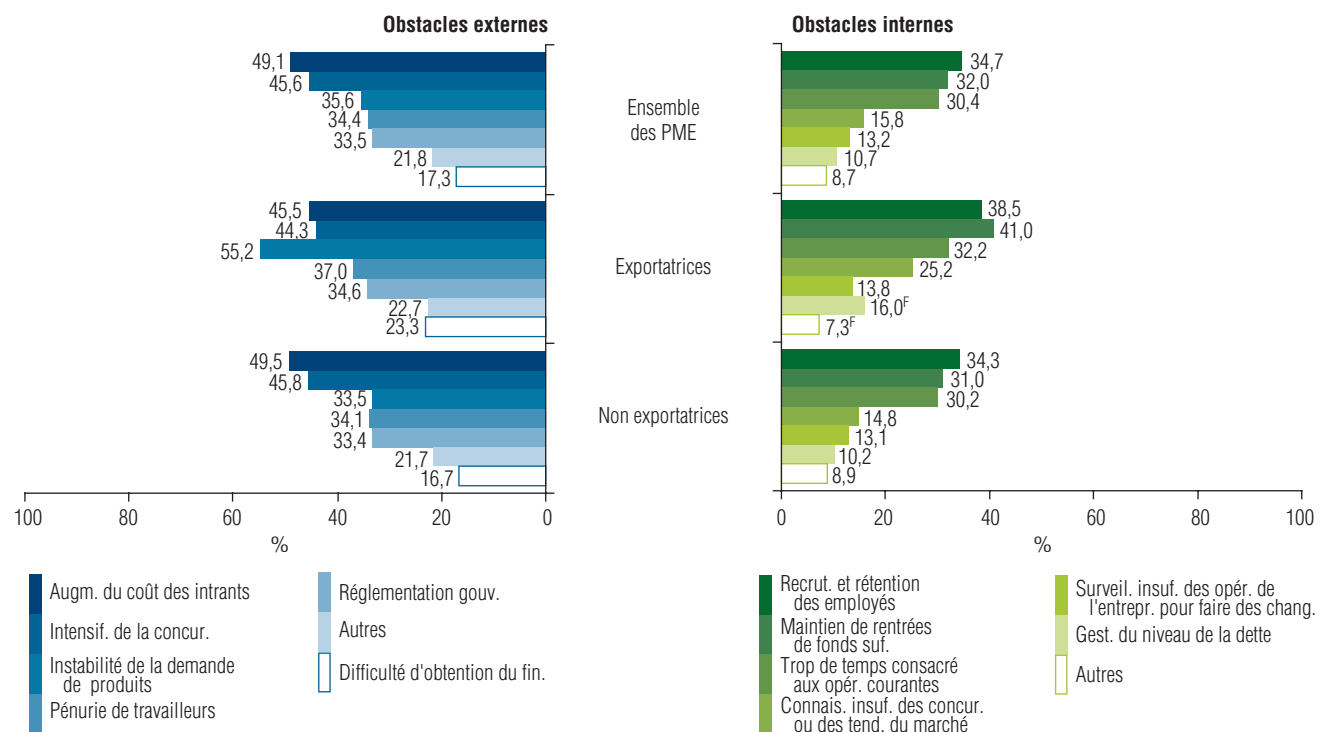
8.9 L'instabilité de la demande des produits, le recrutement et la rétention des employés, et le maintien de rentrées de fonds suffisants inquiétaient beaucoup plus les PME exportatrices que celles non exportatrices

En 2011, un peu moins de 6 PME exportatrices sur 10 (55,2 %) ont identifié l'instabilité de la demande des produits comme étant un obstacle externe à la croissance de leurs ventes. Cette proportion dépassait de loin celle des PME non exportatrices (33,5 %) étant de cet avis, elle-même inférieure à celle de l'ensemble des PME (35,6 %).

Par ailleurs, sur le plan interne, les PME exportatrices étaient beaucoup plus nombreuses (41,0 %, contre 31,0 % pour les non exportatrices) à évoquer les difficultés associées au maintien des rentrées de fonds suffisants et au recrutement et à la rétention des employés (38,5 %, contre 34,3 % pour les non exportatrices) comme des freins à la croissance de leurs ventes.

Figure 8.9.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le fait d'exporter, 2011, Québec



Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

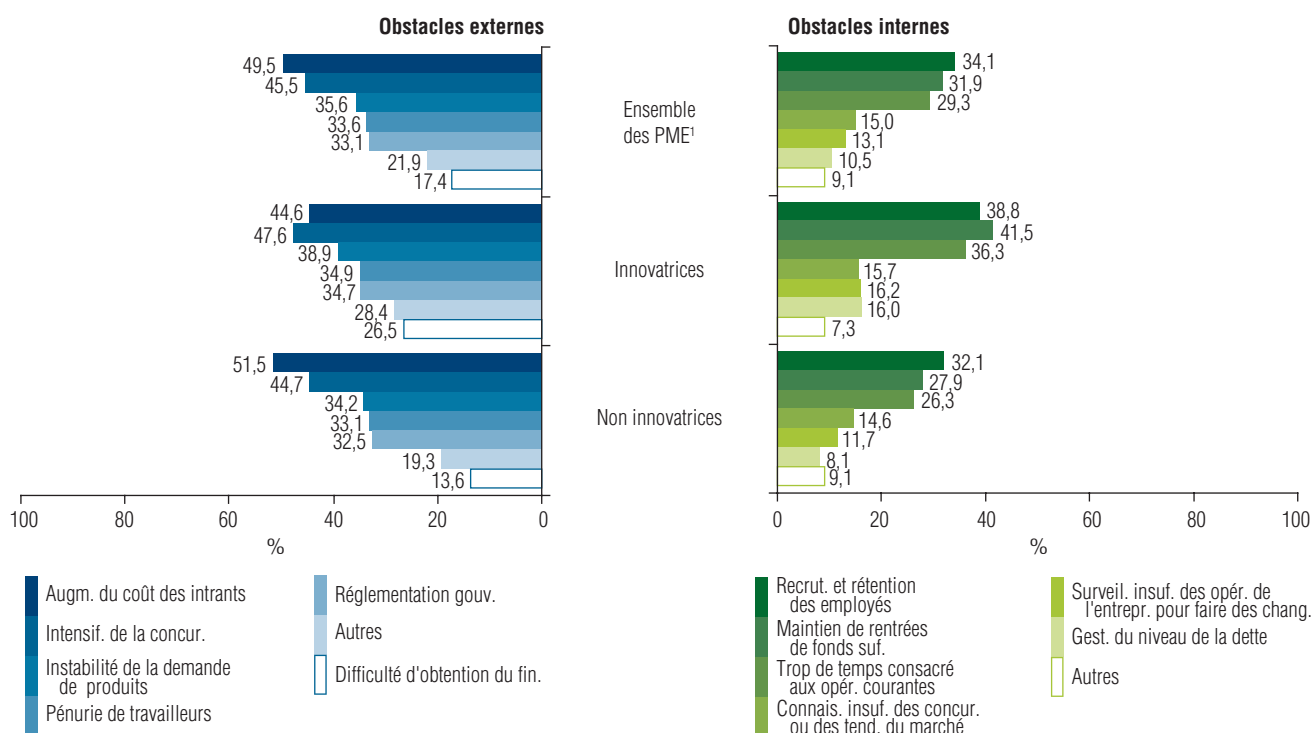
8.10 Le maintien de rentrées de fonds suffisants, combiné avec le recrutement et la rétention des employés, inquiétait un peu plus les PME innovatrices que celles non innovatrices

Même si en 2011 l'obstacle externe le plus fréquemment cité par les PME innovatrices était l'intensité de la concurrence (47,6%, soit 3 points de plus que les PME non innovatrices), celles-ci semblaient être plus préoccupées par deux autres obstacles internes. Il s'agit du maintien des rentrées de fonds suffisants (41,5%) et du recrutement et de la rétention des employés (38,8%). À titre de comparaison, des proportions moindres de leurs homologues non innovatrices (27,9% et 32,1% respectivement) étaient de cet avis.

Par ailleurs, sur le plan externe, l'augmentation du coût des intrants a été plus fréquemment mentionnée par les PME non innovatrices (51,5%) que celles innovatrices (44,6%). C'est notamment une preuve que les activités d'innovation donnent un avantage comparatif aux PME innovatrices en matière des coûts.

Figure 8.10.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le fait d'innover, 2011, Québec



Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

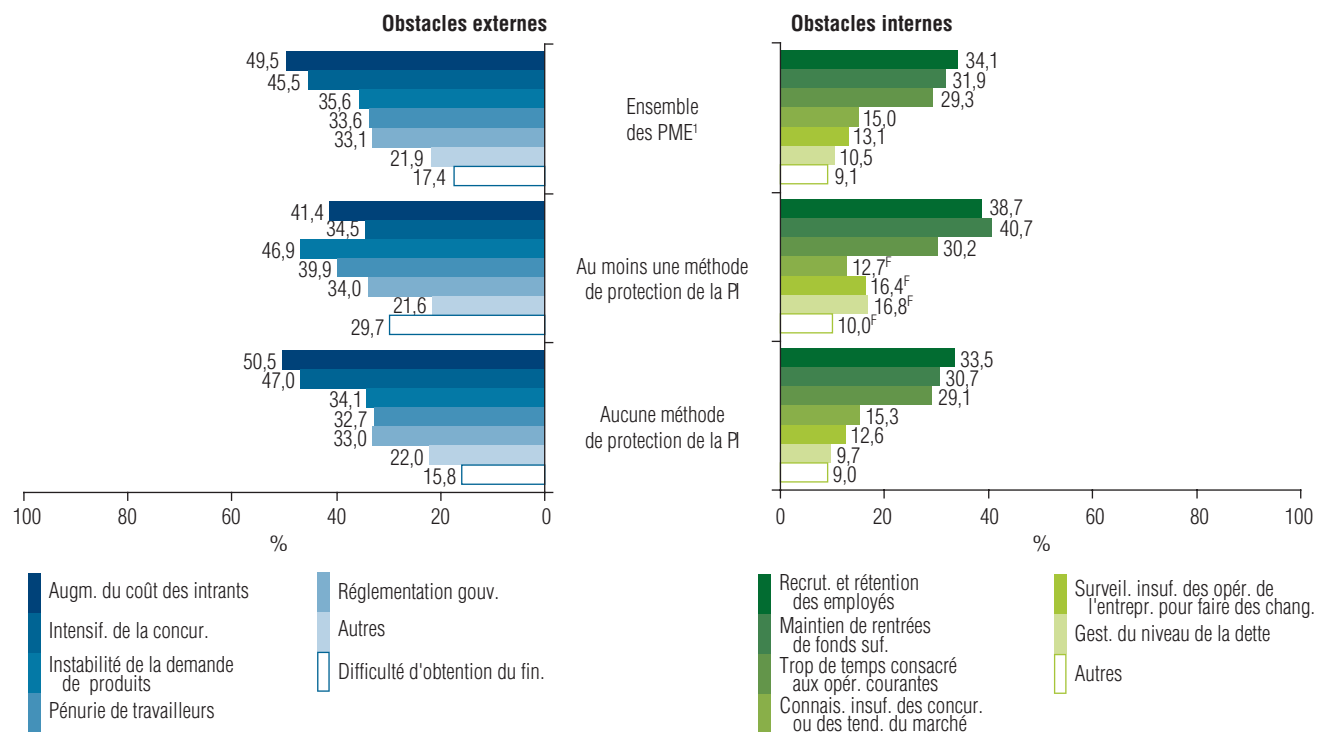
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

8.11 L'instabilité de la demande des produits, le maintien des rentrées de fonds suffisants et le recrutement et la rétention des employés préoccupaient plus les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI que celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI

En 2011, un peu moins de la moitié (46,9%) des PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI percevaient l'instabilité de la demande des produits comme étant un obstacle externe à la croissance le plus important. À titre de comparaison, un peu plus du tiers (34,1%) de celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI étaient de cet avis, soit une proportion légèrement inférieure à celle de l'ensemble des PME (35,6%). En contrepartie, les PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI étaient plus préoccupées par l'augmentation du coût des intrants (50,5%, contre 41,4% pour celles ayant utilisé une méthode de protection de la PI) et par l'intensification de la concurrence (47,0%, contre 34,5% pour celles ayant utilisé une méthode de protection de la PI).

Par ailleurs, à l'interne, les propriétaires de PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI percevaient le maintien des rentrées de fonds suffisants (40,7%, contre 30,7% pour les PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI), ainsi que le recrutement et rétention des employés (38,7%, contre 33,5% pour les PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI) comme des freins à la croissance de leurs ventes.

Figure 8.11.1 Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, 2011, Québec



Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25% et 33%) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

8.12 Les propriétaires âgés de 30 à 39 ans ont plus intensément identifié certains obstacles à la croissance que les propriétaires d'autres tranches d'âge

En 2011, cinq obstacles à la croissance ont été mentionnés par plus de quatre propriétaires de PME âgés de 30 à 39 ans sur dix. Il s'agit, par ordre d'importance :

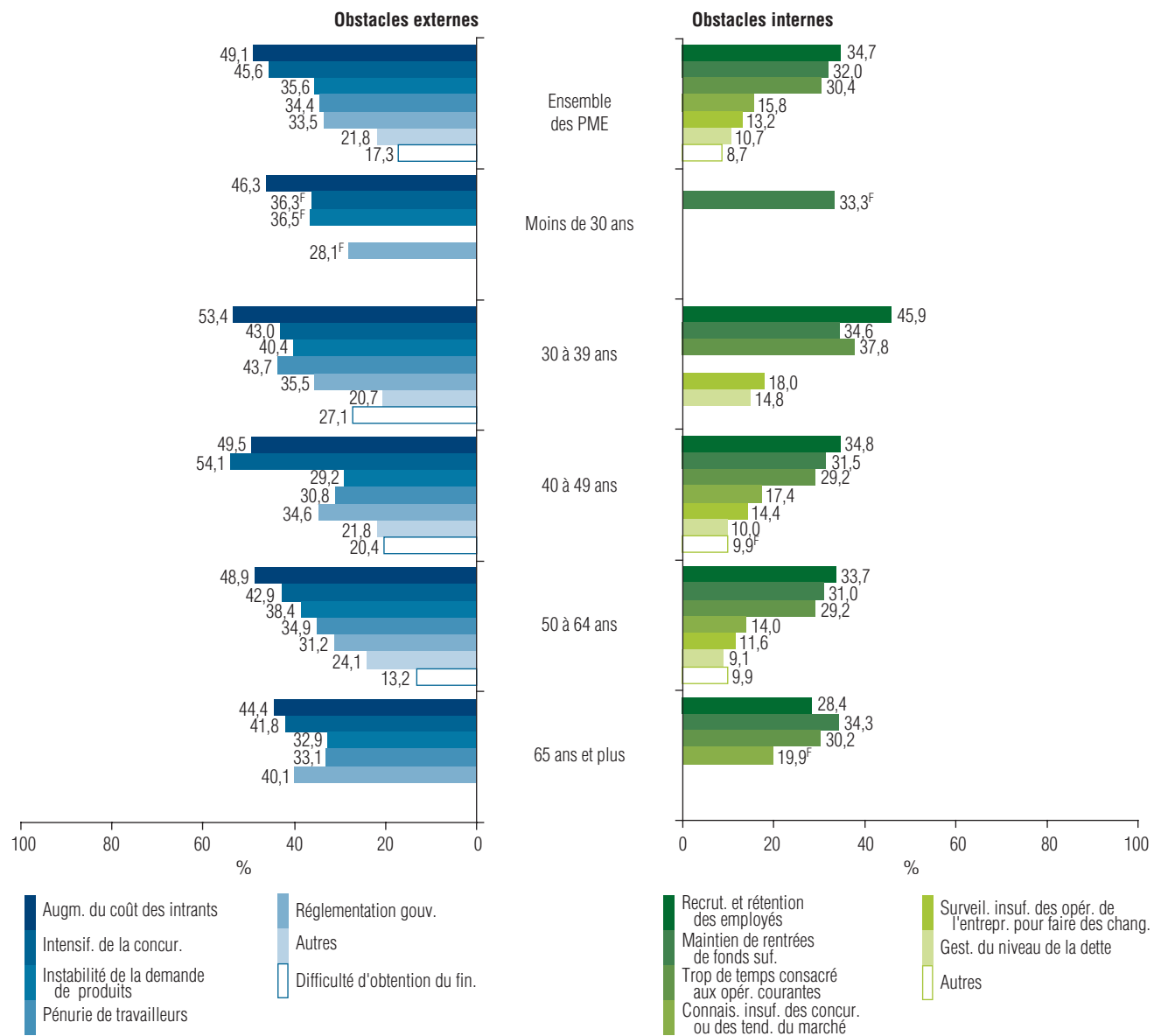
- de l'augmentation du coût des intrants (53,4 %),
- du recrutement et de la rétention des employés (45,9 %),
- de la pénurie des travailleurs (43,7 %),
- de l'intensification de la concurrence (43,0 %),
- de l'instabilité de la demande des produits (40,4 %).

