

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 2014

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

Ce document n'est disponible qu'en version électronique.

Dépôt légal
Bibliothèque et Archives Canada
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
1^{er} trimestre 2017
ISBN : 978-2-550-77754-0 (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

Février 2017

Avant-propos

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle économique et social déterminant pour les États. Grâce aux travaux de recherche réalisés depuis les années 2000, notamment ceux de l'OCDE, on sait maintenant que les entreprises de création récente et à forte croissance, qui sont plus nombreuses dans la tranche des PME que dans celle des grandes entreprises, sont responsables de la majorité des créations nettes d'emplois, génèrent beaucoup d'innovations, contribuent davantage à l'augmentation de la productivité, utilisent plus les méthodes de protection de la propriété intellectuelle et sont orientées vers les marchés d'exportation. En outre, elles contribuent à dynamiser les secteurs industriels et les régions géographiques. Néanmoins, elles ne peuvent remplir ce rôle que si elles ont accès aux financements nécessaires.

En raison du contexte de mondialisation des échanges et de multiplication des accords commerciaux favorable à la convergence des politiques et des pratiques, les États sont appelés à relever un autre défi, celui de disposer des données de qualité leur permettant d'élaborer des indicateurs comparables de suivi des besoins et des conditions de financement des PME. C'est dans ce contexte que les pays membres de l'OCDE ont mis en place un programme visant à améliorer les statistiques sur l'offre et la demande de financement des PME, initiative qui s'est concrétisée par la diffusion, à partir de 2012, d'un tableau de bord sur le financement des PME et des entrepreneurs.

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. L'objectif de celle-ci, réalisée sur une base triennale, a évolué au fil des années. Jusqu'à l'édition de 2007, le but était de recueillir des renseignements relatifs aux tentatives récentes des PME d'obtenir différents types de financement externe et à certaines caractéristiques des PME et de leurs propriétaires. À partir de 2011, d'autres thèmes se sont ajoutés – degré de croissance des PME, leurs perceptions des obstacles à la croissance, leurs marchés géographiques et leurs pratiques commerciales (innovation et utilisation d'une méthode de protection de la propriété intellectuelle). L'édition de 2014 de cette enquête, dont les résultats font l'objet du présent rapport, reprend les thèmes de l'édition précédente, excepté qu'elle reformule certaines questions et modifie certains domaines de population.

En plus de dresser le portrait actualisé de la demande de financement par les PME et celui de leur croissance au Québec en 2014, le présent rapport propose un portrait des PME au Québec basé sur des statistiques officielles. En outre, pour chaque thème, il compare le Québec avec l'ensemble du Canada et fournit une analyse selon les groupes de PME. Ces résultats devraient permettre aux acteurs intéressés de comprendre les besoins financiers des PME en général (et en particulier des PME de création récente ou en croissance) et d'alimenter les réflexions visant à améliorer leurs conditions d'accès aux financements.

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 : Luc Belleau, statisticien
Direction de la méthodologie et de la qualité

Direction des statistiques économiques : Pierre Cauchon, directeur général adjoint
aux statistiques économiques

Ont également contribué : Esther Frève, révision linguistique
Marie-Eve Cantin, Anne-Marie Roy et Gabrielle Tardif,
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](http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation)
Compte Twitter : 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 Christine Lessard, de la Direction des statistiques économiques, qui a relu le premier chapitre du rapport, Julie Rabemananjara de la Direction des statistiques du travail et de la rémunération, qui a fourni les données de l'EPA, ainsi que Luc Belleau, de la Direction de la méthodologie et de la qualité, qui a effectué le traitement statistique des micro-données de l'enquête.

L'ISQ tient à remercier le ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation qui a rendu possible l'obtention de la partie québécoise des micro-données de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014, en finançant la participation de base à l'enquête.

Table des matières

Liste des tableaux	7
Liste des figures	9

INTRODUCTION

Contexte et objectifs de l'enquête	15
Aperçu méthodologique de l'enquête	16
Organisation du rapport	16
Avertissement	17

CHAPITRE 1 PORTRAIT DES PME AU QUÉBEC

1.1 Dénombrement des PME	21
1.2 Contribution des PME à l'emploi	24
1.3 Les entrées et les sorties de PME et les emplois impliqués	26
1.4 Caractéristiques des PME et de leurs propriétaires en 2014 et certaines de leurs pratiques commerciales	33
1.4.1 Caractéristiques des PME	33
1.4.2 Caractéristiques des propriétaires de PME au Québec	36
1.4.3 Pratiques commerciales des PME au Québec	40
1.5 Sommaire	46

CHAPITRE 2 FINANCEMENT DES PME AU QUÉBEC

2.1 Financement des PME actives en 2014	48
2.1.1 Demande de financement externe en général	48
2.1.2 Demande des différents types de financement externe	52
2.1.3 Accès au financement externe	58
2.2 Financement de la création et de l'achat de PME	73
2.3 Sommaire	76

CHAPITRE 3 CROISSANCE DES PME, OBSTACLES À LA CROISSANCE ET MARCHÉS AU QUÉBEC

3.1	Croissance des PME80
3.1.1	Croissance des PME en général.80
3.1.2	Quels groupes de PME sont plus portés à enregistrer la forte croissance?81
3.1.3	Lien entre la croissance des PME et la demande de financement externe87
3.2	Obstacles à la croissance des PME88
3.2.1	Obstacles des PME en général88
3.2.2	Selon le degré de croissance de la PME90
3.2.3	Selon les groupes de PME.91
	Figures.95
3.3	Marchés géographiques des PME	104
3.3.1	Destination géographique des ventes réalisées par les PME et proportion moyenne des ventes par destination.	104
3.3.2	Destination géographique des exportations et proportion moyenne des exportations par destination.	114
3.3.3	Obstacles à l'exportation et raisons données par les PME non exportatrices pour justifier leur absence sur les marchés d'exportation	118
3.3.4	Intentions des PME de développer de nouveaux marchés	121
3.4	Sommaire.	125
	CONCLUSION	129
	RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	135
	ANNEXE 1 RAPPORT MÉTHODOLOGIQUE	137
	ANNEXE 2 DÉFINITIONS PARTICULIÈRES	145

Liste des tableaux

CHAPITRE 1

Tableau 1.1

Nombre total d'emplacements avec employés selon leur taille et nombre d'emplacements de petite et moyenne taille par 1 000 habitants âgés de 15 ans ou plus, Québec et Canada, décembre 2015 22

Tableau 1.2

Nombre total d'emplacements avec employés selon leur industrie et leur taille, Québec, décembre 2015 23

Tableau 1.3

Nombre total d'employés selon la taille des établissements et leur industrie (SCIAN 2012), secteur privé, Québec, 2015 25

Tableau 1.4

Répartition des entreprises (avec salariés) actives, nouvellement créées et sortantes selon leur taille, Québec, 2004-2014 31

Tableau 1.5

Création brute et suppression brute d'emplois selon la taille de l'entreprise et son stade de développement, Québec, 2004 à 2014 32

CHAPITRE 2

Tableau 2.1

Taux de demande de financement externe, taux d'approbation global des demandes et financement externe total accordé aux PME, selon le type de financement, Québec et Canada, 2014 58

CHAPITRE 3

Tableau 3.1

Répartition des PME selon leur taux de croissance enregistré entre 2012 et 2014 et leur perception des obstacles majeurs à la croissance de leur entreprise, Québec, 2014 90

Tableau 3.2

Répartition des PME selon leur âge, leur taille et leur industrie, selon leur perception des obstacles majeurs à la croissance de leur entreprise, Québec, 2014 91

Tableau 3.3

Répartition des PME selon l'âge et la scolarité de leur propriétaire et selon leur perception des obstacles majeurs à la croissance de leur entreprise, Québec, 2014 93

Tableau 3.4

Répartition des PME selon le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI, et selon leur perception des obstacles majeurs à la croissance de leur entreprise, Québec, 2014 94

Tableau 3.5

Proportion des PME ayant exporté et répartition moyenne des exportations par destination, certains groupes de PME, Québec, 2014 116

Tableau 3.6

Répartition des PME selon leurs intentions de développer de nouveaux marchés entre 2015 et 2017, certains groupes de PME, Québec, 2014 . 123

ANNEXE 1

Tableau A.1

Liste des codes à deux et à quatre chiffres du SCIAN exclus de la population des PME 138

Tableau A.2

Taux d'imputation par section pour les données du Québec 140

Tableau A.3

Relation entre la valeur d'un coefficient de variation et la précision de l'estimation associée. 142

ANNEXE 2

Tableau A.4

Liste des industries du savoir telles que définies par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 2014 149

Tableau A.5

Liste des industries des TIC telles que définies par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 2014 150

Tableau A.6

Liste des industries du tourisme telles que définies par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 2014 151

Liste des figures

CHAPITRE 1

Figure 1.1

Répartition du nombre total d'employés selon la taille des établissements, secteur privé, Québec et Canada, 2005 et 2015 24

Figure 1.2

Répartition des entreprises (avec salariés) nouvellement créées et sortantes selon leur taille, secteur privé, Québec, 2004 et 2014 27

Figure 1.3

Création brute et suppression brute de l'emploi selon la taille de l'entreprise et son stade de développement, Québec, 2004 et 2014 28

Figure 1.4

Taux de renouvellement des emplois selon la taille de l'entreprise, Québec, 2004 et 2014 30

Figure 1.5

Répartition des PME avec employés selon leur âge, Québec, 2014 34

Figure 1.6

Répartition des PME avec employés selon leur taille, Québec, 2014 34

Figure 1.7

Répartition des PME avec employés selon leur industrie, Québec, 2014 35

Figure 1.8

Répartition des propriétaires de PME avec employés et de la population active au Québec selon leur âge, et répartition des propriétaires de PME au Canada selon leur âge, 2014 36

Figure 1.9

Répartition des PME selon leur taille, leur industrie, le fait d'exporter ou d'utiliser une méthode de protection de la PI et le niveau de scolarité du propriétaire, Québec, 2014 37

Figure 1.10

Répartition des PME selon la taille et l'expérience du propriétaire, Québec, 2014 38

Figure 1.11

Répartition des PME selon la taille et la proportion des parts de l'entreprise détenue par les femmes, Québec, 2014 39

Figure 1.12

Répartition des PME selon l'industrie et la proportion des parts de l'entreprise détenue par les femmes, Québec, 2014 39

Figure 1.13

Proportion des PME exportatrices selon la taille et l'industrie, Québec, 2014 40

Figure 1.14

Proportion des PME exportatrices selon le fait d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014 41

Figure 1.15

Proportion des PME exportatrices selon le niveau de scolarité du propriétaire, Québec, 2014 41

Figure 1.16

Proportion des PME innovatrices selon leur taille et leur industrie, Québec, 2014 42

Figure 1.17 Proportion des PME innovatrices selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014.	43	Figure 2.6 Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon le fait d'exporter, Québec, 2014.	51
Figure 1.18 Proportion des PME innovatrices selon l'âge et le niveau de scolarité du propriétaire, Québec, 2014	43	Figure 2.7 Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon le fait d'innover, Québec, 2014.	51
Figure 1.19 Proportion des PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI entre 2012 et 2014, selon l'industrie, Québec, 2014	44	Figure 2.8 Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014.	51
Figure 1.20 Proportion des PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI entre 2012 et 2014, selon le fait d'innover, Québec, 2014.	45	Figure 2.9 Types de financement sollicités par les PME selon leur âge et l'année des premières ventes, Québec, 2014.	53
Figure 1.21 Proportion des PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI entre 2012 et 2014, selon la scolarité du propriétaire, Québec, 2014.	45	Figure 2.10 Types de financement sollicités par les PME selon leur taille, Québec, 2014.	54
CHAPITRE 2		Figure 2.11 Types de financement sollicités par les PME selon l'âge du propriétaire, Québec, 2014	55
Figure 2.1 Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, par type de financement, Québec et Canada, 2014.	48	Figure 2.12 Types de financement sollicités par les PME selon le niveau de scolarité du propriétaire, Québec, 2014.	55
Figure 2.2 Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon l'âge de l'entreprise, Québec, 2014.	49	Figure 2.13 Types de financement sollicités par les PME selon le fait d'exporter, Québec, 2014	56
Figure 2.3 Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon la taille de l'entreprise, Québec, 2014.	49	Figure 2.14 Types de financement sollicités par les PME selon le fait d'innover, Québec, 2014.	57
Figure 2.4 Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon l'âge du propriétaire majoritaire, Québec, 2014	50	Figure 2.15 Types de financement sollicités par les PME selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014	57
Figure 2.5 Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon le niveau de scolarité du propriétaire majoritaire, Québec, 2014	50	Figure 2.16 Fournisseurs de prêts aux PME, Québec et Canada, 2014.	59
		Figure 2.17 Types d'emprunt sollicités par les PME, Québec et Canada, 2014.	60

Figure 2.18 Taux d'approbation des demandes d'emprunt et montant total autorisé, selon l'âge de la PME, Québec, 2014.	61	Figure 2.28 Taux de rejet des demandes d'emprunt selon la taille et l'âge de la PME et l'expérience du propriétaire, Québec, 2014	70
Figure 2.19 Taux d'approbation des demandes d'emprunt et montant total autorisé, selon la taille de la PME, Québec, 2014.	62	Figure 2.29 Utilisation prévue du montant emprunté par les PME, Québec et Canada, 2014	72
Figure 2.20 Taux d'approbation des demandes d'emprunt et montant total autorisé, selon l'âge du propriétaire de la PME, Québec, 2014	63	Figure 2.30 Proportion des PME créées par leurs propriétaires actuels et sources de financement utilisées lors de leur création, Québec et Canada, 2014.	73
Figure 2.21 Taux d'approbation des demandes d'emprunt et montant total autorisé, selon le niveau de scolarité du propriétaire, Québec, 2014	64	Figure 2.31 Proportion des PME créées par leurs propriétaires actuels et sources de financement utilisées lors de leur création, selon leur taille, Québec, 2014.	74
Figure 2.22 Taux d'approbation des demandes d'emprunt et montant total autorisé, selon le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014	65	Figure 2.32 Proportion des PME achetées par leurs propriétaires actuels et sources de financement utilisées lors de leur achat, Québec et Canada, 2014	75
Figure 2.23 Taux d'intérêt moyen des prêts, selon le type d'emprunt, Québec, 2014	67		
Figure 2.24 Taux d'intérêt moyen des prêts, selon l'âge et la taille de la PME, Québec, 2014	67		
Figure 2.25 Proportion des PME auxquelles le prêteur a exigé des garanties et types de garanties données, Québec, 2014.	68		
Figure 2.26 Proportion des PME auxquelles le prêteur a exigé des garanties et types de garanties données, selon l'âge et la taille de la PME, Québec, 2014.	69		
Figure 2.27 Taux de rejet des demandes d'emprunt, selon l'âge et la taille de la PME, Québec et Canada, 2014	70		
		CHAPITRE 3	
		Figure 3.1 Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, Québec et Canada, 2014.	81
		Figure 3.2 Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, selon l'âge de la PME, Québec, 2014	82
		Figure 3.3 Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, selon la taille de la PME, Québec, 2014	83
		Figure 3.4 Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, selon l'industrie, Québec, 2014.	84

Figure 3.5

Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, selon l'âge et la scolarité du propriétaire, Québec, 2014 85

Figure 3.6

Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, selon leurs pratiques commerciales, Québec, 2014 86

Figure 3.7

Répartition des PME selon leur taux de croissance enregistré entre 2012 et 2014 et le type de financement externe demandé, Québec, 2014 87

Figure 3.8

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise, Québec et Canada, 2014. 89

Figure 3.9

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et leur degré de croissance, Québec, 2014 95

Figure 3.10

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et leur âge, Québec, 2014 96

Figure 3.11

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et leur taille, Québec, 2014 97

Figure 3.12

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et leur industrie, Québec, 2014 98

Figure 3.13

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise, l'âge et la scolarité de leur propriétaire, Québec, 2014 99

Figure 3.14

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et le fait d'exporter, Québec, 2014. 100

Figure 3.15

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et le fait d'innover, Québec, 2014 101

Figure 3.16

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014. 103

Figure 3.17

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, Québec et Canada, 2014. 105

Figure 3.18

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon leur degré de croissance, Québec, 2014. . . 106

Figure 3.19

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon l'âge de la PME, Québec, 2014 107

Figure 3.20

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon la taille de la PME, Québec, 2014 108

Figure 3.21

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, par industrie, Québec, 2014 110

Figure 3.22

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'exporter, Québec, 2014 111

Figure 3.23

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'innover, Québec, 2014. 112

Figure 3.24

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014 113

Figure 3.25

Proportion des PME du Canada et du Québec ayant exporté et répartition moyenne des exportations effectuées par les PME du Québec, 2014 115

Figure 3.26

Répartition des PME exportatrices selon leur perception des obstacles à l'exportation, Québec, 2014. 119

Figure 3.27

Raisons avancées par les PME qui n'ont pas exporté, Québec, 2014 120

Figure 3.28

Répartition des PME selon leurs intentions de développer de nouveaux marchés entre 2015 et 2017, Québec, 2014. 121

Introduction

Ce rapport, fondé sur les données de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2014, dresse à la fois le portrait de la demande de financement par les PME du Québec ainsi que celui de leur croissance en 2014. Il s'inscrit dans la continuité d'un précédent rapport¹ paru en 2014 et fondé sur les données de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2011.

Cette publication reprend les thèmes du précédent rapport, auxquels elle ajoute un nouveau – le portrait des petites et moyennes entreprises (PME) au Québec en 2014 ou en 2015 – ainsi que deux nouveaux sous-thèmes – les obstacles à l'exportation (pour les PME exportatrices) en 2014 et l'intention de développer de nouveaux marchés (pour l'ensemble des PME) entre 2015 et 2017. De plus, lorsque c'est possible, les résultats pour le Québec sont mis en parallèle avec ceux pour le Canada. Cependant, en raison de la reformulation de certaines questions et de la révision de certains domaines de population, les résultats des deux enquêtes ne sont pas toujours comparables.

En général, il ressort de cette étude qu'une grande proportion de PME du Québec ont fait une demande de financement externe en 2014 et que l'accès aux différents types de financement est satisfaisant, excepté pour certains groupes de PME; que même si une grande part de PME affichent une croissance simple, très peu d'entre elles parviennent à se hisser dans la catégorie des « PME à forte croissance »; qu'au moins cinq obstacles majeurs freinent la croissance des PME; et que la conquête des marchés hors Québec – c'est-à-dire du reste du Canada et de l'extérieur du Canada – demeure un grand défi.

Contexte et objectifs de l'enquête

Le but premier de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, réalisée par Statistique Canada sur la base trisannuelle, est de recueillir auprès de ces dernières les renseignements sur leurs tentatives récentes d'obtenir différents types de financement externe, sur leur degré de croissance, sur leurs perceptions des obstacles à la croissance ainsi que sur leurs marchés géographiques. Toutefois, pour pouvoir en comprendre les comportements sous-jacents, elle s'intéresse aussi à certaines caractéristiques des PME et de leurs propriétaires, ainsi qu'à certaines de leurs pratiques commerciales.

L'enquête de 2014 a été menée par Statistique Canada entre février 2015 et fin mai 2015 à la demande d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDEC), instigateur du consortium qui a financé l'enquête. Il s'agit d'une enquête à participation volontaire. Les renseignements collectés portent sur l'année civile 2014 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 micro-données de l'enquête, l'Institut de la statistique du Québec (ISQ), en partenariat avec le ministère de l'Économie, la Science et l'Innovation, a conclu une entente avec Statistique Canada.

1. www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/financement_pme/financement-pme.pdf

Aperçu méthodologique de l'enquête

Population cible

La population cible de l'enquête est composée de l'ensemble des entreprises du Canada issues du Registre des entreprises (RE) de Statistique Canada du mois d'octobre 2014, à l'exception des entreprises sans employés ou ayant 500 employés et plus, des entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 30 000 \$, des entreprises sans but lucratif (écoles, hôpitaux, organismes de charité, etc.) et des coentreprises. Les entreprises non pertinentes pour la problématique liée au financement des PME (tableau A.1, annexe 1) ont aussi été écartées.

Échantillonnage et collecte des données

Les données statistiques traitées par l'ISQ découlent de la population cible générale. Pour le Canada, l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 19 998 entreprises² sélectionnées à partir d'une population globale de 812 095 entreprises. L'échantillon a été stratifié selon l'emploi, l'industrie, la géographie et l'âge de l'entreprise (2 ans au plus vs plus de 2 ans). Au total, 10 397 entreprises ont répondu à l'enquête, soit un taux de complétion³ de 52 %. Le taux de réponse, obtenu en divisant le nombre de répondants réels par le nombre des répondants admissibles, est de 63,5 %.

Pour le Québec, l'échantillon était composé de 3 632 entreprises sélectionnées à partir d'une population globale de 175 950 entreprises. Au total, 1 770 entreprises ont répondu à l'enquête, soit un taux de complétion de 48,7 % et un taux de réponse global de 60,6 %. De ce nombre, 95,1 % des répondants ont accepté que Statistique Canada partage leurs réponses avec l'ISQ. Finalement, le fichier des micro-données analysées par l'ISQ compte 1 684 répondants réels, ce qui équivaut à un taux de réponse global de 57,7 % pour le Québec.

Le rapport méthodologique plus détaillé de l'enquête peut être trouvé à l'annexe 1.

Organisation du rapport

Le présent rapport comprend trois chapitres et deux annexes. Le chapitre 1 dresse le portrait des PME au Québec en 2014 ou en 2015 (selon la disponibilité des données). Il comporte lui-même quatre sections. La première recense les PME au Québec, tandis que la deuxième estime leur contribution à l'emploi total. Dans la troisième section, on dénombre les PME entrantes et sortantes, ainsi que les créations brutes et les suppressions brutes d'emplois et le taux de renouvellement de l'emploi qui en résultent. La quatrième décrit certaines caractéristiques des PME et de leurs propriétaires et s'attarde sur certaines de leurs pratiques commerciales.

Le deuxième chapitre aborde le financement des PME au Québec et comprend deux sections. La première propose des indicateurs relatifs à la demande de financement externe par les PME actives au Québec en 2014, tandis que la seconde présente les sources de financement utilisées par les fondateurs et les repreneurs de ces entreprises au moment de leur lancement ou de leur achat.

Le troisième chapitre s'intéresse à la croissance des PME, à leurs perceptions des obstacles à leur croissance et à leurs marchés géographiques. Chacun de ces thèmes fait l'objet d'une section à part.

2. Pour satisfaire aux besoins de certains partenaires, l'enquête de 2014 a accordé une attention particulière à quatre sous-populations spéciales – les coopératives, les entreprises ayant participé au Programme de financement des petites entreprises du Canada, les entreprises ayant conclu des contrats de vente avec Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, et les entreprises des technologies de l'information et des communications (TIC). L'ISDEC a fourni à Statistique Canada une liste d'entreprises pertinente pour chacune des trois premières sous-populations, tandis que la liste des entreprises des TIC provient du RE. En combinant l'échantillon de base aux échantillons des listes supplémentaires, la taille finale sans double compte de l'échantillon était de 23 169 entreprises pour le Canada. Cependant, puisque ces sous-populations n'ont pas été échantillonnées en tenant compte des spécificités des provinces et territoires canadiens, elles ne font pas partie du fichier partagé transmis à l'ISQ.

3. C'est-à-dire le rapport entre le nombre des répondants et le total de l'échantillon.

L'annexe 1 sur la méthodologie utilisée dans l'enquête et l'annexe 2 sur les définitions particulières associées aux sources de données utilisées closent ce rapport.

Avertissement

Les résultats pour le Québec, estimés par l'ISQ, 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 95,1 % des répondants du Québec qui ont accepté de partager leurs réponses avec l'ISQ.

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.

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.

La comparaison des différentes catégories d'une variable (par exemple les groupes d'âge des PME) a été effectuée à l'aide des intervalles de confiance. La différence entre deux résultats est significative lorsque les intervalles de confiance de deux estimations ne se chevauchent pas, le seuil des intervalles de confiance étant fixé à 95 %.

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.

Pour avoir des informations plus détaillées sur l'enquête et le questionnaire (édition de 2014 et les éditions précédentes), veuillez consulter le site Web de Statistique Canada : www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&Id=207580

Chapitre 1

Portrait des PME au Québec

Dans ce chapitre, on tente de recenser les PME au Québec, d'estimer leur contribution à l'emploi total, de dénombrer les PME entrantes et sortantes chaque année, ainsi que d'évaluer les créations brutes d'emplois, les suppressions brutes d'emplois et le taux de renouvellement de l'emploi qui en résultent. En outre, certaines caractéristiques des propriétaires de PME et certaines de leurs pratiques commerciales – notamment en matière d'exportation, d'innovation et d'utilisation d'une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) – sont présentées.

À notre connaissance, il n'existe pas au Québec ni au Canada de source unique de données qui permettrait de faire un portrait complet des PME au Québec. Pour y parvenir, nous avons utilisé quatre sources de données qui abordent chacun l'un ou l'autre aspect du portrait, même si cela déborde leur mandat initial :

1. le Registre des entreprises de Statistique Canada,
2. l'*Enquête sur la population active*,
3. le Programme d'analyse longitudinale de l'emploi, et
4. l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*.

Le Registre des entreprises (RE) de Statistique Canada

Même si le RE sert normalement comme base de sondage pour différentes enquêtes-entreprises de Statistique Canada et de l'Institut de la statistique du Québec, nous avons utilisé les données d'un de ses produits dérivés, le *Nombre d'entreprises canadiennes avec employés* (tableau CANSIM 552-0003) – anciennement appelé *Structure des industries canadiennes* – pour dénombrer les PME. Le principal atout du RE est qu'il fait le recensement (selon la tranche d'effectif et l'industrie) des entreprises au Canada et qu'il permet la comparaison interprovinciale. Cependant, on ne peut pas s'en servir pour faire la comparaison dans le temps (il prend une photo semestrielle en juin et décembre du stock d'entreprises chaque année).

Par contre, il utilise « l'emplacement » comme unité statistique. *L'emplacement correspond à toute entité physique d'exploitation ayant une adresse municipale et pouvant fournir au minimum des données sur l'emploi*¹. Une entreprise peut avoir plusieurs emplacements. Par exemple, une entreprise de vente au détail qui possède deux magasins et un siège social comptera pour trois emplacements. Selon Statistique Canada, la plupart des entreprises canadiennes (99 %) sont des emplacements uniques.

Par ailleurs, le RE ne permet pas d'estimer l'emploi total ni la création ou la suppression d'entreprises.

1. Pour avoir plus de détail sur les définitions et concepts utilisés par le Registre des entreprises, se rendre à l'adresse suivante : www23.statcan.gc.ca/imdb-bmdi/document/1105_D16_T9_V1-fra.htm.

Pour avoir l'information générale sur le Registre des entreprises de Statistique Canada, se rendre à l'adresse suivante : www23.statcan.gc.ca/imdb//p2SV_f.pl?Function=getSurvey&Id=307035.

L'Enquête sur la population active (EPA)

L'EPA est une enquête-ménages (plutôt qu'une enquête-entreprises) réalisée auprès d'un échantillon représentatif de la population civile non institutionnalisée de 15 ans et plus qui fournit mensuellement des estimations sur l'emploi et le chômage. C'est la seule source de données qui permet d'estimer et de répartir l'emploi salarié total, c'est-à-dire les personnes qui occupent un emploi à l'exclusion de celles qui travaillent à leur compte ou pour leur entreprise, selon la taille de l'établissement où ces personnes travaillent et selon l'industrie, ainsi que selon le secteur privé ou public². Dans l'EPA, l'établissement correspond au lieu de travail, par exemple un immeuble ou un chantier. Les estimations de cette enquête – notamment les moyennes annuelles que nous utilisons – sont comparables dans le temps.

Le Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE)

Pour sa part, le PALE est la seule source permettant de recenser les créations et les sorties d'entreprises ainsi que les emplois bruts leur étant associés dans le secteur privé. Il s'agit d'une base de données administratives longitudinale bâtie par Statistique Canada à partir de plusieurs sources, notamment les feuillets T4 de l'Agence de Revenu Canada, le Registre des entreprises et l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures* (EERH). Les données que nous utilisons sont diffusées dans CANSIM (tableaux 527-0008 et 527-0010). La principale limite des données du PALE réside dans la définition de « l'emploi » basée sur le concept des « unités moyennes de la main-d'œuvre (UMM) » – une mesure approximative de l'emploi obtenue en divisant les charges salariales annuelles de l'entreprise (obtenues des feuillets T4) par la moyenne des gains annuels par employé de l'industrie, la province et la taille d'effectif correspondantes (calculée à partir de l'EERH).

Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises (EFCPME)

L'EFCPME, initialement conçue pour recueillir les renseignements sur les tentatives récentes de demande des différents types de financement externe, est la seule source de données qui permet de décrire les caractéristiques des PME (autres que la taille et l'industrie) et de leurs propriétaires, ainsi que certaines de leurs pratiques commerciales, et de les comparer avec celles de leurs homologues du Canada. Les données de cette enquête sont des estimations basées sur un échantillon d'entreprises appartenant à des secteurs industriels pertinents eu égard à la problématique de la demande de financement.

En résumé

Le lecteur doit garder à l'esprit que les différentes facettes du portrait statistique des PME présentées dans ce chapitre sont basées sur des populations cibles dont le taux de couverture, les unités d'analyse et certaines définitions (ou concepts) varient d'une source à l'autre. Par exemple, alors que le RE et le PALE sont des recensements, l'EPA et l'EFCPME sont des échantillons. En outre, les données du RE sont basées sur les « emplacements », celles de l'EPA sur les « établissements » et celles du PALE et de l'EFCPME sur les « entreprises ». Enfin, les concepts de l'emploi et de l'industrie, utilisés dans le cadre de l'EPA, diffèrent de ceux que le PALE et l'EFCPME proposent.

Nous invitons le lecteur à faire preuve de prudence dans l'interprétation des résultats de ce portrait statistique.

2. Pour avoir plus de détails sur l'*Enquête sur la population active*, veuillez consulter le document *Méthodologie de l'Enquête sur la population active du Canada* de Statistique Canada (n° 71-526-X au catalogue) à l'adresse suivante : www.statcan.gc.ca/pub/71-526-x/71-526-x2007001-fra.pdf

1.1 Dénombrement des PME

Cette section présente la répartition des emplacements (d'entreprises) avec employés au Québec en 2015 selon leur taille et leur industrie. Les données utilisées sont tirées du tableau CANSIM 552-0003 sur le *Nombre d'entreprises canadiennes avec employés* de décembre 2015, dérivé du Registre des entreprises de Statistique Canada. Depuis juin 2015, ce nouveau produit remplace l'ancienne *Structure des industries canadiennes*.

La presque totalité (98,1 %) des entreprises au Québec sont de petite taille

La taille de l'emplacement est définie selon les effectifs d'employés. Pour des fins d'analyse, nous avons retenu les cinq tranches de taille suivantes: les micro-emplacements (1 à 4 ou 1 à 9 employés selon le cas), les emplacements de petite taille (1 à 99 employés), les emplacements de taille moyenne (100 à 499 employés), les emplacements de petite et moyenne taille (1 à 499 employés) et les emplacements de grande taille (500 employés et plus).

Selon le Registre des entreprises de Statistique Canada, on comptait au Québec un peu plus de 257 000 emplacements avec employés en décembre 2015, lesquels représentent 20,5 % du nombre total d'emplacements avec employés au Canada, soit moins que la part relative du Québec dans la population totale âgée de 15 ans ou plus (23,2 %). Parmi ceux-ci, 99,8 % étaient de petite (98,1 %) et moyenne (1,7 %) taille. La part des emplacements de grande taille était de seulement 0,2 % (tableau 1.1).

À titre de comparaison, la distribution des emplacements selon la taille dans l'ensemble du Canada est presque semblable (respectivement 98,0 %, 1,7 % et 0,2 % pour les petite, moyenne et grande tailles) à celle observée au Québec. Notez qu'en décembre 2015, on dénombrait près de 1,255 millions d'emplacements au Canada. Cependant, une légère différence est observée dans le poids des micro-emplacements. Peu importe la définition retenue, ces derniers semblent relativement plus nombreux dans l'ensemble du Canada – où 56,3 % des emplacements ont entre 1 et 4 employés et 74,9 % entre 1 à 9 employés – qu'au Québec (respectivement 52,3 % et 72,8 %).

En outre, le tableau 1.1 montre que le nombre d'emplacements de petite et moyenne taille par 1 000 habitants âgés de 15 ans ou plus était largement plus élevé au Canada (42) qu'au Québec (37) en 2015.

Tableau 1.1

Nombre total d'emplacements avec employés selon leur taille et nombre d'emplacements de petite et moyenne taille par 1 000 habitants âgés de 15 ans ou plus, Québec et Canada, décembre 2015

	Canada		Québec		Part du Québec dans le Canada
	n	%	n	%	%
1 à 4 employés	706 176	56,3	134 563	52,3	19,1
1 à 9 employés	940 409	74,9	187 289	72,8	19,9
5 à 19 employés	385 215	30,7	85 822	33,4	22,3
20 à 99 employés	138 863	11,1	31 868	12,4	22,9
1 à 99 employés	1 230 254	98,0	252 253	98,1	20,5
100 à 499 employés	21 706	1,7	4 372	1,7	20,1
1 à 499 employés	1 251 960	99,8	256 625	99,8	20,2
500 employés et plus	2 977	0,2	599	0,2	20,1
Total des emplacements avec employés	1 254 937	100,0	257 224	100,0	20,5
Poulation totale âgée de 15 ans ou plus	30 094 133		6 980 102		23,2
Nombre d'emplacements de petite et moyenne taille par 1000 habitants âgés de 15 ans ou plus	42	...	37

Note : Contrairement aux chiffres diffusés par Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE), le nombre d'emplacements ci-dessus inclut les emplacements non encore classifiés sur la base de l'industrie.

Sources : Tableau 552-0003 – *Nombre d'entreprises canadiennes, nombre d'emplacements avec employés, selon les tranches d'effectif et le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN)*, Canada et provinces, décembre 2015, semestriel ; Tableau 051-0001 – *Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe au 1^{er} juillet 2016*, Canada, provinces et territoires, annuel (personnes sauf indication contraire) (consulté le 20 octobre 2016).