À titre de comparaison, sur base du même seuil d'évaluation :

- les propriétaires âgés de moins de 30 ans n'ont mentionné qu'un obstacle, l'augmentation du coût des intrants (46,3 %),
- les propriétaires âgés de 40 à 49 ans n'ont cité que deux obstacles, soit l'intensité de la concurrence (54,1 %) et l'augmentation du coût des intrants (49,5 %),
- tandis que les propriétaires âgés de 50 à 64 ans en ont identifié deux également, à savoir l'augmentation du coût des intrants (48,9 %) et l'intensification de la concurrence (42,9 %).

Figure 8.12.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon l'âge des propriétaires, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

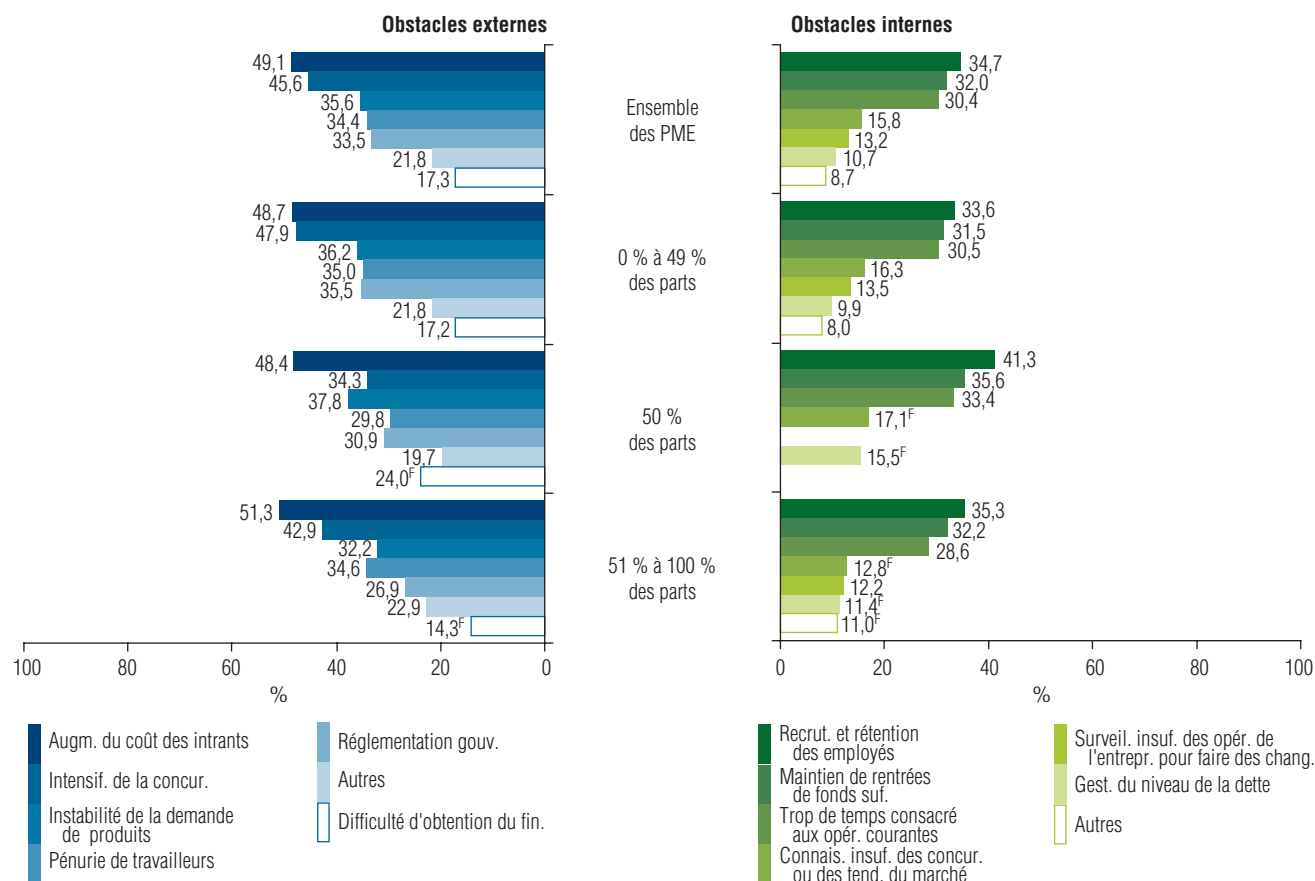
8.13 L'augmentation du coût des intrants, combinée avec l'intensification de la concurrence et le recrutement et la rétention des employés, préoccupait différemment les femmes et les hommes propriétaires

En 2011, l'obstacle externe le plus fréquemment mentionné par les femmes propriétaires uniques ou détenant la majorité des parts était l'augmentation du coût des intrants. Un peu plus de la moitié (51,3 %) d'entre elles étaient de cet avis, contre 48,7 % pour les propriétaires de sexe masculin et 48,4 % pour les PME à propriété mixte. Même si elle semblait préoccuper un peu plus les hommes propriétaires (47,9 %), l'intensification de la concurrence venait au second rang (42,9 %) pour les femmes propriétaires, contre seulement 34,3 % pour les PME à propriété mixte.

Un troisième frein interne à la croissance mentionné par les femmes, mais d'importance moindre, est le recrutement et la rétention des employés. Un peu plus du tiers (35,3 %) d'entre elles étaient de cet avis, contre un peu moins (33,6 %) pour les hommes. Cet obstacle interne était cependant le plus fréquemment cité par les PME à propriété mixte (41,3 %).

Figure 8.13.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le sexe du propriétaire, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

8.14 La réglementation gouvernementale, l'augmentation du coût des intrants et l'intensification de la concurrence préoccupaient plus les propriétaires parlant une autre langue maternelle ou nés à l'extérieur du Canada

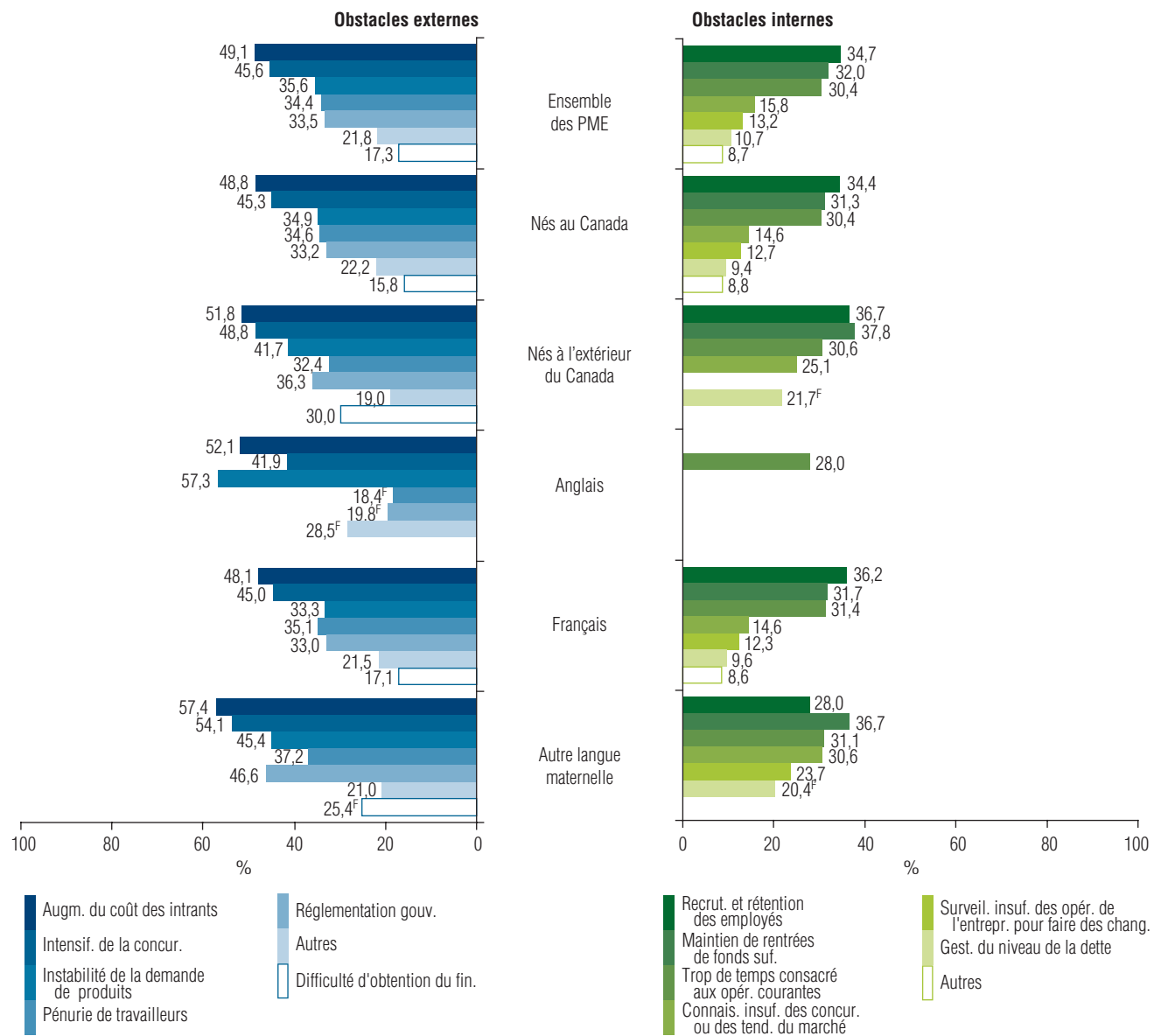
En 2011, la réglementation gouvernementale semblait être un frein à la croissance particulièrement pour les propriétaires de PME parlant une autre langue maternelle que le français et l'anglais. En effet, un peu moins de la moitié (46,6%) d'entre eux étaient de cet avis, contre seulement le tiers (33,0%) de propriétaires parlant le français comme langue maternelle. Les résultats obtenus auprès d'un autre groupe apparenté au précédent, les propriétaires nés à l'extérieur du Canada, semblent corroborer ce constat puisque plus du tiers (36,3%) d'entre eux percevaient la réglementation gouvernementale comme un frein à la croissance de leurs ventes. À titre de comparaison, cette proportion était de seulement 33,0% chez les propriétaires nés au Canada.

Pour le reste, à l'instar d'autres propriétaires de PME, les propriétaires de PME parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais ou nés à l'extérieur du Canada ont perçu l'augmentation du coût des intrants, suivie par l'intensité de la concurrence, comme étant problématiques. En effet, près de six propriétaires parlant une autre langue maternelle sur dix (57,4%) et plus de la moitié (51,8%) de ceux nés à l'extérieur du Canada s'inquiétaient de l'impact de l'augmentation du coût des intrants. Toujours pour les deux groupes de PME, ces proportions étaient respectivement de 54,1% et de 48,8% face aux effets possibles de l'intensité de la concurrence.

À titre de comparaison, 48,1% des propriétaires de langue maternelle française et 48,8% de ceux nés au Canada considéraient l'augmentation du coût des intrants comme un obstacle, tandis que 45,0% des propriétaires de langue maternelle française et 45,3% de ceux nés au Canada étaient de cet avis concernant l'intensité de la concurrence.

Figure 8.14.1

Répartition des PME selon les obstacles perçus par les propriétaires comme étant nuisibles pour leur croissance, selon le lieu de naissance et la langue maternelle du propriétaire, 2011, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

8.15 Synthèse

Ce chapitre situe les difficultés d'accès au financement par rapport aux autres obstacles à la croissance des PME. Il ressort que les difficultés d'accès au financement constituent un frein important à la croissance pour des groupes spécifiques.

Il met en évidence les cinq obstacles externes (l'augmentation du coût des intrants, l'intensification de la concurrence, l'instabilité de la demande des produits, la pénurie des travailleurs et la réglementation gouvernementale) et les trois obstacles internes (le recrutement et la rétention des employés, le maintien des fonds suffisants, et le fait de consacrer trop de temps aux opérations courantes) les plus fréquemment mentionnés par les répondants.

La réglementation gouvernementale serait particulièrement un obstacle à la croissance pour les propriétaires parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais et les propriétaires nés à l'extérieur du Canada.

L'accès au financement en tant qu'obstacle à la croissance

Même si dans l'ensemble seulement 17,3 % des PME ont mentionné les difficultés d'obtention du financement comme étant un obstacle à la croissance, une proportion beaucoup plus importante (oscillant entre 30,0 % et 56,6 %) des groupes suivants l'ont évoqué comme telle :

- les PME des industries du savoir,
- les PME innovatrices (peu importe le type),
- les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI (peu importe le type),
- les PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada.

Les autres obstacles à la croissance les plus fréquemment cités

Cinq autres obstacles externes à la croissance ont été les plus fréquemment évoqués (par plus du tiers des propriétaires de PME). Il s'agit de :

- l'augmentation du coût des intrants,
- l'intensification de la concurrence,
- l'instabilité de la demande des produits,
- la pénurie des travailleurs,
- la réglementation gouvernementale.

Du côté des obstacles internes, les trois les plus fréquemment mentionnés (par plus d'une PME sur trois) étaient :

- le recrutement et la rétention des employés,
- le maintien des fonds suffisants,
- le fait de consacrer trop de temps aux opérations courantes.

Les obstacles à la croissance pour les PME ayant reçu du financement externe en 2011

Les PME ayant reçu du financement externe en 2011 ont plus intensément identifié quatre obstacles à la croissance (dans une proportion oscillant entre 42,0 % et 52,4 %) que les PME n'ayant reçu aucun financement externe. Il s'agit notamment :

- de l'augmentation du coût des intrants,
- de l'intensification de la concurrence,
- du recrutement et de la rétention des employés,
- de la pénurie des travailleurs.

La réglementation gouvernementale en tant qu'obstacles à la croissance des PME

Autre fait nouveau relevé, la réglementation gouvernementale inquiétait beaucoup plus les propriétaires parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais (46,6 %) et les propriétaires nés à l'extérieur du Canada (36,3 %).

Marchés géographiques des PME au Québec

Ce chapitre donne un aperçu des marchés géographiques des PME du Québec. On y explore plus particulièrement la répartition des ventes entre différents marchés domestiques et étrangers.

La destination des ventes réalisées par les PME en 2011 a été subdivisée en quatre sous-régions :

- dans la municipalité ou la région,
- hors de la municipalité ou la région, mais dans la province,
- dans le reste du Canada,
- à l'extérieur du Canada (exportations)

Quant à la destination des exportations, elle a été répartie en six sous-régions :

- États-Unis,
- Europe,
- Amérique latine,
- Chine,
- autres pays d'Asie,
- autres pays.

Pour chacune des destinations, nous avons estimé la proportion des PME ayant expédié des livraisons vers celles-ci, ainsi que la proportion moyenne des ventes totales envoyées vers celles-ci.

Faits saillants

- En 2011, la principale destination des ventes des PME du Québec était leur municipalité ou leur région: 92,9% d'entre elles y ont effectué des livraisons, soit l'équivalent de 78,0% de leurs ventes totales en moyenne.
- Les PME ayant reçu du financement externe étaient plus présentes sur les marchés hors Québec (c'est-à-dire le reste du Canada plus l'étranger) que celles n'ayant reçu aucun financement externe. Elles y ont effectué l'équivalent de 7,7% de leurs ventes totales en moyenne, contre 4,4% pour les PME n'ayant reçu aucun financement externe.
- La probabilité d'expédier des livraisons à l'extérieur de sa municipalité, voire de sa province, s'accroissait avec la taille des PME. En 2011, alors que seulement 41,9% des PME de 1 à 4 employés avaient fait des ventes hors de leur municipalité, mais dans leur province, 10,9% dans le reste du Canada et 7,4% à l'extérieur du Canada, ces trois proportions étaient beaucoup plus élevées >

pour les PME de 100 à 499 employés, soit respectivement 49,0 %, 34,1 % et 21,7 % d'entre elles. En tout, le marché hors municipal représentait 21,0 % des ventes totales en moyenne pour les PME de 1 à 4 employés, contre 34,0 % pour les PME de 100 à 499 employés.

- Les PME de la RMR de Québec étaient plus portées à desservir le marché provincial (soit l'équivalent de 96,0 % de leurs ventes totales en moyenne) que celles de la RMR de Montréal (92,0 % de leurs ventes totales en moyenne).
- Le marché hors Québec, c'est-à-dire le reste du Canada plus l'étranger, comptait beaucoup plus pour les PME du secteur de la fabrication (l'équivalent d'environ 13,0 % de leurs ventes totales en moyenne) et des industries du savoir (l'équivalent d'environ 18,0 % de leurs ventes totales en moyenne) que pour l'ensemble des PME (l'équivalent de 6,0 % de leurs ventes totales en moyenne).
- Les très jeunes PME, c'est-à-dire âgées de moins de trois ans, comptaient beaucoup plus sur leur marché municipal ou régional que les PME bien établies, c'est-à-dire âgées de plus de dix ans. Elles y ont livré l'équivalent de 90,0 % de leurs ventes totales en moyenne, contre 77,0 % pour les PME bien établies.
- Les PME innovatrices étaient plus portées à vendre hors Québec (c'est-à-dire le reste du Canada plus l'étranger) que les PME non innovatrices. Elles y ont effectué l'équivalent de 10,0 % de leurs ventes totales en moyenne, contre 4,0 % pour les PME non innovatrices.
- Les PME utilisant une méthode de protection de la PI étaient plus présentes sur les marchés hors Québec (c'est-à-dire le reste du Canada plus l'étranger) que celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI. Elles y ont effectué l'équivalent de 22,0 % de leurs ventes totales en moyenne, contre 4,0 % pour les PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI.
- Les femmes propriétaires étaient plutôt confinées sur leur marché municipal que les hommes propriétaires. Elles y ont effectué l'équivalent de 88,0 % de leurs ventes totales en moyenne, contre 75,0 % pour les hommes propriétaires.
- La probabilité de réaliser des ventes sur les marchés hors Québec (c'est-à-dire le reste du Canada plus l'étranger) s'accroissait avec le niveau de scolarité des propriétaires de PME. Environ 7,2 % des propriétaires ayant un niveau de scolarité inférieur au diplôme d'études secondaires ont fait des livraisons dans le reste du Canada, contre 28,7 % pour les propriétaires ayant un diplôme de 2^e cycle universitaire et plus. Concernant le marché hors Canada, cette proportion est de 3,2 % contre 25,1 % pour les propriétaires ayant un diplôme de 2^e cycle universitaire et plus.
- Les propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada étaient plus portés à effectuer des livraisons sur les marchés du reste du Canada et internationaux que les propriétaires nés au Canada. En 2011, 18,3 % des propriétaires (de PME) nés à l'extérieur du Canada ont effectué des livraisons dans le reste du Canada, contre 14,4 % pour les propriétaires nés au Canada. Concernant le marché hors Canada, cette proportion était de 20,0 % contre 8,5 % pour les propriétaires nés au Canada.
- Les États-Unis et l'Europe demeurent les principales destinations des exportations des PME du Québec. En 2011, 89,6 % des PME exportatrices ont fait des livraisons aux États-Unis, soit l'équivalent de 79,0 % de leurs exportations totales en moyenne. L'Europe a quant à elle attiré 31,2 % de PME exportatrices qui y ont laissé l'équivalent de 12,0 % de leurs exportations totales en moyenne.

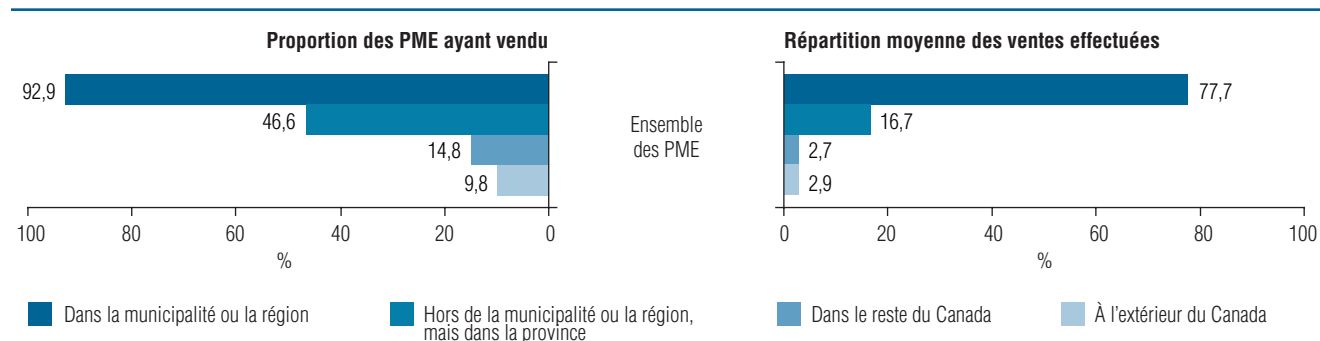
9.1 Le marché municipal ou régional des PME du Québec demeure la principale destination de leurs ventes

Dans l'ensemble, en 2011, on a constaté un lien étroit entre la proximité géographique d'un marché et l'importance de la part des livraisons effectuées sur ce dernier. En effet, la principale destination des livraisons des PME du Québec était leur municipalité ou leur région, plus de 9 PME du Québec sur 10 (92,9 %) y ayant dirigé leur production, soit l'équivalent de 78,0 % de leurs ventes totales en moyenne.

À titre de comparaison, le marché « hors de leur municipalité ou région, mais dans leur province » a attiré 46,6 % des PME du Québec. Ces dernières y ont laissé 17,0 % de leurs ventes totales en moyenne. Le marché du « reste du Canada », quant à lui, a été la cible de 14,8 % des PME du Québec et n'a reçu que 3,0 % des ventes totales en moyenne. Finalement, le marché international (l'extérieur du Canada) a été choisi par seulement 9,8 % des PME du Québec qui y ont acheminé l'équivalent de 3,0 % de leurs ventes totales en moyenne.

Figure 9.1.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, Québec



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

9.2 Les PME ayant reçu du financement externe étaient plus présentes sur les marchés hors Québec que celles n'ayant reçu aucun financement externe

Le fait de recevoir du financement externe inciterait les PME à se tourner vers les marchés hors du Québec. En 2011, 19,7 % des PME ayant reçu du financement externe (contre 14,8 % pour l'ensemble des PME) ont réalisé des ventes dans le reste du Canada, y effectuant en moyenne l'équivalent de 3,7 % (contre 3,0 % pour l'ensemble des PME) de leurs ventes totales.

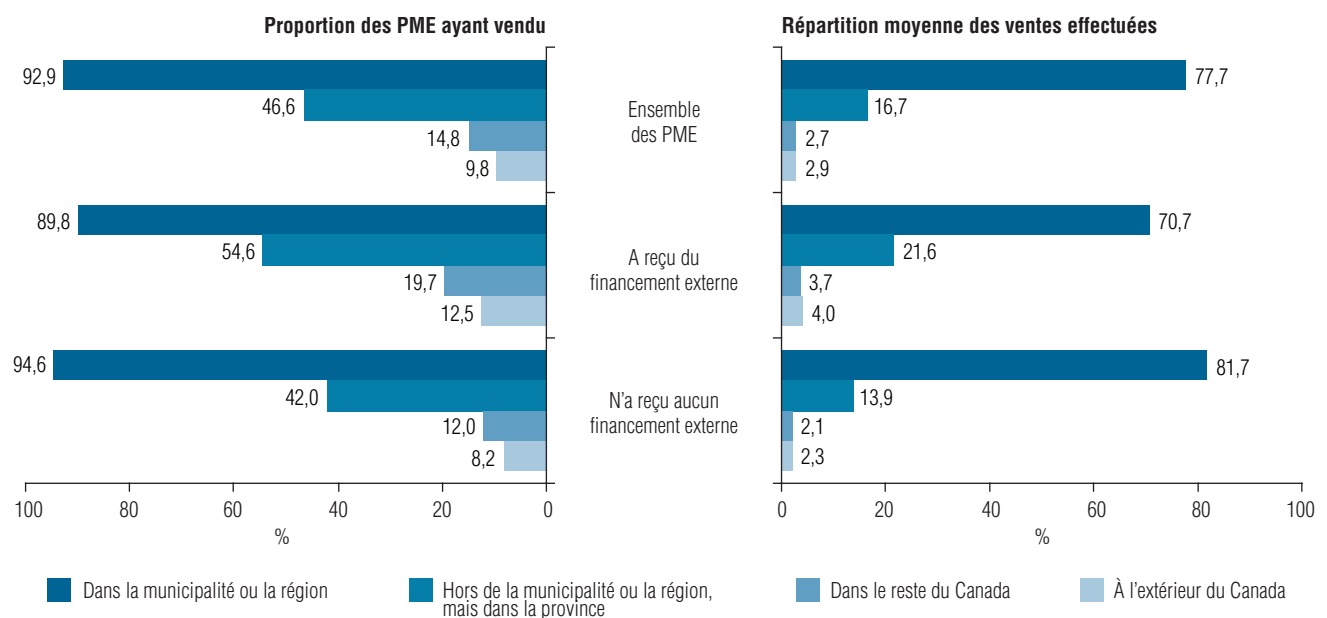
À titre de comparaison, seulement 12,0 % des PME n'ayant reçu aucun financement externe ont fait des ventes dans le reste du Canada, pour une part moyenne équivalant à 2,1 % de leurs ventes totales.

S'agissant des marchés hors Canada, 12,5 % de PME ayant reçu du financement externe (contre 10,0 % pour l'ensemble des PME) ont réalisé des ventes sur ce marché, y laissant en moyenne 4,0 % (contre 3,0 % pour l'ensemble des PME) de leurs ventes totales. À titre de comparaison, seulement 8,2 % des PME n'ayant reçu aucun financement externe ont fait des ventes sur les marchés hors Canada, pour une part moyenne équivalant à 2,3 % de leurs ventes totales.

Au total, les marchés hors Québec ont reçu en moyenne l'équivalent de 7,7 % des ventes totales pour les PME ayant reçu du financement externe, contre seulement 4,4 % pour les PME n'ayant reçu aucun financement externe.

Figure 9.2.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'avoir reçu du financement externe, Québec



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

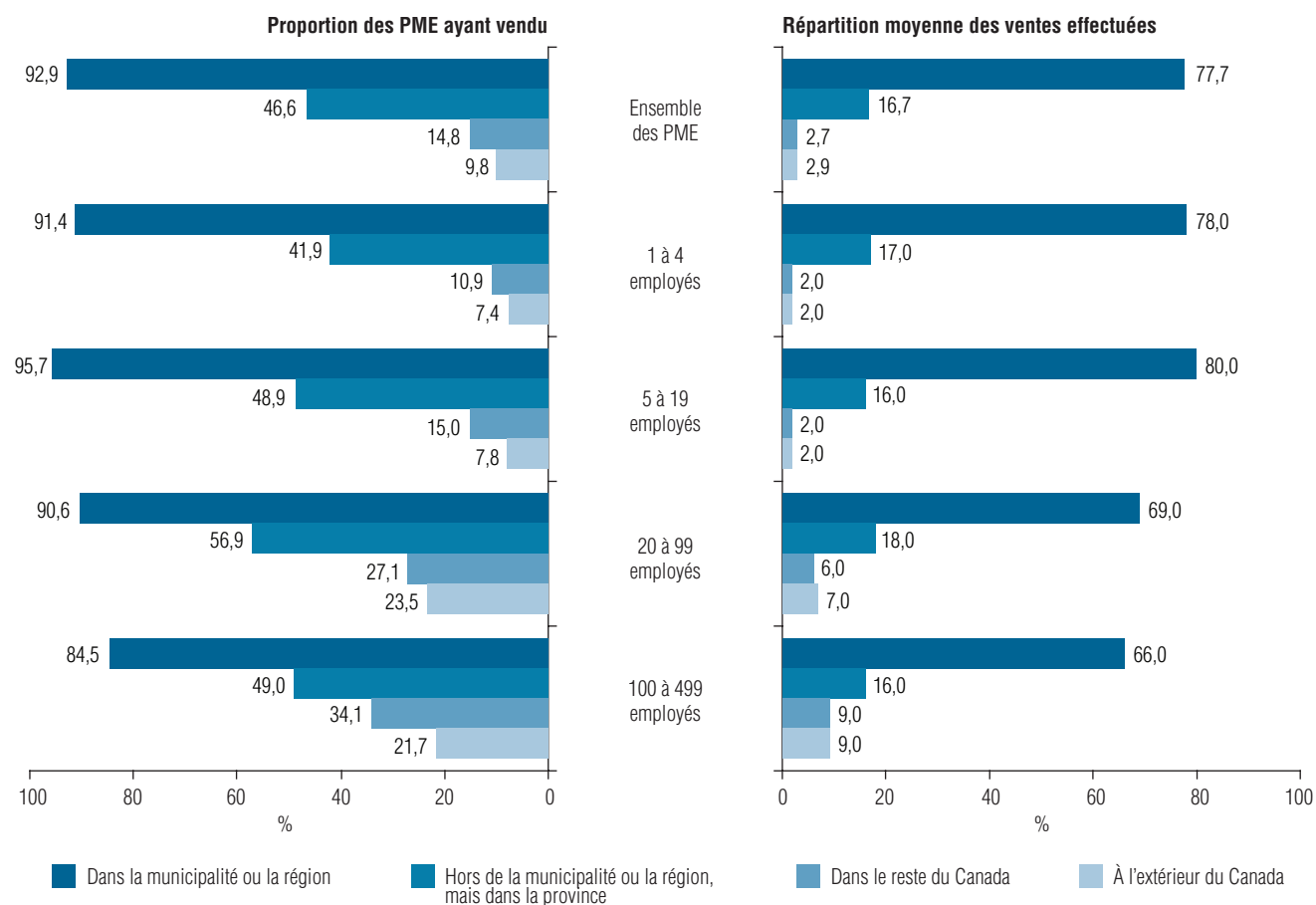
9.3 La probabilité d'expédier des livraisons à l'extérieur de sa municipalité, voire de sa province, s'accroît avec la taille des PME

En 2011, alors qu'un peu plus de 4 PME de 1 à 4 employés sur 10 (41,9%) ont effectué des livraisons « hors de leur municipalité ou région, mais dans leur province », cette proportion était de près de 6 PME de 20 à 99 employés sur 10 (56,9%) et de près de 5 PME de 100 à 499 employés sur 10 (49,0%). De même, seulement 10,9% des PME de 1 à 4 employés, contre 34,1% des PME de 100 à 499 employés et 27,1% des PME de 20 à 99 employés, ont effectué les livraisons dans le « reste du Canada ». Quant au marché à « l'extérieur du Canada », seulement 7,4% des PME de 1 à 4 employés, contre 23,5% de PME de 20 à 99 employés et 21,7% des PME de 100 à 499 employés, y ont effectué des livraisons.

Au chapitre de la proportion moyenne des ventes par destination, les PME de 1 à 4 employés ont effectué 21,0% de leurs ventes totales à l'extérieur de leur municipalité ou région, dont 2,0% dans le reste du Canada et 2% à l'étranger. À titre de comparaison, ces trois proportions étaient respectivement de 31,0%, 6,0% et 7,0% pour les PME de 20 à 99 employés, et de 34,0%, 9,0% et 9,0% pour les PME de 100 à 499 employés.

Figure 9.3.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon la taille des PME, Québec



Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

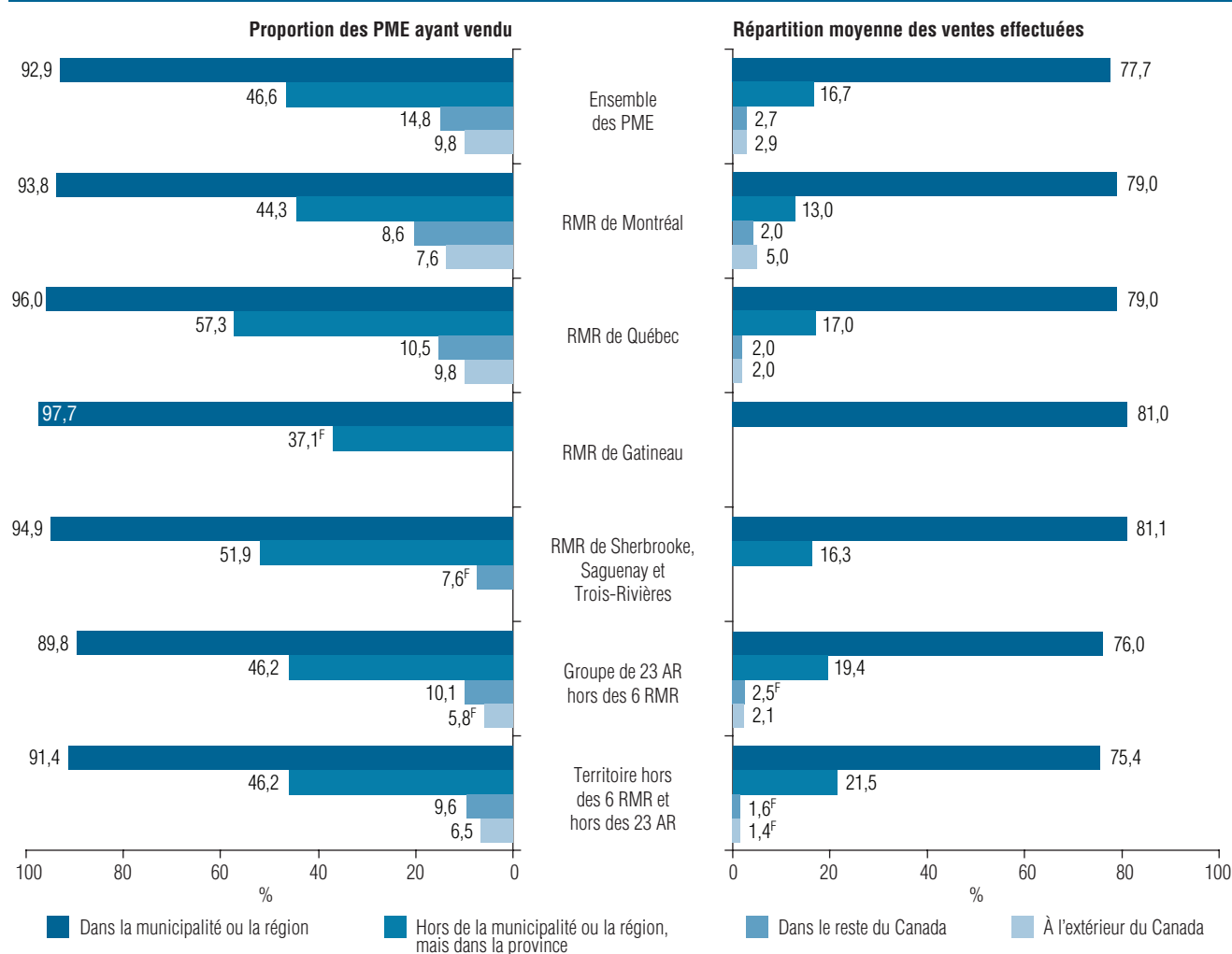
9.4 Les PME de la RMR de Québec étaient plus portées à desservir le marché provincial que celles de la RMR de Montréal

En 2011, même si la majorité des PME de la RMR de Québec (96,0 %) et de la RMR de Montréal (93,8 %) a effectué des ventes dans leur municipalité ou région, les premières étaient plus portées à desservir le marché provincial que les secondes. En effet, près de 6 PME de la RMR de Québec sur 10 (57,3 %) ont fait des livraisons hors de leur municipalité ou région, mais dans leur province, contre 44,3 % pour leurs homologues de Montréal.