La moitié des PME sont concentrées dans cinq industries

Près de la moitié (48,6 %) des emplacements de petite et moyenne taille se concentre dans cinq industries (tableau 1.2). Il s'agit par ordre d'importance du commerce de détail (13,3 %), de la construction (11,6 %), des services professionnels, scientifiques et techniques (8,8 %), des soins de santé et de l'assistance sociale (8,0 %) et des services d'hébergement et de restauration (6,9 %).

Les micro-emplacements (1 à 9 employés) ne sont pas nécessairement concentrés dans les mêmes industries que les emplacements de taille moyenne (100 à 499 employés). Le poids relatif des micro-emplacements est particulièrement élevé dans cinq industries : l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse (89,2 %), la construction (82,2 %), les services professionnels, scientifiques et techniques (82,1 %), les services immobiliers et les services de location et de location à bail (82,1 %), et le transport et l'entreposage (78,7 %).

Parallèlement, la part relative des emplacements de moyenne taille est particulièrement grande dans les cinq industries suivantes : les services d'enseignement (6,7 %), la fabrication (6,4 %), l'extraction minière, l'exploitation en carrière et l'extraction de pétrole et de gaz (6,0 %), la gestion des sociétés et d'entreprises (5,7 %), l'industrie de l'information et l'industrie culturelle (3,2 %).

Tableau 1.2

Nombre total d'emplacements avec employés selon leur industrie et leur taille, Québec, décembre 2015

	1 à 4 employés	1 à 9 <i>employés</i>	5 à 19 employés	20 à 99 employés	1 à 99 <i>employés</i>	100 à 499 employés	1 à 499 <i>employés</i>	500 employés et plus	Total	Part des emplacements de 1 à 499 employés dans le total des industries	Part des emplacements de 1 à 4 employés dans le total de la catégorie	Part des emplacements de 1 à 9 employés dans le total de la catégorie	Part des emplacements de 1 à 99 employés dans le total de la catégorie	Part des emplacements de 100 à 499 employés dans le total de la catégorie
	n									%				
Ensemble des industries	134 563	187 289	85 822	31 868	252 253	4 372	256 625	599	257 224	100,0	52,3	72,8	98,1	1,7
Emplacements non classifiés par industrie	13 612	15 751	3 004	562	17 178	71	17 249	9	17 258	6,7	78,9	91,3	99,5	0,4
Sous-total des emplacements classifiés	120 951	171 538	82 818	31 306	235 075	4 301	239 376	590	239 966	93,3	50,4	71,5	98,0	1,8
Agriculture, foresterie, pêche et chasse [11]	8 467	10 617	2 906	485	11 858	50	11 908	-	11 908	4,6	71,1	89,2	99,6	0,4
Extraction minière, exploitation en carrière, et extraction de pétrole et de gaz [21]	154	248	176	85	415	27	442	9	451	0,2	34,1	55,0	92,0	6,0
Services publics [22]	62	88	52	36	150	5	155	14	169	0,1	36,7	52,1	88,8	3,0
Construction [23]	18 238	24 450	9 078	2 169	29 485	226	29 711	16	29 727	11,6	61,4	82,2	99,2	0,8
Fabrication [31-33]	4 413	6 955	4 676	3 271	12 360	847	13 207	71	13 278	5,1	33,2	52,4	93,1	6,4
Commerce de gros [41]	5 736	8 615	5 190	2 124	13 050	255	13 305	17	13 322	5,2	43,1	64,7	98,0	1,9
Commerce de détail [44-45]	12 080	22 272	16 052	5 368	33 500	573	34 073	4	34 077	13,3	35,4	65,4	98,3	1,7
Transport et entreposage [48-49]	8 051	9 723	2 853	1 237	12 141	189	12 330	27	12 357	4,8	65,2	78,7	98,3	1,5
Industrie de l'information et industrie culturelle [51]	1 634	2 300	1 115	530	3 279	108	3 387	9	3 396	1,3	48,1	67,7	96,6	3,2
Finance et assurances [52]	3 179	4 328	2 396	1 664	7 239	141	7 380	24	7 404	2,9	42,9	58,5	97,8	1,9
Services immobiliers et services de location et de location à bail [53]	5 481	7 248	2 649	630	8 760	63	8 823	4	8 827	3,4	62,1	82,1	99,2	0,7
Services professionnels, scientifiques et techniques [54]	15 165	18 479	5 345	1 738	22 248	247	22 495	25	22 520	8,8	67,3	82,1	98,8	1,1
Gestion de sociétés et d'entreprises [55]	813	1 107	509	325	1 647	101	1 748	35	1 783	0,7	45,6	62,1	92,4	5,7
Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement [56]	5 273	7 567	3 608	1 389	10 270	267	10 537	36	10 573	4,1	49,9	71,6	97,1	2,5
Services d'enseignement [61]	830	1 283	804	445	2 079	159	2 238	119	2 357	0,9	35,2	54,4	88,2	6,7
Soins de santé et assistance sociale [62]	10 870	14 482	6 604	2 720	20 194	429	20 623	95	20 718	8,0	52,5	69,9	97,5	2,1
Arts, spectacles et loisirs [71]	1 990	2 847	1 491	777	4 258	108	4 366	17	4 383	1,7	45,4	65,0	97,1	2,5
Services d'hébergement et de restauration [72]	4 213	9 008	8 884	4 515	17 612	200	17 812	5	17 817	6,9	23,6	50,6	98,8	1,1
Autres services (sauf les administrations publiques) [81]	13 940	19 246	7 660	1 322	22 922	124	23 046	2	23 048	9,0	60,5	83,5	99,5	0,5
Administrations publiques [91]	362	675	770	476	1 608	182	1 790	61	1 851	0,7	19,6	36,5	86,9	9,8

Note : Contrairement aux chiffres diffusés par ISDE, le nombre d'emplacements ci-dessus inclut les emplacements non encore classifiés sur la base de l'industrie. Les chiffres entre les crochets sont des codes du SCIAN.

Source : Tableau 552-0003 – *Nombre d'entreprises canadiennes, nombre d'emplacements avec employés, selon les tranches d'effectif et le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN 2012)*, Canada et provinces, décembre 2015. (consulté le 20 octobre 2016).

1.2 Contribution des PME à l'emploi

Cette section donne un aperçu du nombre de salariés qui travaillent dans les PME du secteur privé au Québec en 2015, et de leur répartition selon la tranche d'effectif et l'industrie. Nous avons utilisé les données de l'*Enquête sur la population active* (EPA). Le terme PME correspond en réalité à celui d'établissements de petite et moyenne taille.

Plus de neuf salariés sur dix (91,6%) travaillaient dans les PME du secteur privé au Québec en 2015

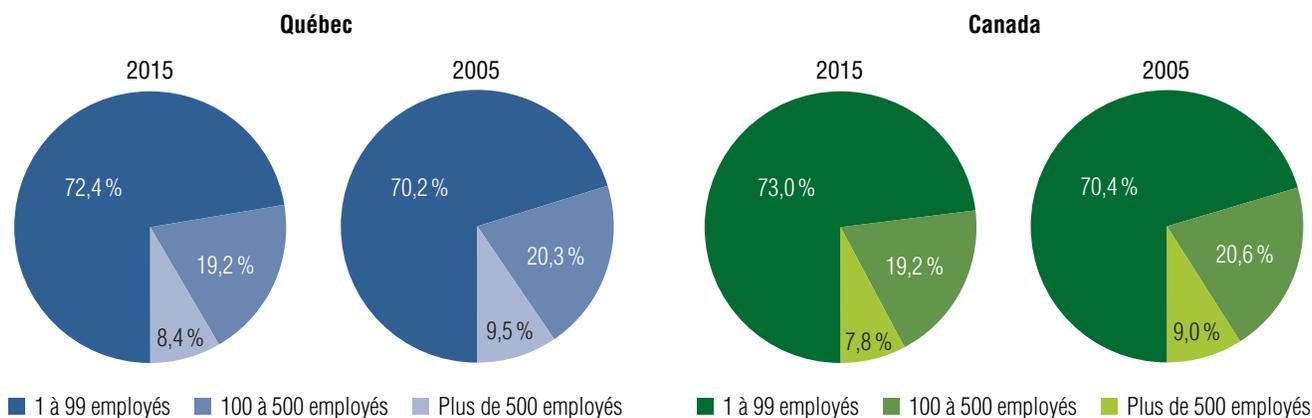
En 2015, plus de 2,6 millions (M) de salariés travaillaient dans le secteur privé au Québec. De ce nombre, plus de neuf personnes sur dix (91,6% ou 2,4 M) occupaient un emploi dans des établissements de petite (72,4% ou 1,9 M) et moyenne taille (19,2% ou 0,5 M), tandis que le dixième restant (8,4% ou 0,23 M) œuvrait dans des établissements de grande taille (figure 1.1).

Cette répartition de l'emploi est différente de celle observée dix ans plus tôt (en 2005). Elle révèle un accroissement de la part de l'emploi dans les établissements de petite taille – gain de 2,2 points de pourcentage aux dépens des établissements de moyenne et grande taille qui ont perdu chacun 1,1 point de pourcentage. Mentionnons qu'en 2005, les établissements du secteur privé au Québec employaient 2,4 millions de salariés.

De même, cette répartition est légèrement différente de celle observée dans l'ensemble du Canada, et ce, à l'avantage des établissements de petite et moyenne taille au Canada. En 2015, ces dernières employaient une part un peu plus grande des salariés (92,2% ou 11,6 M) que leurs homologues au Québec (91,6%). Toutefois, comme au Québec, les établissements de petite taille ont accru leur part d'emplois au Canada entre 2005 et 2015 (gain de 2,6 points de pourcentage, aux dépens des établissements de moyenne taille (-1,4 point de pourcentage) et de grande taille (-1,2 point de pourcentage)). En 2005, environ 10,5 millions de salariés occupaient un emploi dans les établissements du secteur privé du Canada.

Figure 1.1

Répartition du nombre total d'employés selon la taille¹ des établissements, secteur privé, Québec et Canada, 2005 et 2015



1. L'*Enquête sur la population active* n'offrant pas les catégories « 100 à 499 » et « 500 employés et plus », nous avons utilisé les catégories « 100 à 500 employés » et de « plus de 500 employés » qui étaient disponibles.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, 2015. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

L'emploi total attribuable aux PME du secteur privé est concentré dans trois industries

Le tableau 1.3 présente la répartition des employés³ selon la taille et l'industrie de l'établissement du secteur privé dans lequel ils travaillent au Québec. Si, dans l'ensemble du secteur privé, trois industries – le commerce de gros et de détail (22,6%), la fabrication (17,7%) et l'hébergement et la restauration (9,7%) – employaient la moitié (50,1%) des salariés; dans le domaine des PME, ces mêmes trois industries fournissaient aussi de l'emploi à la moitié (50,9%) des salariés (soit 24,1%, 16,4% et 10,5% respectivement).

La répartition des salariés à la fois selon l'industrie et la taille révèle que même si en général 91,6% des salariés travaillaient dans les PME (comparativement à 8,4% dans les établissements de grande taille), cette proportion varie selon l'industrie. Ainsi, elle dépasse 95,0% dans au moins cinq industries: la construction, le commerce de gros et de détail, les services d'enseignement, les soins de santé et l'assistance sociale, et l'hébergement et la restauration. Par contre, elle atteint à peine 39,0% dans les services publics.

Tableau 1.3

Nombre total d'employés selon la taille des établissements et leur industrie (SCIAN 2012), secteur privé, Québec, 2015

	Total des tailles		1 à 19 employés	20 à 99 employés	1 à 99 employés		100 à 500 employés	1 à 500 employés			Plus de 500 employés
	%	k	k	k	k	%	k	%	k	%	k
Total des industries (k)	100,0	2 651,2	968,1	950,4	1 918,5	72,4	509,1	100,0	2 427,6	91,6	223,7
Production de biens	26,4	700,6	187,4	230,9	418,3	59,7	194,7	25,2	612,9	87,5	87,7
Agriculture	1,0	26,6	19,7	5,6	25,3	95,1	x	x	x	x	x
Foresterie, pêche, mines et extraction de pétrole	1,0	27,8	6,6	5,6	12,2	44,0	9,0	0,9	21,2	76,3	6,6
Services publics	0,1	3,0	x	x	x	x	x	0,0	1,2	38,9	1,8
Construction	6,5	172,8	82,5	61,7	144,2	83,4	22,8	6,9	166,9	96,6	5,9
Fabrication	17,7	470,4	78,2	157,9	236,2	50,2	161,3	16,4	397,4	84,5	73,0
Production de services	73,6	1 950,6	780,7	719,5	1 500,2	76,9	314,4	74,8	1 814,6	93,0	136,0
Commerce	22,6	599,9	222,0	265,2	487,2	81,2	97,5	24,1	584,7	97,5	15,2
Transport et entreposage	4,6	121,7	31,8	47,1	78,8	64,8	27,2	4,4	106,0	87,1	15,7
Finance, assurances, immobilier et location	6,5	171,1	48,2	58,6	106,8	62,4	32,7	5,7	139,5	81,5	31,6
Services professionnels, scientifiques et techniques	8,1	215,5	70,7	68,2	138,9	64,5	49,0	7,7	187,9	87,2	27,5
Gestion d'entreprises et services administratifs	4,7	125,3	54,4	33,8	88,2	70,3	26,0	4,7	114,1	91,1	11,2
Services d'enseignement	1,0	25,9	7,5	9,5	17,0	65,7	7,7	1,0	24,8	95,7	x
Soins de santé et assistance sociale	8,0	212,0	108,5	69,5	178,0	83,9	24,3	8,3	202,3	95,4	9,7
Information, culture et loisirs	4,5	119,6	35,1	38,2	73,4	61,3	25,8	4,1	99,2	83,0	20,4
Hébergement et services de restauration	9,7	257,3	133,5	103,6	237,1	92,2	16,8	10,5	253,9	98,7	3,4
Autres services	3,9	102,4	68,9	25,8	94,7	92,5	7,5	4,2	102,2	99,8	x
Total des industries (%)	100,0	36,5	35,8	72,4	19,2	91,6	8,4				

X: l'estimation pour la cellule est inférieure à 1 500.

Source: Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, 2015. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3. Selon l'EPA, les employés ou les salariés sont des personnes qui travaillent pour autrui.

1.3 Les entrées et les sorties de PME et les emplois impliqués

Cette section présente le nombre d'entreprises nouvellement créées (ou sortantes), ainsi que celui des créations (ou suppressions) brutes d'emplois associés à celles-ci dans le secteur privé. Nous avons utilisé les données du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE) de Statistique Canada, et plus précisément les tableaux

Encadré 1

Les tableaux CANSIM 527-0008 – *Entreprises avec salarié(s) dans le secteur privé* et CANSIM 527-0010 – *Taux de flux d'emplois du secteur privé exprimés en tant que pourcentage de l'emploi* sont produits par Statistique Canada à partir du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE¹). Il s'agit d'une base de données administratives longitudinale bâtie par Statistique Canada. Il fait le suivi des entreprises ayant délivré un ou plusieurs états annuels de la rémunération payée (feuille T4) aux fins de l'impôt sur le revenu au Canada, qu'elles soient constituées ou non en sociétés. Il exclut les travailleurs autonomes qui ne touchent pas de salaire.

Le PALE prend comme point de départ des données du Registre des entreprises de Statistique Canada (notamment le numéro d'entreprise et le secteur d'activité) et les organise au niveau de l'entreprise statistique ou du niveau associé à un ensemble complet d'états financiers. L'unité statistique est l'**entreprise provinciale** (par opposition à l'entreprise canadienne). Par exemple, une entreprise canadienne qui compte des salariés dans trois provinces est traitée comme si elle avait trois entreprises provinciales. Dans ce cas précis, l'entreprise provinciale correspond à un établissement. La période couverte est 2004-2014. De plus, pour des raisons de cohérence avec les politiques gouvernementales en matière d'entrepreneuriat privé, l'univers du PALE exclut les secteurs industriels suivants : les services publics, les services d'enseignement, les soins de santé et l'assistance sociale ainsi que l'administration publique.

Pour chaque entreprise, des estimations annuelles du total de la masse salariale et de l'emploi sont effectuées puis organisées de façon longitudinale, c'est-à-dire que chaque observation dans la base de données correspond à une entreprise particulière dont les caractéristiques de l'emploi, de la masse salariale et de l'industrie sont enregistrées à différents moments. Cela permet de déterminer avec précision le moment de l'entrée et de la sortie de chaque entreprise.

L'**emploi** est mesuré en unités moyennes de main-d'œuvre (UMM), lesquelles constituent une mesure approximative de l'emploi obtenue en divisant les charges salariales annuelles de l'entreprise (obtenues du système T4) par la moyenne des gains annuels par employé correspondante selon l'industrie, la province, la taille (calculée à partir de l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures* (EERH)). Contrairement à la mesure habituelle de l'emploi qui est unitaire, les UMM peuvent être fractionnaires. Cela modifie la dénomination des tranches de taille. Par exemple, la catégorie « 1 à moins de 5 employés » remplace la catégorie habituelle « 1 à 4 employés ». Ainsi, les données sur l'emploi du PALE ne se comparent pas à celles de l'*Enquête sur la population active*.

De plus, pour capter les **flux d'entreprises et de l'emploi**, le PALE subdivise les entreprises en cinq groupes : les *entreprises actives* (celles avec salariés l'année courante), les *entreprises entrantes* (celles avec salariés l'année courante, mais sans salariés l'année précédente), *en croissance* (celles déjà existantes, mais dont l'effectif a augmenté entre l'année précédente et l'année courante), *en décroissance* (celles déjà existantes, mais dont l'effectif a diminué entre l'année précédente et l'année courante) et *sortantes* (celles avec salariés l'année précédente, mais sans salariés l'année courante).

La **création (suppression) brute d'emplois** est la somme des emplois créés (supprimés) par les entreprises entrantes (sortantes) et les entreprises en croissance (décroissance). La création d'emplois (en UMM) peut résulter de l'augmentation du nombre d'heures travaillées (sans créer de nouvelles entreprises ni embaucher de nouveaux travailleurs) ou de l'accroissement du nombre de travailleurs (c'est-à-dire nouvelles embauches dans les entreprises existantes ou dans des entreprises nouvellement créées). Pour sa part, la suppression d'emplois (en UMM) peut provenir de la réduction du nombre d'heures travaillées par les employés déjà en place (sans fermeture d'entreprises) ou du licenciement ou de la mise à pied temporaire de ces derniers (avec ou sans fermeture d'entreprises).

Pour chaque province ou tranche d'effectif examinée, le dénominateur employé dans le calcul de la création (suppression) brute d'emplois est la moyenne de l'emploi l'année précédente (t-1) et de l'emploi l'année courante (t), pour cette province ou cette tranche d'effectif. Le taux de renouvellement (réaffectation) des emplois est la somme des taux de création brute et de suppression brute d'emplois.

1. Pour en savoir davantage sur cette base, se rendre à l'adresse suivante : www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=8013

CANSIM 527-0008 et 527-0010. L'unité statistique est l'entreprise provinciale (plutôt que l'entreprise canadienne). De plus, l'emploi est mesuré par des unités moyennes de main-d'œuvre (UMM). Enfin, Statistique Canada ne diffuse pas de tableaux croisés entre la taille et l'industrie de l'entreprise.

Les entreprises entrantes ou sortantes représentaient le dixième des entreprises actives au Québec en 2014⁴

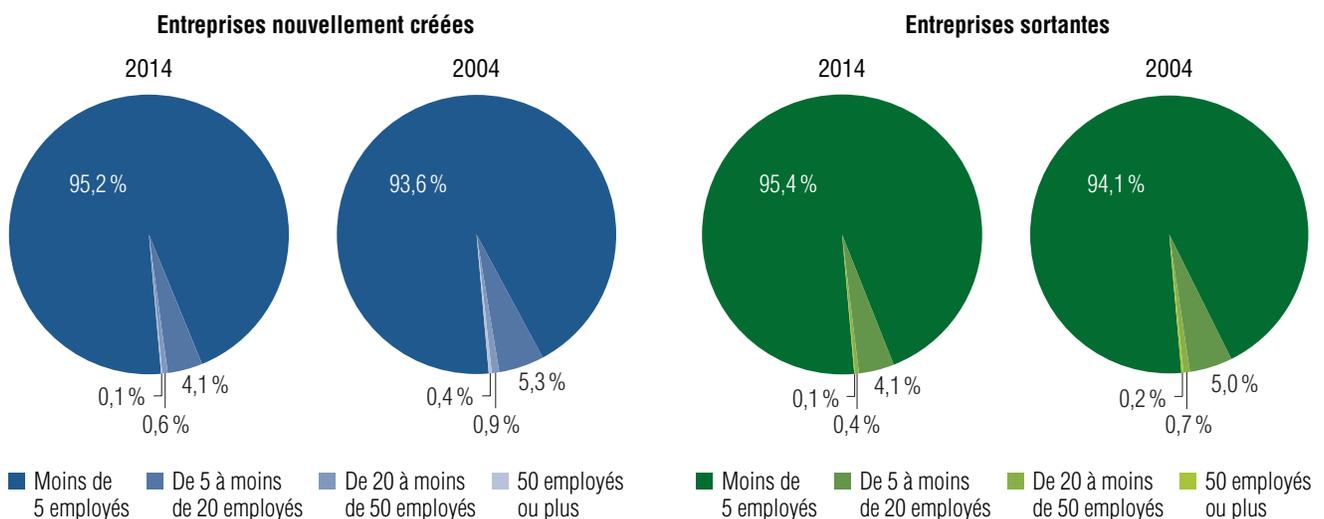
Pour décrire la taille des entreprises, le PALE propose six tranches de taille, mais nous n'en avons retenu que quatre : 1 à moins de 5 salariés, 5 à moins de 20 salariés, 20 à moins de 50 salariés et 50 employés et plus. Pour des raisons de confidentialité, on n'a pas pu subdiviser cette dernière catégorie en trois autres – 50 à moins de 100 employés, 100 à moins de 500 employés et 500 employés et plus – comme on l'a fait dans les deux sections précédentes. Dans cette section, l'étude des PME se résume donc à l'étude des entreprises de moins de 50 employés, groupe qui s'avère être le plus actif dans le processus de « destruction créatrice⁵ ».

Selon le PALE, le Québec comptait 220 310 entreprises actives en 2014. De ce nombre, un dixième (10,2% ou 22 450) était composé d'entreprises nouvellement créées ou entrantes (tableau 1.4). La figure 1.2 illustre la répartition de ces dernières selon leur taille. Elle montre que la presque totalité (99,9% ou 22 420) d'entre elles avaient moins de 50 salariés, et 95,2% 1 à moins de 5 salariés. Même si ce pourcentage représente une légère progression par rapport à 2004 – sur les 27 920 entreprises entrantes, 99,6% (ou 27 830) avaient moins de 50 salariés (et 93,6%, 1 à moins de 5 salariés) –, il cache un net recul (-5 410) du nombre de PME entrantes avec moins de 50 employés en 2014 par rapport à 2004.

Pour ce qui est des entreprises sortantes, leur nombre était estimé à 22 290 en 2014 et se répartissait de façon semblable que celui des entreprises entrantes selon la taille : 99,9% avec moins de 50 salariés et 95,4% avec 1 à moins de 5 salariés. Si la part des entreprises sortantes de moins de 50 salariés est la même qu'en 2004 (99,8%), celle des entreprises sortantes avec 1 à moins de 5 salariés est moindre qu'en 2004 (94,1%, soit -1,3 point par rapport à 2014). Une fois de plus, cette ressemblance cache un recul (-1 810) du nombre d'entreprises sortantes avec moins de 50 salariés entre 2004 et 2014, ce qui est plutôt une bonne nouvelle.

Figure 1.2

Répartition des entreprises (avec salariés) nouvellement créées et sortantes selon leur taille, secteur privé, Québec, 2004 et 2014



Source : Statistique Canada. Tableau 527-0008 – *Entreprises avec salarié(s) dans le secteur privé, selon la dynamique de l'emploi et la taille de l'entreprise, provinces et les territoires, annuel (nombre)* (consulté le 25 octobre 2016).

- Pour avoir un aperçu sur l'évolution du nombre d'entreprises entrantes et sortantes au Québec entre 2002 et 2012, voir le bulletin STI en bref de janvier 2015 à l'adresse suivante : www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/bulletins/sti-bref-201501.pdf.
- Terme emprunté à l'économiste américain Joseph Schumpeter pour illustrer le renouvellement continu des produits, procédés, organisations et compétences obsolètes par de nouveaux, en raison notamment des pressions exercées par l'innovation et la concurrence.

Une très faible part de la création brute d'emplois observée au Québec en 2014 était attribuable aux entreprises nouvellement créées⁶

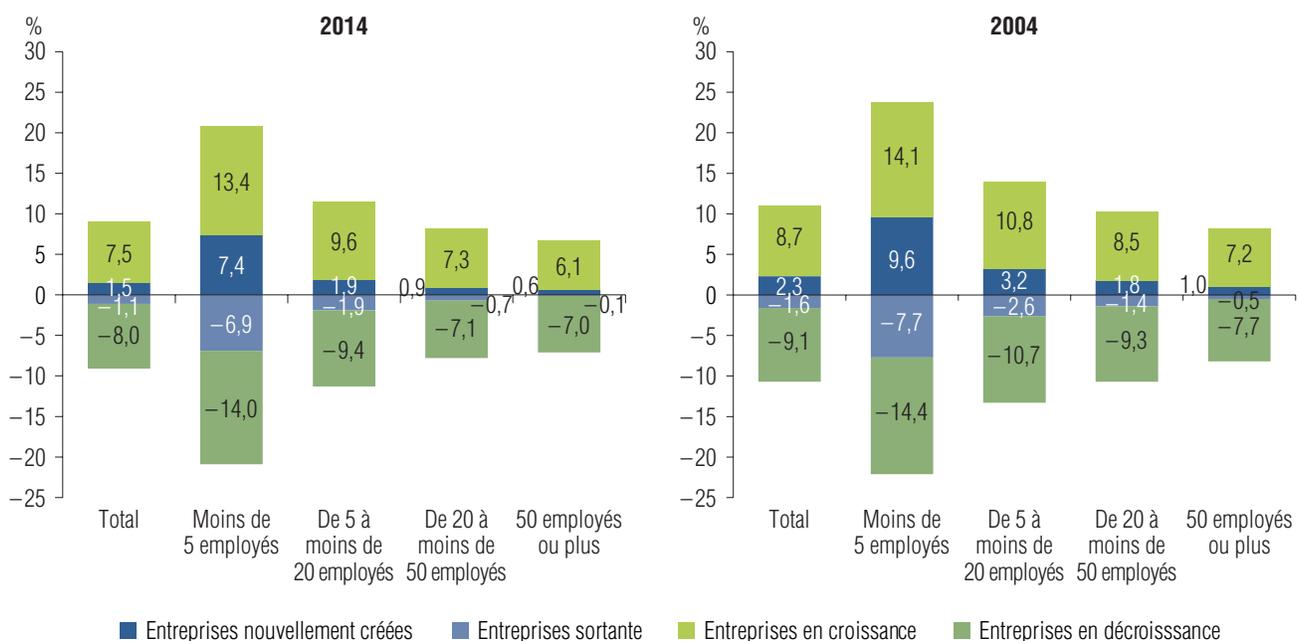
En 2014, la création brute d'emplois représentait un peu moins d'un dixième (9,1 %) du nombre total d'emplois salariés du secteur privé au Québec. De ce pourcentage, environ 1,5 % du total des emplois avaient été créés au sein des entreprises nouvellement créées, tandis que la majorité des créations brutes d'emplois (soit 7,5 % du total des emplois) provenaient des entreprises en croissance.

Même si la part des emplois attribués aux entreprises nouvellement créées (1,5 %) dans le total des emplois salariés semble marginale, elle varie de façon décroissante selon la taille de ces entreprises. Ainsi, elle était très élevée (7,4 %) dans les entreprises avec 1 à moins de 5 employés, mais assez basse (0,9 %) dans celles avec 20 à moins de 50 employés.

La comparaison des résultats ci-dessus avec ceux d'il y a une décennie (2004) révèle que la situation du Québec en matière de création brute d'emplois s'est un peu détériorée. La part des créations brutes d'emplois dans le total des emplois salariés a reculé de 1,8 point de pourcentage, passant de 10,9 % en 2004 à 9,1 % en 2014, à la fois à cause des entreprises en croissance (baisse de 1,2 point de pourcentage) et des entreprises entrantes (recul de 0,8 point, et surtout de 2,4 points de pourcentage dans les entreprises entrantes avec 1 à moins de 5 employés).

Figure 1.3

Création brute et suppression brute de l'emploi selon la taille de l'entreprise et son stade de développement, Québec, 2004 et 2014



Source : Statistique Canada. Tableau 527-0010 – Taux de flux d'emplois du secteur privé exprimés en tant que pourcentage de l'emploi, selon la taille de l'entreprise, provinces et les territoires, annuel (taux) (consulté le 25 octobre 2016).

6. Pour avoir un aperçu sur l'évolution du nombre d'emplois bruts associés aux entreprises entrantes et sortantes au Québec entre 2002 et 2012, voir le bulletin S@voir.stat de mars 2015 à l'adresse suivante : www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/bulletins/savoir-stat-vol15-no2.pdf.

Une très faible part de la suppression brute d'emplois observée au Québec en 2014 était attribuable aux entreprises sortantes

Toujours selon la figure 1.3, un peu moins du dixième (9,2%) de l'emploi salarié total a été supprimé au Québec en 2014, soit à peu près la même proportion que celle de l'emploi salarié total créé (9,1%) durant cette année comme on l'a vu en haut. Une faible part de cette suppression brute d'emplois s'est produite dans les entreprises sortantes (soit 1,1%, comparativement à 8,0% pour les entreprises déjà existantes en décroissance). Celle-ci demeure par ailleurs légèrement inférieure à la part de la création brute d'emplois associés aux entreprises entrantes (1,5%).

La suppression brute d'emplois attribuable aux entreprises sortantes décroît aussi avec leur taille. Ainsi, elle s'établit à 6,9% pour les entreprises sortantes avec 1 à moins de 5 employés, par rapport à 0,7% pour les entreprises sortantes avec 20 à moins de 50 employés.

La comparaison des résultats ci-dessus avec ceux d'une décennie en arrière (2004) indique que la situation du Québec en matière de suppressions brutes d'emplois s'est améliorée, puisque la part de celles-ci dans l'emploi salarié total a reculé de 1,5 point de pourcentage, passant de 10,7% en 2004 à 9,2% en 2014, surtout grâce aux entreprises en décroissance – recul de 1,1 point de pourcentage, particulièrement dans les entreprises en décroissance avec 20 à moins 50 employés (-2,2 points de pourcentage).

Le taux de réaffectation de l'emploi par les entreprises entrantes/sortantes était six fois moins élevée que celui attribuable aux entreprises déjà existantes en croissance/décroissance en 2014

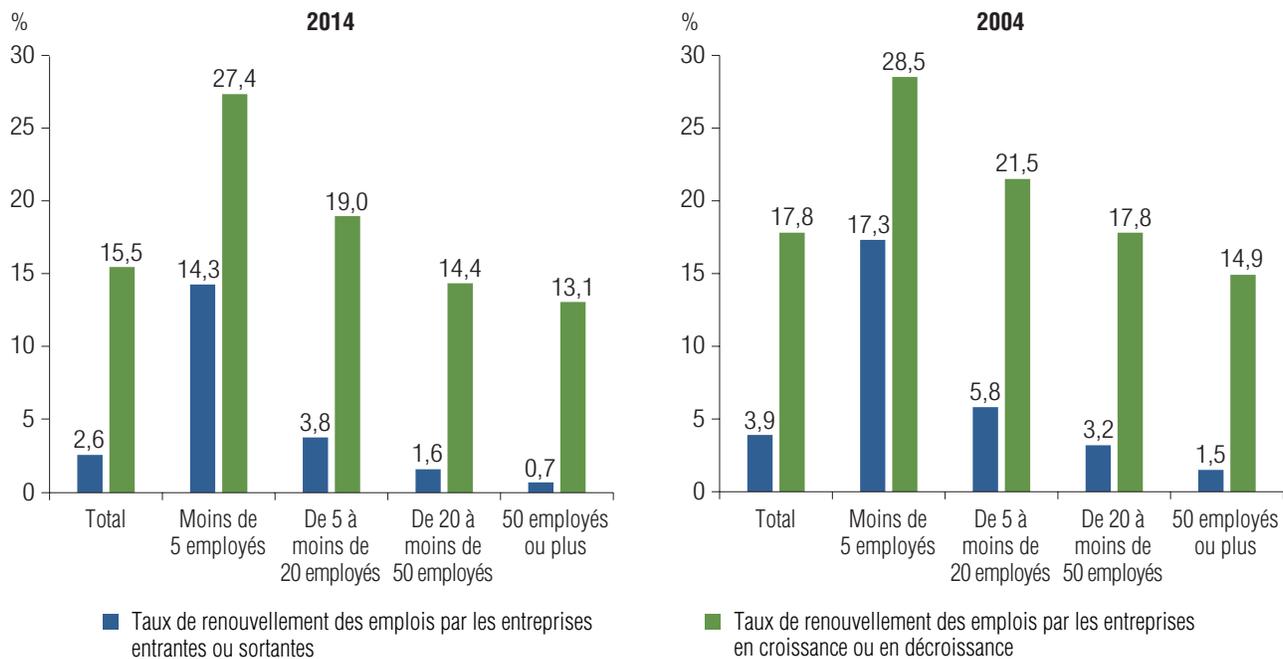
La figure 1.4 donne un aperçu du taux de renouvellement ou *de réaffectation*⁷ de l'emploi salarié (c'est-à-dire la somme de la création brute d'emplois et de la suppression brute d'emplois) pour le Québec en 2004 et 2014, selon la taille des entreprises et leur stade de développement. Deux constats s'en dégagent.

Tout d'abord, même si en général le taux de réaffectation de l'emploi par les entreprises s'est affaibli entre 2004 et 2014, passant de 21,7% à 18,1%, la part de cette réaffectation qui est attribuable aux entreprises entrantes ou sortantes demeure de loin inférieure à celle provenant des entreprises déjà existantes en croissance ou en décroissance. En 2014, elle était estimée à 2,6% et correspondait au sixième de la part de la réaffectation de l'emploi attribuable aux entreprises déjà existantes en croissance ou en décroissance (15,5%). Ces pourcentages sont plus faibles qu'en 2004 (respectivement 3,9% et 17,8%).

Deuxièmement, peu importe la période et le stade de développement des entreprises, la réaffectation de l'emploi est davantage le fait des petites entreprises, et plus particulièrement des microentreprises. En 2014, environ 41,7% de l'emploi salarié total dans les entreprises avec 1 à moins de 5 employés était de la réaffectation – soit 14,3% par des entreprises entrantes ou sortantes et 27,4% par des entreprises déjà existantes en croissance ou en décroissance –, comparativement à 16,0% dans les entreprises avec 20 à moins de 50 employés (soit 1,6% pour les entreprises entrantes ou sortantes et 14,4% pour les entreprises déjà existantes). Ces pourcentages sont beaucoup plus faibles qu'en 2004 (taux global de 45,8% pour les entreprises avec 1 à moins de 5 employés, par rapport à 21,0% pour le groupe des 20 à moins de 50 employés).

7. OCDE (2016). Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2015, mars 2016.

Figure 1.4

Taux de renouvellement des emplois selon la taille de l'entreprise, Québec, 2004 et 2014

Source : Statistique Canada. Tableau 527-0010 – *Taux de flux d'emplois du secteur privé exprimés en tant que pourcentage de l'emploi, selon la taille de l'entreprise, provinces et les territoires, annuel (taux)* (consulté le 25 octobre 2016).

Tableau 1.4

Répartition des entreprises (avec salariés) actives, nouvellement créées et sortantes selon leur taille, Québec, 2004-2014

	Unité	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Entreprises actives	n	217 390	219 210	219 210	221 270	222 600	221 460	222 420	222 830	221 280	220 950	220 310
Moins de 5 employés	n	155 210	157 200	157 400	158 870	159 200	158 600	159 420	159 110	158 340	157 230	156 660
De 5 à moins de 20 employés	n	42 410	42 230	42 150	42 460	43 180	42 940	43 110	43 400	42 620	42 880	42 690
De 20 à moins de 50 employés	n	12 460	12 470	12 520	12 610	12 760	12 560	12 620	12 960	13 010	13 270	13 330
50 employés ou plus	n	7 320	7 300	7 140	7 320	7 470	7 350	7 270	7 360	7 300	7 570	7 620
Entreprises nouvellement créées	n	27 920	26 500	25 570	26 210	25 880	24 180	24 290	24 100	23 420	22 720	22 450
Moins de 5 employés	n	26 120	24 870	24 030	24 840	24 510	22 870	23 030	22 920	22 300	21 640	21 370
De 5 à moins de 20 employés	n	1 470	1 310	1 260	1 180	1 170	1 150	1 100	1 020	970	930	910
De 20 à moins de 50 employés	n	240	230	190	150	170	130	130	120	120	120	140
50 employés ou plus	n	100	100	90	40	40	40	30	40	30	30	30
Entreprises sortantes	n	24 130	24 070	24 550	23 520	23 850	23 630	22 400	22 810	22 290	22 120	22 290
Moins de 5 employés	n	22 700	22 810	23 030	22 180	22 500	22 280	21 210	21 820	21 300	21 100	21 260
De 5 à moins de 20 employés	n	1 200	1 070	1 280	1 150	1 160	1 170	1 030	860	880	890	910
De 20 à moins de 50 employés	n	180	150	190	160	150	140	130	120	90	110	100
50 employés ou plus	n	60	40	60	30	30	40	30	10	20	20	20
Entreprises actives	n	217 390	219 210	219 210	221 270	222 600	221 460	222 420	222 830	221 280	220 950	220 310
Moins de 5 employés	%	71,4	71,7	71,8	71,8	71,5	71,6	71,7	71,4	71,6	71,2	71,1
De 5 à moins de 20 employés	%	19,5	19,3	19,2	19,2	19,4	19,4	19,4	19,5	19,3	19,4	19,4
De 20 à moins de 50 employés	%	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,8	5,9	6,0	6,1
50 employés ou plus	%	3,4	3,3	3,3	3,3	3,4	3,3	3,3	3,3	3,3	3,4	3,5
Entreprises nouvellement créées	%	12,8	12,1	11,7	11,8	11,6	10,9	10,9	10,8	10,6	10,3	10,2
Moins de 5 employés	%	12,0	11,3	11,0	11,2	11,0	10,3	10,4	10,3	10,1	9,8	9,7
De 5 à moins de 20 employés	%	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
De 20 à moins de 50 employés	%	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
50 employés ou plus	%	0,05	0,05	0,04	0,02	0,02	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01
Entreprises nouvellement créées	n	27 920	26 500	25 570	26 210	25 880	24 180	24 290	24 100	23 420	22 720	22 450
Moins de 5 employés	%	93,6	93,8	94,0	94,8	94,7	94,6	94,8	95,1	95,2	95,2	95,2
De 5 à moins de 20 employés	%	5,3	4,9	4,9	4,5	4,5	4,8	4,5	4,2	4,1	4,1	4,1
De 20 à moins de 50 employés	%	0,9	0,9	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
50 employés ou plus	%	0,4	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Entreprises sortantes	n	24 130	24 070	24 550	23 520	23 850	23 630	22 400	22 810	22 290	22 120	22 290
Moins de 5 employés	%	94,1	94,8	93,8	94,3	94,3	94,3	94,7	95,7	95,6	95,4	95,4
De 5 à moins de 20 employés	%	5,0	4,4	5,2	4,9	4,9	5,0	4,6	3,8	3,9	4,0	4,1
De 20 à moins de 50 employés	%	0,7	0,6	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,5	0,4
50 employés ou plus	%	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1

Source : Statistique Canada. Tableau 527-0008 – *Entreprises avec salarié(s) dans le secteur privé, selon la dynamique de l'emploi et la taille de l'entreprise, provinces et les territoires, annuel (nombre)* (consulté le 25 octobre 2016).

Tableau 1.5

Création brute et suppression brute d'emplois selon la taille de l'entreprise et son stade de développement, Québec, 2004 à 2014

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	%										
Création brute d'emplois											
Total	10,9	11,6	10,4	11,6	10,2	9,3	9,1	10,1	9,1	8,8	9,1
Moins de 5 employés	23,7	23,1	22,5	23,8	23,3	22,4	22,0	22,3	21,0	21,1	20,8
De 5 à moins de 20 employés	14,0	13,9	13,4	13,9	13,8	12,7	12,4	12,7	12,0	11,8	11,5
De 20 à moins de 50 employés	10,3	10,7	10,2	11,5	10,8	8,7	8,7	9,3	8,7	8,7	8,2
50 employés ou plus	8,2	9,2	7,6	8,9	6,9	6,3	6,0	7,5	6,4	6,0	6,8
Par les entreprises nouvellement créées											
Sous-total	2,3	2,3	2,2	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,3	1,3	1,5
Moins de 5 employés	9,6	8,8	8,5	8,7	8,8	8,3	8,1	8,2	7,6	7,5	7,4
De 5 à moins de 20 employés	3,2	2,9	2,7	2,5	2,4	2,4	2,3	2,1	2,1	1,9	1,9
De 20 à moins de 50 employés	1,8	1,8	1,5	1,1	1,2	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
50 employés ou plus	1,0	1,2	1,1	0,2	0,2	0,4	0,3	0,4	0,2	0,3	0,6
Par les entreprises en croissance											
Sous-total	8,7	9,3	8,2	10,0	8,7	7,7	7,6	8,6	7,7	7,5	7,5
Moins de 5 employés	14,1	14,2	14,0	15,1	14,5	14,2	13,9	14,1	13,3	13,6	13,4
De 5 à moins de 20 employés	10,8	11,0	10,7	11,4	11,3	10,3	10,2	10,6	9,9	9,9	9,6
De 20 à moins de 50 employés	8,5	8,9	8,6	10,4	9,6	7,7	7,7	8,5	7,8	7,9	7,3
50 employés ou plus	7,2	8,0	6,4	8,6	6,7	5,9	5,8	7,1	6,2	5,7	6,1
Suppression brute d'emplois											
Total	10,7	10,8	9,6	9,3	9,9	11,3	8,5	8,4	8,0	8,8	9,2
Moins de 5 employés	22,1	21,7	21,4	20,5	21,1	20,9	19,6	20,4	20,8	20,6	20,8
De 5 à moins de 20 employés	13,3	12,4	12,0	11,6	11,9	12,3	10,8	10,3	10,7	10,8	11,3
De 20 à moins de 50 employés	10,7	10,5	9,1	8,7	8,9	9,7	7,9	7,7	7,1	7,5	7,8
50 employés ou plus	8,2	8,6	7,1	6,9	7,7	9,8	6,1	6,0	5,3	6,8	7,1
Par les entreprises en décroissance											
Sous-total	9,1	9,4	7,9	7,8	8,5	9,7	7,2	7,1	6,8	7,7	8,0
Moins de 5 employés	14,4	14,1	13,5	13,1	13,6	13,5	12,8	13,3	13,8	13,7	14,0
De 5 à moins de 20 employés	10,7	10,1	9,2	9,1	9,4	9,8	8,6	8,6	8,8	9,0	9,4
De 20 à moins de 50 employés	9,3	9,4	7,7	7,5	7,8	8,6	6,9	6,8	6,4	6,7	7,1
50 employés ou plus	7,7	8,5	6,5	6,7	7,5	9,2	5,9	5,7	5,1	6,6	7,0
Par les entreprises sortantes											
Sous-total	1,6	1,4	1,8	1,4	1,4	1,6	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1
Moins de 5 employés	7,7	7,6	7,8	7,5	7,5	7,4	6,8	7,2	7,0	6,9	6,9
De 5 à moins de 20 employés	2,6	2,3	2,8	2,5	2,5	2,5	2,2	1,7	1,9	1,8	1,9
De 20 à moins de 50 employés	1,4	1,1	1,4	1,2	1,1	1,0	1,0	0,9	0,7	0,8	0,7
50 employés ou plus	0,5	0,2	0,6	0,2	0,2	0,5	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1

Source : Statistique Canada. Tableau 527-0010 – *Taux de flux d'emplois du secteur privé exprimés en tant que pourcentage de l'emploi, selon la taille de l'entreprise, provinces et les territoires, annuel (taux)* (consulté le 25 octobre 2016).

1.4 Caractéristiques des PME et de leurs propriétaires en 2014 et certaines de leurs pratiques commerciales⁸

Cette section clôt le chapitre sur le portrait des PME au Québec. Elle décrit certaines caractéristiques des PME et de leurs propriétaires, ainsi que certaines de leurs pratiques commerciales. On s'est servi des données de *l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*⁹, 2014, qui est la seule au Canada à avoir abordé ces aspects à ce jour. L'univers des entreprises couvert par cette enquête est moins large que celui du Registre des entreprises de Statistique Canada (d'où son échantillon est tiré) à cause des exclusions qu'on a dû faire (voir tableau A.1 de l'annexe 1). L'unité statistique utilisée est l'entreprise (au sommet de la structure opérationnelle) – plutôt que l'emplacement, l'établissement ou l'entreprise provinciale.

Selon cette enquête, la population totale des PME avec employés (1 à 499) au Québec était estimée à 134 847 en 2014, ce qui représente 21,7 % de la population totale des PME au Canada (621 147), soit un peu moins que la part de la population active du Québec (23,0 %) dans la population active totale¹⁰ du Canada.

Un autre indicateur parfois utilisé par l'OCDE pour apprécier l'importance des PME dans l'économie est le nombre de PME pour 1 000 personnes faisant partie de la population active. Selon cette enquête, celui-ci était lui aussi légèrement inférieur au Québec (30 PME, comparativement à 32 PME au Canada).

1.4.1 Caractéristiques des PME

Parmi les caractéristiques des PME (autres que la taille et l'industrie) examinées dans l'enquête, mentionnons l'âge, l'année des premières ventes, la région géographique et la façon d'obtenir la propriété de l'entreprise.

Le cinquième des PME étaient jeunes (5 ans au plus)

Le portrait des PME selon leur âge est particulièrement intéressant, car il permet de mettre en évidence le poids des PME jeunes, terreau fertile au dynamisme économique. La figure 1.5 montre qu'en 2014 le Québec comptait près de 9 819 PME très jeunes (âgées de 2 ans au plus) avec employés, ce qui représente 7,3 % du total des PME, soit la même proportion que dans l'ensemble du Canada (7,6 %). Si on y ajoute les PME âgées de 3 à 5 ans, au nombre de 16 544 (ou 12,3 %), on constate qu'en 2014 le cinquième (19,6 %) des PME au Québec étaient jeunes. Le poids des PME bien établies (80,4 % ou 108 484) demeure toutefois dominant, la majorité d'entre elles (soit 63,7 % du total) ayant pignon sur rue depuis plus de 10 ans.

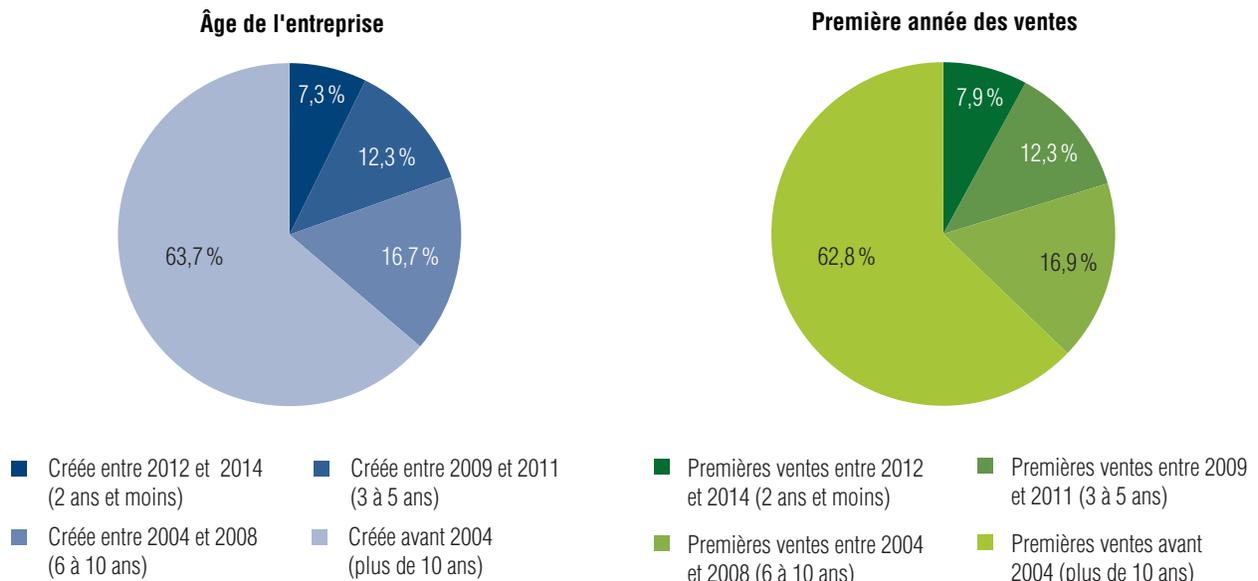
L'âge des PME a aussi été mesuré sur la base de l'année des premières ventes. Les sous-groupes de PME basés sur cet indicateur sont pratiquement du même ordre de grandeur que les précédents : 7,9 % de *startups*, 20,2 % de PME jeunes et 79,7 % de PME bien établies au Québec (soit 62,8 % depuis plus de 10 ans).

8. Les tableaux détaillés pour le Québec à la base de cette analyse se trouvent à l'adresse suivante : www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/financement_pme/index.html.

9. La définition de la PME utilisée dans ce rapport est celle proposée par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, elle-même inspirée de la définition américaine (programme du Small and Medium Business Administration). Elle est basée sur le nombre de salariés de l'entreprise qui doit demeurer inférieur à 500.

10. Selon les résultats publiés par l'Institut de la statistique du Québec à partir de l'EPA, en 2014, la population active du Québec était estimée à 4 400 000 personnes, tandis que celle du Canada s'établissait à 19 124 500 personnes. www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/travail-remuneration/population-active-chomage/indicateur-marche/emploi_population.html.

Figure 1.5
Répartition des PME avec employés selon leur âge, Québec, 2014

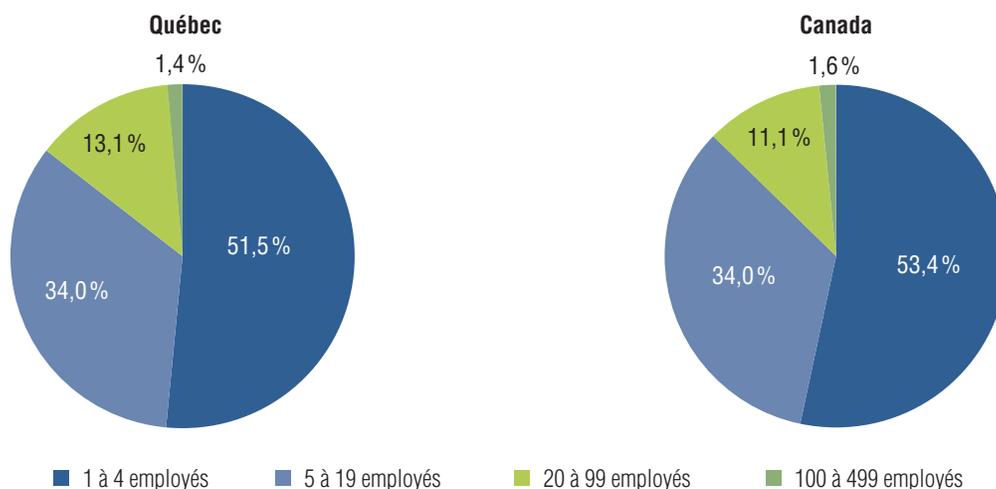


Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

La presque totalité (98,6%) des PME était de petite taille

Au chapitre de la taille, la presque totalité (98,6%) des PME avec employés étaient de petite taille (1 à 99 employés) – et plus de la moitié (51,5%) avaient de 1 à 4 employés –, ce qui laisse seulement 1,4% aux entreprises de taille moyenne (100 à 499) – ce résultat est tout à fait cohérent avec celui de la section 1 basé sur les données du RE. Ces pourcentages sont semblables à ceux observés dans l'ensemble du Canada : 98,5%, 53,4% et 1,6%.

Figure 1.6
Répartition des PME avec employés selon leur taille, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

La RMR de Montréal à elle seule comptait autant de PME que l'ensemble des régions hors RMR

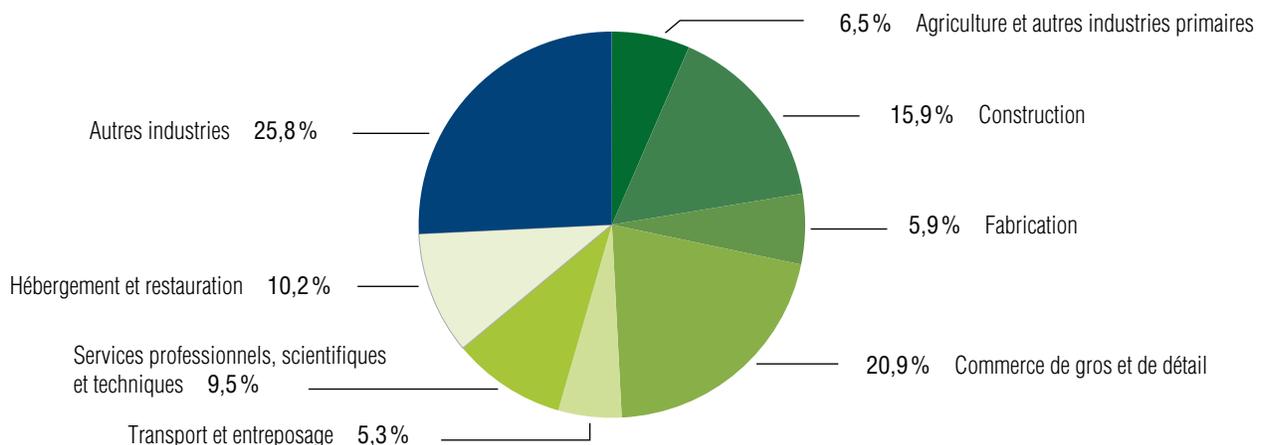
La répartition géographique des PME montre qu'en 2014, il y avait presque autant de PME dans la seule RMR de Montréal, soit quatre PME sur dix (41,7 % ou 56 296), que dans l'ensemble des régions hors des six RMR (40,2 % ou 54 215 PME). La RMR de Québec recueillait le dixième des PME (9,5 % ou 12 781), et les quatre autres RMR (Gatineau, Sherbrooke, Saguenay–Lac-Saint-Jean et Trois-Rivières) réunies un peu moins (8,6 % ou 11 555 PME).

La majorité des PME sont concentrées dans quatre industries

En 2014, un peu moins de six PME sur dix (56,5 %) étaient regroupées dans quatre industries. Les industries du commerce de gros et de détail (20,9 %) et de la construction (15,9 %) dominaient, suivies par celle de l'hébergement et de la restauration (10,2 %) et celle des services professionnels, scientifiques et techniques (9,5 %). Pour les motifs mentionnés plus haut – notamment l'exclusion de certaines industries –, cette répartition s'écarte de celle présentée à la section 1 basée sur le RE.

Il est à noter que les agrégations spéciales d'industries, telles que les industries du savoir (1,7 %) et les industries des TIC (3,6 %), ne représentent qu'une faible proportion de la population des PME au Québec¹¹.

Figure 1.7
Répartition des PME avec employés selon leur industrie, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

La façon la plus répandue pour devenir propriétaire de PME est de la créer soi-même

La façon d'obtenir la propriété d'une entreprise revient souvent dans les débats, notamment quand il est question des sources de financement de la relève et de la création des entreprises. En 2014, la façon la plus répandue pour obtenir la propriété d'une PME était de la créer soi-même à partir de zéro; ce fut le cas pour sept PME sur dix (68,5 %). Le reste des PME ont été achetées (27,8 %) ou héritées (3,7 %).

11. Pour voir la liste des industries du savoir et des TIC, consulter les tableaux A.4 et A.5 de l'annexe 2.

1.4.2 Caractéristiques des propriétaires de PME au Québec

Parmi les caractéristiques des propriétaires de PME examinées, mentionnons l'âge, la scolarité, l'expérience, et la proportion des parts de propriété détenue par les femmes, les minorités visibles et les immigrants.

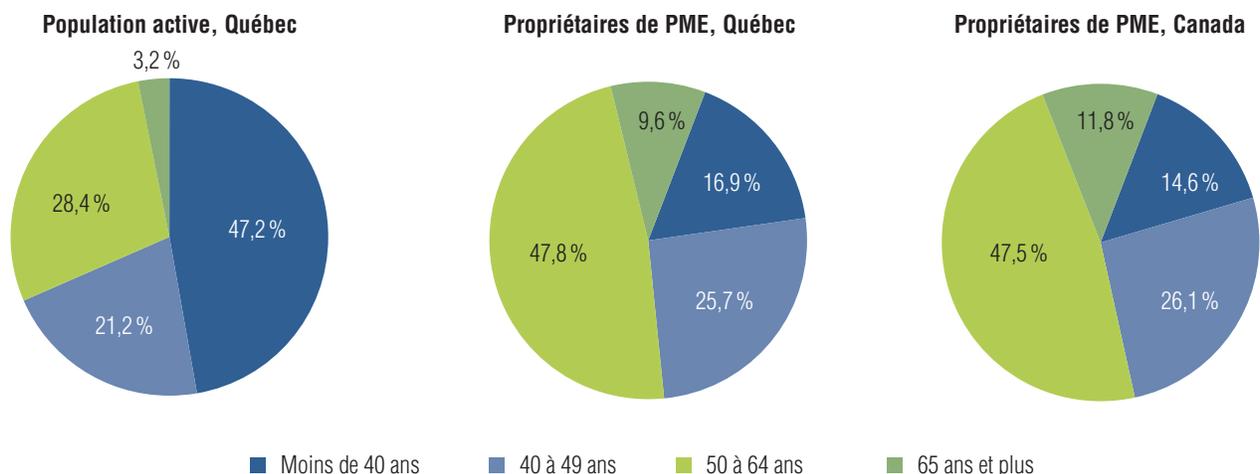
Près de la moitié des propriétaires de PME avaient entre 50 et 64 ans

Près de la moitié (47,8%) des propriétaires de PME font partie du groupe d'âge des 50 à 64 ans (64 483), le quart (25,7%) ont entre 40 et 49 ans (34 597), près du cinquième (16,9%) moins de 40 ans (22 789), et un dixième (9,6%) 65 ans ou plus (12 979). Les poids des propriétaires âgés de 50 à 64 ans et de 40 à 49 ans sont semblables à ceux observés dans l'ensemble du Canada, mais le groupe des moins de 40 ans (14,6%) y est plus faible, alors que celui des 65 ans et plus (11,8%) y est légèrement plus important.

Cependant, au Québec, la comparaison de cette distribution avec celle de la population active montre que les jeunes propriétaires (moins de 40 ans) sont sous-représentés et les 50 à 64 ans surreprésentés (respectivement 47,2% vs 16,9% et 28,4% vs 47,8%).

Figure 1.8

Répartition des propriétaires de PME avec employés et de la population active au Québec selon leur âge, et répartition des propriétaires de PME au Canada selon leur âge, 2014



Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec ; Statistique Canada, *Enquête sur la population active, tableau Qc1t01an, 2016*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les propriétaires de PME sont en général plus scolarisés que l'ensemble de la population active

La figure 1.9 illustre la répartition des propriétaires de PME selon leur scolarité et quatre autres variables – taille, industrie, fait d'exporter et fait d'utiliser une méthode de protection de la PI. Il montre qu'un peu plus du tiers (35,1%) des propriétaires de PME détiennent un diplôme universitaire (47 332), soit un peu plus que les propriétaires ayant un diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'une école de métier (32,2% ou 43 463). Le tiers restant (32,7%) détient un diplôme d'études secondaires ou un niveau d'études inférieur (44 052).

La proportion des propriétaires de PME détenteurs d'un diplôme universitaire dépasse celle observée dans la population active âgée de 25 à 64 ans. Selon l'*Enquête sur la population active* (EPA), la part de la population active de ce groupe d'âge qui était titulaire d'un grade universitaire en 2014 est estimée à 26,3%¹².

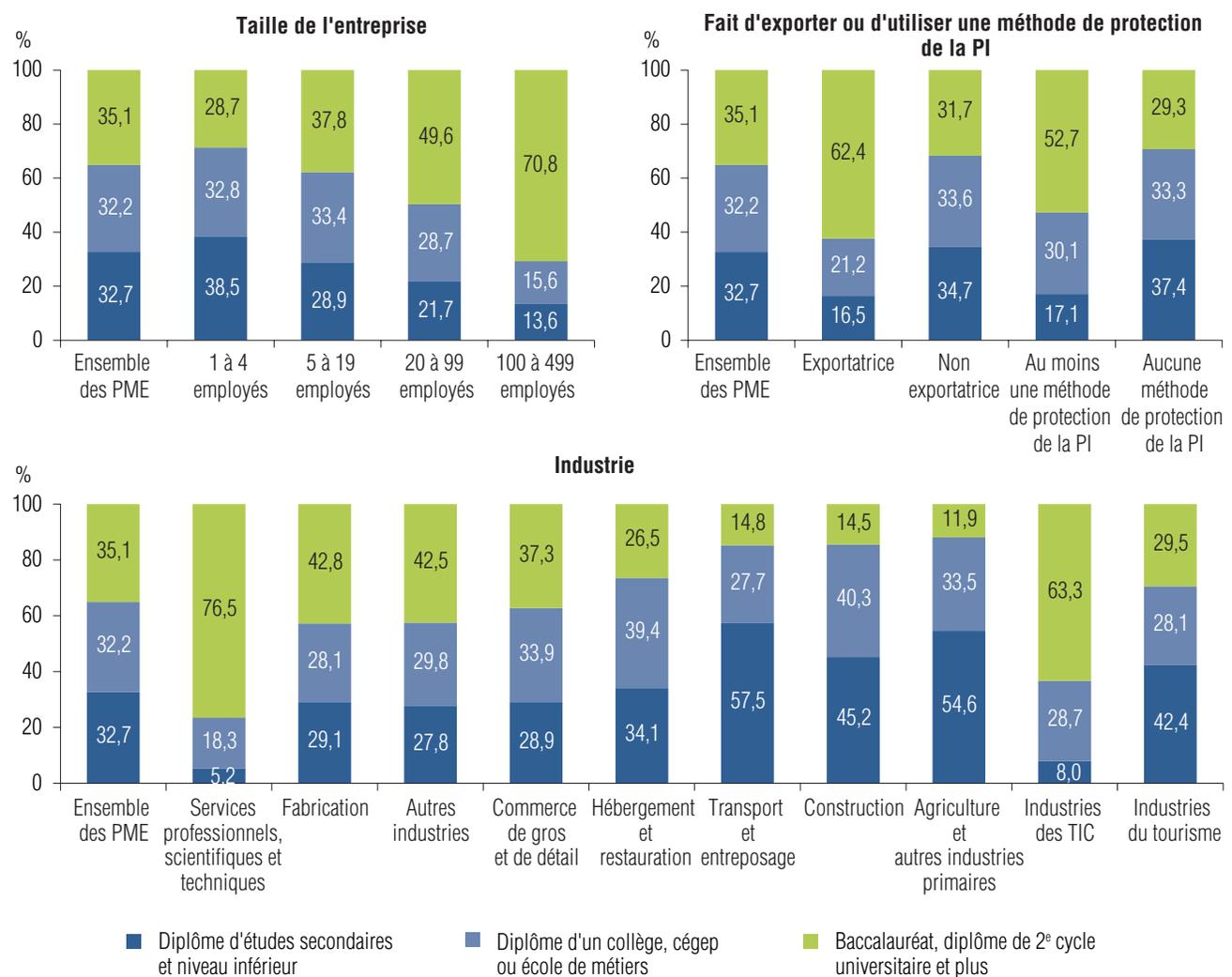
12. INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC (2015). *La population des titulaires d'un grade universitaire*. In Compendium d'indicateurs sur l'activité scientifique et technologique au Québec, édition 2015, chapitre 1, tableau 1.2.3, p. 55.

Par ailleurs, les propriétaires titulaires d'un diplôme universitaire sont proportionnellement plus nombreux :

- dans certaines catégories de taille d'entreprise : celles avec 100 à 499 employés (70,8 %, par rapport à 28,7 % chez les propriétaires de PME de 1 à 4 employés) ;
- dans certaines industries : les services professionnels, scientifiques et techniques (76,5 %) et les TIC (63,3 %) – par rapport à 11,9 % dans l'agriculture et les autres secteurs primaires, 14,5 % dans la construction ou 14,8 % dans le transport et entreposage ;
- dans les PME ayant adopté certaines pratiques commerciales : les exportatrices (62,4 %, par rapport à 31,7 % pour les non exportatrices) ou celles qui ont utilisé une méthode de protection de la PI entre 2012 et 2014 (52,7 %, par rapport à 29,3 % pour les PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI).

Figure 1.9

Répartition des PME selon leur taille, leur industrie, le fait d'exporter ou d'utiliser une méthode de protection de la PI et le niveau de scolarité du propriétaire, Québec, 2014



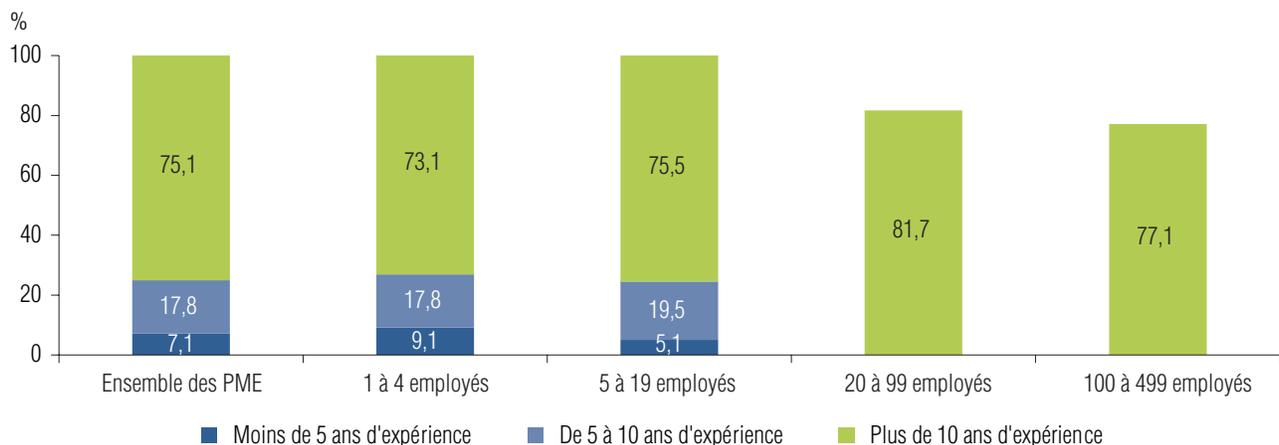
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les trois quarts des propriétaires de PME avaient plus de 10 ans d'expérience

Sur le plan de l'expérience en matière de propriétaire ou de gestion d'une entreprise, l'enquête révèle que trois quarts (75,1 %) des propriétaires de PME ont plus de 10 ans d'expérience. Ce chiffre est tout à fait cohérent avec l'importance du poids des PME bien établies (80,4 %) présenté dans la sous-section précédente. Les propriétaires expérimentés sont particulièrement plus nombreux dans les PME de 100 à 499 employés (77,1 %, par rapport à 73,1 % dans les 1 à 4 employés).