Au total, le marché provincial a reçu en moyenne 96,0 % des ventes totales des PME de la RMR de Québec, contre 92,0 % pour les PME de Montréal, soit une proportion moindre que celle de l'ensemble des PME (95,0 %). À ce chapitre, la situation des PME du reste des régions rejoint celle des PME de la RMR de Québec, le poids du marché provincial dans leurs ventes totales ayant oscillé entre 95,4 % et 97,4 %.

Figure 9.4.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, par région, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

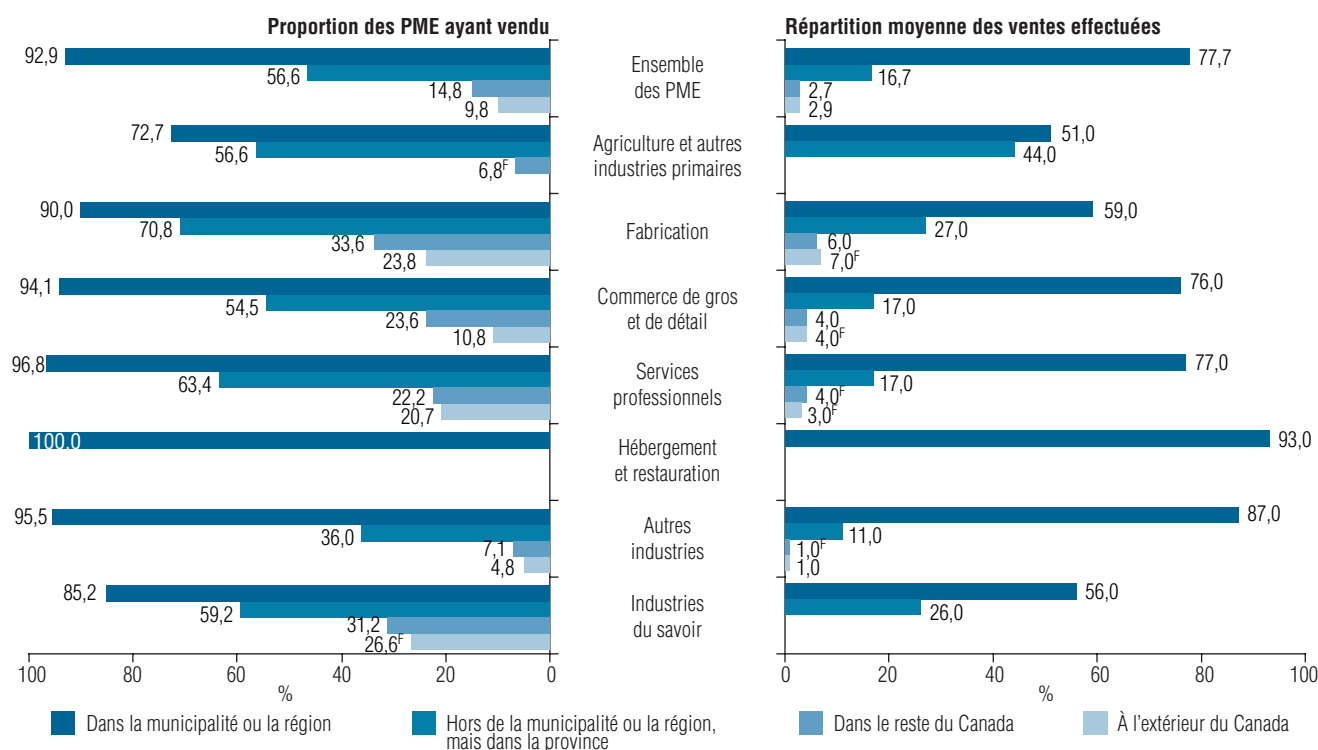
9.5 Les PME des industries de la fabrication et du savoir étaient plus portées à desservir les marchés hors Québec

En 2011, même si la majorité des PME de la fabrication ont réalisé des ventes dans leur municipalité ou région (90,0%) et hors de leur municipalité, mais dans leur province (70,8%), il n'en demeure pas moins qu'elles ont été très agressives sur les marchés hors de leur province si on les compare aux autres industries. En effet, plus du tiers d'entre elles (33,6%, contre 14,8% pour l'ensemble des PME) a fait des ventes dans le reste du Canada, tandis que près du quart d'entre elles (23,8%, contre 9,8% pour l'ensemble des PME) en a réalisé à l'étranger.

L'attrait des marchés hors Québec semble aussi important pour les PME des industries du savoir. Plus de 3 PME d'entre elles sur 10 (31,2%) ont effectué des livraisons dans le reste du Canada, tandis que plus du quart (environ 26,6%) en a fait à l'étranger.

Au total, les PME des industries du savoir ont réalisé à l'étranger une part moyenne d'environ 13,0% (contre 3,0% pour l'ensemble des PME) de leurs ventes totales, et de 5,0% (contre 3,0% pour l'ensemble des PME) dans le reste du Canada. De leur côté, les PME des industries de la fabrication ont livré à l'étranger et dans le reste du Canada respectivement 7,0% et 6,0% de leurs ventes totales en moyenne. Cela veut dire qu'en moyenne le marché hors Québec, c'est-à-dire le reste du Canada plus l'étranger, s'est accaparé de 18,0% des ventes totales des PME des industries du savoir et de 13,0% des ventes totales des PME des industries de la fabrication, soit des proportions plus élevées que celle de l'ensemble des PME (6,0%).

Figure 9.5.1
Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le type d'industries, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25% et 33%) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

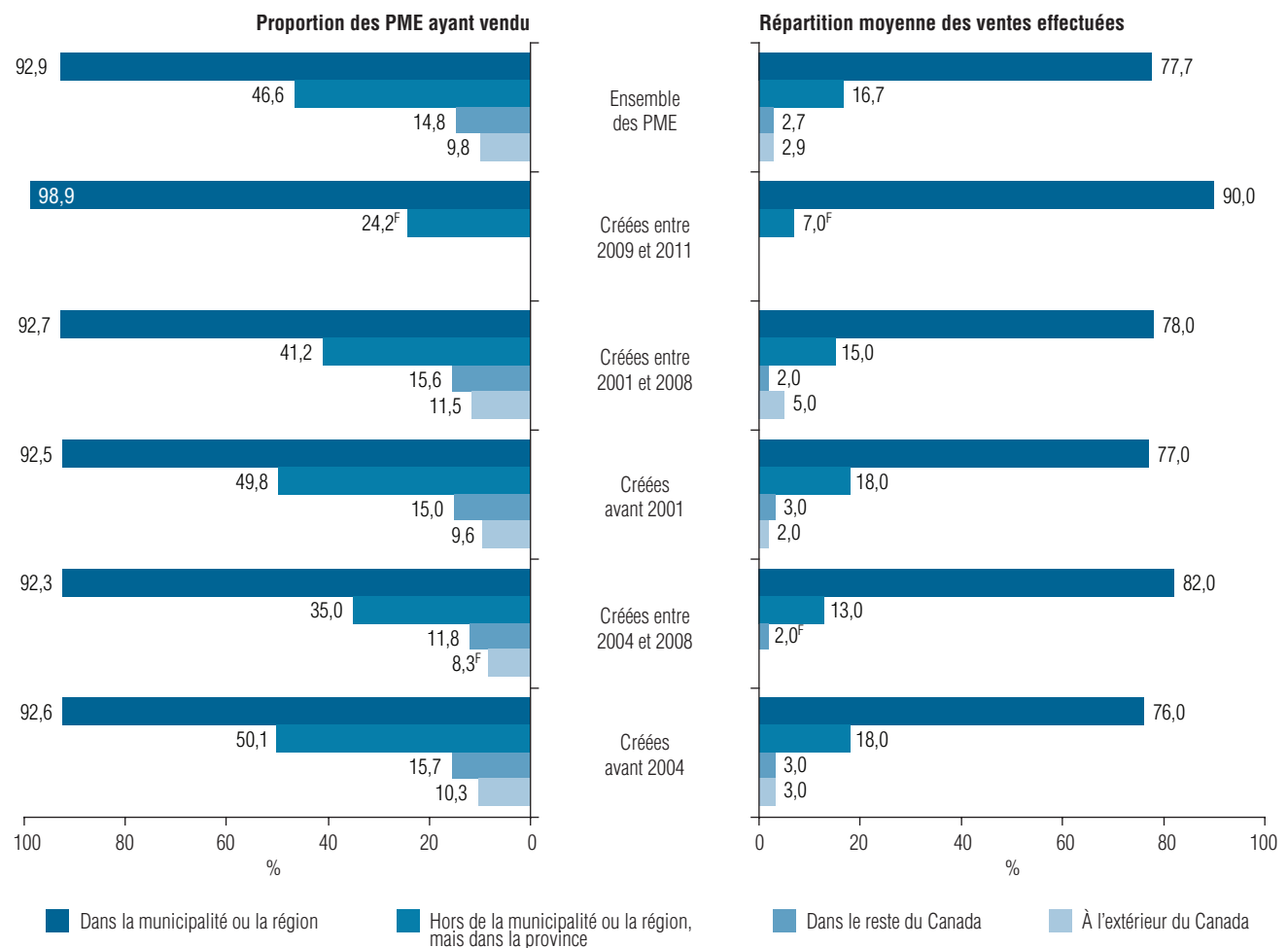
9.6 Les très jeunes PME comptaient beaucoup plus sur leur marché municipal ou régional que les PME bien établies

En 2011, la quasi-totalité (98,9%, contre 92,9% pour l'ensemble des PME) des très jeunes PME du Québec, c'est-à-dire créées entre 2009 et 2011, ont vendu leur production dans leur propre municipalité ou région. Ces PME y ont réalisé 90,0% (contre 78,0% pour l'ensemble des PME) de leurs ventes totales en moyenne. À titre de comparaison, ces deux proportions étaient moins élevées pour les PME bien établies, c'est-à-dire créées avant 2001 : 92,5% d'entre elles ont effectué des livraisons dans leur municipalité ou région, soit l'équivalent de 77,0% de leurs ventes totales en moyenne.

En revanche, la situation des PME créées entre 2001 et 2008 ressemblait plutôt à celle des PME bien établies : 92,7% d'entre elles avaient effectué des livraisons dans leur propre municipalité, soit l'équivalent de 78,0% de leurs ventes totales en moyenne.

Figure 9.6.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon l'âge des PME, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25% et 33%) et qu'elle est là à titre indicatif.

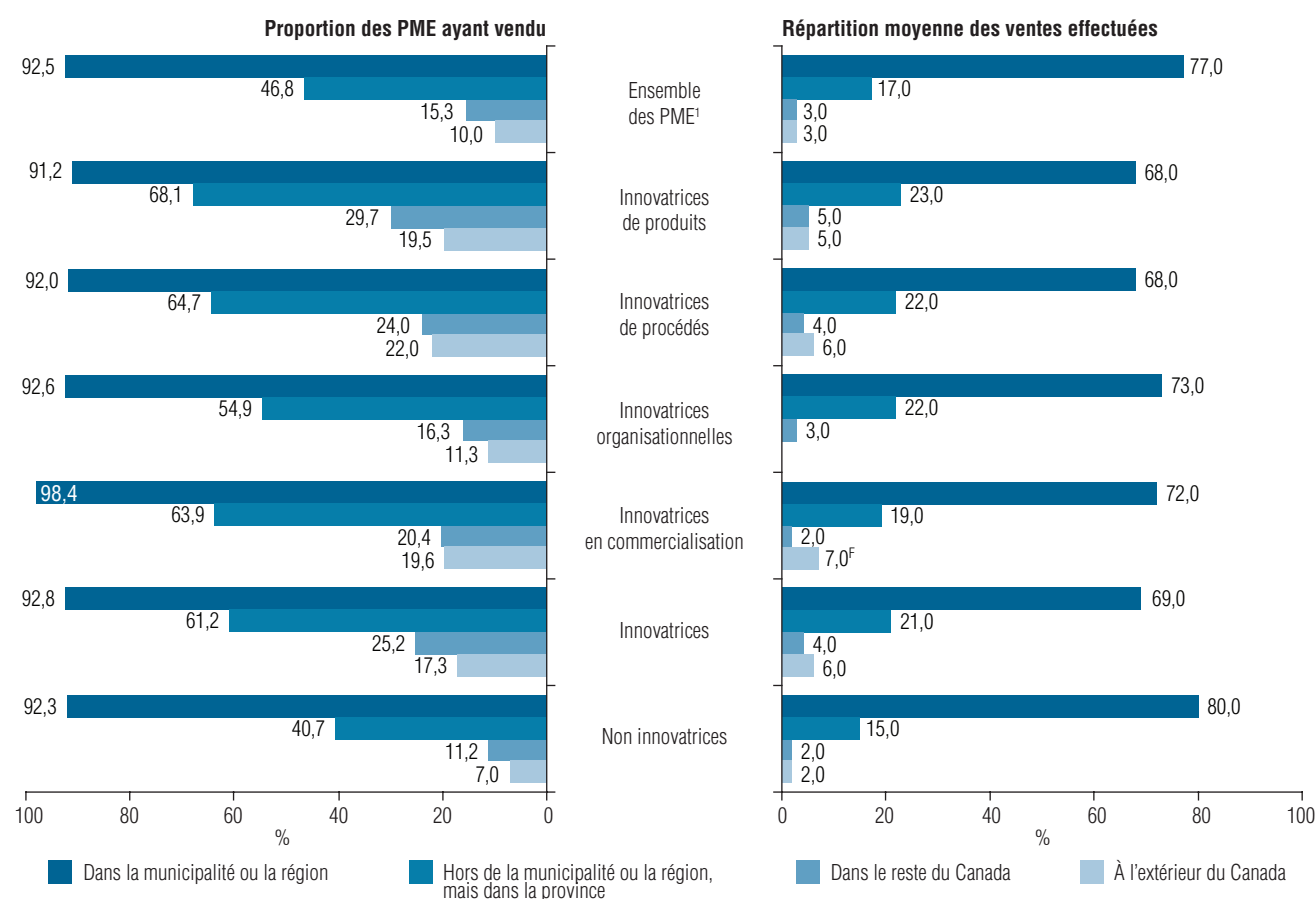
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

9.7 Les PME innovatrices étaient plus portées à vendre hors Québec que les PME non innovatrices

Le fait d'innover incite les PME à élargir leurs marchés. En 2011, un peu plus du quart (25,2%, contre 15,3% pour l'ensemble des PME) des PME innovatrices, surtout les innovatrices de produits (29,7%), ont effectué des ventes dans le reste du Canada, soit l'équivalent de 4,0% de leurs ventes totales en moyenne. De plus, un peu moins d'un cinquième (17,3%, contre 10,0% pour l'ensemble des PME) d'entre elles, surtout les innovatrices de procédés (22,0%), ont réalisé des ventes à l'étranger, soit l'équivalent de 6,0% de leurs ventes totales en moyenne. Au total, le marché hors Québec représentait 10,0% des ventes totales faites par les PME innovatrices, soit une proportion plus élevée celle de l'ensemble des PME (6,0%).

À titre de comparaison, seulement 11,2% des PME non innovatrices ont réalisé des ventes dans le reste du Canada, soit l'équivalent de 2,0% des ventes totales en moyenne, tandis que seulement 7,0% d'entre elles ont fait des livraisons à l'étranger pour une proportion équivalant à 2,0% de leurs ventes totales en moyenne. Au total, le marché hors Québec a reçu seulement 4,0% des ventes totales des PME non innovatrices en moyenne, soit une proportion très faible comparée à celle des PME innovatrices (10,0%).