Figure 1.10

Répartition des PME selon la taille et l'expérience du propriétaire, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

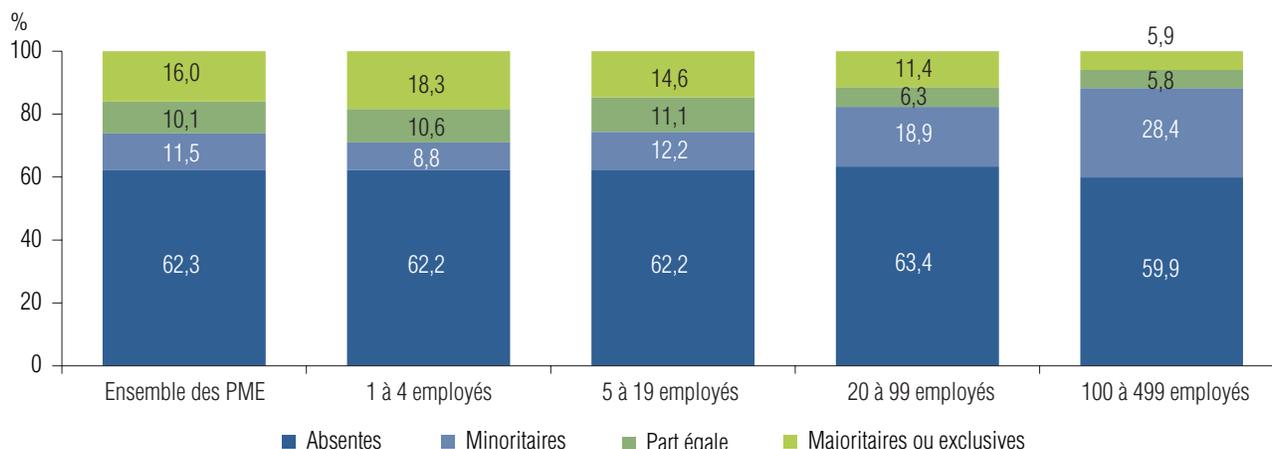
Moins de deux propriétaires de PME sur dix sont des femmes

Le nombre de femmes propriétaires de PME est très peu élevé comparativement à celui des hommes. En 2014, seulement 16,0 % des PME appartenaient aux femmes (21 564) – 14,0 % en exclusivité et 2,0 % en majorité. Le reste, c'est-à-dire 73,9 % des PME (99 612), était détenu par les hommes (62,3 % en exclusivité et 11,5 % en majorité). La propriété de l'entreprise était partagée à parts égales par les hommes et les femmes dans 10,1 % des cas (13 671).

Comme la figure 1.11 le montre, la part des PME détenues par des femmes est en général plus importante dans les très petites entreprises (18,3 % dans les entreprises de 1 à 4 employés, par rapport à 5,9 % dans les entreprises de 100 à 499 employés); c'est tout le contraire pour la part des PME détenues par les hommes qui est en général plus grande dans les entreprises de taille moyenne (88,3 % dans les entreprises de 100 à 499 employés par rapport à 71,1 % dans les entreprises de 1 à 4 employés).

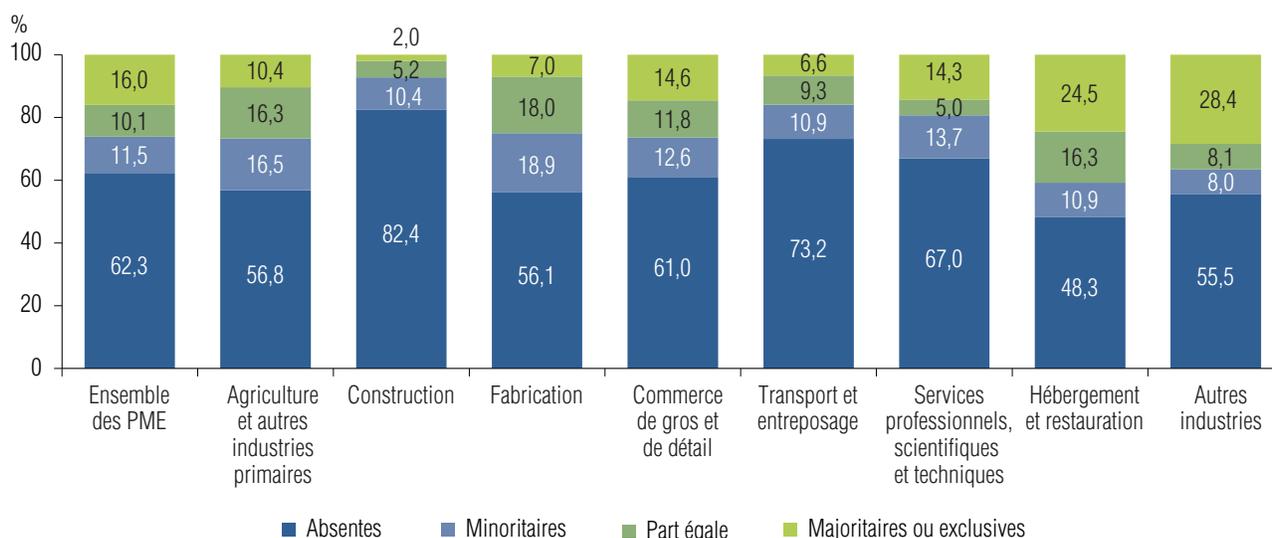
La figure 1.12 illustre la répartition des parts de propriété de l'entreprise selon le sexe et l'industrie. Elle montre que les femmes sont relativement plus présentes dans les industries de l'hébergement et de la restauration (24,5 %, par rapport à 59,2 % pour les hommes) et sous-représentées dans la construction (2,0 % par rapport à 92,8 % pour les hommes), le transport et l'entrepôt (6,6 % par rapport à 84,1 % pour les hommes) et la fabrication (7,0 % par rapport à 75,0 % pour les hommes).

Figure 1.11

Répartition des PME selon la taille et la proportion des parts de l'entreprise détenue par les femmes, Québec, 2014

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 1.12

Répartition des PME selon l'industrie et la proportion des parts de l'entreprise détenue par les femmes, Québec, 2014

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Un vingtième des propriétaires de PME sont membres des minorités visibles tandis que plus du dixième sont des immigrants

Une faible proportion (4,5%) de PME appartient aux personnes membres des minorités visibles (6 027) – surtout dans les industries de l'hébergement et de la restauration (11,7%). C'est presque trois fois moins que la part des propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada (13,2%), qui est elle-même proche de la part des immigrants dans la population active âgée de 15 ans et plus durant la même année (14,5%¹³) selon les données de l'*Enquête sur la population active*.

13. INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC (2016). Indicateurs du marché du travail pour les personnes immigrantes et celles nées au Canada, résultats selon le sexe, Québec, Ontario et Canada, 3 mars 2016.

1.4.3 Pratiques commerciales des PME au Québec

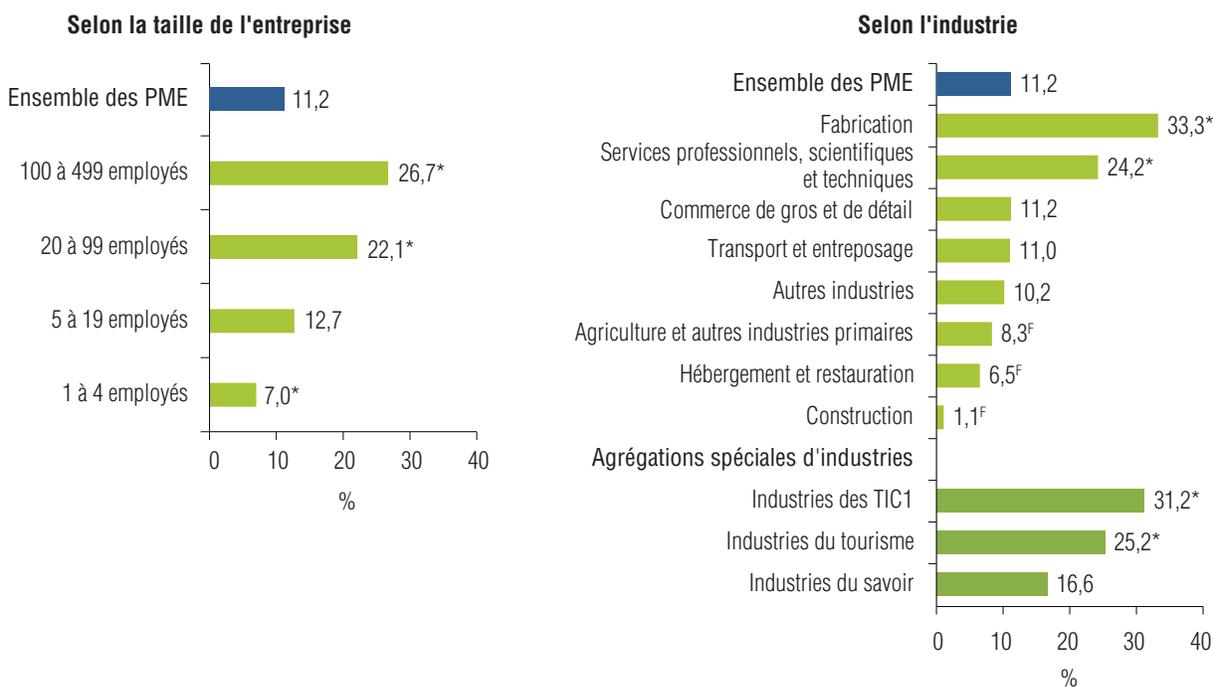
Pour stimuler leur compétitivité et favoriser leur croissance, les PME adoptent certaines pratiques commerciales, notamment l'exportation, l'innovation ou l'utilisation d'une méthode de protection de la PI. Nous décrivons ci-après dans quelle mesure les PME font usage de telles pratiques au Québec.

Plus du dixième des PME ont exporté en 2014

Dans l'ensemble, une PME sur dix (11,2 % ou 15 087) a exporté en 2014. Le pourcentage des PME exportatrices varie selon la taille, la région géographique et l'industrie. Il est beaucoup plus élevé pour les entreprises de taille moyenne (26,7 % pour les 100 à 499 employés) et faible pour les microentreprises (7,0 % pour les 1 à 4 employés). Les PME de la RMR de Montréal (16,4 %) sont plus portées à exporter que celles situées dans les 23 AR hors des 6 RMR (6,2 %). En outre, les PME des industries de la fabrication (33,3 %) et des services professionnels, scientifiques et techniques (24,2 %), tout comme les industries des TIC (31,2 %) étaient plus portées à exporter.

Figure 1.13

Proportion des PME exportatrices selon la taille et l'industrie, Québec, 2014



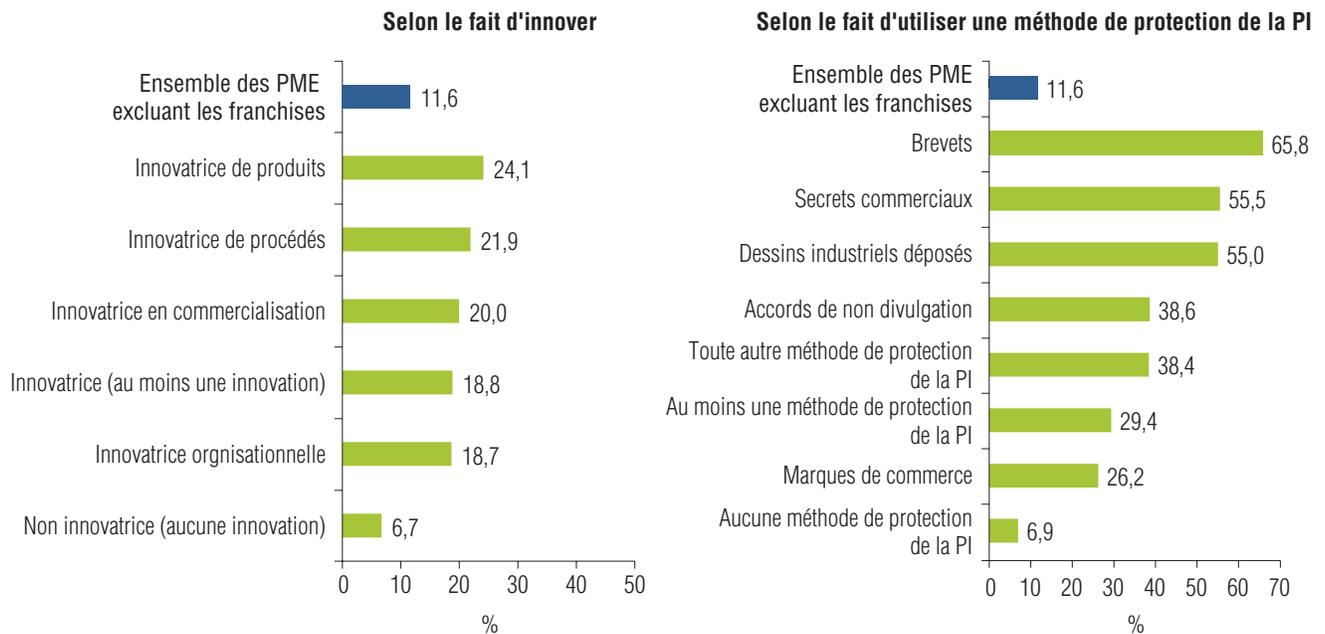
* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Comme la figure 1.14 le montre, le fait d'innover pour une PME, tout comme le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, influe sur sa propension à exporter. Les PME qui ont innové ou qui ont utilisé une méthode de protection de la PI entre 2012 et 2014 affichent un meilleur taux d'exportation (18,8 % et 29,4 % respectivement) en 2014 que celles qui ne l'ont pas fait (6,7 % et 6,9 % respectivement).

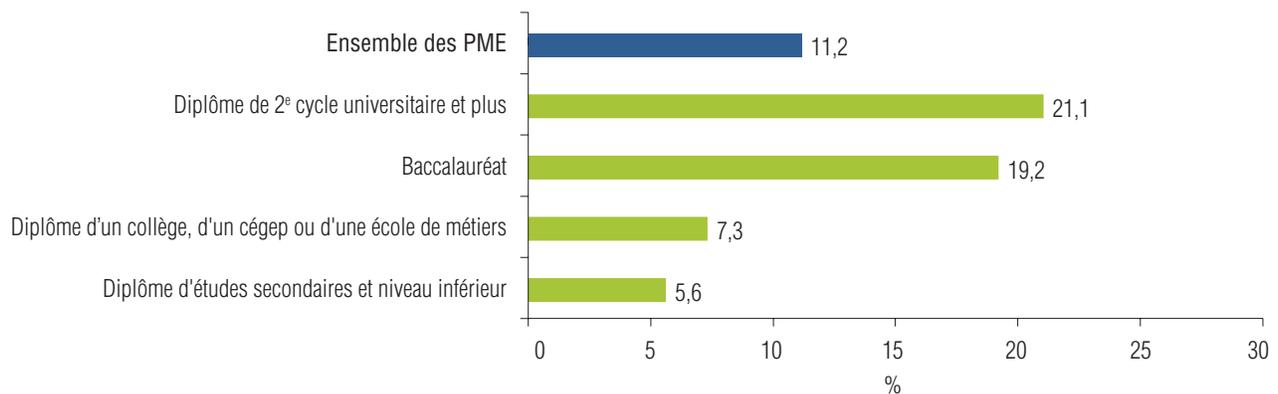
Sur le plan des caractéristiques socioéconomiques des exportateurs, le facteur qui semble avoir le plus joué en faveur de la décision d'exporter en 2014 est le niveau de scolarité. La figure 1.15 montre que les PME dont les propriétaires de PME détiennent un diplôme de baccalauréat ou de 2^e cycle universitaire étaient plus portées à exporter (19,2 % ou 21,1 %) que leurs homologues titulaires d'un diplôme de niveau collégial (7,3 %) ou de niveau secondaire et inférieur (5,6 %).

Figure 1.14

Proportion des PME exportatrices selon le fait d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 1.15

Proportion des PME exportatrices selon le niveau de scolarité du propriétaire, Québec, 2014

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Quatre PME sur dix ont innové entre 2012 et 2014

Dans l'ensemble, quatre PME sur dix (40,6 % ou 51 802) ont fait au moins une innovation entre 2012 et 2014 au Québec, soit sous forme de produit (26,1 %), de procédé (17,5 %), en organisation (17,5 %) ou en commercialisation (17,8 %).

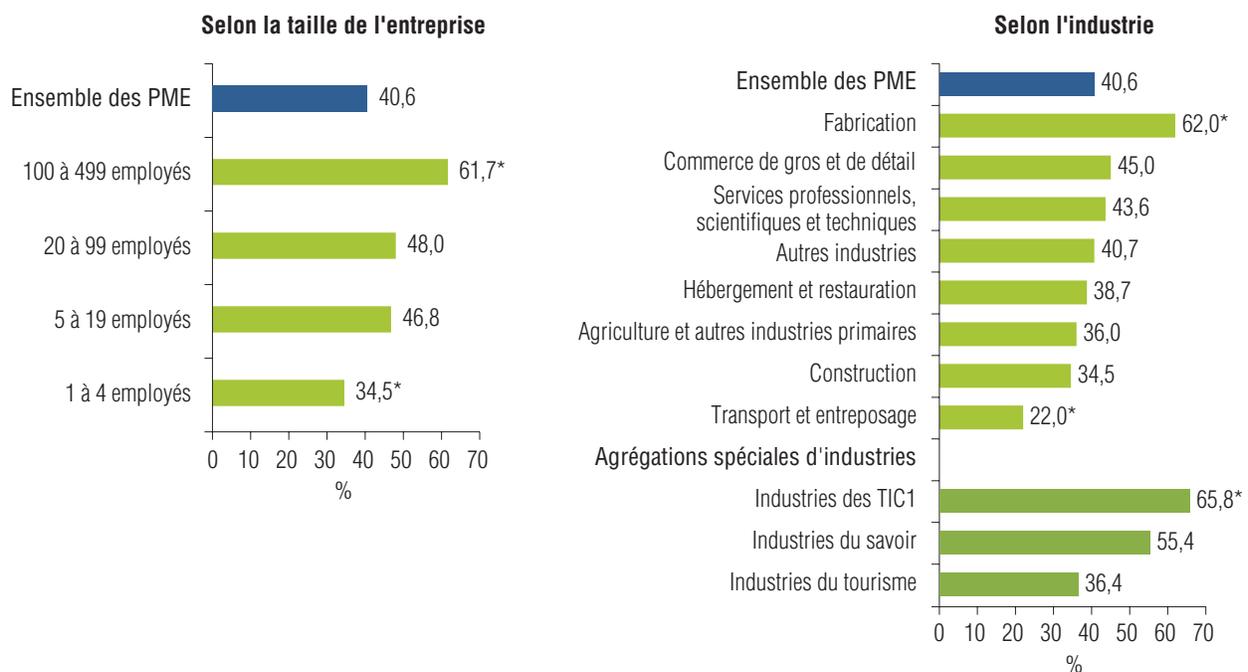
La figure 1.16 présente le taux d'innovation des PME selon leur taille et leur industrie. Il en ressort que le taux d'innovation était beaucoup plus élevé chez les entreprises de 100 à 499 employés (61,7 %), soit un peu moins que le double de celui des entreprises de 1 à 4 employés (34,5 %). Au chapitre de l'industrie, les PME de la fabrication (62,0 %) et des TIC (65,8 %) se sont démarquées, tandis que celles du transport et de l'entreposage (22,0 %) ont moins innové. Sur le plan géographique, les PME de la RMR de Gatineau affichaient le taux d'innovation le plus élevé (62,4 %, par rapport à 42,8 % pour la RMR de Montréal).

On a aussi constaté une corrélation positive entre le fait d'innover et le fait d'exporter ou d'utiliser une méthode de protection de la PI (figure 1.17). La proportion des exportatrices qui ont dit avoir innové (65,7 % par rapport à 37,3 % pour les non-exportatrices) ou utilisé une méthode de protection de la PI (69,7 % par rapport à 32,9 % pour celles qui n'ont utilisé aucune méthode de protection de la PI) – surtout les dessins industriels (86,1 %), les secrets commerciaux (83,6 %) et les brevets (79,5 %) – était élevée.

L'âge du propriétaire et son niveau de scolarité sont les seuls facteurs sociodémographiques du propriétaire qui ont influé sur sa propension à innover (figure 1.18). La proportion des PME innovatrices dont le propriétaire avait de moins de 40 ans (52,4 % par rapport à 36,1 % pour les 50 à 64 ans) était élevée, alors que celle des innovatrices dont les propriétaires détenaient un diplôme d'études secondaires ou de niveau inférieur (32,8 % par rapport à au moins 46,0 % pour les titulaires d'un diplôme universitaire) était beaucoup plus faible.

Figure 1.16

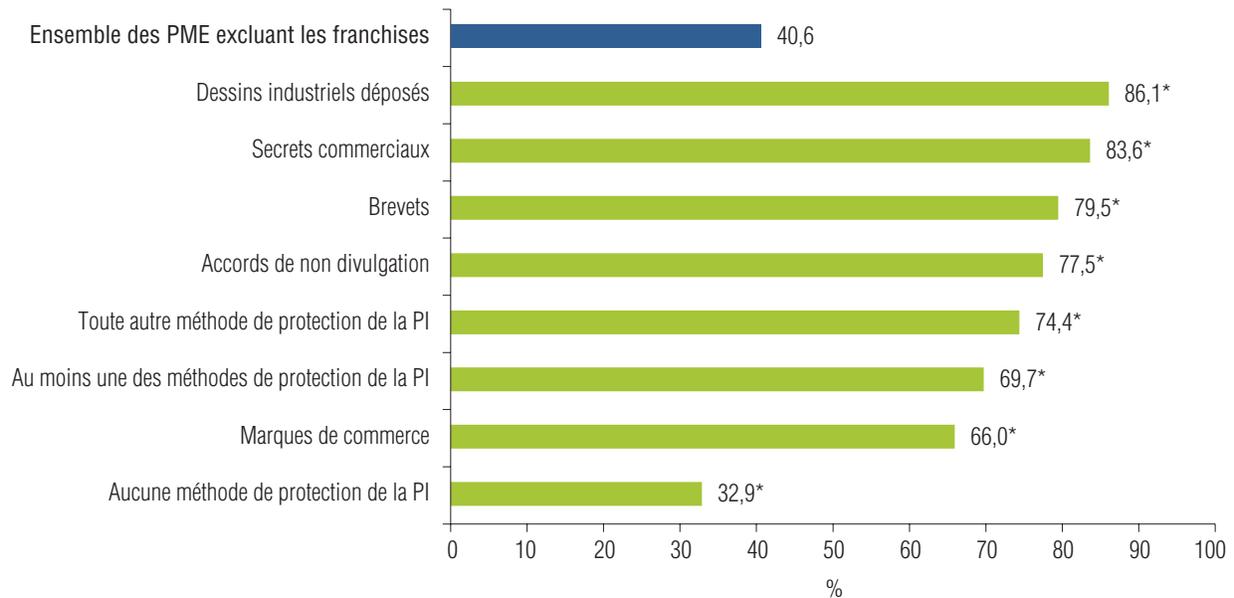
Proportion des PME innovatrices selon leur taille et leur industrie, Québec, 2014



* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

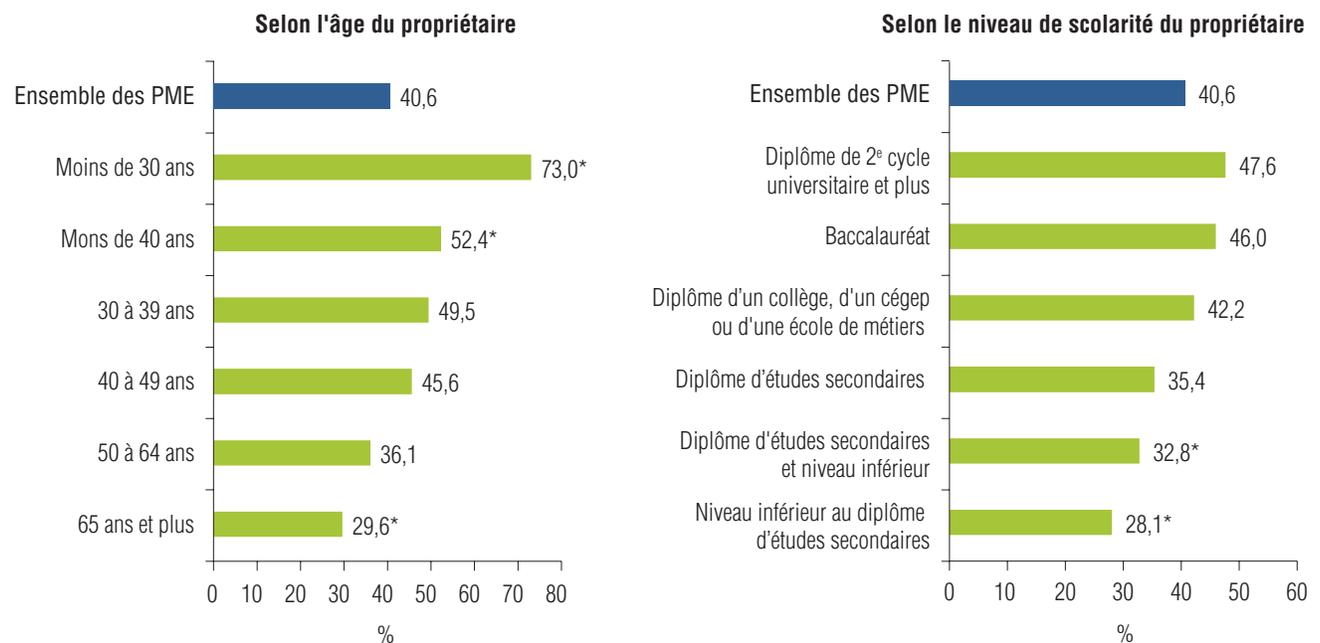
Figure 1.17

Proportion des PME innovatrices selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014

* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 1.18

Proportion des PME innovatrices selon l'âge et le niveau de scolarité du propriétaire, Québec, 2014

* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Plus du cinquième de PME ont utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) entre 2012 et 2014

Entre 2012 et 2014, 21,0% des PME (26 810) ont utilisé une méthode de protection de la PI, notamment les marques de commerce (11,9%) et les accords de non-divulgence (9,9%).

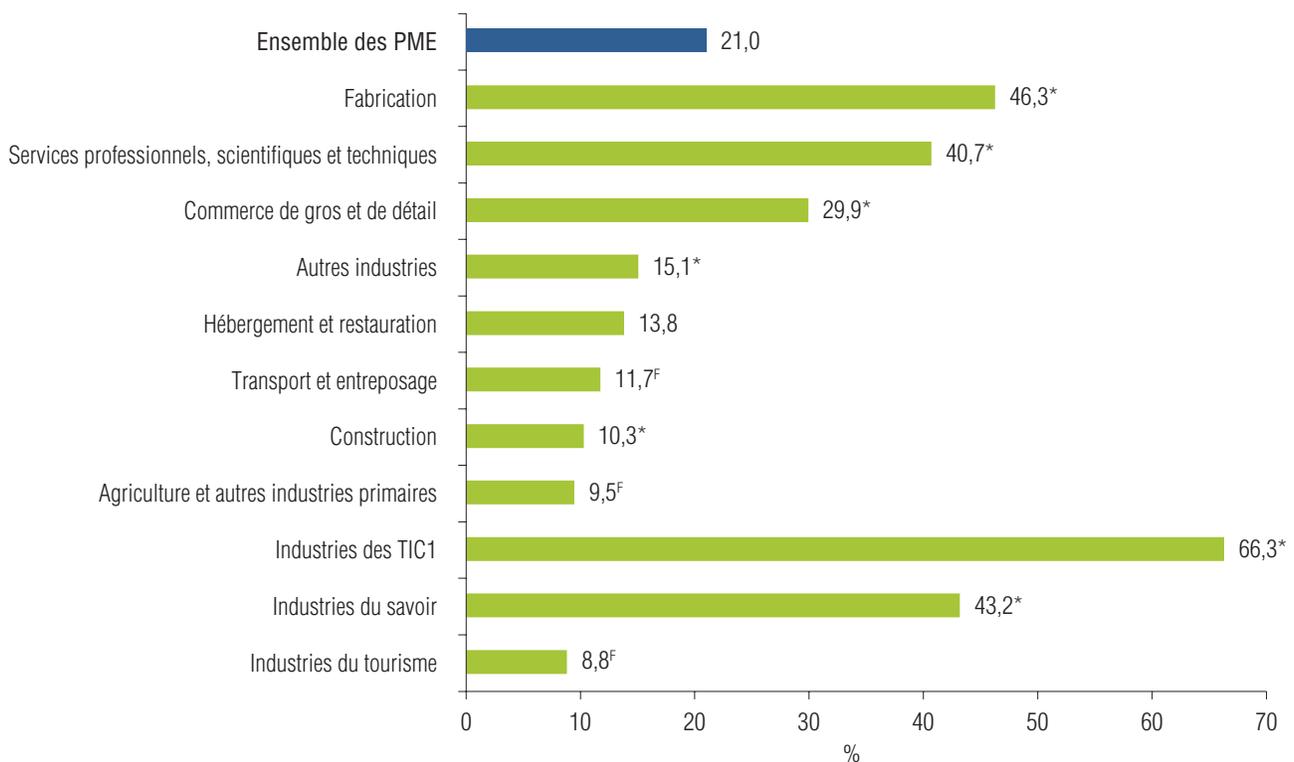
L'adoption de cette pratique varie selon la taille et l'industrie de la PME. Les entreprises de 100 à 499 employés ont utilisé une méthode de protection de la PI dans une proportion plus élevée que leurs homologues de 1 à 4 employés (53,6% et 15,5% respectivement). De même, comme la figure 1.19 le montre, les industries de la fabrication (46,3%) et des services professionnels, scientifiques et techniques (40,7%) se sont démarquées du reste des industries, tout comme les industries des TIC (66,3%) et du savoir (43,2%).

Par ailleurs, les PME qui ont exporté en 2014 ou qui ont innové entre 2012 et 2014 étaient plus portées à utiliser une méthode de protection de la PI (53,0% et 36,1% respectivement) que celles qui n'avaient pas adopté l'une (16,8%) ou l'autre (10,7%) pratique (figure 1.20).

Enfin, le niveau de scolarité du propriétaire influence aussi sa propension à utiliser une méthode de protection de la PI (figure 1.21). Les propriétaires ayant un diplôme universitaire ont été plus nombreux (33,2% pour le baccalauréat et 31,1% pour le 2^e cycle) à le faire que les détenteurs d'un diplôme d'études secondaires et d'un niveau inférieur (10,9%).

Figure 1.19

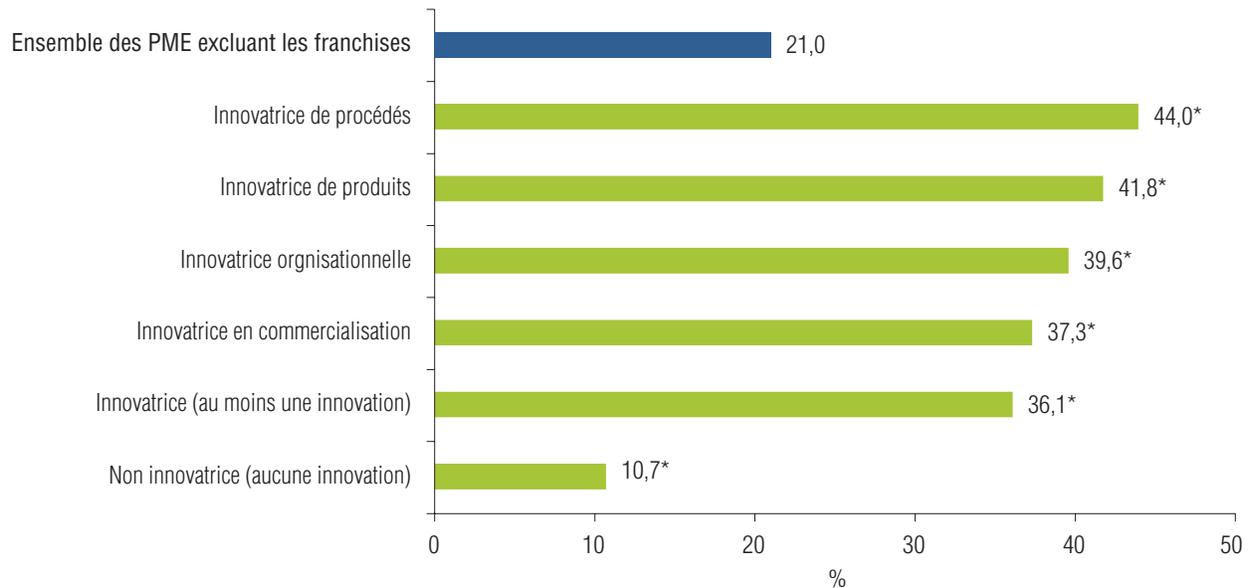
Proportion des PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI entre 2012 et 2014, selon l'industrie, Québec, 2014



* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

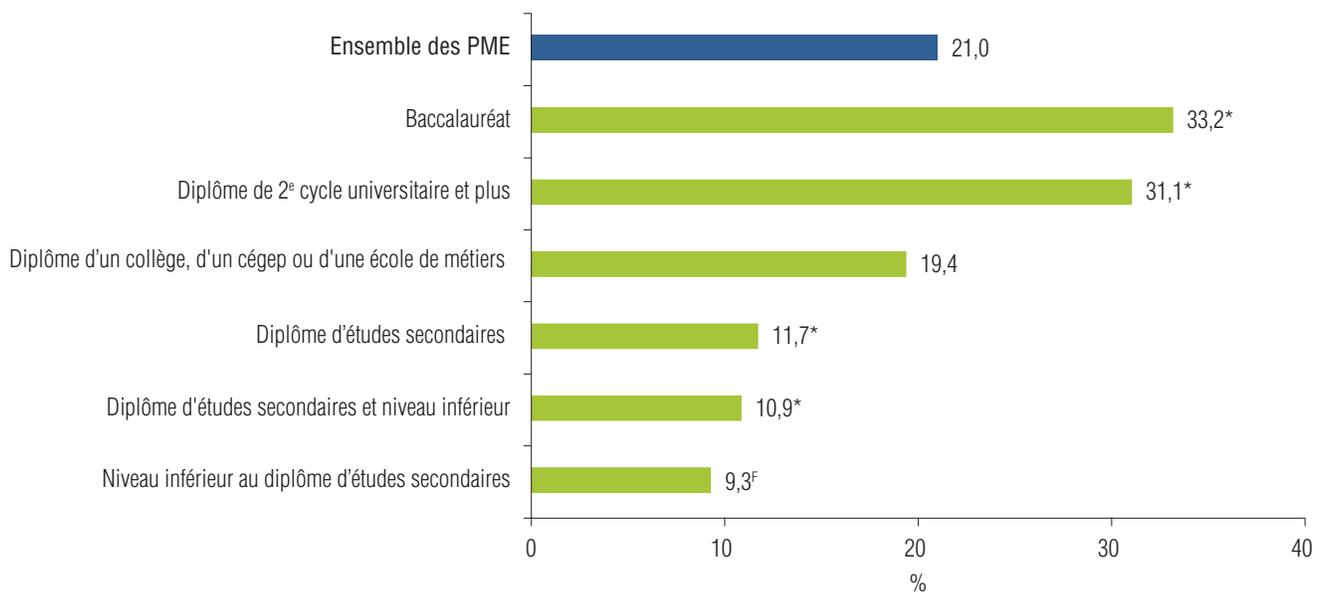
Figure 1.20

Proportion des PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI entre 2012 et 2014, selon le fait d'innover, Québec, 2014

* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 1.21

Proportion des PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI entre 2012 et 2014, selon la scolarité du propriétaire, Québec, 2014

* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

1.5 Sommaire

Les sources de données consultées permettent d'établir le portrait des PME suivant au Québec en 2014 ou en 2015 (selon la disponibilité des données).