Figure 9.7.1
Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'innover et le type d'innovation, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

9.8 Les PME utilisant une méthode de protection de la PI étaient plus présentes sur les marchés hors Québec que celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI

Le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI incite les PME à trouver des marchés hors du Québec. En 2011, plus de 4 PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI sur 10 (43,4%, contre 15,3% pour l'ensemble des PME) ont réalisé des ventes dans le reste du Canada, y effectuant en moyenne 10,0% (contre 3,0% pour l'ensemble des PME) de leurs ventes totales. Cette proportion était particulièrement plus élevée pour les utilisatrices de dessins industriels (82,9% des PME, proportion moyenne des ventes totales non disponible) et de brevets (environ 64,7% des PME, soit 17,0% de leurs ventes totales en moyenne).

À titre de comparaison, seulement 11,5% des PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI ont fait des ventes dans le reste du Canada, pour une part moyenne équivalant à 2,0% de leurs ventes totales.

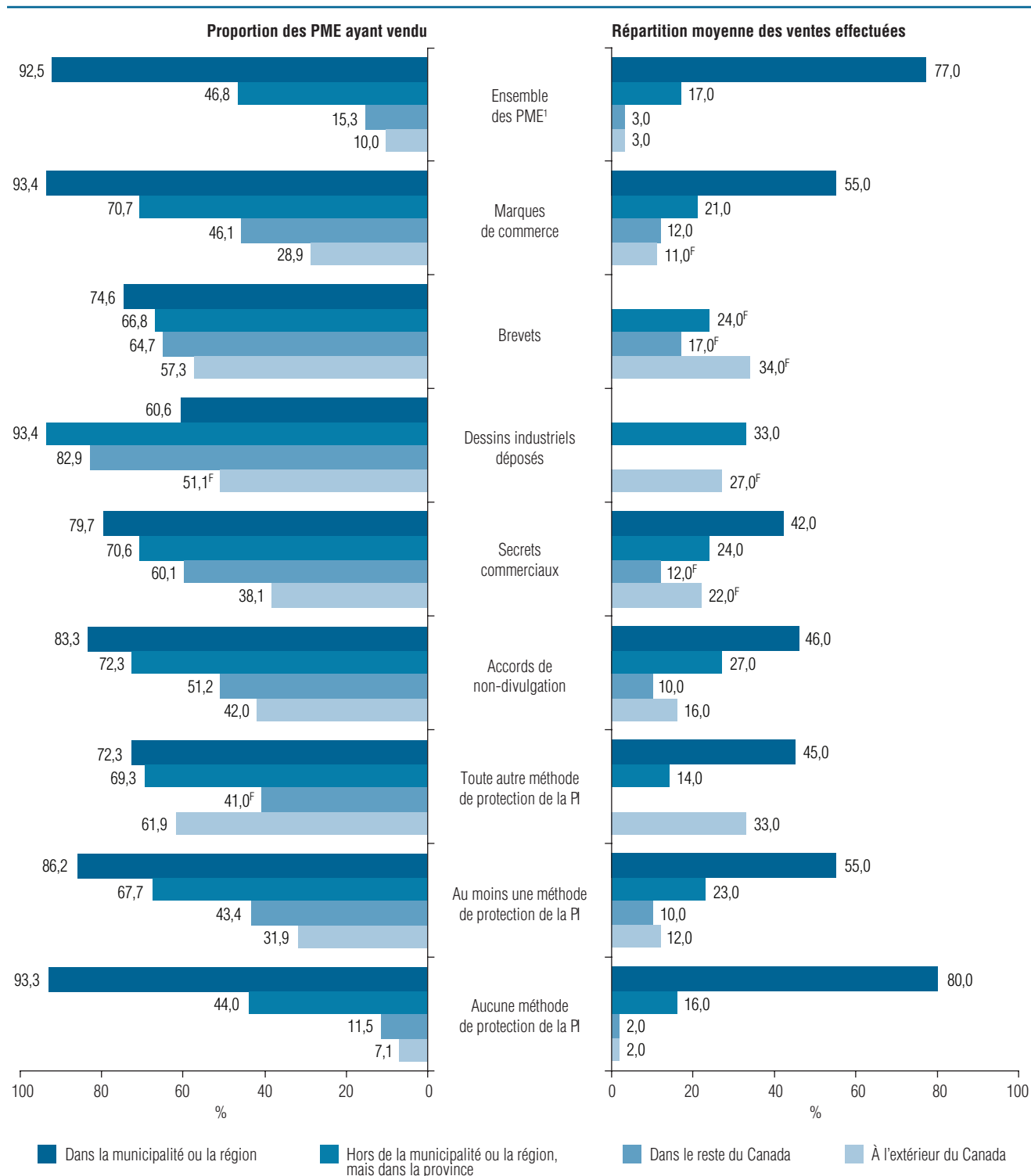
S'agissant des marchés hors Canada, près d'un tiers (31,9%) de PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI (contre 10,0% pour l'ensemble des PME) ont réalisé des ventes sur ce marché, y laissant en moyenne 12,0% (contre 3,0% pour l'ensemble des PME) de leurs ventes totales. Cette proportion était particulièrement plus élevée pour les utilisatrices de brevets (57,3% des PME, soit une proportion moyenne des ventes totales d'environ 34,0%) et de dessins industriels (environ 51,1% des PME, soit une proportion moyenne des ventes totales d'environ 27,0%).

À titre de comparaison, seulement 7,1% des PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI ont fait des ventes sur les marchés hors Canada, pour une part moyenne équivalant à 2,0% de leurs ventes totales.

Au total, les marchés hors Québec ont reçu en moyenne 22,0% des ventes totales des PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI, contre seulement 4,0% pour les PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI.

Figure 9.8.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI et le type de PI, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

9.9 Les PME dont les femmes étaient propriétaires se sont plutôt confinées sur leur marché municipal

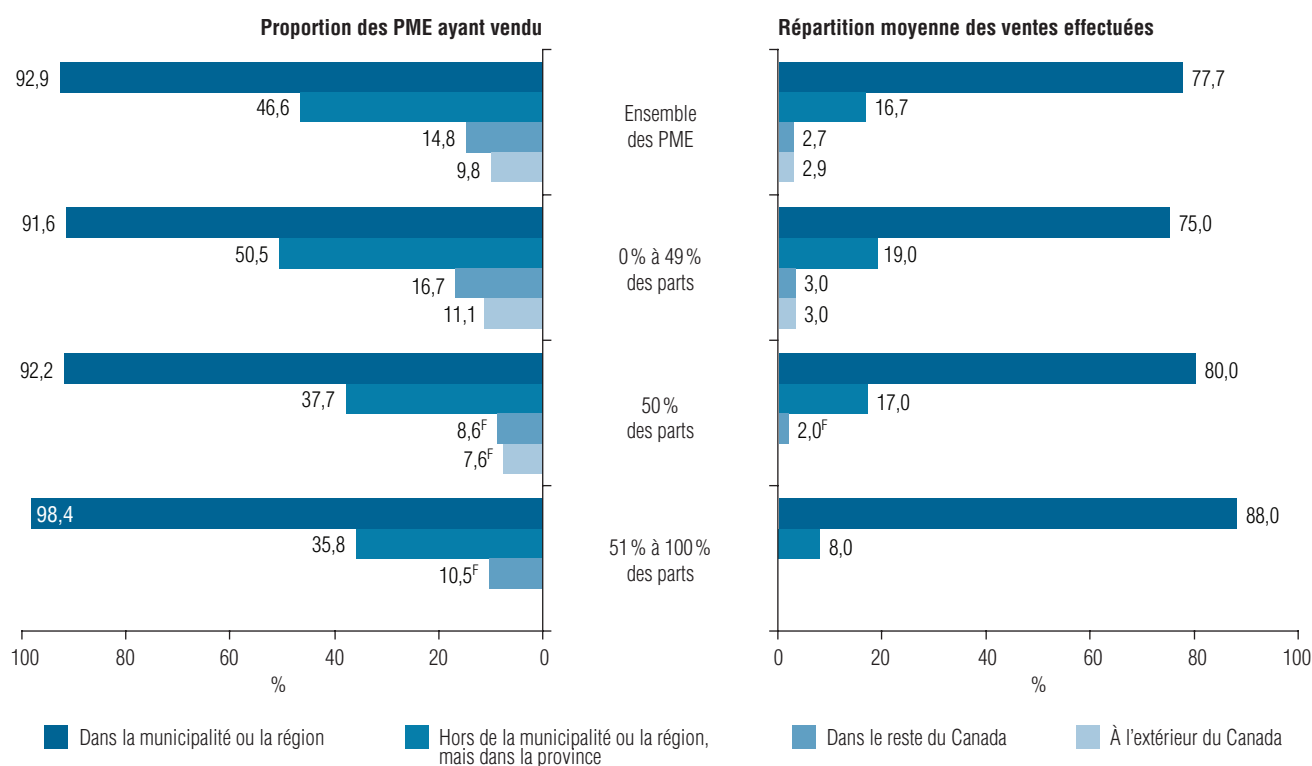
En 2011, la quasi-totalité (98,4 %) des PME dont les femmes étaient propriétaires uniques ou détenaient la majorité des parts ont effectué des ventes dans leur propre municipalité ou région, recueillant ainsi 88,0 % de leurs ventes totales en moyenne.

Ces deux proportions dépassent de loin celles des PME dont les hommes étaient propriétaires (91,6 %, part moyenne des ventes totales de 75,0 %), et celles des PME à propriété mixte (92,2 %, part moyenne des ventes totales de 80,0 %), voire celles de l'ensemble des PME (92,9 %, part moyenne des ventes totales de 78,0 %).

Par ailleurs, les données disponibles dévoilent la faible présence des PME dont les femmes étaient propriétaires sur le marché « hors de leur municipalité ou région, mais dans leur province », comparées aux PME dont les hommes étaient propriétaires. Alors que seulement près d'un tiers d'entre elles (35,8 %) ont réalisé des ventes sur ce marché, y effectuant 8,0 % de leurs ventes totales en moyenne, plus de la moitié des PME dont les hommes étaient propriétaires (50,5 %) ont fait des ventes sur ce marché, y réalisant 19,0 % de leurs ventes totales en moyenne. La situation des PME à propriété mixte ressemble à celle des PME dont les hommes étaient propriétaires : 37,7 % d'entre elles ont réalisé des ventes sur ce marché, y laissant l'équivalent de 17,0 % de leurs ventes totales en moyenne.

Figure 9.9.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le sexe du propriétaire, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

9.10 La probabilité de réaliser des ventes sur les marchés hors Québec s'accroît avec le niveau de scolarité des propriétaires de PME

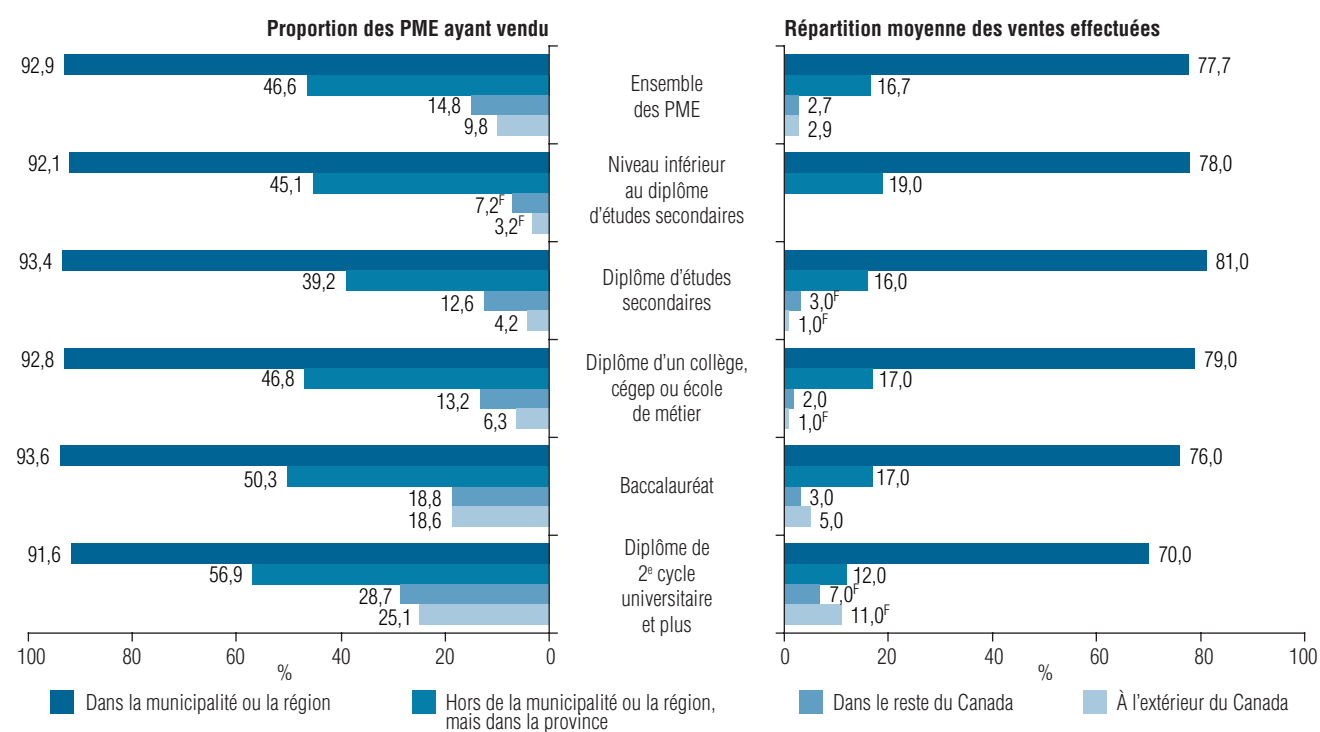
En 2011, très peu de PME dont les propriétaires avaient un niveau inférieur au diplôme d'études secondaires ont effectué des ventes dans le reste du Canada (environ 7,2 %) ou à l'étranger (environ 3,2 %). Ces deux proportions sont de loin inférieures à celles de l'ensemble des PME (14,8 % pour le reste du Canada; 9,8 % pour l'extérieur du Canada), et plus particulièrement à celles des PME dont les propriétaires avaient un niveau de scolarité plus élevé. Par exemple, elles étaient respectivement de 28,7 % et 25,1 % pour les propriétaires détenteurs d'un diplôme de 2^e cycle universitaire et plus, et de 18,8 % et 18,6 % pour ceux détenteurs d'un baccalauréat.

Conséquemment, la part moyenne des ventes totales sur les marchés hors Québec a eu tendance à s'accroître avec le niveau de scolarité des propriétaires. Par exemple, concernant le marché du reste du Canada, cette proportion était d'environ 3,0 % (soit la même que l'ensemble des PME) pour les propriétaires détenteurs d'un diplôme d'études secondaires, contre environ 7,0 % pour les propriétaires possédant un diplôme de 2^e cycle universitaire et plus. Sur les marchés internationaux, cette proportion était d'environ 1,0 % (contre 3,0 % pour l'ensemble des PME) pour les propriétaires ayant un diplôme d'études secondaires, contre environ 11,0 % pour les propriétaires disposant d'un diplôme de 2^e cycle universitaire et plus.

Au total, le marché hors Québec a seulement recueilli environ 4,0 % des ventes totales des PME dont les propriétaires détenaient un diplôme d'études secondaires, contre environ 18,0 % pour les PME dont les propriétaires possédaient un diplôme de 2^e cycle universitaire et plus. Rappelons que cette proportion était de 6,0 % pour l'ensemble des PME.