Nombre

Selon le Registre des entreprises de Statistique Canada, en 2015, le Québec comptait environ 257 000 PME (emplacements) avec employés, lesquels représentaient 20,5 % du nombre total de PME au Canada. La presque totalité (98,1 %) de celles-ci étaient de petite taille (1 à 99 employés) et près de la moitié était concentrée dans cinq industries : le commerce de détail, la construction, les services professionnels, techniques et scientifiques, les soins de la santé et l'assistance sociale, et les services de l'hébergement et de la restauration.

Contribution à l'emploi

Selon l'*Enquête sur la population active*, en 2015, plus de 2,6 millions de salariés travaillaient dans le secteur privé au Québec. De ce nombre, plus de neuf personnes sur dix (91,6 % ou 2,4 millions) occupaient un emploi dans les PME (établissements), et 72,4 % dans les petites entreprises (1 à 99 salariés). Plus de la moitié (50,9 %) de l'emploi total attribuable aux PME était concentré dans trois industries : le commerce de gros et de détail, la fabrication, et l'hébergement et la restauration.

Entrées et sorties de PME et emplois associés

Selon les données du PALE, en 2014, les entreprises entrantes ou sortantes représentaient le dixième des entreprises (provinciales) actives au Québec (respectivement 10,2 % et 10,1 %). La presque totalité (99,9 %) d'entre elles avaient moins de 50 employés (mesurés par les unités moyennes de main-d'œuvre – UMM). Une très faible part de la création brute d'emplois (1,5 % du nombre total d'emplois salariés) était attribuable aux entreprises nouvellement créées, comparativement à 7,5 % pour les entreprises déjà existantes en croissance. Parallèlement, une très faible part de la suppression brute d'emplois (1,1 % du nombre total d'emplois salariés) était attribuable aux entreprises sortantes, comparativement à 8,0 % pour les entreprises déjà existantes en décroissance. Il n'est donc pas étonnant que le taux de renouvellement ou de réaffectation de l'emploi par les entreprises entrantes ou sortantes (2,6 %) soit de loin inférieur (soit le sixième) à celui attribuable aux entreprises déjà existantes en croissance ou en décroissance (15,5 %).

Autres renseignements sur les PME et leurs propriétaires

Selon les données de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, en 2014, le cinquième (19,6 %) des PME étaient jeunes (5 ans au plus). Moins de deux propriétaires sur dix (16,0 %) étaient des femmes, tandis que près de la moitié (47,8 %) d'entre eux avaient entre 50 et 64 ans (comparativement à 16,9 % pour les moins de 40 ans). Les propriétaires de PME étaient en général plus scolarisés que l'ensemble de la population active (35,1 % d'entre eux avaient un diplôme universitaire, par rapport à 26,3 % pour la population active âgée de 25 à 64 ans) et très expérimentés (75,1 % avaient plus de 10 ans d'expérience en gestion ou à titre de propriétaire).

Quelques pratiques commerciales des PME

Selon les données de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, en 2014, plus du dixième (11,2 %) des PME du Québec ont exporté, quatre sur dix (40,6 %) ont innové et plus du cinquième (21,0 %) ont utilisé une méthode de protection de la PI.

Chapitre 2

Financement des PME au Québec

Fondé sur les données de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, le présent chapitre comprend deux sections. La première, sur le financement des PME actives en 2014, propose des indicateurs relatifs à la demande de financement externe par celles-ci au Québec en 2014. Elle donne un aperçu des besoins des PME en matière de financement et des facteurs pouvant favoriser ou inhiber leur décision de rechercher du financement externe. Parmi ces facteurs figurent les caractéristiques des PME et de leurs propriétaires, leurs pratiques commerciales ainsi que les conditions d'accès au financement imposées par les fournisseurs de financement.

Beaucoup plus courte, la deuxième section présente les sources de financement utilisées par les propriétaires de ces PME au moment de leur création ou de leur achat.

La plupart des indicateurs présentés ci-après s'inspirent de ceux du *Tableau de bord de l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs*¹.

1. Diffusé sur une base annuelle depuis 2012, celui-ci propose des indicateurs évolutifs sur l'accès au financement des PME par pays selon la disponibilité des données. On peut le consulter à l'adresse suivante : www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs_23065265.

2.1 Financement des PME actives en 2014

Cette section fait état du taux de demande de financement externe par des PME en général, des types de financement qu'elles ont sollicités, ainsi que des conditions d'accès à ceux-ci. Chacun de ces thèmes est examiné sous la loupe des caractéristiques des PME et de leurs propriétaires, ainsi que des pratiques commerciales des PME.

2.1.1 Demande de financement externe en général

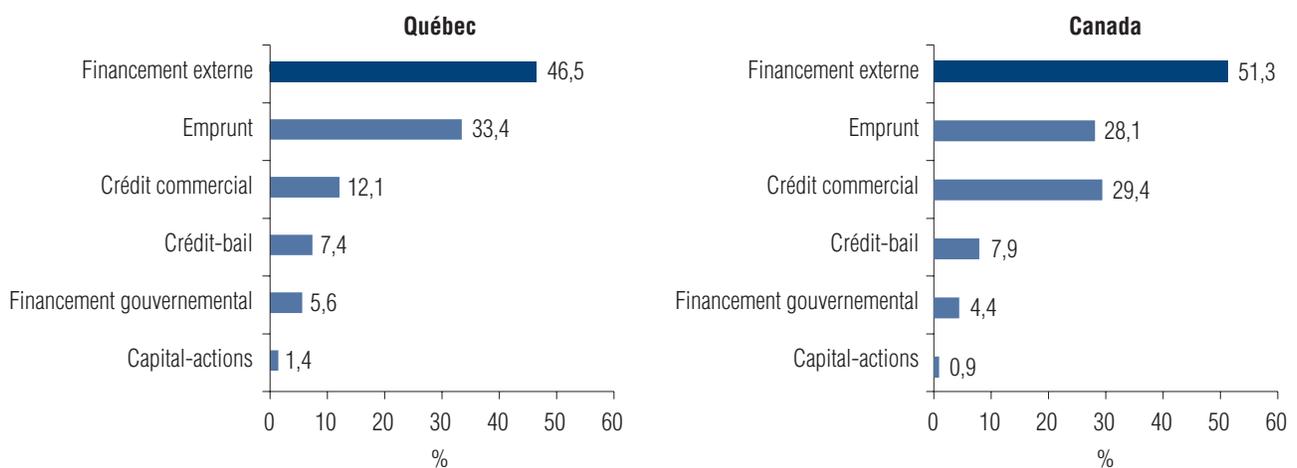
Près de la moitié des PME québécoises ont fait une demande de financement externe en 2014

En 2014, un peu moins d'une PME sur deux (46,5 %) au Québec a fait une demande de financement externe, essentiellement sous forme d'emprunt (33,4 %). Le second type de financement sollicité en importance, par une PME sur dix (12,1 %), est le crédit commercial. Trois autres types de financement ont été utilisés par moins d'une PME sur dix – 7,4 % pour le crédit-bail, 5,6 % pour le financement gouvernemental et 1,4 % pour le financement par capital-actions².

La figure 2.1 illustre aussi les écarts (en matière de demande de financement) entre les PME évoluant au Québec et celles évoluant dans l'ensemble du Canada. Non seulement la proportion des demandes de financement externe est plus élevée pour l'ensemble du Canada (51,3 %), mais l'importance relative de certains types de financement est différente – notamment le crédit commercial dont le taux de demande (29,4 %) représente plus du double de celui observé au Québec et l'emprunt dont le taux de demande (28,1 %) est devancé de 5,3 points de pourcentage par celui constaté au Québec.

Figure 2.1

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, par type de financement, Québec et Canada, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2. Pour avoir un meilleur aperçu des investissements en capital de risque au Québec, consulter le site Web de l'Institut de la statistique du Québec à l'adresse suivante : www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/capital-risque/index.html.

L'âge et la taille de la PME ont influé sur sa décision de faire la demande de financement externe beaucoup plus que ses autres caractéristiques

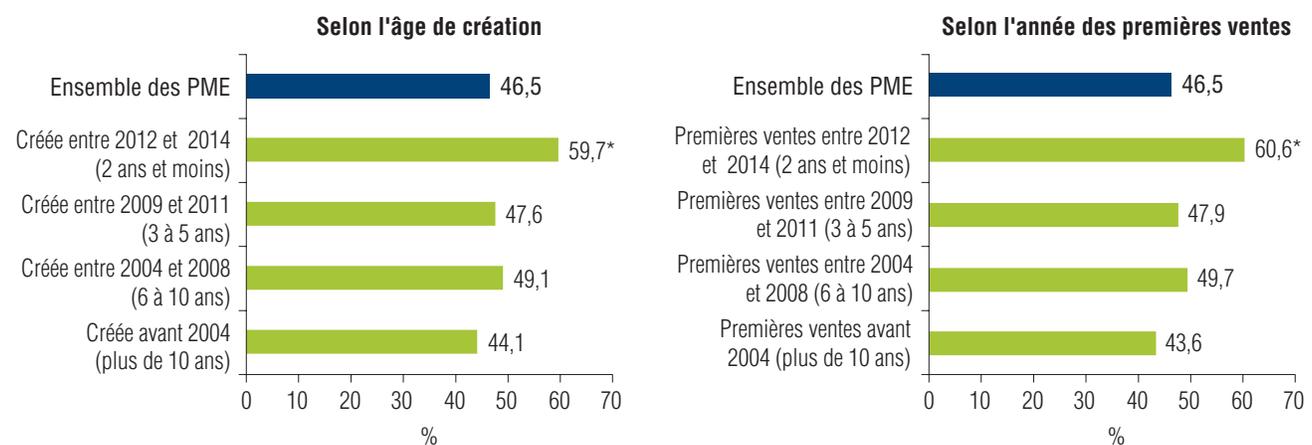
À la lumière des résultats présentés à la figure 2.2, il semble qu'en général les PME jeunes (5 ans au plus), qui représentent 19,6% de l'ensemble des PME, sont plus portées que leurs homologues bien établies (6 ans et plus) à faire une demande de financement externe. Le taux de demande s'établit à 59,7% pour les PME âgées d'au plus de 2 ans et à 47,6% pour celles âgées de 3 à 5 ans, par rapport à 44,1% pour celles âgées de plus de 10 ans. Les résultats basés sur l'année des premières ventes de la PME sont tout à fait en accord avec les précédents – respectivement 60,6%, 47,9% et 43,6%.

C'est tout le contraire qu'on observe chez les très petites entreprises (1 à 4 employés), groupe qui réunit 51,5% de l'ensemble des PME. Comme la figure 2.3 le montre, leur taux de demande de financement externe est largement inférieur (39,1%) à celui de l'ensemble des PME (46,5%), et plus particulièrement à celui des PME de taille moyenne (68,5%).

Le taux de demande affiché par chacun des groupes de PME répartis selon les autres caractéristiques des PME – notamment la région géographique et l'industrie – avoisine celui de l'ensemble des PME.

Figure 2.2

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon l'âge de l'entreprise, Québec, 2014

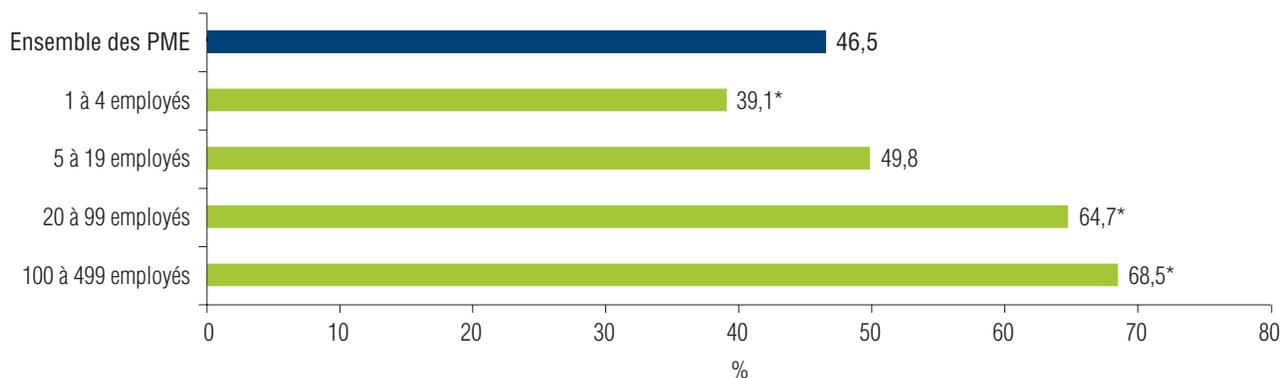


* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.3

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon la taille de l'entreprise, Québec, 2014



* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

L'âge du propriétaire et son niveau de scolarité ont influé sur la demande de financement externe beaucoup plus que ses autres caractéristiques sociodémographiques

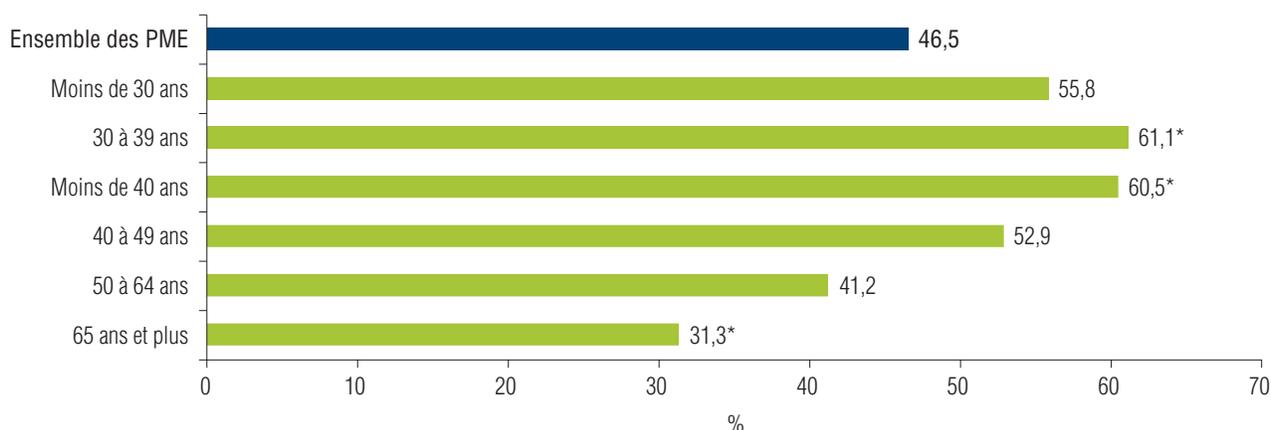
Les résultats présentés dans les figures 2.4 et 2.5 montrent que seuls l'âge et la scolarité ont joué un rôle significatif sur la demande de financement externe. D'une part, les jeunes propriétaires (moins de 40 ans) ont été très nombreux (60,5 %) à faire une demande de financement externe, comparativement aux propriétaires âgés de 50 à 64 ans (41,2 %) et de 65 ans et plus (31,3 %).

De l'autre, les propriétaires ayant un diplôme inférieur au diplôme d'études secondaires se sont moins endettés – taux de demande de 36,0 % – comparativement aux autres groupes de scolarité dont le taux de demande s'est situé aux alentours de celui de l'ensemble des propriétaires.

Le taux de demande de chacun des autres groupes de propriétaires de PME – répartis selon le sexe, l'appartenance aux autochtones, aux minorités visibles ou aux immigrants, l'expérience professionnelle et la langue maternelle – s'est situé dans le voisinage de celui de l'ensemble des propriétaires de PME (46,5 %).

Figure 2.4

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon l'âge du propriétaire majoritaire, Québec, 2014

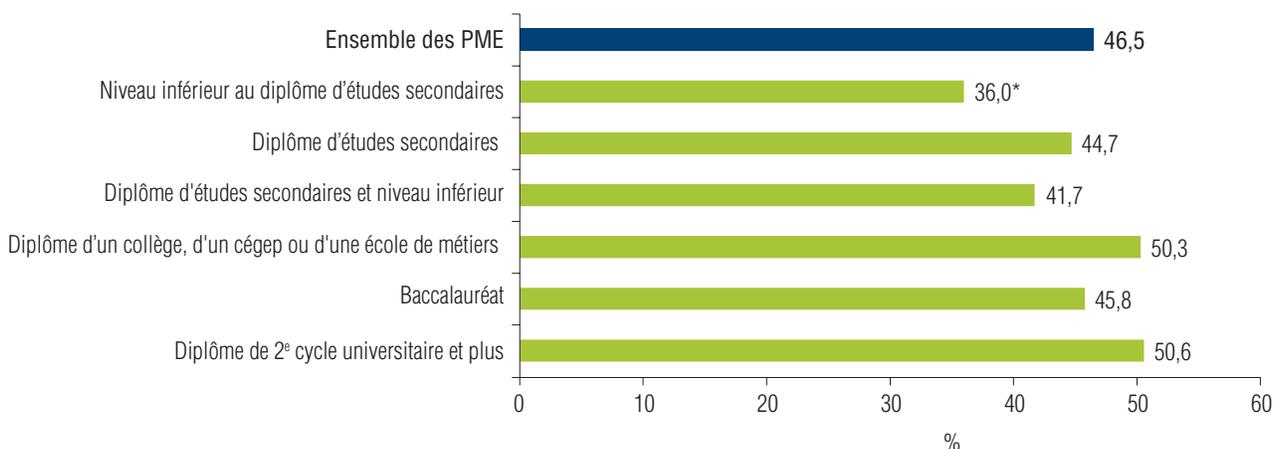


* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.5

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon le niveau de scolarité du propriétaire majoritaire, Québec, 2014



* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

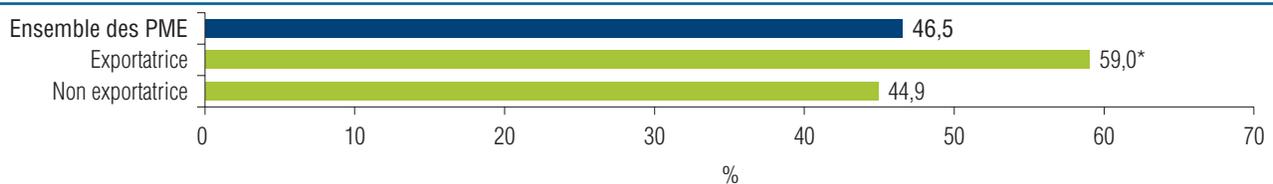
Le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) a favorisé la demande de financement externe de la PME

Les figures 2.6 à 2.8 illustrent dans quelle mesure le fait d'adopter certaines pratiques commerciales telles que l'exportation, l'innovation ou l'utilisation d'une méthode de protection de la PI affectent la décision de la PME de faire ou de ne pas faire la demande de financement externe.

Il en ressort qu'en 2014, les PME exportatrices ont affiché un taux de demande de financement externe (59,0 %) beaucoup plus élevé que celui des PME non exportatrices (44,9 %). La même observation vaut pour les PME innovatrices comparativement aux PME non innovatrices – respectivement 57,8 % et 39,1 % – ainsi que pour les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI comparativement à celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI – respectivement 58,8 % et 43,4 %.

Figure 2.6

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon le fait d'exporter, Québec, 2014

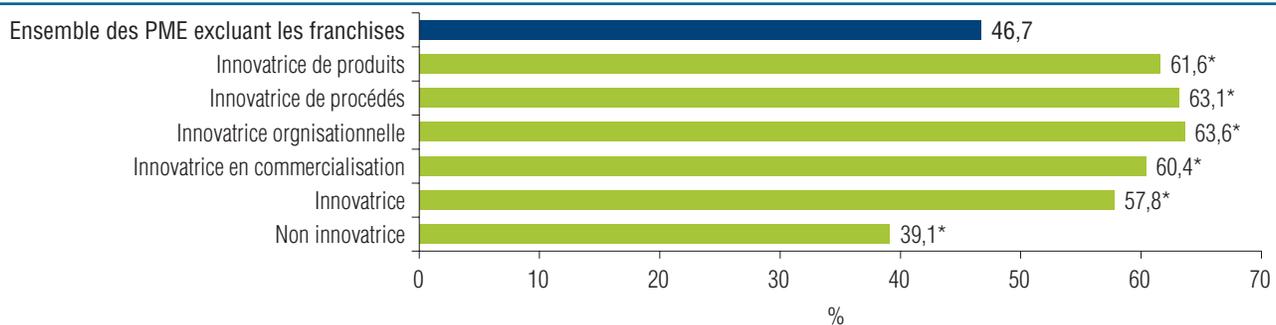


* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.7

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon le fait d'innover, Québec, 2014

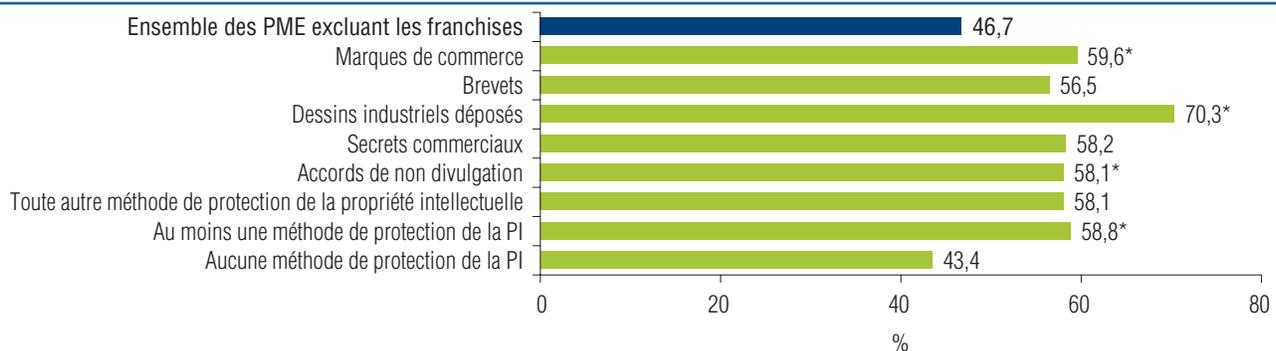


* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.8

Proportion des PME ayant fait une demande de financement externe, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014



* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2.1.2 Demande des différents types de financement externe

Cette sous-section examine les types de financement sollicités par les groupes de PME qui se sont démarqués des autres dans la section précédente – notamment les PME jeunes et les très petites entreprises, les PME dont les propriétaires sont jeunes ou moins scolarisés, et les PME qui ont adopté certaines pratiques commerciales telles que l'exportation, l'innovation ou l'utilisation d'une méthode de protection de la PI. L'objectif est de voir si ces groupes ont diversifié leurs sources ou types de financement en 2014, mis à part l'emprunt bancaire. Selon une étude de l'OCDE³, les PME doivent trouver une façon d'élargir leurs sources de financement afin de réduire leur vulnérabilité face aux fluctuations du marché de l'emprunt bancaire. Nous avons supposé qu'une source de financement est « viable » lorsqu'elle est sollicitée par au moins le dixième des PME et si son taux de demande est significativement supérieur à celui de l'ensemble des PME.

En dépit de leur taux de demande d'emprunt élevé, les PME jeunes n'ont pas diversifié leurs sources de financement

Peu importe le groupe d'âge de la PME, c'est le financement par emprunt qui est la principale source en 2014 (figure 2.8). Cependant, le taux de demande de cette forme de financement varie inversement avec l'âge de l'entreprise. Il est de 45,4 % pour les PME âgées d'au plus deux ans – soit un taux de loin supérieur à celui de l'ensemble des PME (33,4 %) – comparativement à 31,4 % pour celles âgées de plus de 10 ans. Les résultats obtenus à partir de l'année des premières ventes corroborent les précédents : le taux de demande réalisé par les PME âgées de 2 ans au plus s'établit à 43,0 %, comparativement à 30,7 % pour celles âgées de plus de 10 ans.

La seconde source en importance (mais pas assez viable) pour les PME jeunes est le crédit commercial. Il a été sollicité par le dixième d'entre elles (12,7 %), soit un taux non significativement différent de celui de chacun des autres groupes d'âge, lequel se situe lui-même dans le voisinage du taux de demande de crédit commercial de l'ensemble des PME (12,1 %).

La faible précision des données sur les trois autres sources restantes – le crédit-bail, le financement gouvernemental et le capital-actions – ne nous permet pas d'apprécier à juste titre leur importance qui semble à premier abord marginale, peu importe le groupe d'âge de l'entreprise.

En plus d'avoir le taux de demande d'emprunt le moins élevé, les microentreprises n'ont pas diversifié leurs sources de financement

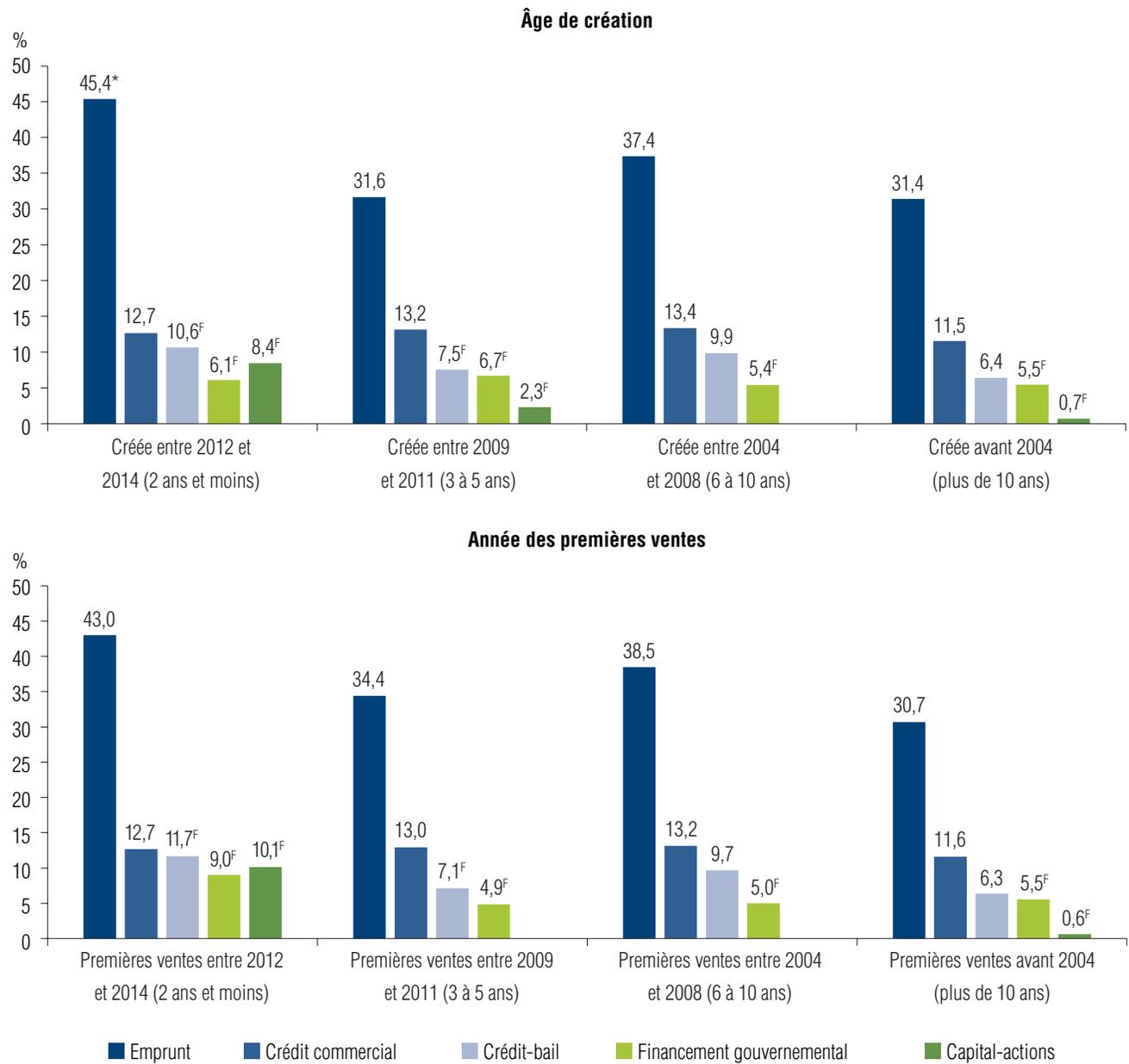
Compte tenu de la taille de l'entreprise, l'emprunt constitue également la première source de financement externe, et ce, peu importe la tranche d'effectif (figure 2.10). Toutefois, le taux de demande de cette forme de financement est fonction croissante de la taille de l'entreprise, les microentreprises (1 à 4 employés) affichant le taux de demande le plus faible (27,8 %), soit un peu plus que la moitié de celui des PME de 20 à 99 employés (50,2 %) ou de 100 à 499 employés (48,3 %).

Le poids des sources restantes varie aussi selon la tranche d'effectif. Pour les microentreprises, la seule autre source de financement externe mais pas assez viable est le crédit commercial sollicité par le dixième (11,0 %) d'entre elles, un taux toutefois proche de celui de l'ensemble des PME (12,1 %). En outre, ces dernières n'ont pas pu compter sur les autres sources de financement externe – notamment le crédit-bail, le financement gouvernemental et le capital-actions dont le taux de demande demeure marginal (taux de demande de 5,4 %, 4,1 % et 1,5 % respectivement).

En revanche, les PME de 100 à 499 employés semblent avoir plusieurs cordes à leur arc, puisque trois sources – le crédit commercial (20,2 %), le crédit-bail (16,2 %) et le financement gouvernemental (21,3 %) – convoitent *ex æquo* la seconde place en importance pour ce groupe et soutiennent vigoureusement le financement par emprunt.

3. OCDE (2015). New approaches to SME and Entrepreneurship Financing: broadening the range of instruments. www.oecd.org/industry/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf.

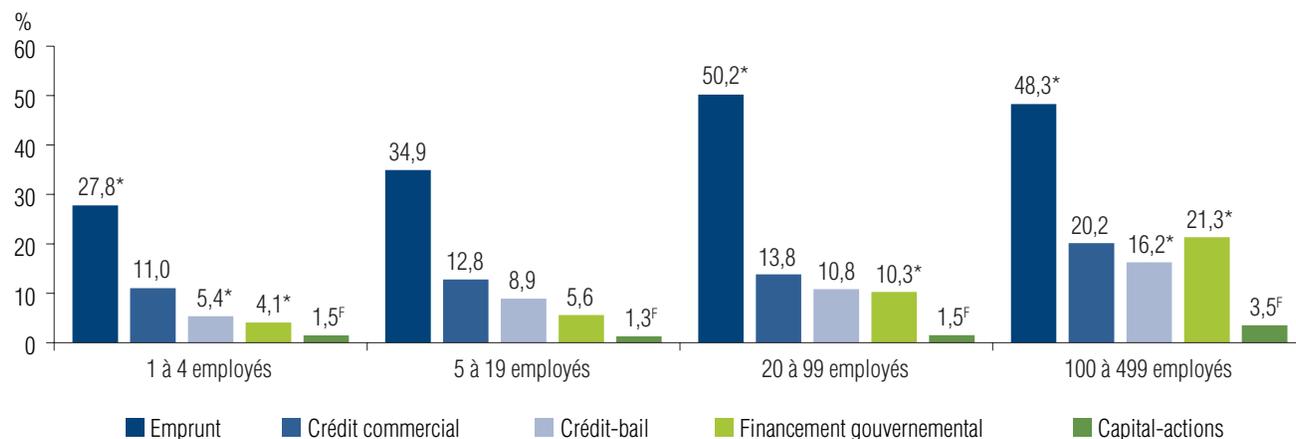
Figure 2.9

Types de financement sollicités par les PME selon leur âge et l'année des premières ventes, Québec, 2014

* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME; F: signifie que la donnée n'est pas fiable.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.10

Types de financement sollicités par les PME selon leur taille, Québec, 2014

* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME; F: signifie que la donnée n'est pas fiable.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Malgré leur taux de demande d'emprunt élevé, les jeunes propriétaires de PME n'ont pas diversifié leurs sources de financement⁴

En 2014, la principale source de financement externe sollicité par les PME, peu importe le groupe d'âge du propriétaire, demeure l'emprunt (figure 2.11). Cependant, le taux de demande de cette forme de financement est fonction décroissante de l'âge du propriétaire. Il est plus élevé (45,9 %) pour des jeunes propriétaires comparativement à celui de chacun des trois autres groupes d'âge, lequel est assez proche de celui de l'ensemble des propriétaires de PME (33,4 %).

De plus, comme seconde et troisième sources de financement (mais pas assez viables), les jeunes propriétaires ont eu recours au crédit commercial (16,2 %) et au crédit-bail (11,1 %) dans des proportions voisines de celles de l'ensemble des PME (respectivement 12,1 % et 7,4 %). Ce groupe n'a non plus assez exploité les deux autres sources restantes – le financement gouvernemental (6,6 %) et le capital-actions (1,3 %).

À titre de comparaison, les propriétaires âgés de 50 à 64 ans n'ont pas non plus utilisé aucune des quatre sources de financement externe restantes – le crédit commercial (9,0 %), le crédit-bail (6,2 %), le financement gouvernemental (4,9 %) et le capital-actions (0,8 %) – dans une proportion viable.

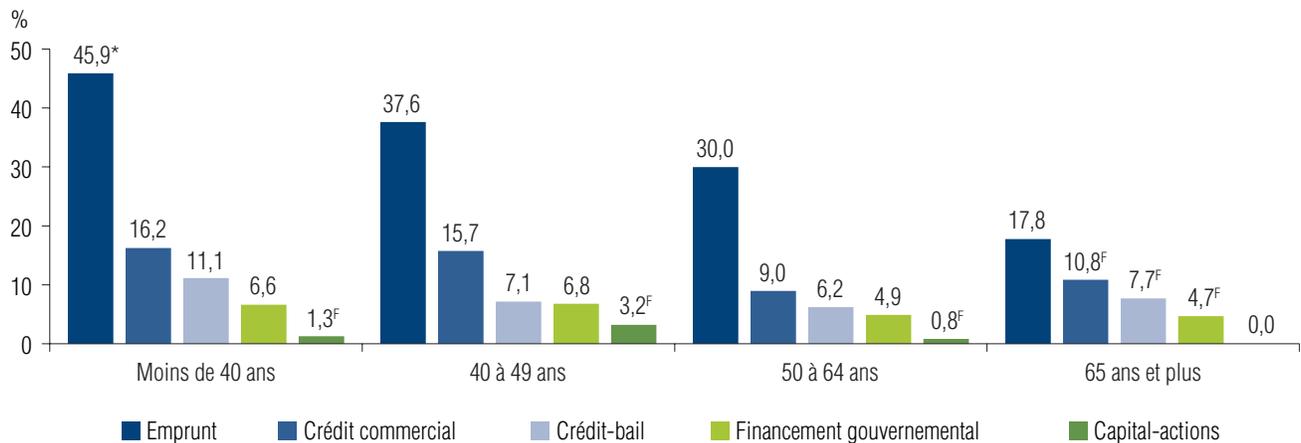
À l'instar des autres groupes de scolarité, les propriétaires de PME détenteurs d'un diplôme d'études secondaires ou de niveau inférieur n'ont pas diversifié leurs sources de financement hors de l'emprunt

Peu importe le niveau de scolarité du propriétaire, la principale source de financement externe demeure l'emprunt (figure 2.12) et son taux de demande est semblable d'un groupe à l'autre. Même si, de prime abord, les propriétaires titulaires d'un diplôme d'études secondaires ou ayant un niveau de scolarité inférieur semblent moins nombreux à recourir à l'emprunt (30,2 %), leur taux de demande n'est pas significativement différent de celui de l'ensemble des PME (33,4 %) ni de celui de chacun des autres groupes de scolarité.

4. Pour en savoir plus sur le portrait et le financement des jeunes propriétaires de PME au Québec, lire aussi le bulletin S@voir.stat de juillet 2016 à l'adresse suivante : www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/bulletins/savoir-stat-vol16-no3.pdf

La seconde source de financement (mais peu viable) pour les propriétaires titulaires d'un diplôme d'études secondaires ou ayant un niveau de scolarité inférieur est le crédit commercial. Celui-ci a été demandé par environ le dixième (10,1 %) des propriétaires de ce groupe, soit une proportion proche de celle de l'ensemble des PME (12,1 %) et de celle de chacun des autres groupes de scolarité. Les trois autres sources restantes – le crédit-bail (7,3 %), le financement gouvernemental (4,6 %) et le capital-actions (0,5 %) – n'ont pas été suffisamment exploitées par ce groupe, à l'instar des autres groupes.

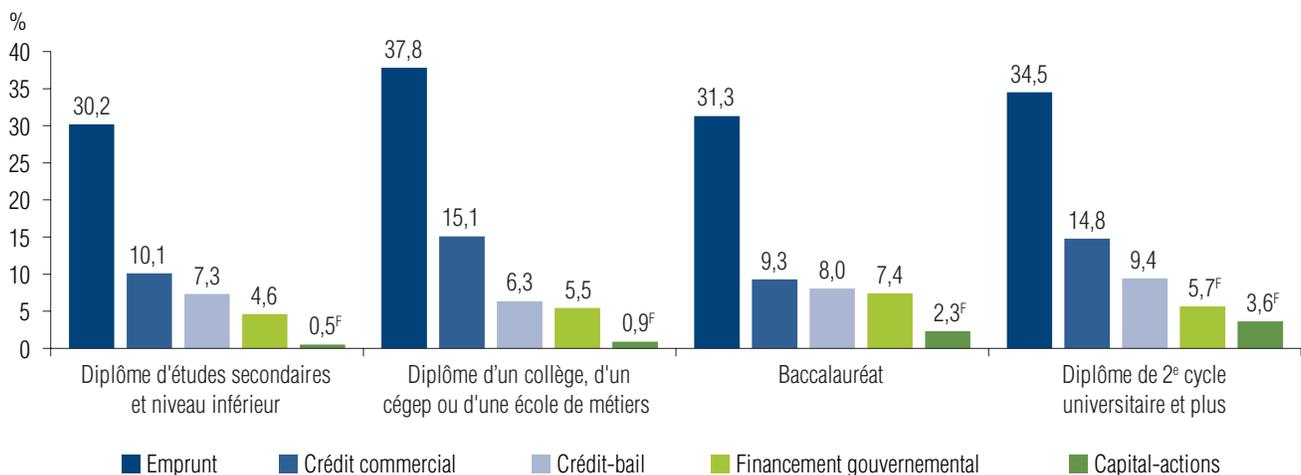
Figure 2.11

Types de financement sollicités par les PME selon l'âge du propriétaire, Québec, 2014

* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME; F: signifie que la donnée n'est pas fiable.

Source: Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.12

Types de financement sollicités par les PME selon le niveau de scolarité du propriétaire, Québec, 2014

* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME; F: signifie que la donnée n'est pas fiable.

Source: Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

En plus d'avoir un taux de demande d'emprunt élevé, les PME qui ont exporté, innové ou utilisé une méthode de protection de la PI sont plus portées à diversifier leurs sources de financement contrairement à celles qui n'ont adopté aucune de ces pratiques commerciales

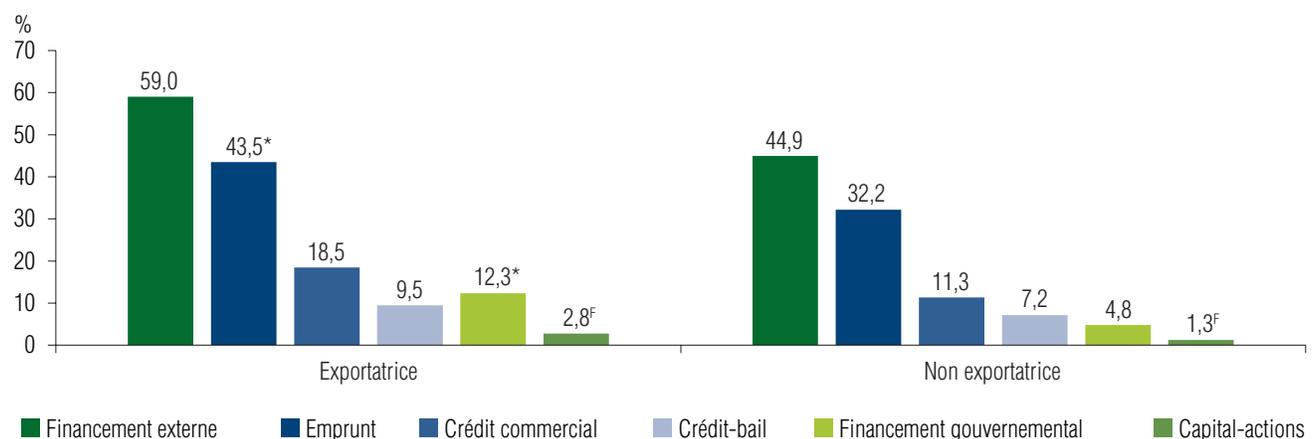
Les PME qui ont exporté sont plus nombreuses à recourir à l'emprunt (43,5 %) comme première source de financement que les PME qui n'ont pas exporté (32,2 %). Cette observation est aussi valable pour les PME qui ont innové (43,3 %) par rapport à celles qui n'ont pas innové (26,9 %) ou pour celles qui ont utilisé une méthode de protection de la PI (41,1 %) comparativement à celles qui n'ont utilisé aucune méthode de protection de la PI (31,5 %). De plus, le taux de demande d'emprunt de chacun de ces trois groupes dépasse significativement celui de l'ensemble des PME (33,4 %).

Comme deuxième et troisième sources de financement viables, ces trois groupes de PME se sont tournés vers le crédit commercial (dans une proportion oscillant entre 14,7 % et 18,5 %) et le financement gouvernemental commercial (dans une proportion oscillant entre 10,6 % et 12,9 %), soit des taux de demande supérieurs ou significativement différents à ceux de l'ensemble des PME.

Sollicité par presque un dixième de PME de chacun des trois groupes, le crédit-bail constitue également une source de financement (quoique pas assez viable) sur laquelle ces trois groupes de PME pourraient compter.

Figure 2.13

Types de financement sollicités par les PME selon le fait d'exporter, Québec, 2014

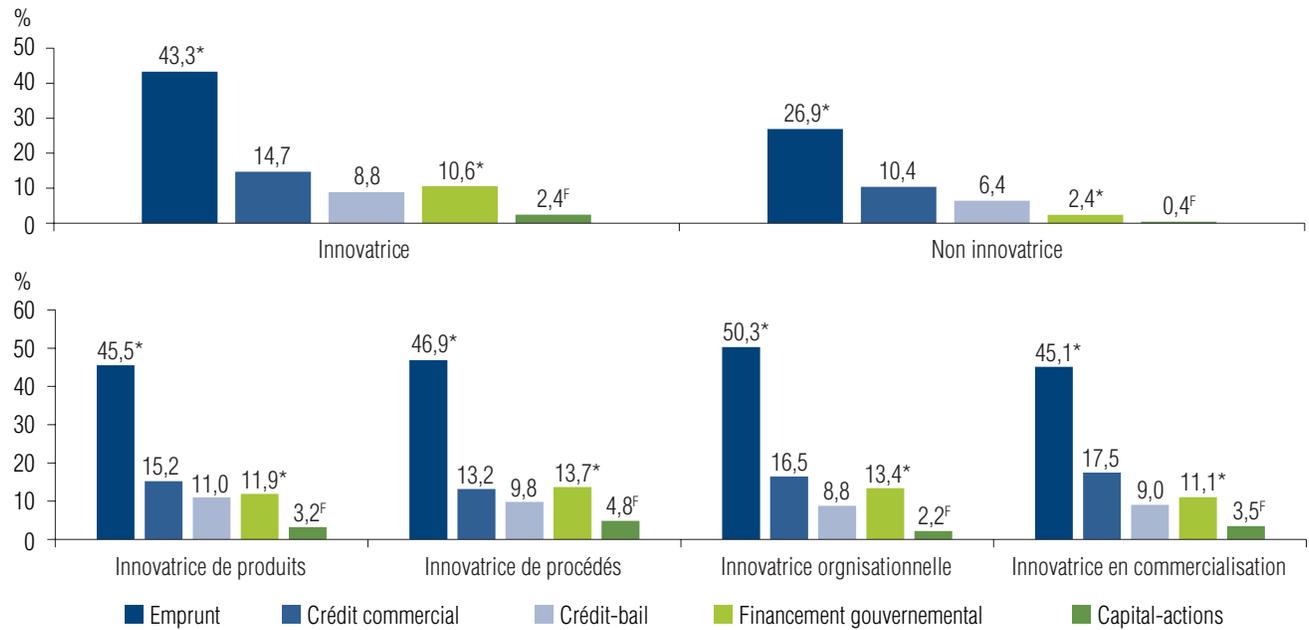


* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME; F: signifie que la donnée n'est pas fiable.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.14

Types de financement sollicités par les PME selon le fait d'innover, Québec, 2014

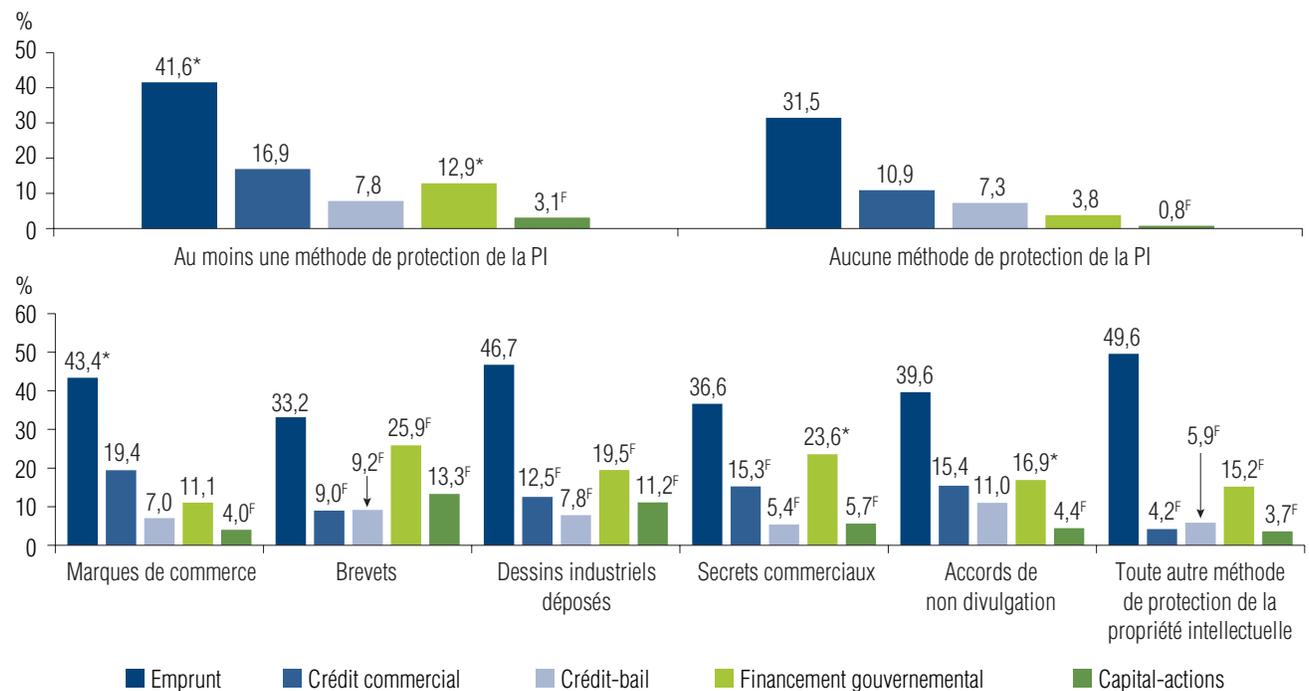


* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME; F: signifie que la donnée n'est pas fiable.

Source: Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.15

Types de financement sollicités par les PME selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014



* Proportion significativement différente de celle de l'ensemble des PME; F: signifie que la donnée n'est pas fiable.

Source: Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2.1.3 Accès au financement externe

La présente sous-section cherche à répondre aux questions suivantes : quel est le taux d'approbation global des demandes de chaque type de financement externe ? Quelle est la part relative de chaque type de financement dans le financement externe total accordé aux PME ? Qu'en est-il de l'accès des PME à l'emprunt en tant que principale source de financement externe ? Les conditions d'accès à l'emprunt pour les PME du Québec sont-elles différentes de celles auxquelles leurs homologues de l'ensemble du Canada sont soumises ? Quels sont les motifs de la demande de financement par emprunt ?

Notez que dans le cadre de cette enquête, les questions sur l'approbation (partielle ou totale) des demandes de financement s'appliquent à certains types de financement, dont l'emprunt, le crédit commercial, le crédit-bail et le financement gouvernemental. De plus, elles concernent la plus importante demande de financement de la PME pour chaque type de financement.

2.1.3.1 Approbation des demandes et montant total autorisé

Même s'il constitue la principale source de financement externe, le taux d'approbation global des demandes d'emprunt est moins élevé que celui des demandes de crédit commercial et celui des demandes de crédit-bail

L'approbation globale des demandes de financement est en général satisfaisante. En 2014, les demandes de crédit commercial par les PME au Québec ont reçu un taux d'approbation global de 97,2 %, soit le plus élevé, suivi de très près par celui des demandes de crédit-bail (97,0 %) (tableau 2.1). Malgré son importance, l'emprunt a été accordé à 85,4 % des emprunteurs. Pour sa part, le financement gouvernemental a obtenu le plus faible taux d'approbation global des demandes (80,8 %).

À titre de comparaison, dans l'ensemble du Canada, le taux d'approbation global du crédit commercial (98,3 %) et celui du crédit-bail (98,2 %) sont aussi les plus élevés, tandis que celui de l'emprunt (82,1 %) et celui du financement gouvernemental (82,8 %) sont les moins élevés.

Tableau 2.1

Taux de demande de financement externe, taux d'approbation global des demandes et financement externe total accordé aux PME, selon le type de financement, Québec et Canada, 2014

	Québec					Canada				
	Taux de demande	Taux d'approbation globale (totale ou partielle) des demandes	Montant total autorisé	Ratio montant total autorisé / montant total demandé	Taux de demande	Taux d'approbation globale (totale ou partielle) des demandes	Montant total autorisé	Ratio montant total autorisé / montant total demandé		
	%	%	M \$	%	%	%	M \$	%		
Financement externe	46,5	S.O.	11 084,2	100,0	S.O.	51,3	S.O.	53 538,2	100,0	S.O.
Emprunt	33,4	85,4	8 091,7	73,0	87,1	28,1	82,1	28 023,5	52,3	86,1
Crédit commercial	12,1	97,2	1 254,9	11,3	S.O.	29,4	98,3	16 328,8	30,5	S.O.
Crédit-bail	7,4	97,0	742,1	6,7	98,0	7,9	98,2	4 630,9	8,6	98,3
Financement gouvernemental	5,6	80,8	254,6	2,3	S.O.	4,4	82,8	1 218,3	2,3	S.O.
Capital-actions	1,4	S.O.	740,8	6,7	S.O.	0,9	S.O.	3 336,6	6,2	S.O.

Note : Le taux d'approbation global des demandes des PME et le montant total demandé ou accordé portent sur la plus importante demande de financement de la PME.
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Près des trois quarts du financement externe total accordé aux PME sont sous forme d'emprunt

En plus de bénéficier du plus haut taux de demande de financement au Québec (33,4 %), l'emprunt domine aussi sur le plan du partage du financement externe total accordé aux PME en 2014. Le tableau 2.1 montre que près des trois quarts (73,0 %) du financement externe total accordé aux PME au Québec sont sous forme d'emprunt. La deuxième source en importance, le crédit commercial, représente seulement le dixième (11,3 %) de ce montant. Il est suivi en troisième position par le crédit-bail et le capital-actions qui recueillent chacun 6,7 % du financement externe total accordé aux PME.

Cette répartition est différente dans l'ensemble du Canada où l'emprunt, qui équivaut à 52,3 % du financement externe total accordé aux PME, est fortement soutenu par le crédit commercial (30,5 %). Toutefois, peu importe le territoire, le financement gouvernemental pèse le moins lourd dans la balance avec seulement 2,3 % du financement externe total autorisé à la fois au Québec et au Canada.

2.1.3.2 L'accès au financement par emprunt

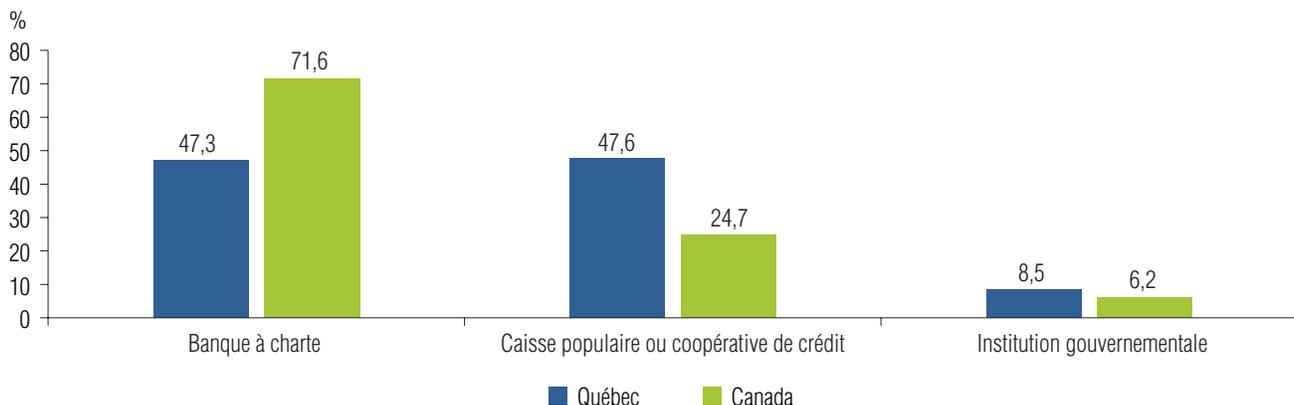
Dans cette sous-section, nous décrivons brièvement les fournisseurs de prêts aux PME ainsi que les instruments de prêt qu'ils leur ont proposés, avant de présenter les indicateurs de l'accès des PME au financement par emprunt. Ces indicateurs sont regroupés en deux catégories : les indicateurs de l'approbation des demandes d'emprunt et ceux des conditions d'obtention du prêt.

A. Fournisseurs de prêts aux PME et taux de demande d'emprunt par instrument de prêt

Les banques à charte et les caisses populaires ou coopératives de crédit ont joué un rôle similaire en tant que fournisseurs de prêts

En 2014, les PME ont adressé des demandes d'emprunt à au moins trois types de fournisseurs : les banques à charte, les caisses populaires ou coopératives de crédit et les institutions gouvernementales (par exemple, Banque de Développement du Canada, Investissement Québec, etc.). La figure 2.16 reflète de grands écarts entre le Québec et le Canada concernant le rôle particulièrement joué par les deux premiers fournisseurs. Alors qu'au Québec, les banques à charte et les caisses populaires ou coopératives de crédit ont joué un rôle semblable, recevant chacun près de la moitié des demandes d'emprunt (respectivement 47,3 % et 47,6 %), dans l'ensemble du Canada, sept demandes d'emprunt sur dix (71,6 %) ont été adressées aux banques à charte et seulement le cinquième (24,7 %) aux caisses populaires ou coopératives de crédit. Les institutions gouvernementales semblent jouer un rôle mineur dans les activités de prêt aux entreprises.

Figure 2.16
Fournisseurs de prêts aux PME, Québec et Canada, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

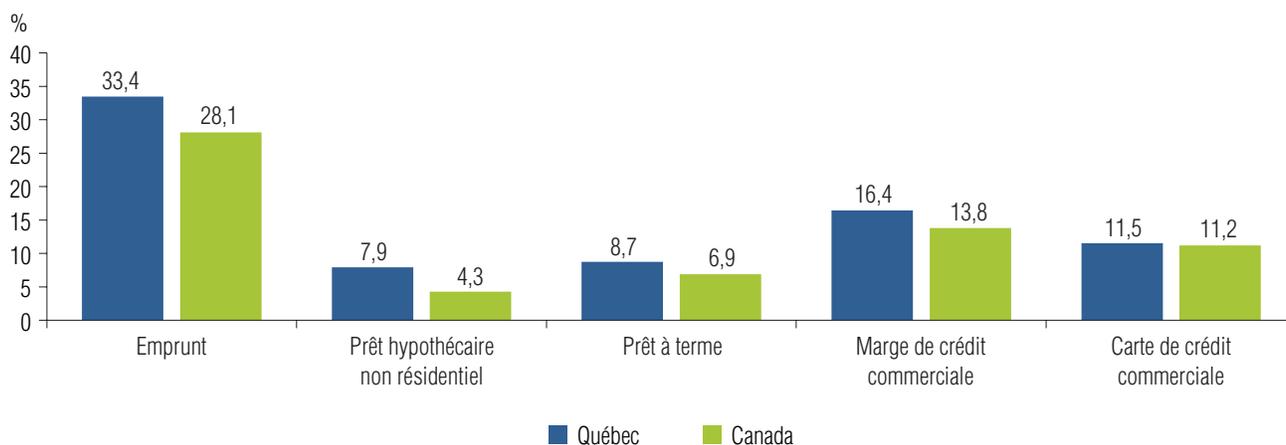
Parmi les instruments de prêt proposés aux PME, la marge de crédit commerciale est le plus populaire

En 2014, l'offre de prêts aux PME au Québec s'est effectuée au moyen de quatre instruments de prêt (figure 2.17). Le plus important est la marge de crédit commerciale (16,4 %), suivi par la carte de crédit commerciale (11,5 %), le prêt à terme (8,7 %) et le prêt hypothécaire non résidentiel (7,9 %). La popularité de la marge de crédit commerciale est particulièrement grande chez les groupes suivants : les PME de 20 à 99 ou de 100 à 499 employés, celles âgées de 2 ans et moins, les innovatrices organisationnelles ou en commercialisation, les utilisatrices d'une méthode de protection de la PI (surtout les brevets et les dessins industriels déposés), les PME dont le propriétaire était âgé de moins de 40 ans ou avait moins de 5 ans d'expérience. Ceux-ci l'ont sollicité selon une fréquence variant entre le quart (24,4 %) et le tiers (33,5 %).

L'ordre d'importance de ces quatre instruments de prêt dans l'ensemble du Canada est similaire, mais le taux de popularité de chacun est légèrement inférieur.

Figure 2.17

Types d'emprunt sollicités par les PME, Québec et Canada, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

B. Approbation des demandes d'emprunt

Trois indicateurs de l'approbation des demandes d'emprunt sont examinés : le taux d'approbation global (total ou partiel) des demandes, le montant total autorisé, et le ratio montant total autorisé/montant total demandé. Ils sont produits pour l'ensemble des PME en général, et en particulier pour des groupes de PME qui se sont démarqués dans les sections précédentes.

Comme il a été mentionné plus haut, en général, 85,4 % des demandes d'emprunt des PME au Québec ont reçu une approbation totale ou partielle de l'institution financière contactée, pour un montant total autorisé de 8 092 millions de dollars, ce qui correspond à 87,1 % du montant total demandé.

Ces résultats varient notamment selon l'âge et la taille de la PME, l'âge et le niveau de scolarité du propriétaire, ou les pratiques commerciales de la PME.

Les PME bien établies ont un net avantage sur les PME jeunes à la fois sur le plan du taux d’approbation global des demandes, du partage de l’emprunt total autorisé et sur celui du ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé

Compte tenu de l’âge de l’entreprise, le premier résultat qui saute aux yeux est la part astronomique (90,4 %) de l’emprunt total reçu par les PME bien établies (6 ans et plus), comparativement à seulement 3,0 % pour les PME âgées d’au plus 2 ans et 6,0 % pour celles âgées de 3 à 5 ans. Cette répartition ne respecte pas le poids de ces groupes dans la population totale des PME au Québec. La part obtenue par les entreprises bien établies dépasse de loin leur poids relatif (80,4 %), tandis que celle reçue par les PME âgées d’au plus 2 ans ou par celles âgées de 3 à 5 ans sont de loin inférieures à leurs poids respectifs dans la population totale des PME (respectivement 7,3 % et 12,3 %).

Les PME jeunes ont aussi obtenu le plus faible taux d’approbation global des demandes (74,8 % pour les PME âgées d’au plus 2 ans, par rapport à 88,6 % pour les 100 à 499 employés) et le plus faible ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé (74,8 % pour les PME âgées de 3 à 5 ans, par rapport à 89,4 % pour les 100 à 499 employés).

Figure 2.18

Taux d’approbation des demandes d’emprunt et montant total autorisé, selon l’âge de la PME, Québec, 2014



Note : Le taux d’approbation global des demandes des PME et le montant total demandé ou accordé portent sur la plus importante demande de financement de la PME.
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l’Institut de la statistique du Québec.

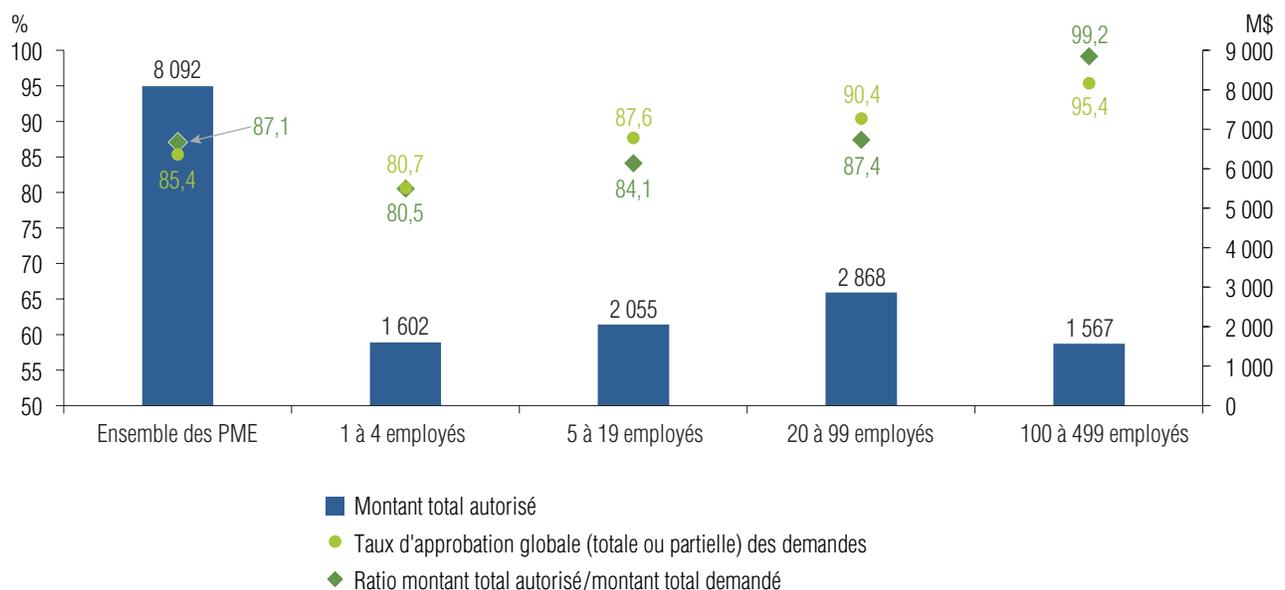
Les entreprises moyennes ont un net avantage sur les microentreprises, à la fois sur le plan du taux d'approbation global des demandes, du partage de l'emprunt total autorisé et sur celui du ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé

Comme la figure 2.19 le montre, ce sont les entreprises de petite taille (1 à 99 employés) qui ont obtenu la plus grande part (80,6 %) de l'emprunt total accordé aux PME au Québec. Cependant, la part qui revient aux PME de 1 à 4 employés est de seulement 19,8 %, soit une part deux fois et demie moins élevée que leur poids dans la population totale des PME (51,5 %). À l'inverse, malgré leur faible poids (1,4 % de la population totale des PME), les PME de 100 à 499 employés ont reçu 19,4 % de l'emprunt total accordé aux PME, soit 14 fois l'équivalent de leur poids relatif.

De plus, le taux d'approbation global des demandes d'emprunt (80,7 %) pour les PME de 1 à 4 employés et leur ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé (80,5 %) sont de loin inférieurs à ceux des PME de 100 à 499 employés (respectivement 95,1 % et 99,2 %).

Figure 2.19

Taux d'approbation des demandes d'emprunt et montant total autorisé, selon la taille de la PME, Québec, 2014



Note : Le taux d'approbation global des demandes des PME et le montant total demandé ou accordé portent sur la plus importante demande de financement de la PME.
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

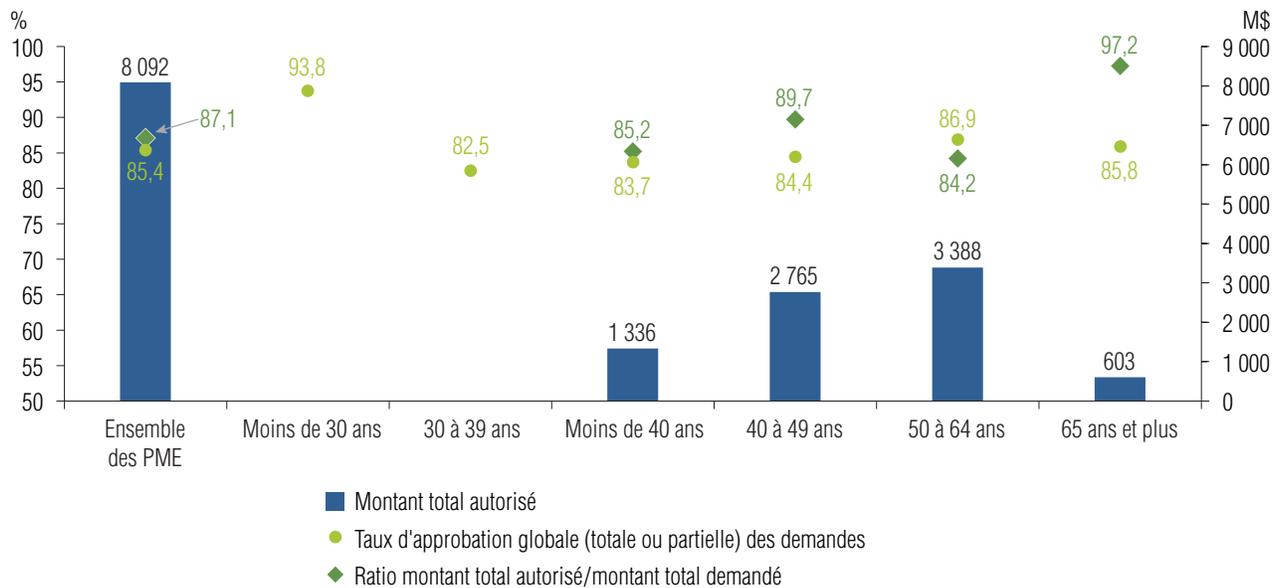
Contrairement aux propriétaires de PME âgées de 50 à 64 ans, les jeunes propriétaires ont reçu leur juste part de l'emprunt total autorisé

Les propriétaires de PME âgés de moins de 40 ans ont reçu 16,5 % de l'emprunt total accordé aux PME au Québec en 2014, soit presque l'équivalent de leur poids dans la population totale des PME (16,9 %). Même si cette proportion est de loin inférieure à celle obtenue par les propriétaires âgés de 50 à 64 ans (41,9 %), ces derniers ont eu moins que l'équivalent de leur poids dans la population totale des PME (47,8 %).