Figure 9.10.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le niveau de scolarité des propriétaires, Québec



Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

9.11 Les propriétaires (de PME) nés à l'extérieur du Canada étaient plus portés à effectuer des livraisons sur les marchés hors Québec que les propriétaires nés au Canada

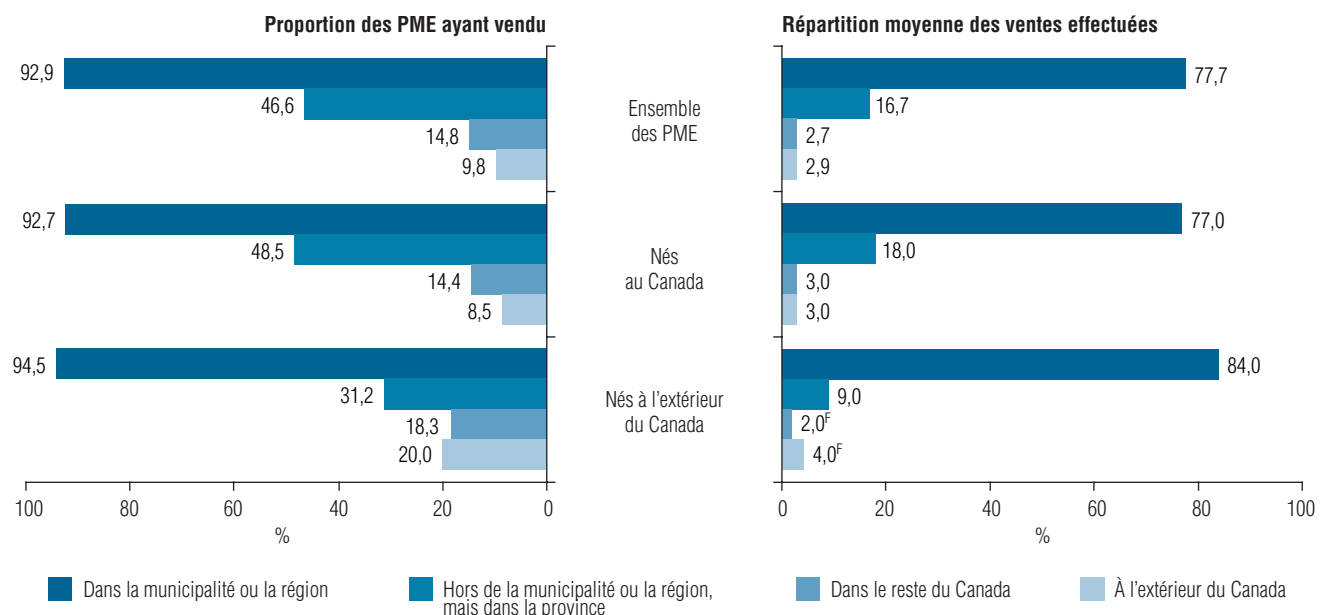
Le fait de naître à l'extérieur du Canada pourrait influencer sur la probabilité d'effectuer des livraisons sur les marchés hors du Québec. En 2011, 18,3% des PME dont le propriétaire est né à l'extérieur du Canada (contre 14,8% pour l'ensemble des PME) ont effectué des livraisons dans le reste du Canada, y livrant environ 2,0% (contre 3,0% pour l'ensemble des PME) de leurs ventes totales en moyenne. À titre de comparaison, seulement 14,4% des propriétaires nés au Canada ont fait des ventes sur ce marché, y réalisant 3,0% de leurs ventes totales en moyenne.

Une situation semblable a été observée sur les marchés internationaux. En effet, en 2011, le cinquième (20,0%) des PME dont le propriétaire est né à l'extérieur du Canada (contre 9,8% pour l'ensemble des PME) ont réalisé des ventes sur ces marchés, y réalisant environ 4,0% (contre 3,0% pour l'ensemble des PME) de leurs ventes totales en moyenne. À titre de comparaison, 8,5% des propriétaires nés au Canada ont fait des ventes sur ces marchés, y effectuant 3,0% de leurs ventes totales en moyenne.

Au total, malgré leur forte présence sur le marché hors Québec, ce dernier a seulement recueilli environ 6,0% des ventes totales des PME dont le propriétaire est né à l'extérieur du Canada, soit sensiblement la même proportion que celle de l'ensemble des PME ou celle des PME dont les propriétaires sont nés au Canada.

Figure 9.11.1

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2011 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le lieu de naissance du propriétaire, Québec



Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25% et 33%) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

9.12 Les États-Unis et l'Europe étaient les principales destinations des exportations des PME du Québec

Comme on vient de le voir, 9,8 % de PME ont fait des exportations en 2011, soit l'équivalent de seulement 3,0 % de leurs ventes totales en moyenne.

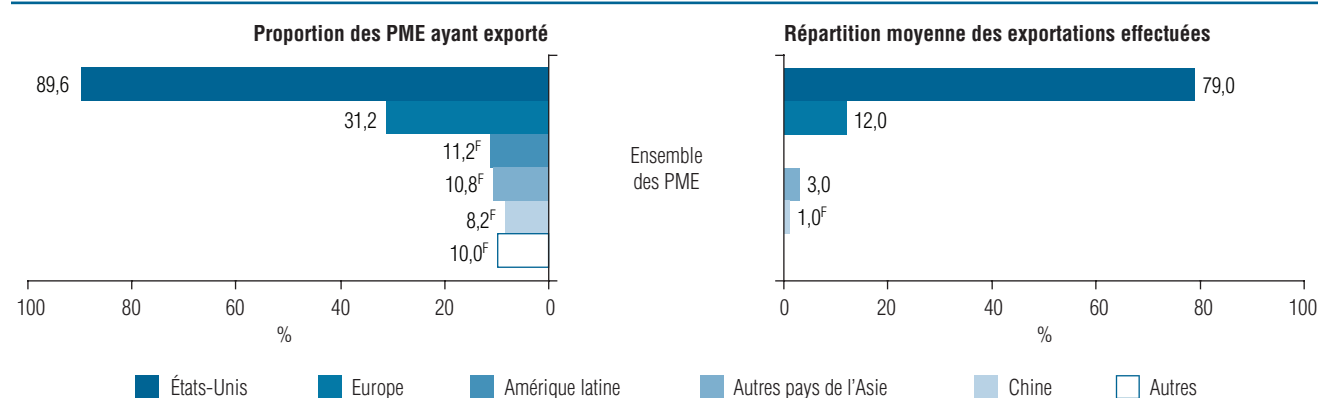
La répartition des (9,8 %) PME exportatrices par destination montre que la plupart (89,6 %) d'entre elles ont exporté vers les États-Unis, tandis que moins du tiers (31,2 %) ont choisi l'Europe comme destination. L'importance des autres destinations a oscillé entre 8,2 % (Chine) et environ 11,2 % (Amérique latine).

Pour ce qui est de la proportion moyenne (3 %) des exportations dans les ventes totales, elle se divise comme suit entre les différentes destinations : la grande part a été dirigée vers les États-Unis (79,0 %), suivi par l'Europe (12,0 %). Les autres pays de l'Asie récoltent seulement 3,0 % tandis que la Chine se contente de 1,0 %. Le reste des destinations (dont l'Amérique latine) a reçu 5,0 % des exportations totales.

En outre, le tableau 9.12.1 présente la proportion des PME exportatrices ainsi que la répartition de la part moyenne des exportations dans les ventes totales par destination pour certains groupes de PME.

Figure 9.12.1

Proportion des PME ayant exporté en 2011 et répartition moyenne des exportations par destination, Québec



Note : Certaines données ont été supprimées pour des raisons de confidentialité et de fiabilité. La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Tableau 9.12.1

Proportion des PME ayant vendu à l'extérieur du Canada en 2011 et répartition de ces ventes par destination, Québec

	Proportion des PME ayant vendu à l'extérieur du Canada	Part moyenne des exportations dans les ventes totales	Proportions des exportations totales par destination		
			États-Unis	Europe	Reste des destinations extérieures
Total Québec	9,8	3,0	79,0	12,0	9,0
1 à 4 employés	7,4	2,0	74,0	12,0	14,0
5 à 19 employés	7,8	2,0	76,0	19,0	5,0
20 à 99 employés	23,5	7,0	87,0
100 à 499 employés	21,5	9,0	83,0
RMR de Montréal	7,6	5,0	82,0	8,0	10,0
RMR de Québec	9,8	2,0	56,0	31,0	13,0
Fabrications	23,8	7,0 ^F	78,0
Services professionnels	20,7	3,0	56,0	35,0	9,0
Industries du savoir	26,6 ^F	13,0 ^F	84,0
Innovatrices	17,3	6,0	75,0	15,0	10,0
Non innovatrices	7,0	2,0	82,0	8,0	10,0
Au moins une méthode de protection de la PI	31,9	12,0	72,0	15,0	13,0
Aucune méthode de protection de la PI	7,1	2,0	82,0	10,0	8,0

Note : La lettre F signifie que la donnée n'est pas fiable (CV compris entre 25 % et 33 %) et qu'elle est là à titre indicatif.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

9.13 Synthèse

Ce chapitre s'intéresse aux marchés géographiques des PME. En 2011, la principale destination des ventes des PME du Québec était leur municipalité ou leur région. En dehors des PME ayant reçu du financement externe, très peu de groupes de PME ont fait des livraisons sur les marchés hors Québec. Les États-Unis et l'Europe demeurent les principales destinations des exportations des PME du Québec.

La municipalité ou la région comme principale destination des ventes

En 2011, la principale destination des ventes des PME du Québec était leur municipalité ou leur région, 92,9 % d'entre elles y ayant effectué des livraisons, soit l'équivalent de 78,0 % de leurs ventes totales en moyenne. Parmi les groupes de PME qui étaient plutôt confinées sur leur marché municipal ou régional, mentionnons les PME de 1 à 4 employés, âgées de moins de 3 ans, ou dont les propriétaires étaient des femmes.

Pour ce qui est du marché hors de la municipalité ou la région, mais dans la province, il a été ciblé par 46,6 % des PME qui y ont laissé 17,0 % de leurs ventes totales en moyenne. Quant aux marchés du reste du Canada et de l'extérieur du Canada, ils ont été convoités respectivement par 14,8 % et 9,8 % des PME, pour une part totale équivalant à 6 % de leurs ventes totales en moyenne.

Les groupes de PME les plus actifs sur les marchés hors Québec

En dehors des PME ayant reçu du financement externe, les groupes de PME ayant fait des livraisons sur les marchés hors Québec étaient peu nombreux. Il s'agit notamment des PME de 100 à 499 employés, des industries du savoir et de la fabrication, innovatrices, ayant utilisé une méthode de protection de la PI, dont les propriétaires avaient un diplôme de 2^e cycle universitaire et plus, ou sont nés à l'extérieur du Canada.

Les principaux marchés d'exportation

Les États-Unis et l'Europe demeurent les principales destinations des exportations des PME du Québec. En effet, en 2011, 89,6 % des PME exportatrices ont fait des livraisons aux États-Unis, soit l'équivalent de 79,0 % de leurs exportations totales en moyenne. L'Europe a quant à elle attiré 31,2 % de PME exportatrices qui y ont laissé l'équivalent de 12,0 % de leurs exportations totales en moyenne.

Conclusion

Les résultats de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011* offrent pour la première fois un portrait de la demande de financement externe et de la croissance des PME au Québec, basé sur des statistiques officielles. L'accès au financement demeure un enjeu majeur pour les PME et peut constituer un obstacle à leur croissance, et donc à la croissance économique¹ en général, dans l'éventualité où des lacunes² d'accès au financement pour certaines catégories de PME n'étaient pas corrigées.

Le présent rapport, composé de neuf chapitres, analyse la demande de différents types de financement externe et la croissance des PME au Québec sous trois angles : les caractéristiques des PME, leurs pratiques commerciales et les caractéristiques de leurs propriétaires.

Le financement externe

Le premier chapitre répartit les groupes de PME selon leur fréquence de demande du financement externe en 2011. Il révèle que la majorité des groupes de PME enquêtées avaient des besoins de financement externe importants, présentant des taux de demande dépassant celui de l'ensemble des PME (36,5%). C'est le cas notamment des PME des industries du savoir (61,0%), des PME innovatrices ou utilisant une méthode de protection de la PI (taux oscillant entre 51,6% et 92,2%), des PME de 20 à 99 employés (52,4%) ou de 100 à 499 employés (49,4%), etc.

Quelques groupes ont toutefois manifesté des besoins modestes et devraient recevoir un peu plus d'attention dans les recherches ultérieures pour vérifier s'ils ne font pas face à des lacunes d'accès au financement. Mentionnons entre autres les PME de 1 à 4 employés (29,9%), de la RMR de Montréal (30,9%), des industries des services professionnels (31,8%), les femmes propriétaires (28,7%), les propriétaires nés à l'extérieur du Canada (23,0%) ou parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais (environ 20,9%).

Le financement par emprunt

Le deuxième chapitre, en plus de répartir les PME selon leur taux de demande d'emprunt – le type de financement le plus fréquent – les classe selon que le taux d'approbation des demandes atteint ou dépasse celui de l'ensemble des PME, et selon que les termes et conditions d'emprunt sont plus ou moins restrictifs que ceux de l'ensemble des PME. Il en ressort qu'un nombre important de groupes de PME se retrouvent dans des situations plutôt moins favorables que celle de l'ensemble des PME. La situation la plus contraignante a notamment été observée auprès des groupes suivants : les PME âgées de moins de 3 ans, de 1 à 4 employés, de la RMR de

1. Recent trends in SME and entrepreneurship finance. In *Financing SMEs and entrepreneurs* 2013. OECD SCOREBOARD, may 2013. [En ligne]. [www.oecd.org/fr/presse/financer-les-petites-entreprises-une-des-cles-de-la-reprise-economique.htm].

2. Une lacune de financement est une situation dans laquelle un groupe donné de PME qui devraient avoir accès à des capitaux sont systématiquement privées de l'accès au financement. Lire le document suivant : *Les lacunes dans le financement des PM : cadre d'analyse*. Rapport de recherche préparé pour Industrie Canada par Equinox Management Consultants Ltd. Direction générale de la politique de la petite entreprise dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME), février 2002. [En ligne]. [[www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf/\\$FILE/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf/$FILE/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf)].

Montréal, dont les propriétaires sont des femmes ou les PME dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada. En plus d'afficher des taux de demande d'emprunt moins élevés que celui de l'ensemble des PME, ces groupes ont obtenu des taux d'approbation inférieurs et des taux d'intérêt dépassant celui de l'ensemble des PME.

Soit dit en passant, les deux principaux motifs de demande de l'emprunt sont le financement du fonds de roulement ou du fonds d'exploitation, et l'acquisition d'autres machines ou équipement.

Le financement par crédit-bail

Le troisième chapitre montre que même si dans l'ensemble la demande du financement par crédit-bail par les PME demeure modeste au Québec (4,4 % des PME), celui-ci peut s'avérer très utile pour certains groupes, par exemple les PME de 100 à 499 employés (15,3 %), à la recherche de financement pour acquérir des véhicules et autres machines ou équipement. Dans l'ensemble, le taux d'approbation des demandes semble généralement plus élevé que celui de la demande d'emprunt pour les quelques groupes dont l'information est disponible.

Cependant, pour avoir un portrait détaillé de la demande et de l'approbation de ce type de financement par différents groupes de PME, il faudrait accroître la taille de l'échantillon.

Le financement gouvernemental

Le quatrième chapitre révèle que même si dans l'ensemble la demande de financement gouvernemental par les PME demeure modeste au Québec (6,6 % des PME), ce type de financement s'est avéré incontournable pour certains groupes de PME, par exemple les PME utilisant les secrets commerciaux, les accords de non-divulgence et les marques de commerce, les PME des industries du savoir et de la fabrication, les PME innovatrices de procédés et de produits, les PME exportatrices, les PME de 20 à 99 employés et de 100 à 499 employés, etc. Le taux de demande de financement gouvernemental de ces derniers a oscillé entre 13,5 % et 30,0 %.

Toutefois, sur le plan de l'approbation des demandes, les taux d'approbation sont généralement moins élevés que ceux dans le cas de l'emprunt. Pour avoir un portrait détaillé de la demande et l'approbation de ce type de financement, il faudrait accroître la taille de l'échantillon pour le Québec ou en faire une répartition différente, de façon à rendre plus représentatifs les groupes de PME recourant le plus à ce type de financement, par exemple les PME des industries du savoir, innovatrices de produits ou ayant utilisé des secrets commerciaux comme méthode de protection de la PI.

Le financement de la création et de l'achat de PME

Les cinquième et sixième chapitres abordent le financement de deux étapes importantes dans le cycle de vie des PME, la création et l'achat respectivement. Il en découle que parmi les propriétaires de PME enquêtés en 2011, la proportion des fondateurs de PME était plus élevée (64,8 %) que celle des acheteurs (29,7 %).

Dans l'ensemble, le financement personnel (76,8 %) était la source la plus fréquemment utilisée par les fondateurs de PME, suivi par l'emprunt auprès d'une institution financière (49,0 %). Toutefois, trois autres sources de financement, dont l'importance varie selon les groupes de PME, sont venues à la rescousse des deux sources précédentes. Il s'agit du crédit commercial, du crédit-bail et du capital d'amis ou de membres de la famille des propriétaires.

On apprend aussi que même si dans l'ensemble l'emprunt est le type de financement le plus fréquemment utilisé par les acheteurs de PME (61,3 %), suivi par le financement personnel (54,4 %), la réalité est beaucoup plus complexe. En fait, bon nombre d'acheteurs de PME ont aussi eu recours à trois autres sources de financement à savoir, le capital d'amis ou de membres de la famille du propriétaire (19,0 %), le crédit ou la subvention d'un organisme gouvernemental (16,4 %) et les bénéfices non répartis (11,9 %).

Par ailleurs, la comparaison des sources utilisées pour la création vs l'achat d'entreprise montre que chez certains groupes de PME, le financement personnel a été à la fois la source la plus fréquemment utilisée pour démarrer ou faire l'acquisition de l'entreprise. C'est le cas notamment pour les PME de 20 à 99 employés, de la RMR de Montréal, dont les propriétaires étaient âgés de 40 à 49 ans, ou dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada.

Des recherches ultérieures devraient analyser les conséquences du rôle prépondérant du financement personnel à la fois dans la création et l'acquisition d'entreprises : les aspects limitants de ce type de financement ne risquent-ils pas de contribuer à inhiber le potentiel de développement d'un certain type d'entrepreneuriat?

Les perspectives de croissance des PME

Le septième chapitre, sur la croissance des PME, montre que dans l'ensemble, 6 PME enquêtées en 2011 sur 10 (60,3 %) ont enregistré une croissance simple de leurs ventes entre 2009 et 2011, tandis qu'une proportion semblable (63,1 %) en anticipait une entre 2012 et 2014. En outre, ces proportions sont plus élevées pour les PME qui avaient reçu du financement externe, 70,6 % et 71,3 % respectivement. Ces dernières ont aussi été plus nombreuses à expérimenter la forte croissance (10,1 %, contre 6,2 % pour l'ensemble des PME). Ce résultat illustre en quelque sorte le rôle primordial de l'accès au financement dans la stimulation de la croissance des entreprises. Une analyse ultérieure portant sur plusieurs années pourra mieux le confirmer.

En dehors des PME ayant reçu du financement externe, parmi les groupes de PME qui ont affiché une forte croissance entre 2009 et 2011 (oscillant entre 9,4 % et 13,2 %), mentionnons : les PME de 100 à 499 employés, les PME âgées de 3 à 10 ans, les PME innovatrices, et les PME dont les propriétaires étaient âgés de 30 à 39 ans.

Les obstacles à la croissance des PME

Le huitième chapitre situe les difficultés d'accès au financement par rapport aux autres obstacles à la croissance des PME. Il ressort que les difficultés d'accès au financement constituent un frein important à la croissance pour des groupes spécifiques, par exemple les PME des industries du savoir, innovatrices, ayant utilisé une méthode de protection de la PI ou dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada. Ces derniers l'ont mentionné dans une proportion oscillant entre 30,0 % et 56,6 % (contre 17,3 % pour l'ensemble des PME).

En outre, pour plus du tiers des répondants, cinq obstacles externes – l'augmentation du coût des intrants, l'intensification de la concurrence, l'instabilité de la demande des produits, la pénurie des travailleurs et la réglementation gouvernementale – représentaient un frein sérieux à la croissance de leur PME. À cet effet, les PME ayant reçu du financement externe en 2011 ont plus intensément identifié les quatre premiers (dans une proportion oscillant entre 42,0 % et 52,4 %) que les PME n'ayant reçu aucun financement externe. La réglementation gouvernementale serait particulièrement un obstacle à la croissance pour les propriétaires parlant une autre langue maternelle que le français ou l'anglais et les propriétaires nés à l'extérieur du Canada.

De même, pour près du tiers des répondants, trois obstacles internes à la croissance – le recrutement et la rétention des employés, le maintien de rentrées des fonds suffisants et le fait de consacrer trop de temps aux opérations courantes – ont été perçus comme tels.

Les marchés géographiques des PME

Le neuvième chapitre s'intéresse aux marchés géographiques des PME. En 2011, la principale destination des ventes des PME du Québec était leur municipalité ou leur région, 92,9 % d'entre elles y ayant effectué des livraisons, soit l'équivalent de 78,0 % de leurs ventes totales en moyenne. Les PME de 1 à 4 employés, âgées de moins de 3 ans, ou dont les propriétaires étaient des femmes se sont particulièrement confinées à ce marché.

En dehors des PME ayant reçu du financement externe, très peu de groupes de PME ont fait des livraisons sur les marchés hors Québec. On peut notamment citer les PME de 100 à 499 employés, des industries du savoir et de la fabrication, innovatrices, ayant utilisé une méthode de protection de la PI, dont les propriétaires avaient un diplôme de 2^e cycle universitaire et plus, ou sont nés à l'extérieur du Canada.

Les États-Unis et l'Europe demeurent les principales destinations des exportations des PME du Québec. En 2011, 89,6 % des PME exportatrices ont fait des livraisons aux États-Unis, soit l'équivalent de 79,0 % de leurs exportations totales en moyenne. L'Europe a quant à elle attiré 31,2 % de PME exportatrices qui y ont laissé l'équivalent de 12,0 % de leurs exportations totales en moyenne.

Développements futurs

Même si le présent rapport couvre plusieurs aspects de la demande de financement externe et de la croissance des PME, beaucoup de travail reste encore à faire. À cet effet, il serait intéressant de comparer les résultats de 2011 avec ceux des enquêtes antérieures afin de vérifier si la situation des PME en matière d'accès au financement et de croissance s'est améliorée ou dégradée. Les questions suivantes pourraient notamment être abordées :

- Les taux de demande de financement externe ont-ils augmenté ou baissé?
- Les groupes de PME ayant présenté le taux de demande le plus élevé ou le moins élevé en 2011 sont-ils les mêmes que dans les enquêtes antérieures?
- Les termes et conditions d'emprunt sont-ils de plus en plus ou de moins en moins restrictifs? Qu'en est-il des montants autorisés et de la durée des prêts? Les exigences de garanties se sont-elles assouplies ou accrues? Qu'en est-il de l'évolution des taux d'intérêt?
- Comment les taux de demande et d'approbation des autres types de financement que l'emprunt, c'est-à-dire par crédit-bail, crédit commercial dû aux fournisseurs et capital-actions, ont-ils évolué?
- Qu'en est-il de l'évolution de la demande et de l'approbation du financement gouvernemental?

Par ailleurs, le traitement statistique des données de l'enquête a montré, à bien des égards, qu'il persiste des carences en termes de la qualité ou de l'existence des données :

- D'abord concernant l'approbation des types de financement autres que l'emprunt, les montants autorisés (peu importe le type de financement), les exigences des garanties en matière d'emprunt, la durée et le taux d'intérêt de l'emprunt. Pour les enquêtes ultérieures, il serait intéressant d'accroître la taille de l'échantillon dans le but de permettre l'évaluation de l'évolution de ces conditions de demande d'emprunt de façon exhaustive, c'est-à-dire en se basant à la fois sur la taille du montant demandé, la capacité d'offrir des garanties, la durée et le taux d'intérêt ou le rendement exigé par le fournisseur du financement.
- Ensuite, concernant les préférences des différents groupes PME pour différents types de financement externe. La présente analyse a mis beaucoup l'accent sur le financement par emprunt en tant que type de financement externe le plus fréquemment demandé, car peu ou pas d'information était disponible sur les quatre autres types de financement externe. En fait, pour certains groupes de PME, on n'a pas été en mesure de vérifier si le financement par emprunt était leur premier choix, ni si ce type de financement était le plus approprié compte tenu de leurs besoins financiers spécifiques. Par exemple, on se serait attendu à ce que les PME innovatrices et les industries du savoir affichent un taux de demande de financement

par capital-actions beaucoup plus élevé, comme le soutient la littérature. Pour les enquêtes ultérieures, il serait souhaitable d'accroître la taille de l'échantillon de façon à permettre la comparaison entre les types de financement pour un groupe donné de PME.

- Enfin, pour différents groupes de PME affichant une certaine vulnérabilité en matière d'accès au financement externe – par exemple, les PME âgées de moins de 3 ans, de 1 à 4 employés, dont les propriétaires sont des femmes, sont âgés de moins de 30 ans ou dont les propriétaires sont nés à l'extérieur du Canada – il est souhaitable d'améliorer la taille de l'échantillon ou leur représentativité dans l'échantillon, dans le but de permettre l'évaluation de l'évolution de leurs conditions de financement, et par conséquent de vérifier s'ils font face à des lacunes d'accès au financement.

Références bibliographiques

EQUINOX MANAGEMENT CONSULTANTS LTD (2002). *Les lacunes dans le financement des PME : cadre d'analyse*. Rapport de recherche préparé pour Industrie Canada, Direction générale de la politique de la petite entreprise, février 2002. [En ligne]. [[www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf/\\$FILE/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf/$FILE/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf)].

INDUSTRIE CANADA, DIRECTION DE LA PETITE ENTREPRISE. *Statistiques sur le financement*. Édition spéciale : Principales statistiques relatives aux petites entreprises, novembre 2013. [En ligne]. [[www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/FinancementPSRPE-FinancingKSBS_2013_fra.pdf/\\$FILE/FinancementPSRPE-FinancingKSBS_2013_fra.pdf](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/FinancementPSRPE-FinancingKSBS_2013_fra.pdf/$FILE/FinancementPSRPE-FinancingKSBS_2013_fra.pdf)].

OCDE (2013). *Le financement des PME et des entrepreneurs 2013: Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE.

OCDE (2012). *Le financement des PME et des entrepreneurs 2012: Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE.

OCDE (2006). *The SME Financing Gap, Volume I: theory and evidence*, OECD Publishing.

OCDE (2007). *The SME Financing Gap, Volume II: Proceedings of the Brasilia Conference, 27-30 March 2006*, OECD Publishing.

Cette annexe décrit les grandes lignes méthodologiques de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011, réalisée par Statistique Canada en 2012 et adaptée par l'Institut. Elle présente la méthodologie employée pour produire les estimations présentées dans ce rapport. La population visée, la base de sondage et la méthode d'échantillonnage utilisée y sont d'abord exposées. Viennent ensuite l'analyse de la qualité statistique des résultats, des risques d'erreur, de la validité des résultats et l'appréciation globale de l'enquête.

1.1 La population cible

La population cible de l'enquête est composée de l'ensemble des entreprises du Canada issues du Registre des entreprises (RE) du mois d'octobre 2011, à l'exception des entreprises comportant les caractéristiques suivantes :

- entreprises sans employés ou ayant 500 employés et plus,
- entreprises dont le chiffre d'affaires équivaut à plus de 50 millions de dollars (M\$),
- entreprises codées comme étant sans but lucratif (écoles, hôpitaux, organismes de charité, etc.),
- entreprises coopératives et coentreprises.

Ont également été exclues les entreprises appartenant aux industries suivantes :

- les services publics,
- la finance et les assurances,
- la gestion de sociétés et d'entreprises,
- les services d'enseignement,
- les administrations publiques,
- la location et la location à bail de matériel automobile,
- la location et la location à bail de machines et matériel d'usage commercial et industriel,
- les centres de soins ambulatoires,
- les laboratoires médicaux et d'analyses diagnostiques,
- les autres services de soins ambulatoires,
- les hôpitaux généraux et hôpitaux de soins chirurgicaux,
- les hôpitaux psychiatriques et hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes,
- les hôpitaux spécialisés (sauf les hôpitaux psychiatriques et les hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes),
- les services communautaires d'alimentation et d'hébergement,
- les services d'urgence et autres secours.

Ces entreprises sont désignées par les codes SCIAN suivants : 22, 52, 55, 61, 91, 5321, 5324, 6214 6215, 6219, 6221, 6222, 6223 et 6242 (voir tableau A1.1).

Tableau A1.1

Liste des codes à deux et à quatre chiffres du SCIAN exclus de la population des PME

Codes du SCIAN	Description
22	Services publics
52	Finance et assurances
55	Gestion de sociétés et d'entreprises
61	Services d'enseignement
91	Administrations publiques
5321	Location et location à bail de matériel automobile
5324	Location et location à bail de machines et matériel d'usage commercial et industriel
6214	Centres de soins ambulatoires
6215	Laboratoires médicaux et d'analyses diagnostiques
6219	Autres services de soins ambulatoires
6221	Hôpitaux généraux et hôpitaux de soins chirurgicaux
6222	Hôpitaux psychiatriques et hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes
6223	Hôpitaux spécialisés (sauf les hôpitaux psychiatriques et les hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes)
6242	Services communautaires d'alimentation et d'hébergement, services d'urgence et autres secours

1.2 Base de sondage

La base de sondage utilisée pour l'enquête a été construite à partir du RE de Statistique Canada, dont on a extrait les entreprises appartenant à la population visée par l'enquête. Par rapport à d'autres sources d'information sur les entreprises, la RE présente de nombreux avantages. Les plus importants sont sans doute sa mise à jour régulière et le fait qu'elle soit spécialement conçue pour la réalisation d'enquêtes. Les autres principaux avantages sont la présence des variables auxiliaires telles que l'adresse complète des entreprises et la classification des industries (le SCIAN) à jour et assez précise. On y trouve aussi le nombre d'employés pour chaque entreprise.

La base de sondage ainsi constituée comprenait 804 953 entreprises canadiennes répondant aux critères d'inclusion dans la population visée. Les critères d'inclusion dans la population cible ont fait l'objet d'une validation auprès des répondants lors de l'enquête afin de s'assurer de ne pas enquêter des entreprises non admissibles.

1.3 Plan de sondage

1.3.1 Stratification

La population visée a été stratifiée selon le type d'industrie, la taille (nombre d'employés), la région géographique (divisée par province, régions métropolitaines de recensement et autres) et par l'ensemble des entreprises qui ont bénéficié d'un financement dans le cadre du Programme sur le financement des petites entreprises du Canada (CSBFA).

Au total, 875 strates ont été obtenues pour le Canada, dont 121 pour le Québec. Cette stratification avait pour objectif de permettre une répartition adéquate de l'échantillon par secteur et par taille, ainsi que de produire des estimations fiables pour certains secteurs d'activité.

1.3.2 Taille de l'échantillon et collecte de données

Sur une population globale de 804 953 entreprises canadiennes, dont 186 522 pour le Québec, 25 007 entreprises a été échantillonnées pour tout le Canada, soit une fraction de sondage de 3,1%. Pour le Canada, le nombre d'entreprises qui ont répondu à l'enquête est de 9 977, soit un taux de complétion¹ de 40,0%. Le taux de réponse², obtenu en divisant le nombre de répondants par le nombre des admissibles, est de 55,7%.

Parallèlement, sur une population globale de 186 522 entreprises québécoises, 6 065 entreprises ont été échantillonnées pour faire partie de l'enquête, soit une fraction de sondage de 3,3%. Les entreprises qui ont répondu à l'enquête pour la province sont au nombre de 2 251 avec des taux de complétion et de réponse globaux estimés à 37,1% et 54,6% respectivement. De ce nombre, 90% ont accepté que Statistique Canada partage leurs informations avec l'Institut et Industrie Canada. Compte tenu de ce taux de partage (90,0%), le fichier de microdonnées pour le Québec compte 2 026 répondants admissibles, ce qui équivaut à un taux de réponse global de 50,9% pour le Québec. Le tableau A.2 donne la description de l'échantillon pour le Québec.

La stratégie de collecte retenue dans cette enquête a été de transmettre un questionnaire imprimé aux entreprises visées afin de collecter leurs réponses à l'aide d'un outil d'entrevues téléphoniques assistées par ordinateur. Cette stratégie a permis aux participants d'effectuer toutes les recherches nécessaires pour bien remplir le questionnaire. Les critères de validation propres à la cohérence et à la logique dans le questionnaire ont été programmés à même l'outil informatisé. Ainsi, la cohérence des réponses du participant pouvait être validée lors de l'entrevue téléphonique. La collecte des données s'est effectuée du 13 février au 1^{er} juin 2012. Mentionnons enfin que la participation des entreprises sélectionnées à cette enquête était tout à fait volontaire.

1 Rapport entre le nombre des répondants et le total de l'échantillon.

2 Lors du calcul du taux de réponse, Statistique Canada tient compte d'un nombre d'inadmissibles parmi les non-répondants.

Tableau A1.2

Description de l'échantillon sélectionné pour le Québec

Domaine	Population	Échantillon	Inadmissibles	Admissibles	Taux de	Ont accepté	Taux de	Taux de	Taux de
					complétion	le partage	réponse (avant le partage)	partage	réponse (après le partage)
		n			%	n	%		
Population	185 658	5 416	1 036	1 958	36	1 760	54,7	90	50,9
Catégorie de taille									
1-4	98 165	2 940	646	936	32	841	53,8	90	50,6
5-19	64 642	1 241	153	541	44	484	55,9	89	51,3
20-99	20 588	660	104	275	42	248	57,4	90	53,3
100-499	2 263	575	133	206	36	187	59,0	91	55,7
Région									
Montréal	84 770	1 199	228	390	33	355	51,5	91	48,6
Autre CMA	20 778	901	169	300	33	265	52,1	88	48,2
Reste du Québec	80 110	3 316	639	1 268	38	1 140	57,5	90	53,6
Industrie									
Hébergement et restauration	15 731	120	15	40	33	36	45,8	90	42,5
Construction	25 570	500	66	162	32	150	45,6	93	43,2
Fabrication	12 587	596	85	248	42	217	55,9	88	50,7
Autres services	18 289	485	146	171	35	153	65,4	89	61,6
Industries primaires	12 159	467	62	190	41	174	54,0	92	50,5
Services professionnels	20 220	799	180	296	37	260	59,6	88	55,1
Vente au détail	23 665	408	48	180	44	158	55,9	88	50,5
Transport	10 212	569	104	188	33	171	51,3	91	48,3
Commerce de gros	11 401	800	124	296	37	274	52,5	93	49,8
Autres industries	35 824	672	206	187	28	167	58,5	89	55,5
NON-CSBFA – DOMAINES SECONDAIRES									
KBI	8 446	271	72	100	37	89	63,5	89	59,4
Québec	16 396	736	146	241	33	226	52,6	94	50,5
Gatineau	4 382	165	23	59	36	39	49,7	66	37,6
UNITÉS CSBFA									
CSBFA	864	649	28	293	45	266	49,5	91	45,3
Total	186 522	6 065	1 064	2 251	37	2 026	54,7	90	50,9

1.4 Traitement des données

1.4.1 Validation et imputation

La validation des données a été réalisée par Statistique Canada, Industrie Canada et l'Institut afin de déceler les incohérences et les valeurs aberrantes obtenues lors de la collecte. La vérification et l'épuration des données ont été assurées par Statistique Canada.