Par contre, le taux d'approbation global des demandes d'emprunt effectuées par les jeunes propriétaires (83,7 %) et leur ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé (85,2 %) sont dans le voisinage de ceux de l'ensemble des propriétaires (respectivement 85,4 % et 87,1 %), et ressemblent à ceux des autres groupes d'âge.

Figure 2.20

Taux d'approbation des demandes d'emprunt et montant total autorisé, selon l'âge du propriétaire de la PME, Québec, 2014



Note : Le taux d'approbation global des demandes des PME et le montant total demandé ou accordé portent sur la plus importante demande de financement de la PME.
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

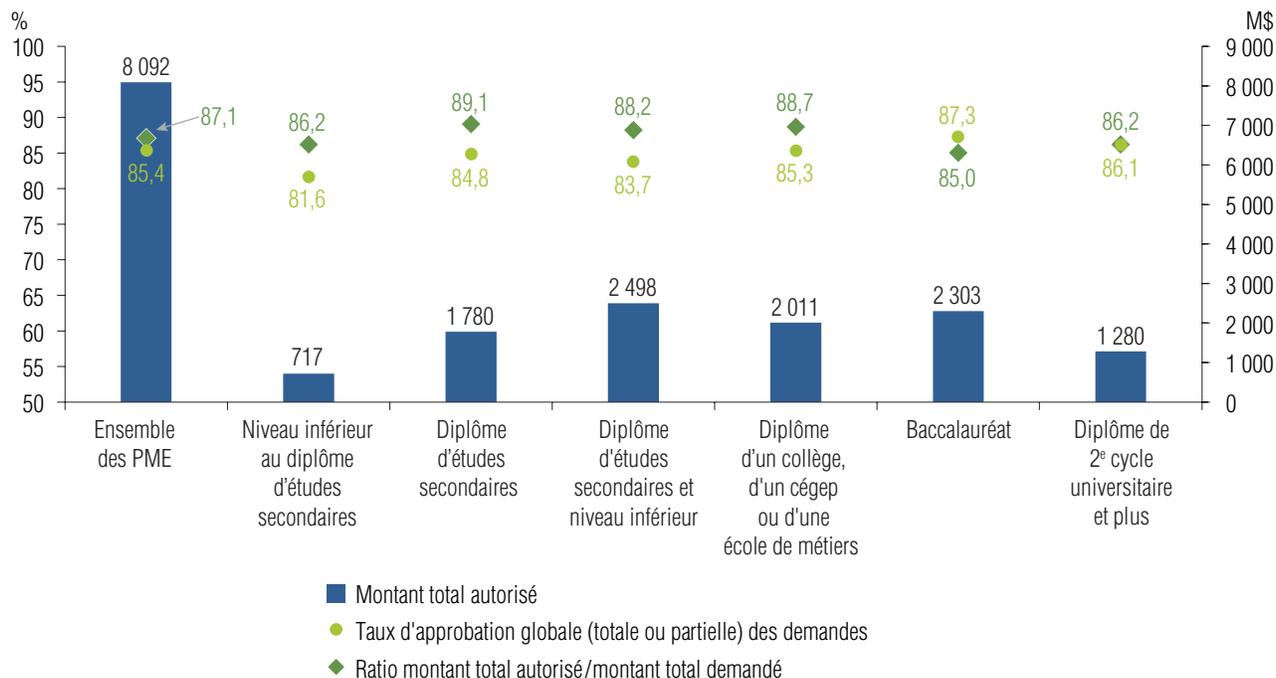
Les propriétaires de PME détenteurs d'un diplôme universitaire ont un net avantage sur leurs homologues moins scolarisés sur le plan du partage de l'emprunt total autorisé

En 2014, les propriétaires de PME titulaires d'un diplôme d'études secondaires ou ayant un niveau de scolarité inférieur ont reçu 30,9% de l'emprunt total accordé aux PME, soit légèrement moins que leur poids dans la population totale des PME (32,7%). Toutefois, cette proportion est de loin inférieure à celle obtenue par les propriétaires détenteurs d'un diplôme universitaire (44,3%) qui dépasse de loin leur poids dans la population totale des PME (35,1%).

Par contre, comme la figure 2.21 le montre, le taux d'approbation global des demandes d'emprunt (81,6%) des propriétaires titulaires d'un diplôme d'études secondaires ou ayant un niveau de scolarité inférieur, tout comme leur ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé (86,2%) sont proches de ceux de l'ensemble des propriétaires (respectivement 85,4% et 87,1%), et ressemblent à ceux des autres groupes de scolarité.

Figure 2.21

Taux d'approbation des demandes d'emprunt et montant total autorisé, selon le niveau de scolarité du propriétaire, Québec, 2014



Note : Le taux d'approbation global des demandes des PME et le montant total demandé ou accordé portent sur la plus importante demande de financement de la PME.
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les PME qui ont exporté ou utilisé une méthode de protection de la PI ont un net avantage sur celles qui ne l'ont pas fait sur le plan du partage de l'emprunt total autorisé et sur celui du ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé

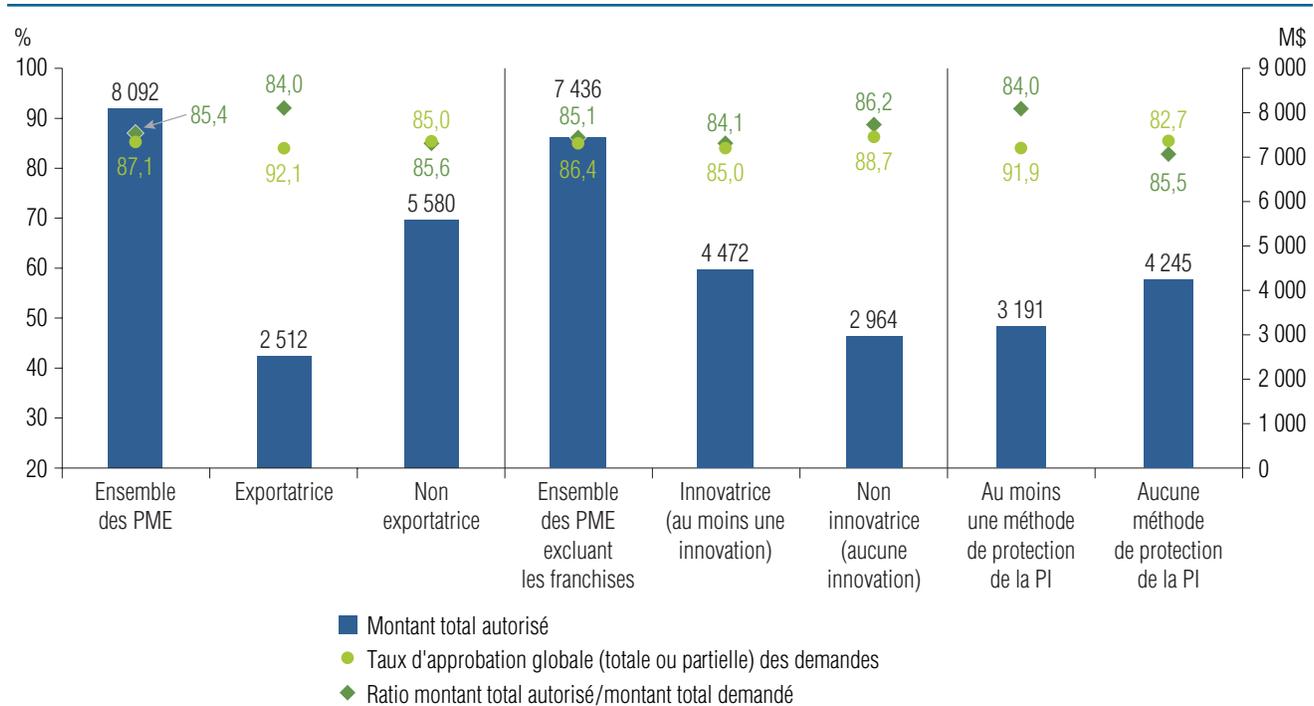
Malgré leur faible poids (11,2 %) dans la population totale des PME, les PME exportatrices ont reçu 31,0 % de l'emprunt total accordé aux PME au Québec (figure 2.22). De plus, leur ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé (92,1 %) est plus élevé que celui des non-exportatrices (85,0 %). Cette observation vaut aussi pour les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI entre 2012 et 2014. En dépit de leur faible poids relatif (21,0 %), leur part de l'emprunt total autorisé est estimée à 42,9 %, et leur ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé à 91,9 % (par rapport à 82,7 % pour les PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI).

Les PME qui ont innové ont un net avantage sur celles qui n'ont fait aucune innovation sur le plan du partage de l'emprunt total autorisé

Pour leur part, malgré leur faible poids relatif dans la population totale (40,6 %), les PME innovatrices ont obtenu 60,1 % de l'emprunt total autorisé. Cependant, elles ont bénéficié d'un taux d'approbation global des demandes (84,1 %) et d'un ratio (85,0 %) proches de ceux de l'ensemble des PME et des PME non innovatrices.

Figure 2.22

Taux d'approbation des demandes d'emprunt et montant total autorisé, selon le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014



Note : Le taux d'approbation global des demandes des PME et le montant total demandé ou accordé portent sur la plus importante demande de financement de la PME.
 Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

C. Conditions d'emprunt selon l'instrument de prêt

L'objectif de cette sous-section est de vérifier si en 2014 les PME du Québec étaient soumises aux mêmes conditions d'emprunt que leurs homologues de l'ensemble du Canada. Trois indicateurs des conditions d'emprunt ont été retenus : le taux d'intérêt moyen des prêts, la proportion des PME auxquelles le prêteur a exigé des garanties, et le taux de rejet des demandes d'emprunt. Les estimations sont produites pour l'ensemble des PME en général, et en particulier pour des groupes de PME qui se sont démarqués dans les sections précédentes.

Selon le tableau de bord de l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs 2016, le taux d'intérêt est l'indicateur par excellence du coût de l'emprunt⁵. Pour sa part, le taux de rejet des demandes aide à mieux comprendre l'offre des prêts aux PME, et en particulier les conditions financières générales auxquelles elles font face. Un taux de rejet élevé (faible) signifie que l'offre de prêts est plus contraignante (souple), soit parce que les conditions de prêt imposées aux PME leur semblent inacceptables, que le prêteur juge la solvabilité de la PME incertaine, ou que le prêteur limite délibérément le volume des prêts⁶.

Rappelons que 33,4 % des PME au Québec (28,1 % au Canada) ont fait une demande d'emprunt en 2014, dont 16,4 % sous forme de marge de crédit commerciale, 11,5 % de carte de crédit commerciale, 8,7 % de prêt à terme et 7,9 % de prêt hypothécaire non résidentiel. Le taux de demande de chacun des quatre types d'emprunt est légèrement inférieur au Canada (respectivement 13,8 %, 11,2 %, 6,9 % et 4,3 %).

Le taux d'intérêt moyen des prêts aux PME québécoises ressemble à celui imposé à leurs homologues dans l'ensemble du Canada, mais il varie selon le type d'emprunt

Comme la figure 2.23 le montre, c'est la carte de crédit commerciale qui était assortie du taux d'intérêt moyen le plus élevé au Québec en 2014 : 16,1 %, soit plus que trois fois le taux d'intérêt moyen sur le prêt hypothécaire non résidentiel (4,9 %) et presque trois fois le taux d'intérêt moyen sur le prêt à terme (5,6 %) ou sur la marge de crédit commerciale (5,8 %).

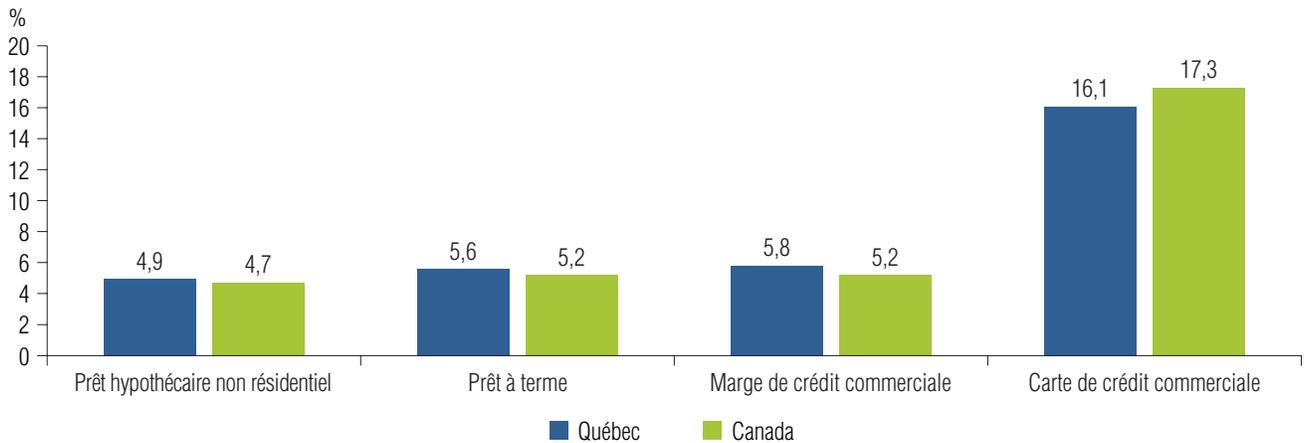
La situation dans l'ensemble du Canada est similaire – du moins concernant l'écart entre le taux d'intérêt moyen sur la carte de crédit commerciale et celui sur chacun des trois autres instruments de prêt. Le taux d'intérêt moyen sur la carte de crédit commerciale dans l'ensemble du Canada (17,3 %) est néanmoins légèrement plus élevé qu'au Québec (+ 1,2 point de pourcentage), tandis que le taux d'intérêt moyen sur chacun des trois autres instruments (respectivement 4,7 %, 5,2 % et 5,2 % pour le prêt hypothécaire non résidentiel, prêt à terme et la marge de crédit commerciale) est semblable à celui observé au Québec.

Par ailleurs, la figure 2.24 illustre le taux d'intérêt moyen selon l'âge et la taille de la PME au Québec. On constate que les prêts (surtout le prêt à terme et la carte de crédit commerciale) proposés aux PME bien établies sont assortis de taux d'intérêt moyen moins élevés que ceux qui sont proposés aux PME jeunes. Cette observation vaut aussi pour les PME de 100 à 499 employés comparativement aux PME de 1 à 4 employés (peu importe l'instrument de prêt).

5. Les frais de dossier et les commissions d'emprunt sont d'autres types de coût sur lesquels il faudrait recueillir de l'information.

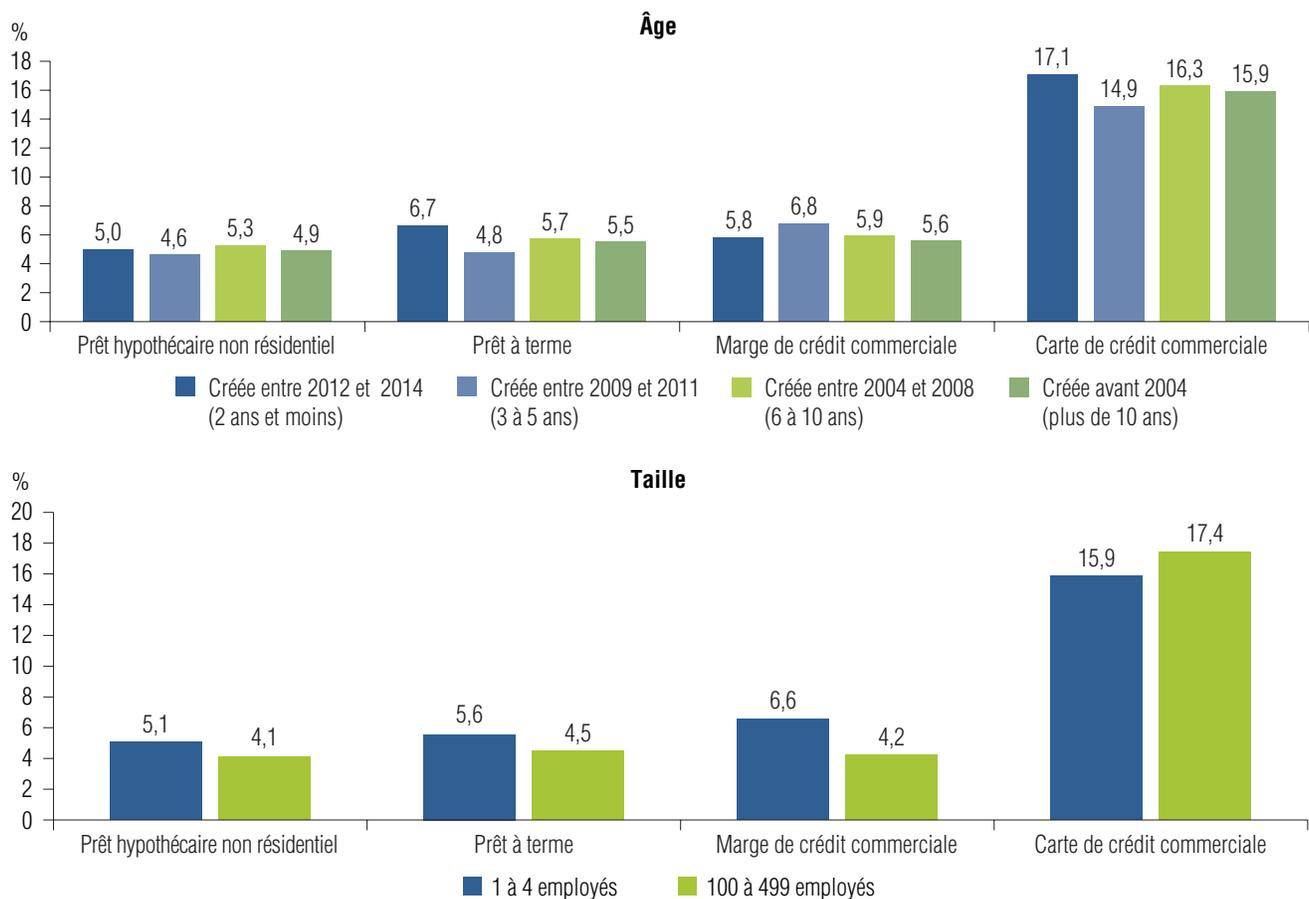
6. Toutes des raisons qui pourraient accroître le nombre des emprunteurs découragés (qui ont besoin de financement, mais n'en font pas la demande par crainte d'essuyer un échec) et des non-demandeurs heureux (ceux qui n'ont pas demandé parce qu'ils n'en ressentaient pas le besoin). L'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014 ne tient pas compte de ces deux catégories de PME, et sous-estime donc le taux de rejet.

Figure 2.23
Taux d'intérêt moyen des prêts, selon le type d'emprunt, Québec, 2014



Note : Le taux d'intérêt moyen des prêts porte sur la plus importante demande de financement de la PME.
 Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.24
Taux d'intérêt moyen des prêts, selon l'âge et la taille de la PME, Québec, 2014



Note : Le taux d'intérêt moyen des prêts porte sur la plus importante demande de financement de la PME.
 Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

La majorité des prêts aux PME étaient assortis de garanties et les types de garanties données sont similaires au Québec et au Canada

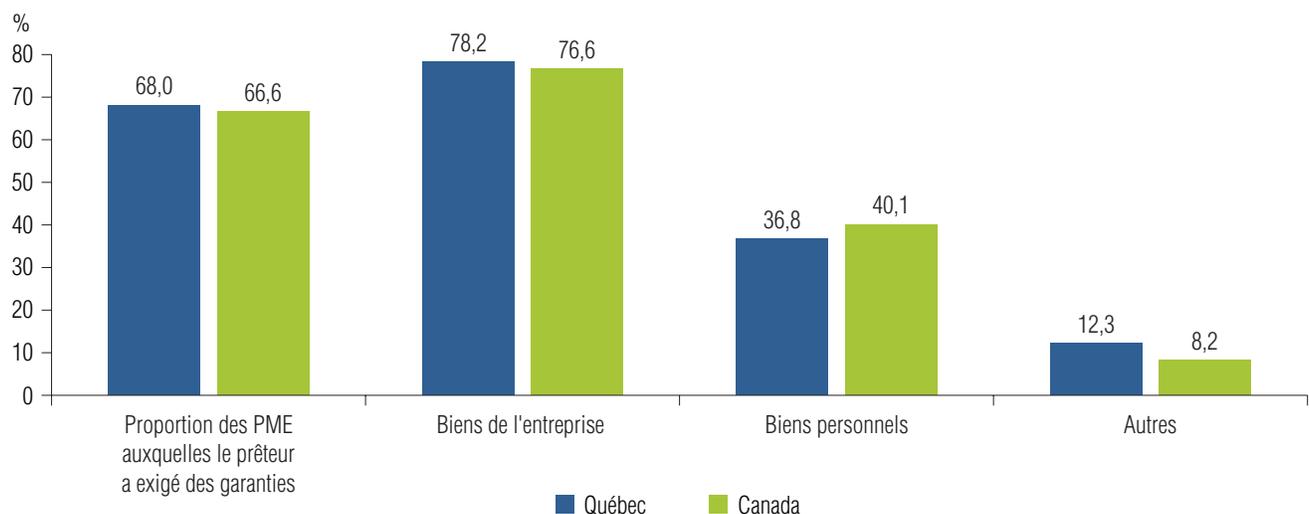
En 2014, 68,0 % des PME qui ont reçu un prêt au Québec ont dû donner des biens de l'entreprise (78,2 %) ou des biens personnels (36,8 %) en garantie. Comme la figure 2.25 le montre, ces pourcentages sont semblables à ceux observés dans l'ensemble du Canada (respectivement 66,6 %, 76,6 % et 40,1 %).

Par ailleurs, la figure 2.26 illustre le taux d'exigence des garanties et les types de garanties données aux prêteurs selon l'âge et la taille de la PME au Québec en 2014. On constate que même si les PME jeunes sont moins aptes à fournir des garanties de prêt (61,4 % d'entre elles l'ont fait, par rapport à 70,5 % pour les PME âgées de 10 ans et plus), elles ont dû compenser leur « déficit » de garanties sous forme de biens de l'entreprise (66,7 %, par rapport à 79,5 % pour les PME âgées de 10 ans et plus) par un apport substantiel de garanties sous forme de biens personnels (71,0 %, par rapport à 31,5 % pour les PME âgées de 10 ans et plus).

La même observation est valable pour les PME de 1 à 4 employés comparativement aux PME de 100 à 499 employés. Ne pouvant fournir des garanties de prêt que dans une proportion de 66,7 % (par rapport à 83,5 % pour les PME de 100 à 499 employés), les PME de 1 à 4 employés ont dû fortifier leurs garanties sous forme de biens de l'entreprise (66,4 % par rapport à 93,2 % pour les PME de 100 à 499 employés) par celles sous forme de biens personnels (45,3 % par rapport à 6,4 % pour les PME de 100 à 499 employés).

Figure 2.25

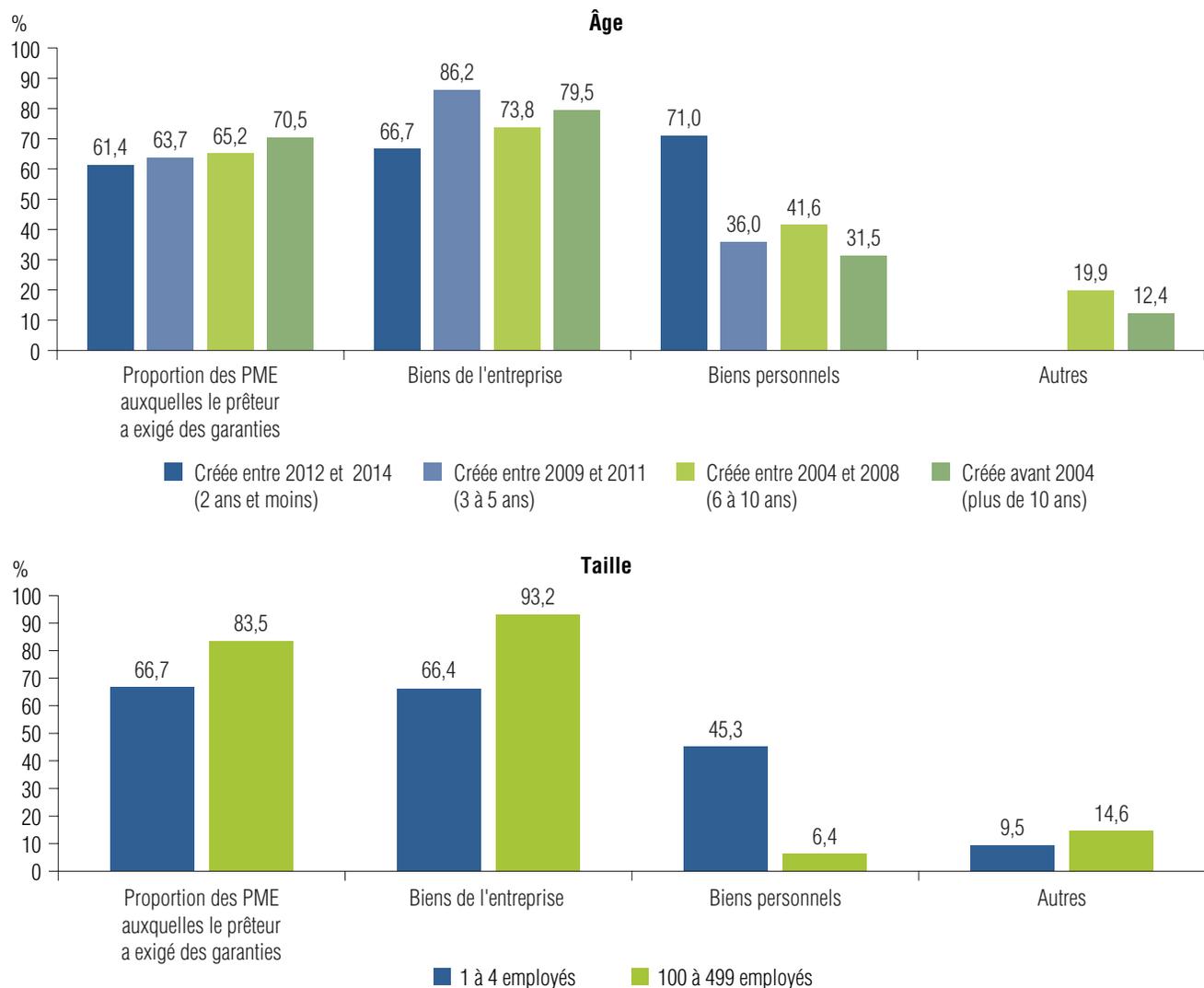
Proportion des PME auxquelles le prêteur a exigé des garanties et types de garanties données, Québec, 2014



Note : Le taux d'exigence des garanties par les prêteurs et les types de garanties données portent sur la plus importante demande de financement de la PME.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.26

Proportion des PME auxquelles le prêteur a exigé des garanties et types de garanties données, selon l'âge et la taille de la PME, Québec, 2014

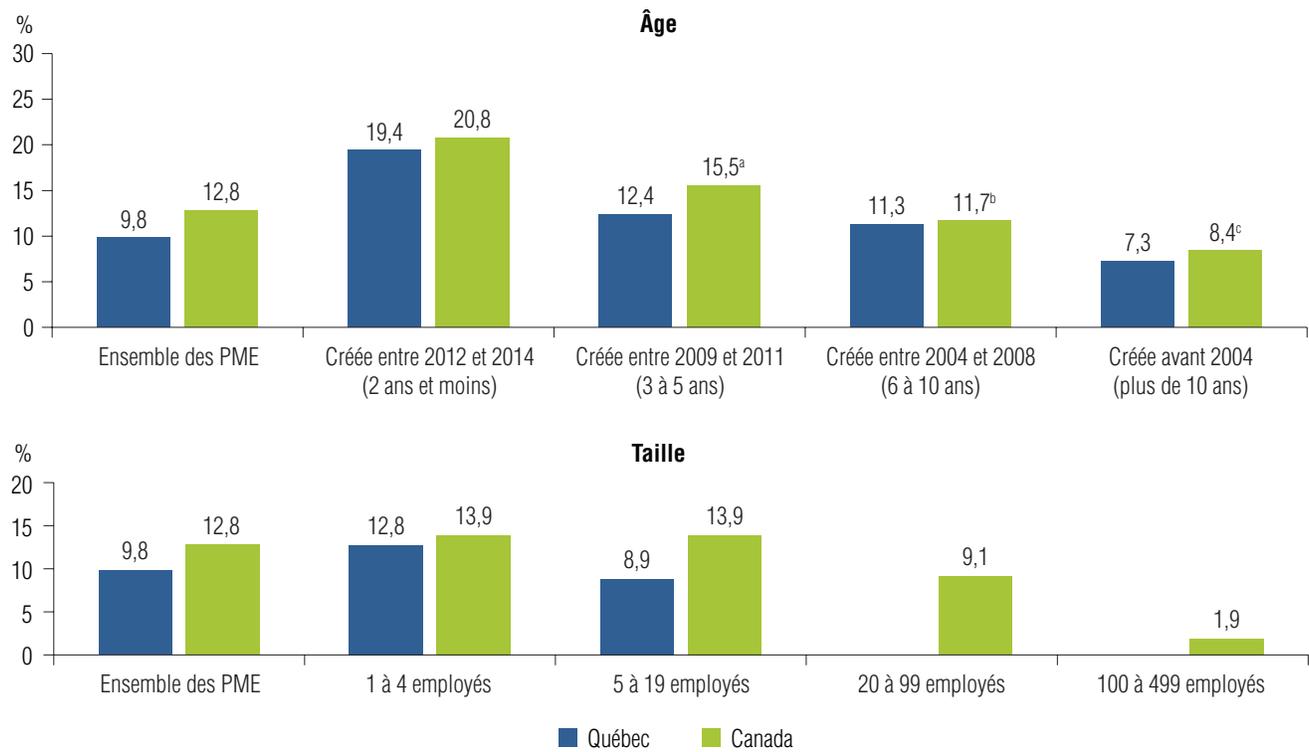
Note : Le taux d'exigence des garanties par les prêteurs et les types de garanties données portent sur la plus importante demande de financement de la PME.
 Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Le taux de rejet des demandes d'emprunt effectuées par les PME est moins élevé au Québec

En 2014, le taux de rejet des demandes d'emprunt (9,8 %) par les institutions financières au Québec est généralement moins élevé que celui observé dans l'ensemble du Canada (12,8 %). Comme la figure 2.27 le montre, au Québec, le taux de rejet des demandes d'emprunt est par contre élevé chez les PME âgées d'au plus 2 ans (19,4 % par rapport à 7,3 % pour les PME âgées de plus de 10 ans) et chez celles avec 1 à 4 employés (12,8 %). En outre, la présentation du taux de rejet des demandes selon l'expérience du propriétaire (figure 2.28), une variable fortement corrélée avec l'âge de l'entreprise, confirme que le taux de rejet est plus élevé pour les PME dont le propriétaire a moins de 5 ans d'expérience (15,0 %, par rapport à 8,9 % pour les propriétaires ayant plus de 10 ans d'expérience).

Figure 2.27

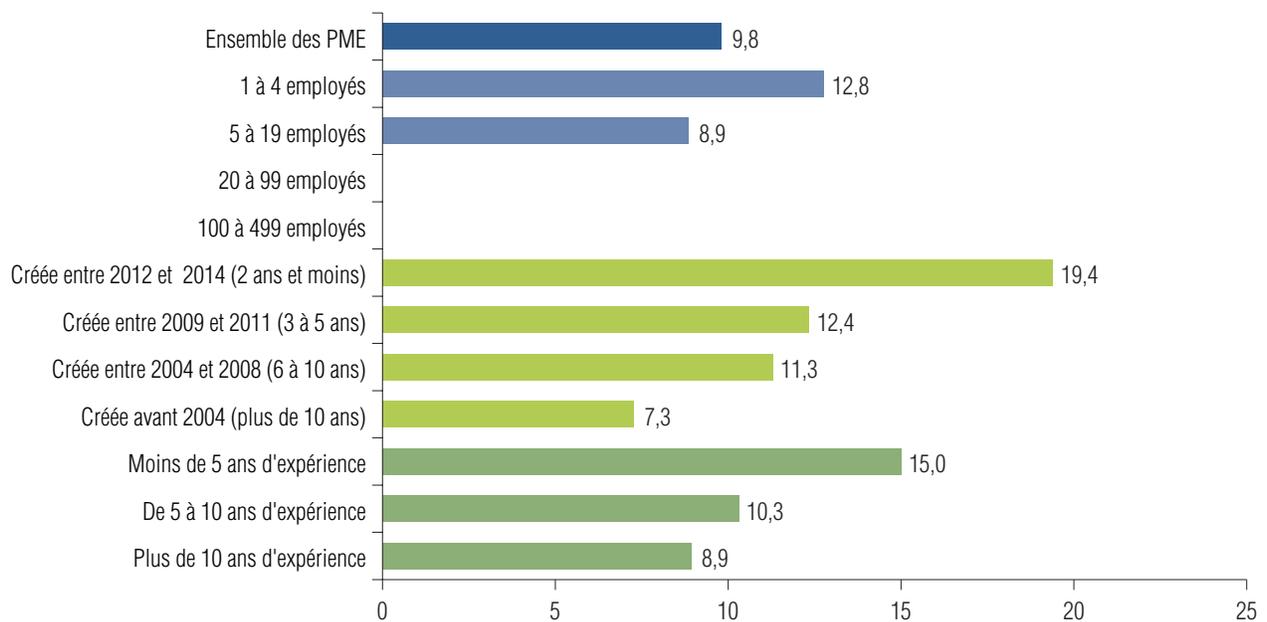
Taux de rejet des demandes d'emprunt, selon l'âge et la taille de la PME, Québec et Canada, 2014



Note : Pour le Canada : a : créée entre 2004 et 2011 (3 à 10 ans) ; b : créée entre 1994 et 2003 (11 à 20 ans) ; c : créée avant 1994 (plus de 20 ans).
 Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2.28

Taux de rejet des demandes d'emprunt selon la taille et l'âge de la PME et l'expérience du propriétaire, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

En résumé

En général, pour deux indicateurs (le taux d'intérêt moyen des prêts et le taux d'exigence des garanties de prêt) sur trois, les conditions d'emprunt des PME du Québec sont semblables à celles en vigueur dans l'ensemble du Canada. Par contre, les PME du Québec ont un avantage sur leurs homologues du Canada au chapitre du rejet des demandes d'emprunt.