Statistique Canada a eu recours à l'imputation par la méthode du plus proche voisin pour corriger la non-réponse partielle dans les questionnaires renvoyés. Cette méthode d'imputation consiste à remplacer une ou plusieurs valeurs manquantes pour un répondant, appelé receveur, par des valeurs fournies par un ou plusieurs répondants, appelés donneurs. Les valeurs sélectionnées pour l'imputation doivent être soumises à des règles de vérification préétablies (vérifications postérieures à l'imputation). Le système généralisé de Statistique Canada a été utilisé pour réaliser l'imputation. Le tableau A.3 indique les taux d'imputation minimum et maximum des cellules par section pour le Québec. De plus, il présente la distribution du nombre de cellules selon le taux d'imputation et de la section. Pour la section A par exemple, toutes les cellules, soit 11 au total, ont un taux d'imputation inférieur à 15 %. Les taux maximaux d'imputation sont plus élevés pour les sections C, D, E, F et H.

Lors de la validation des données pour le Québec, l'Institut a constaté que la catégorie des entreprises de « 1 à 4 employés » de l'enquête de 2011 était très différente de celle de l'enquête de 2007. D'après les explications fournies par Statistique Canada, cette différence était due à un changement méthodologique au niveau de la collecte. En effet, en 2007, le nombre d'employés de chaque entreprise était pris à même la base de sondage (c'est-à-dire la base de données du Registre des entreprises) fournissant le nombre d'employés, tandis qu'en 2011, c'est l'entreprise qui déclarait elle-même son nombre d'employés. Toutefois, les autres catégories de taille sont comparables pour des deux enquêtes.

Des différences importantes ont aussi été observées pour d'autres variables, notamment la région métropolitaine de recensement et la catégorie des industries du savoir.

- **Régions métropolitaines de recensement**

Contrairement à l'échantillon de 2011 qui était représentatif du point de vue des régions métropolitaines de recensement (en tant que variable de stratification), l'échantillon de 2007 ne l'était pas. Par conséquent, la comparaison des données de 2011 à celles de 2007 n'est pas recommandée pour cette variable.

- **Industrie du savoir**

La composition des industries du savoir de l'enquête 2011 est différente de celle de 2007. En effet, en 2007, les industries du savoir ont été considérées comme une strate, tandis que pour l'enquête de 2011, on les a utilisées en tant que domaine d'estimation. Le tableau A.4 présente la liste des industries du savoir telles que définies par Industrie Canada.

Tableau A1.3

Taux d'imputation par section pour les données du Québec

	Fourchette de taux d'imputation (%)		Nombre de cellules selon le taux d'imputation			
	Minimum	Maximum	< 15 %	15-30 %	30-40 %	40-70 %
Global	0,0	66,7	178	20	1	1
Section A	0,0	6,3	11	0	0	0
Section B	0,4	11,1	35	0	0	0
Section C	0,0	32,8	24	1	1	0
Section D	6,7	66,7	3	0	0	1
Section E	5,6	24,4	1	1	0	0
Section F	16,3	24,2	0	2	0	0
Section G	6,2	12,3	2	0	0	0
Section H	3,7	22,5	39	16	0	0
Section I	9,9	12,8	9	0	0	0
Section J	9,2	11,5	12	0	0	0
Section K	10,9	14,4	42	0	0	0

Tableau A1.4

Liste des industries du savoir selon la définition d'Industrie Canada

Codes du SCIAN	Description
325410	Fabrication de produits pharmaceutiques et de médicaments
333310	Fabrication de machines pour le commerce et les industries de services
334110	Fabrication de matériel informatique et périphérique
334210	Fabrication de matériel téléphonique
334220	Fabrication de matériel de radiodiffusion, de télédiffusion et de communication sans fil
334290	Fabrication d'autres types de matériel de communication
334310	Fabrication de matériel audio et vidéo
334410	Fabrication de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques
334511	Fabrication d'instruments de navigation et de guidage
334512	Fabrication d'appareils de mesure et de commande et d'appareils médicaux
335920	Fabrication de fils et de câbles électriques et de communication
336410	Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces
511210	Éditeurs de logiciels
512110	Production de films et de vidéos
512190	Postproduction et autres industries du film et de la vidéo
513210	Télévision payante et spécialisée
513220	Câblodistribution et autres activités de distribution d'émissions de télévision
513310	Télécommunications par fil
513320	Télécommunications sans fil, sauf par satellite
513330	Revendeurs de services de télécommunication
513340	Télécommunications par satellite
513390	Autres services de télécommunications
514210	Services de traitement des données
541360	Services de prospection et de levés géophysiques
541370	Services d'arpentage et de cartographie, sauf les levés géophysiques
541510	Conception de systèmes informatiques et services connexes
541620	Services de conseils en environnement
541690	Autres services de conseils scientifiques et techniques
541710	Recherche et développement en sciences physiques, en génie et en sciences de la vie
541990	Tous les autres services professionnels, scientifiques et techniques

1.4.2 Pondérations et estimations

La pondération a pour objectif de permettre l'inférence des résultats obtenus dans l'enquête à la population étudiée, en respectant le plan de sondage qui a permis de recueillir les données. Le poids accordé à une entreprise reflète donc le nombre d'entreprises qu'elle représente dans la population cible. Ce poids est fonction de trois réalités. Tout d'abord, il représente l'inverse de la probabilité de sélection d'une entreprise dans sa strate. Ensuite, il doit être ajusté afin de tenir compte de la structure de la non-réponse observée et éventuellement du taux de partage pour la province du Québec.

Dans le présent rapport, quatre types d'estimation ont été produits, soit des proportions, des moyennes, des totaux et des ratios. Les coefficients de variation qui accompagnent ces estimations ont été calculés suivant le plan de sondage à l'aide du logiciel SUDAAN. Rappelons que le plan de sondage utilisé pour l'enquête est un plan stratifié. En raison du taux de partage, le poids des différentes unités de l'échantillon du Québec a été ajusté par Statistique Canada pour éviter le risque de biais potentiel.

1.5 Qualité des estimations

Tout résultat tiré d'une enquête ou d'un recensement est potentiellement entaché d'erreurs. Celles-ci se répartissent en deux catégories. D'une part, il y a les erreurs dues à l'échantillonnage, c'est-à-dire celles découlant du fait que seule une partie de la population visée est sondée par l'entremise d'un échantillon aléatoire. Ces erreurs sont contrôlables *a priori* par la définition du plan de sondage et la détermination de la taille de l'échantillon. De plus, elles sont quantifiables *a posteriori* et permettent de prendre en considération la variabilité des estimations produites.

D'autre part, il y a les erreurs qui ne sont pas dues à l'échantillonnage, peu importe si les résultats proviennent d'un échantillon ou d'un recensement. Parmi celles-ci, mentionnons les différents types de biais pouvant influencer sur les résultats : biais causés par la non-réponse, biais dus aux activités ou au mode de collecte, biais de réponse, surcouverture ou sous-couverture de la population par la base de sondage, etc. Les erreurs non dues à l'échantillonnage ne sont pas formellement quantifiables, comme le sont les erreurs de la première catégorie. Il est donc important de tenter le plus possible de détecter leur présence et d'évaluer, le cas échéant, leur ampleur et leur incidence.

On peut statuer sur la qualité des estimations, notamment leur précision et leur fiabilité, en examinant certaines statistiques. Les taux de réponse, au total et par question, permettent en outre de porter un jugement éclairé sur la fiabilité des résultats obtenus. Par ailleurs, la marge d'erreur (ME) et le coefficient de variation (CV) d'une estimation permettent d'évaluer la précision de celle-ci. En fonction de ces observations, l'utilisateur peut juger de l'importance des erreurs de mesure, des risques de biais et de la portée possible de l'inférence statistique.

1.5.1 Les erreurs dues à l'échantillonnage

Les erreurs dues à l'échantillonnage sont mesurées à l'aide de la marge d'erreur (ME) et du coefficient de variation (CV). La ME est une mesure de précision de l'estimation et se définit comme suit :

$$ME = z_{1-\alpha/2} \sqrt{(\text{variance de l'estimation})}$$

où $z_{1-\alpha/2}$ est une valeur telle que la probabilité que la valeur absolue d'une variable aléatoire provenant de la loi normale de moyenne 0 et de variance 1 soit supérieure à $z_{1-\alpha/2}$ est $\alpha / 2$. Avec un seuil $\alpha = 0,05$, cette valeur est 1,96.

À partir de la ME, il est possible de définir l'intervalle de confiance (IC) à 95 % qui est associé à l'estimation :

$$IC = \text{estimation} \pm ME.$$

Cet intervalle illustre l'étendue des valeurs possibles que peut prendre la variable étudiée dans la population observée. Cela signifie que si l'on refaisait le sondage un très grand nombre de fois, 19 intervalles sur 20 contiendraient la valeur réelle de la proportion estimée. Il faut noter que la marge d'erreur est calculée selon l'hypothèse que les proportions ou les totaux estimés suivent une loi normale. Ce résultat, qui est asymptotiquement démontré par le théorème de la limite centrale, peut ne pas s'appliquer si la taille de l'échantillon est petite et que la distribution des valeurs mesurées est très étendue, ou dans le cas de l'estimation d'une petite proportion (moins de 5 %). Pour les cas où la proportion à estimer était faible et que le nombre de répondants était faible, nous avons utilisé la loi binomiale comme une approximation de la loi normale dans la construction d'intervalle de confiance.

Le CV est une mesure qui permet de quantifier la précision de l'estimation, et il se définit comme suit :

$$CV = \frac{ME}{(Z_{1-\alpha/2} \times \text{estimation})}$$

Cette mesure contribue à faciliter l'interprétation de la précision d'une estimation. Plus le CV est élevé, moins précise est l'estimation et vice versa. Par exemple, pour une estimation donnée, un CV supérieur à 25 % indique une très grande variabilité de la valeur estimée. De telles estimations ne devraient être utilisées qu'à titre indicatif. Le CV a également l'avantage de permettre de comparer la précision de différentes estimations entre elles. Afin que le lecteur puisse porter un jugement rapide sur la valeur d'une estimation, les CV sont remplacés dans les tableaux par des cotes de précision. Ces cotes sont définies au tableau A.5.

Dans la présente enquête, les objectifs de précision visés lors de l'élaboration du plan de sondage ont été généralement atteints. C'est donc dire que toute proportion estimée globalement, par taille en termes de nombre d'employés, par secteur d'activités ou par région métropolitaine de recensement a présenté un CV de 15 % ou moins.

Tableau A1.5

Relation entre la valeur d'un coefficient de variation et la précision de l'estimation associée

Coefficient de variation (CV)	Cote	Précision de l'estimation
0 à 5 %	A	Excellente
5 % à 10 %	B	Bonne
10 % à 15 %	C	Moyenne
15 % à 20 %	D	Médiocre
20 % à 25 %	E	Faible, à utiliser avec prudence
25 % ou plus	F	Non fiable, ne pas utiliser
	X	Donnée confidentielle

Dans le cadre de cette enquête, les estimations de proportions effectuées pour l'ensemble des entreprises sont assorties d'une cote de valeur A, B ou C, ce qui signifie qu'elles sont assez précises et qu'elles peuvent être utilisées sans crainte. Il faut noter que les estimations faites à partir de certains domaines, par exemple KBI et Gatineau, peuvent être moins précises (cotes de valeur D ou E). Des cotes D et E apparaissent plus souvent dans les tableaux de croisement réalisés à partir d'un sous-ensemble de répondants. Il y a donc lieu d'être prudent dans l'utilisation de ces résultats.

1.5.2 Les erreurs non dues à l'échantillonnage

Comme il a été mentionné précédemment, les erreurs non dues à l'échantillonnage peuvent être de différentes natures: un mauvais taux de réponse (global ou partiel), des questions difficiles à interpréter, des erreurs dues à l'imputation, des erreurs d'interprétation de l'intervieweur ou des réponses fausses données (volontairement ou non) par les répondants.

1.5.2.1 Le taux de réponse global et la non-réponse partielle

Le taux de réponse global à une enquête est un indicateur de la qualité de celle-ci, notamment au regard des biais attribuables à la non-réponse qui pourraient être introduits dans les estimations. En effet, plus la non-réponse est élevée, plus le risque existe que des biais soient introduits dans les estimations en utilisant les données recueillies auprès des répondants pour les inférer à toute la population, les non-répondants pouvant présenter des caractéristiques différentes de celles des répondants. Statistique Canada (SC), tout comme l'Institut, veille à limiter les risques de biais dans toutes ses enquêtes. C'est pourquoi SC cherche à s'assurer du meilleur taux de réponse possible, allant même jusqu'à s'abstenir de procéder à l'inférence statistique lorsque ce taux n'atteint pas un niveau satisfaisant. Dans un tel cas, des analyses de biais sont entreprises afin de mesurer les risques d'erreur, et des corrections sont apportées avant de produire les estimations.

Dans le cas présent, l'enquête obtient des taux de complétion de 40 % pour le Canada et de 37 % pour le Québec. Les taux de réponse globaux respectifs pour le Canada et le Québec sont de 55,7 % et de 54,6 % (50,9 % pour le Québec en tenant compte du taux de partage de 90 %). Le tableau A.2 présente les taux de réponse par strate. Même si ceux-ci semblent être moins élevés, des vérifications effectuées sur ces données par SC durant l'étape de validation ont montré que les non-répondants avaient les mêmes caractéristiques que les répondants, confirmant une absence de biais dû à la non-réponse.

Mentionnons enfin que pour rendre possible l'utilisation du fichier de micro-données partagé, SC a dû ajuster les poids de sondage pour représenter correctement les entreprises qui n'ont pas voulu partager leurs informations avec l'Institut. Cet ajustement était indispensable pour tenir compte du biais que le taux de partage pouvait provoquer.

1.5.2.2 Erreurs dues à l'imputation

Un système d'imputation fondé sur le plus proche voisin a été mis en œuvre. Cette méthode exige de trouver un donneur et un bénéficiaire de même taille et qui présente les mêmes caractéristiques. Ainsi, les valeurs des données pour les variables manquantes ou incomplètes de l'enregistrement du bénéficiaire sont imputées à partir de celles du donneur. Parmi les cellules du questionnaire, 22 présentent un taux d'imputation supérieur à 15 % pour les données du Québec. Le tableau 1 présente les taux d'imputation pour chaque section du questionnaire. Il en ressort que cinq sections (C, D, E, F et H) ont reçu des taux d'imputation les plus élevés.

Pour les cellules présentant des taux d'imputation faibles, l'erreur-type donne une bonne idée de la qualité de l'estimation, tandis que pour les autres, l'erreur-type montre une qualité supérieure à ce qu'elle est en réalité. Ceci est dû au fait que les mesures de la qualité présentées précédemment ne tiennent pas compte de l'erreur due à l'imputation.

1.5.2.3 L'interprétation des questions

En général, les répondants ont semblé bien comprendre les questions posées, et les réponses fournies étaient pertinentes. Toutefois, certaines variables des sections C, D, E, F et H du questionnaire ont posé quelques problèmes aux répondants; leurs réponses devraient donc être interprétées avec prudence.

1.5.2.4 Les réponses volontairement faussées

Il n'existe pas de moyen absolu de valider la véracité de toutes les réponses reçues dans cette enquête. Cependant, rien ne laisse supposer que des répondants ont délibérément fourni des réponses erronées.

1.6 Contrôle de la divulgation

Selon la loi, l'Institut est tenu de protéger la confidentialité des renseignements fournis par les répondants. Les résultats produits sous forme de tableaux sont donc vérifiés. Lors d'un tel examen, il est possible de déceler deux types de divulgation : 1) une cellule d'un tableau contient peu de répondants, 2) un petit nombre de répondants contribue à un grand pourcentage d'une estimation présentée dans le tableau. L'examen des tableaux produits pour la présente enquête a permis de déterminer que le premier et le deuxième type de divulgation pouvaient se produire. Afin d'éliminer ces risques et de préserver la confidentialité dans les tableaux détaillés pour le Canada, des cellules de tableaux détaillés pour le Québec ont été supprimées et masquées par la valeur « X ».

1.7 Appréciation globale

En tenant compte des sections précédentes, on peut conclure que le potentiel analytique des données de l'enquête est bon, tenant compte aussi des limites mentionnées précédemment, notamment concernant les comparaisons avec l'enquête de 2007.

Des statistiques sur le Québec d'hier et d'aujourd'hui
pour le Québec de demain