Même si pour des raisons méthodologiques il n'a pas été possible de poursuivre cette comparaison Québec – Canada au niveau des groupes particuliers de PME (par ex. : les PME jeunes), nous avons comparé entre eux certains groupes de PME au Québec. Les résultats des trois indicateurs selon l'âge et la taille de la PME au Québec montrent que :

- les conditions d'emprunt sont plus favorables aux PME âgées de plus de 10 ans qu'à celles âgées d'au plus 2 ans – dont le taux d'intérêt moyen des prêts à terme et celui de la carte de crédit sont plus élevés, les garanties de prêt sous forme de biens de l'entreprise fortement soutenues par celles sous forme de biens personnels, et le taux de rejet des demandes d'emprunt plus élevé ;
- les conditions d'emprunt sont plus favorables aux PME avec 100 à 499 employés qu'à celles avec 1 à 4 employés – dont le taux d'intérêt moyen sur chacun des quatre instruments de prêt est plus élevé ; les garanties de prêt sous forme de biens de l'entreprise fortifiées par celles sous forme de biens personnels, et le taux de rejet des demandes d'emprunt plus élevé.

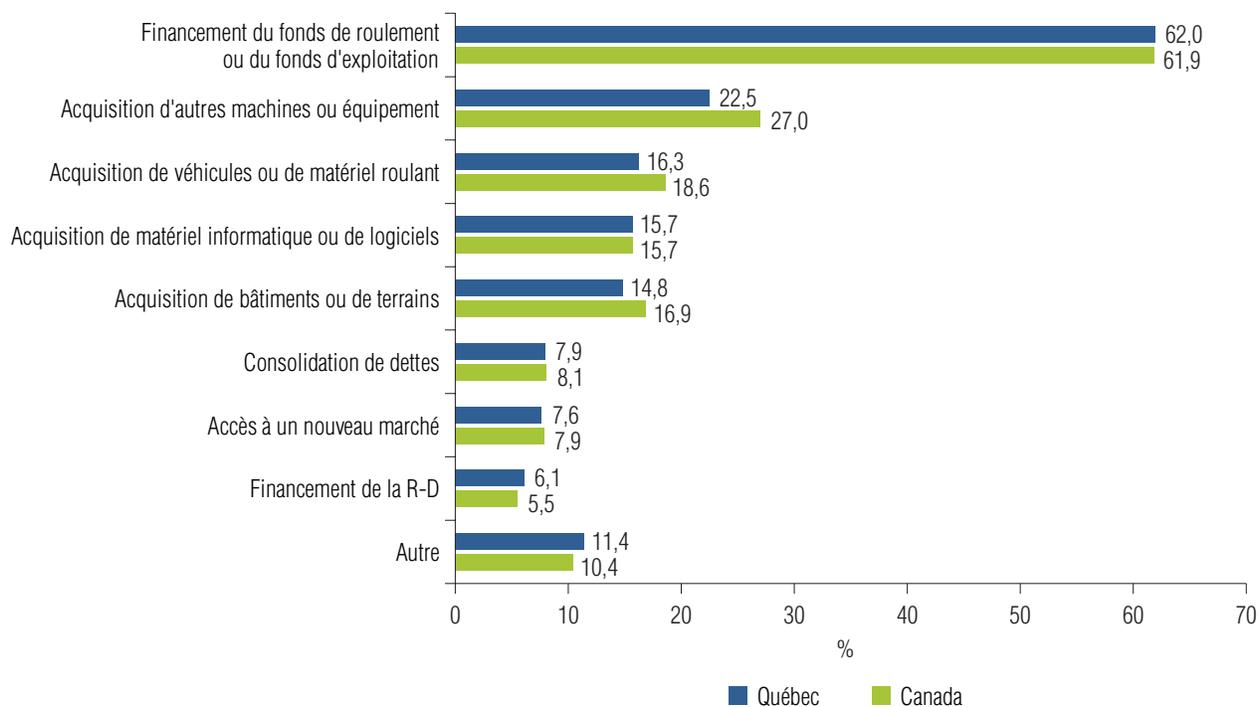
D. Utilisation prévue du montant emprunté

Le motif principal de la demande d'emprunt est le financement du fonds de roulement ou du fonds d'exploitation

En 2014, peu importe le territoire, plus de six demandes d'emprunt sur dix (62,0% au Québec et 61,9% au Canada), visaient à financer le fonds de roulement ou le fonds d'exploitation. Le second motif, évoqué par près du quart des PME, est l'acquisition d'autres machines et équipement (22,5% au Québec et 27,0% au Canada). Trois motifs se disputent la troisième position, avec un score situé entre 14,8% et 18,6% de pointage : l'acquisition de véhicules ou de matériel roulant, l'acquisition de matériel informatique ou de logiciels, et l'acquisition de bâtiments ou de terrains.

Figure 2.29

Utilisation prévue du montant emprunté par les PME, Québec et Canada, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2.2 Financement de la création et de l'achat de PME

À l'instar des propriétaires déjà actifs qui ont besoin de financer leurs activités courantes (sous forme de fonds de roulement, de machines ou équipement, de véhicules ou matériel roulant, de matériel informatique ou logiciels, etc.), les fondateurs d'entreprises ont besoin de financement externe afin de lancer leur entreprise, et les repreneurs d'entreprise pour financer l'achat de leur entreprise.

Cette section décrit et compare les sources de financement sollicitées par les fondateurs et les repreneurs de PME actives au Québec et au Canada en 2014. Contrairement à la section sur le financement des PME actives en 2014 qui fait référence seulement aux sources de financement officielles, la présente section tient aussi compte des sources de financement non officielles telles que le financement personnel, le financement des amis ou de la famille, les bénéfices non répartis, le financement des anges investisseurs et le financement par capital de risque. Les estimations sont produites en général, et le cas échéant, selon la taille des PME.

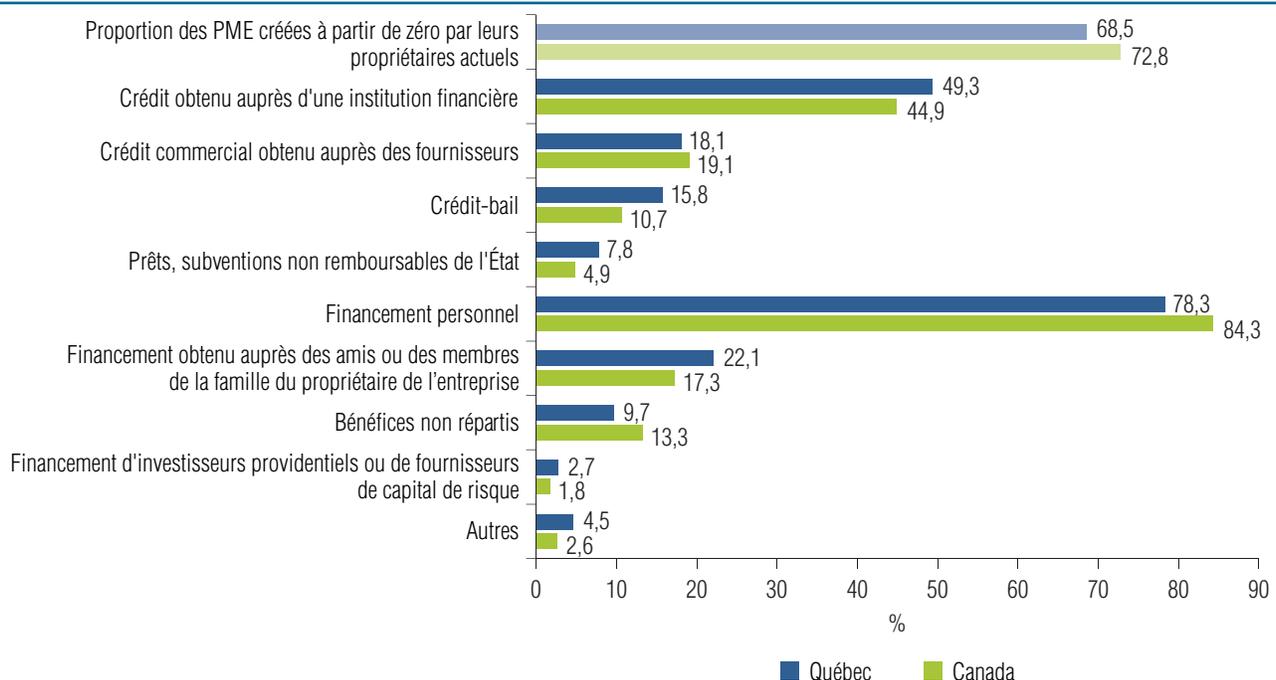
En général, la majorité des fondateurs de PME recourent d'abord au financement personnel pour lancer leur entreprise avant de se tourner vers l'emprunt

Au Québec, près de sept propriétaires de PME sur dix (68,5 %) ont déclaré être des fondateurs de leur entreprise, soit un peu moins que dans l'ensemble du Canada (72,8 %). La figure 2.30 montre que pour financer la création de leur entreprise, les fondateurs de PME ont d'abord utilisé leurs propres ressources financières – c'est le cas pour près de huit fondateurs sur dix au Québec (78,3 %) et au Canada (84,3 %) – avant de se tourner vers l'emprunt auprès d'une institution financière – c'est le cas de presque un fondateur sur deux (49,3 % au Québec et d'un peu moins (44,9 %) au Canada.

Alors qu'au Québec trois sources (le financement des amis ou de la famille, le crédit commercial et le crédit-bail) se disputent la troisième position avec le cinquième des demandes chacune, dans l'ensemble du Canada, cette position est convoitée par seulement deux d'entre elles (le crédit commercial et le financement des amis ou de la famille).

Figure 2.30

Proportion des PME créées par leurs propriétaires actuels et sources de financement utilisées lors de leur création, Québec et Canada, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

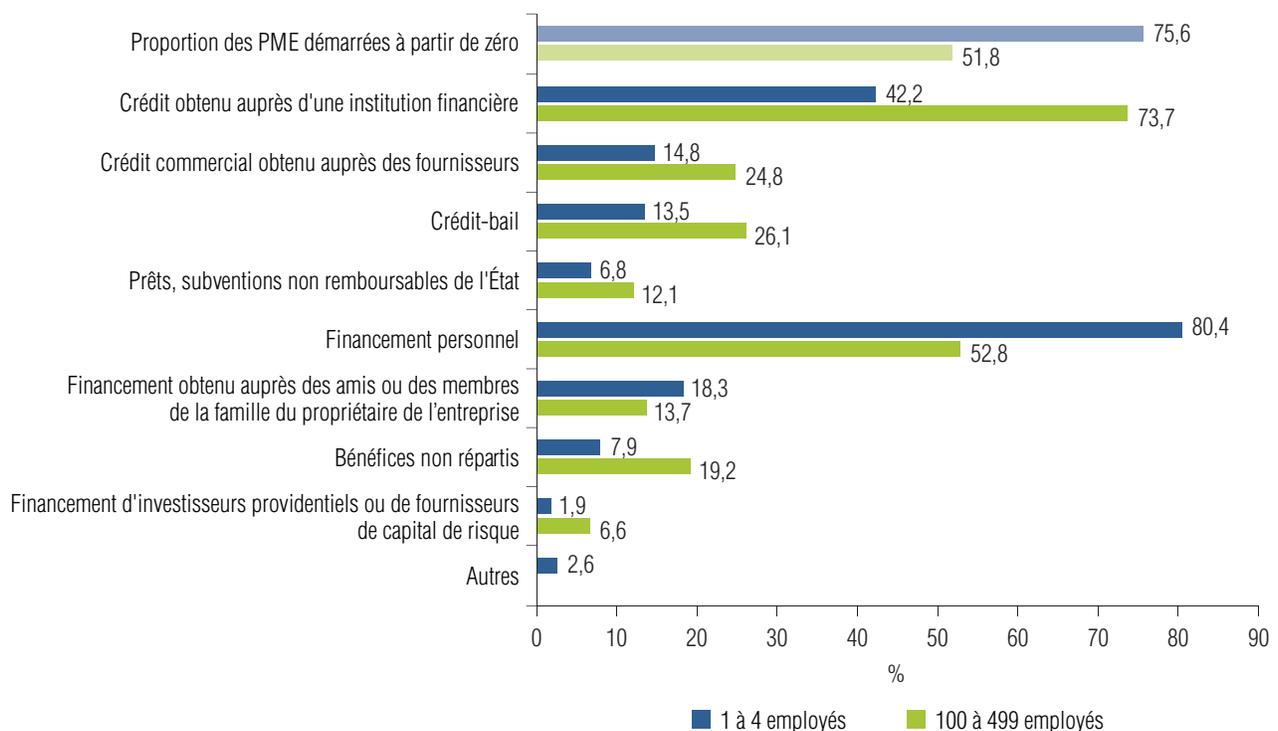
L'ordre d'importance des sources de financement des fondateurs de PME au Québec varie selon la taille de leur entreprise

Les fondateurs de PME avec 1 à 4 employés ont d'abord compté sur le financement personnel (80,4 %) avant de se tourner vers l'emprunt (42,2 %). Par contre, les fondateurs de PME de 100 à 499 employés sont plus nombreux à avoir eu recours à l'emprunt (73,7 %) avant d'utiliser le financement personnel (52,8 %).

De plus, alors que trois sources – le crédit-bail, le crédit commercial et les bénéfices non répartis – se disputent la troisième position chez fondateurs des PME avec 100 à 499 employés, et ce, dans une proportion importante (respectivement 26,1 %, 24,8 % et 19,2 %), cette position est seulement convoitée par le financement des amis ou des membres de la famille (dans 18,2 % des cas) pour les PME avec 1 à 4 employés.

Figure 2.31

Proportion des PME créées par leurs propriétaires actuels et sources de financement utilisées lors de leur création, selon leur taille, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

En général, la majorité des repreneurs de PME ont eu recours à la fois à l'emprunt et au financement personnel

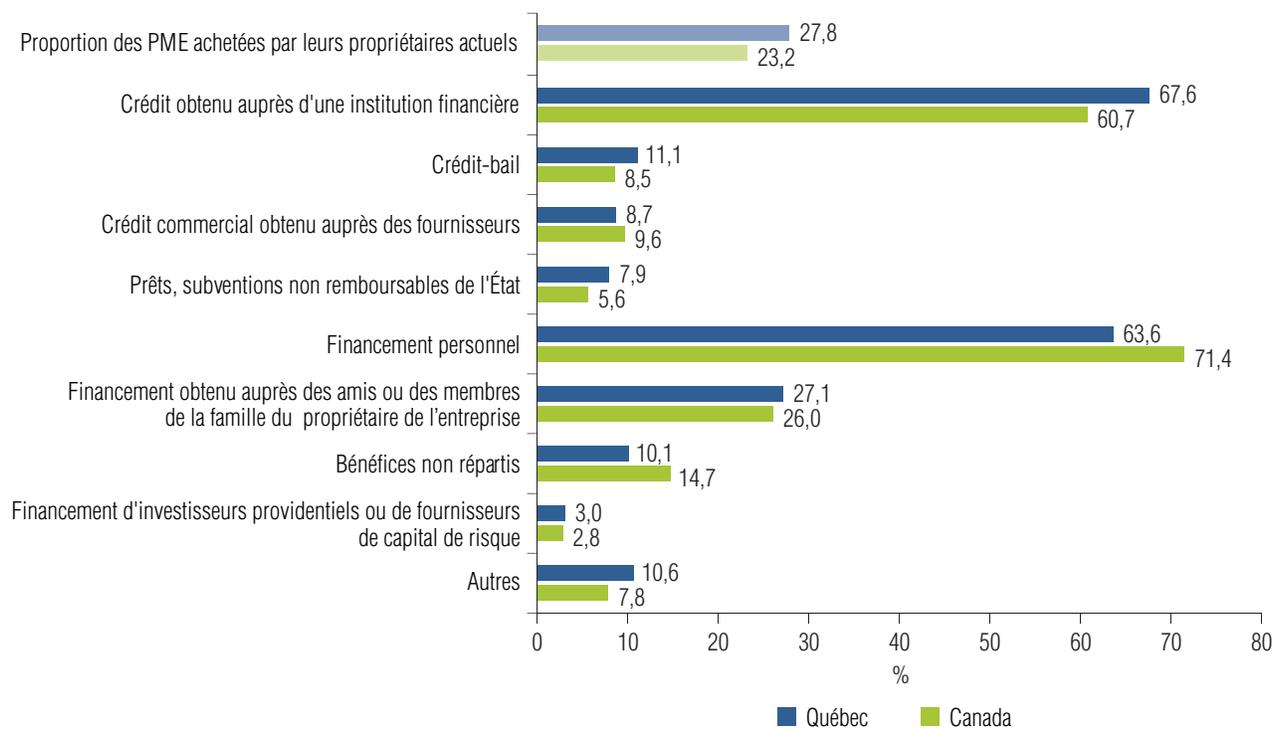
Au Québec, près de trois propriétaires de PME sur dix (27,8 %) ont dit être des repreneurs de leur entreprise, soit une proportion un peu plus importante que celle observée dans l'ensemble du Canada (23,2 %).

Pour financer l'achat de leur entreprise, les repreneurs de PME au Québec ont le plus souvent eu recours à la fois à l'emprunt auprès d'une institution financière (67,6 %) et au financement personnel (63,6 %). Comme troisième option, mais dans une plus faible proportion (27,1 %), les repreneurs se sont tournés vers le financement des amis ou de la famille.

Les repreneurs de PME de l'ensemble du Canada ont utilisé les mêmes sources de financement qu'au Québec, mais l'ordre d'importance des deux premières sources est inversé : le financement personnel (71,4 %) vient en premier, suivi par l'emprunt auprès d'une institution financière (60,7 %), puis par le financement des amis ou de la famille (26,0 %).

Figure 2.32

Proportion des PME achetées par leurs propriétaires actuels et sources de financement utilisées lors de leur achat, Québec et Canada, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

2.3 Sommaire

Financement externe des PME actives en 2014 en général

En 2014, près de la moitié des PME (46,5 %) ont fait une demande de financement externe au Québec, essentiellement sous forme d'emprunt (33,4 %). Le taux de demande de chacun des quatre autres types de financement examinés est beaucoup moins élevé. Il est de 12,1 % pour le crédit commercial, de 7,4 % pour le crédit-bail, de 5,6 % pour le financement gouvernemental et de 1,4 % pour le capital-actions. Le taux de demande de financement externe par les PME dans l'ensemble du Canada est légèrement plus élevé (51,3 %), l'emprunt (28,1 %) étant presque aussi populaire que le crédit commercial (29,4 %).

Plusieurs facteurs – la taille et l'âge de la PME, l'âge et la scolarité du propriétaire, les pratiques commerciales telles que l'exportation, l'innovation et l'utilisation d'une méthode de protection de la PI - semblent avoir influé sur la décision de la PME de faire ou de ne pas faire la demande de financement externe au Québec. Parmi les groupes de PME qui affichent un taux de demande de financement externe significativement supérieur à celui de l'ensemble des PME, on peut mentionner les PME de 100 à 499 employés (68,5 %), celles qui sont jeunes (59,7 %), celles dont le propriétaire majoritaire est jeune (60,5 %), celles qui sont exportatrices (59,0 %), celles qui sont innovatrices (57,8 %) ou celles ayant utilisé une méthode de protection de la PI (58,8 %).

Parmi les groupes de PME qui présentent un taux de demande de financement externe significativement inférieur à celui de l'ensemble des PME, on peut citer les PME de 1 à 4 employés (39,1 %), celles dont le propriétaire majoritaire détient un niveau d'études inférieur au diplôme d'études secondaires (36,0 %) et celles qui sont non innovatrices (39,1 %).

Diversification des types de financement externe

Parmi les six groupes de PME qui se sont démarquées par leur haut taux de demande de financement externe, quatre – les PME de 100 à 499 employés, celles ayant exporté, innové ou utilisé une méthode de protection de la PI – ont fait montre d'une certaine diversification de leurs sources ou instruments de financement externe autres que l'emprunt qui demeure leur principale source (respectivement 48,3 %, 43,5 %, 43,3 % et 41,6 %, soit des proportions significativement supérieures à celle de l'ensemble des PME estimée à 33,4 %). Les deux premiers groupes ont eu recours au crédit commercial et au crédit-bail pour fortifier leur demande d'emprunt, tandis que les trois autres se sont tournés, par ordre d'importance, vers le crédit commercial, le financement gouvernemental et le crédit-bail pour soutenir leur demande d'emprunt.

En dépit de leur taux de demande d'emprunt élevé (respectivement 45,4 % et 45,9 %) significativement supérieur à celui de l'ensemble des PME, les PME jeunes et celles dont le propriétaire est jeune n'ont pas diversifié leurs sources de financement. Les PME de 1 à 4 employés se trouvent aussi dans une situation contraignante. En plus d'afficher un taux de financement par emprunt (27,8 %) significativement inférieur à celui de l'ensemble des PME, elles n'ont pas diversifié leurs instruments de financement externe.

Accès au financement externe

Comme il a été mentionné plus haut, toutes les questions sur l'accès au financement externe portent sur la plus importante demande de financement de l'entreprise.

Approbation des demandes et montant total accordé

En dépit de sa popularité au Québec, le taux d'approbation global des demandes de financement par emprunt (85,4 %) est inférieur à celui des demandes de crédit commercial (97,2 %) et à celui des demandes de crédit-bail (97,0 %). Cette observation est aussi valable pour l'ensemble du Canada (taux d'approbation global de 82,1 %, 98,3 % et 98,2 % respectivement), malgré les différences relevées sur le plan de la popularité des trois instruments par rapport au Québec. Peu importe le territoire, les demandes de financement gouvernemental ont reçu le plus faible taux d'approbation global (80,8 % au Québec et 82,8 % au Canada).

Au total, les PME du Québec ont obtenu 11 084,2 M\$, dont les trois quarts (73,0 % ou 8 91,7 M\$) sous forme d'emprunt, lesquels représentent 87,1 % de l'emprunt total demandé. Leurs homologues canadiennes ont reçu 53 538,2 M\$, dont plus de la moitié sous forme d'emprunt (52,3 %, lesquels représentent 86,1 % de l'emprunt total demandé) et environ le tiers sous forme de crédit commercial (30,5 %).

Accès au financement par emprunt

Les deux principaux fournisseurs de prêt aux PME au Québec en 2014 sont les caisses populaires ou coopératives de crédit et les banques à charte. Elles ont traité une proportion égale de demandes (respectivement 47,6 % et 47,3 %). Ces proportions sont très différentes de celles observées dans l'ensemble du Canada où les banques à charte jouent un rôle prépondérant (71,6 % des demandes traitées, par rapport à 24,7 % pour les caisses populaires ou coopératives de crédit).

Parmi les instruments de prêt proposés aux PME au Québec, le plus populaire est la marge de crédit commerciale (16,4 %), suivie par la carte de crédit commerciale (11,5 %), puis par le prêt à terme (8,7 %) et le prêt hypothécaire non résidentiel (7,9 %).

L'âge et la taille de la PME, l'âge du propriétaire et le fait d'adopter les pratiques commerciales d'exportation, d'innovation ou d'utilisation d'une méthode de protection de la PI ont influé sur les indicateurs de l'approbation des demandes d'emprunt au Québec, notamment sur le taux d'approbation global, l'emprunt total accordé aux PME et le ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé. Pour les trois indicateurs, les PME bien établies (âgées de plus de 10 ans) ont eu un avantage net sur les PME âgées de 2 ans au plus ; et les PME de 100 à 499 employés sur celles de 1 à 4 employés. Pour deux indicateurs (le partage de l'emprunt total accordé aux PME et le ratio emprunt total autorisé/emprunt total demandé) sur trois, les PME ayant exporté ont eu un avantage net sur celles n'ayant pas exporté ; et les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI sur celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI. Par contre, les PME ayant innové ont eu un avantage net sur celles n'ayant pas innové seulement sur le plan du partage de l'emprunt total autorisé.

L'âge et la taille de la PME ont aussi influé sur les conditions d'accès à l'emprunt au Québec (c'est-à-dire sur le taux d'intérêt moyen, le taux d'exigence des garanties de prêt et le taux de rejet des demandes d'emprunt). Pour ces trois indicateurs, les conditions d'emprunt sont plus favorables aux PME âgées de plus de 10 ans qu'à celles âgées de 2 ans au plus, ou aux PME de 100 à 499 employés qu'à celles de 1 à 4 employés. Mais en général, pour deux indicateurs (le taux d'intérêt moyen et le taux d'exigence des garanties) des trois, les conditions d'emprunt des PME du Québec sont semblables à ceux en vigueur dans l'ensemble du Canada. Par contre, les PME du Québec ont un avantage net sur leurs homologues du Canada au chapitre du rejet des demandes d'emprunt.

Financement de la création et de l'achat de PME

Importance des fondateurs et des repreneurs

En 2014, environ sept propriétaires de PME sur dix (68,5 %) ont déclaré être des fondateurs de leur PME et près de trois (27,8 %) des repreneurs. Ces pourcentages sont différents pour l'ensemble du Canada où la part des fondateurs est plus élevée (72,8 %) et celle des repreneurs plus faible (23,2 %).

Sources de financement

Pour fonder ou reprendre une PME, des sources de financement à la fois formelles et informelles ont été utilisées.

En général, les fondateurs ont eu d'abord recours dans près de huit cas sur dix (78,3 %) au financement personnel avant de se tourner dans un cas sur deux (49,3 %) vers l'emprunt auprès d'une institution financière, puis dans près d'un cas sur cinq vers trois autres sources – le financement des amis ou de la famille, le crédit commercial et le crédit-bail. Le financement personnel est aussi le plus pesant dans la balance pour les PME de l'ensemble du Canada (84,3 %), suivi dans moins d'un cas sur deux (44,9 %) par l'emprunt, puis dans environ un cas sur cinq par deux autres sources – le crédit commercial et le financement des amis ou de la famille.

Au Québec, l'ordre d'importance des sources utilisées par les fondateurs de PME varie selon la taille de leur entreprise, les PME de 1 à 4 employés recourant plus souvent au financement personnel (80,4 %) qu'à l'emprunt (42,2 %), tout le contraire des fondateurs de PME de 100 à 499 employés chez qui l'emprunt (73,7 %) prend le dessus sur le financement personnel (52,8 %).

En général, la majorité des repreneurs de PME au Québec ont recours à la fois à l'emprunt et au financement personnel dans des proportions assez élevées, mais légèrement différentes (respectivement 67,6 % et 63,6 %), avant de faire appel dans plus du quart des cas (27,1 %) au financement des amis ou de la famille. L'ordre d'importance des deux premières sources est inversé pour les repreneurs de PME de l'ensemble du Canada : le financement personnel vient en premier (71,6 %), suivi par l'emprunt (60,7 %), puis par le financement des amis ou de la famille dans plus du quart des cas (26,0 %).

Croissance des PME, obstacles à la croissance et marchés au Québec

Ce chapitre comprend trois sections. La première, sur la croissance des PME, cherche à répondre aux interrogations suivantes: en général, combien de PME ont enregistré une croissance entre 2012 et 2014 et combien d'entre elles prévoyaient en réaliser une entre 2015 et 2017¹? Au sein de quels groupes de PME observe-t-on une plus grande (faible) proportion d'entreprises en croissance? Peut-on faire un rapprochement entre le fait d'avoir enregistré la croissance et le fait d'avoir sollicité une demande de financement externe?

La seconde section porte sur les obstacles à la croissance et aborde les questions suivantes: en général, quelle est la perception des PME face à un certain nombre d'obstacles à la croissance? Comment l'accès au financement se positionne-t-il par rapport aux autres obstacles? La perception de ces obstacles par les PME en croissance diffère-t-elle de celle des PME en décroissance? Quels autres facteurs influent sur la perception de ces obstacles par les PME?

La troisième et dernière section s'attarde aux marchés géographiques des PME implantées au Québec. Elle présente la proportion des PME effectuant des livraisons à une destination donnée, le poids moyen de cette destination dans leurs ventes totales, les obstacles à l'exportation et les raisons données par les PME non exportatrices pour justifier leur absence sur les marchés d'exportation. Un aperçu des intentions des PME au chapitre du développement de nouveaux marchés clôt la section.

1. Voici l'énoncé de la question:

Au cours des trois dernières années (2012, 2013 et 2014), quelle a été la croissance annuelle moyenne des ventes ou des revenus totaux de votre entreprise?

Quelle est la croissance annuelle moyenne prévue des ventes ou des revenus totaux de l'entreprise pour les trois prochaines années (2015, 2016 et 2017)?

3.1 Croissance des PME

Dans la présente section, la croissance des PME est mesurée par la croissance de leurs ventes ou de leurs revenus totaux sur une période de trois ans - entre 2012 et 2014 (croissance enregistrée) et entre 2015 et 2017 (croissance prévue). Chaque PME fait partie d'une des cinq catégories suivantes : croissance négative, croissance nulle, croissance de 1 % à 10 %, croissance de 11 % à 20 % ou croissance de 20 % et plus.

En référence aux travaux de l'OCDE², l'accent a été mis davantage sur la catégorie des entreprises avec un taux de croissance de 20 % ou plus, aussi appelées « entreprises à forte croissance », plus susceptibles de contribuer de façon importante à la création de l'emploi et de la richesse. Toutefois, contrairement à la mesure de la croissance de l'OCDE fondée sur l'emploi ou sur le chiffre d'affaires et qui impose un seuil minimal de dix employés pour chaque PME au début de la période de référence, dans cette section, aucune limite d'emplois n'est imposée aux PME, car la faible taille de l'échantillon de l'enquête ne le permet pas ; toutefois, un seul minimum de revenu total, soit 30 000 \$, a été fixé. Pour la même raison, cette section ne propose aucun indicateur des « gazelles », c'est-à-dire des entreprises à forte croissance en activité depuis moins de cinq ans à la fin de la période d'observation (2014).

En outre, afin de simplifier l'analyse, d'autres concepts ont été introduits. Le terme de « croissance simple » regroupe les PME ayant enregistré une croissance comprise entre 1 % et 10 %, entre 11 % et 20 %, ou dépassant 20 % ; celui de « croissance faible » celles dont la croissance oscille entre 1 % et 10 %, et celui de « croissance modérée » celles dont la croissance est comprise entre 11 % et 20 %.

3.1.1 Croissance des PME en général

La proportion des PME à forte croissance au Québec (6,4 %) est peu élevée et est inférieure à celle observée dans l'ensemble du Canada (9,3 %)

Entre 2012 et 2014, un peu plus du vingtième (6,4 %) des PME étaient en forte croissance au Québec, et 63,4 % en croissance simple. Une proportion légèrement plus importante d'entre elles prévoyaient enregistrer une forte croissance (7,2 %) et une croissance simple (75,0 %) entre 2015 et 2017. Ces pourcentages sont inférieurs à ceux observés dans l'ensemble du Canada où 9,3 % des PME ont enregistré une forte croissance et 70,1 % une croissance simple entre 2012 et 2014, et où 7,9 % des PME prévoyaient une forte croissance et 77,2 % une croissance simple entre 2015 et 2017.

Des résultats obtenus dans les travaux de l'OCDE montrent que les PME à forte croissance représentent une minorité d'entreprises et que leur proportion est très sensible à la mesure de la croissance utilisée. Selon le Panorama de l'entrepreneuriat³ de 2015 (données de 2012) et de 2016 (données de 2013), cette part a oscillé entre 2 % et 6 % pour les entreprises à forte croissance en termes d'effectif et entre 5 % et 15 % pour la forte croissance en termes de chiffre d'affaires.

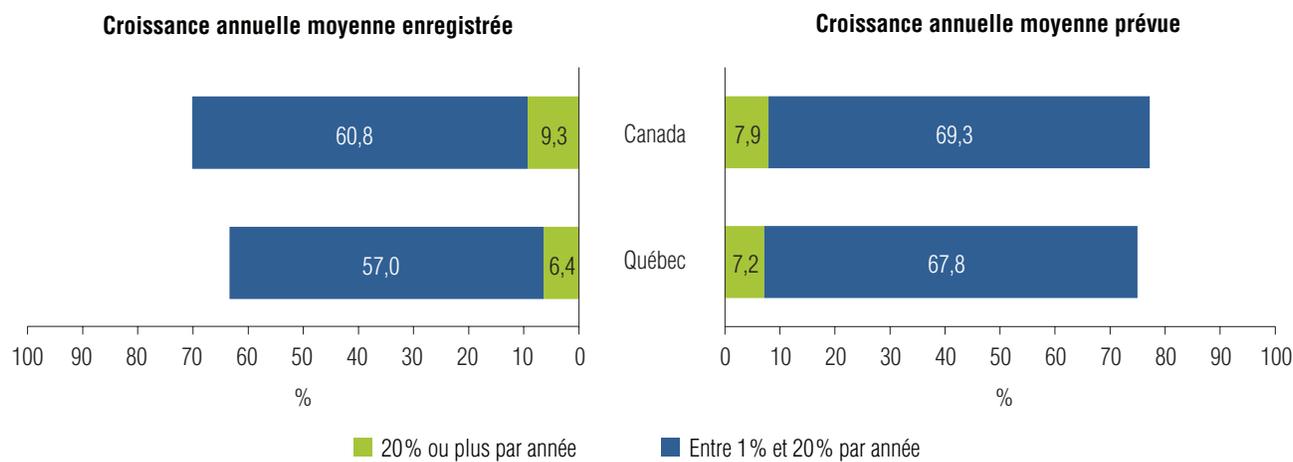
D'après les résultats d'un sondage réalisé par la Banque de Développement du Canada⁴ en 2015 auprès d'un échantillon de 1 015 dirigeants de PME (1 à 499 employés) stratifié par région canadienne et par taille, la part des PME à forte croissance entre 2012 et 2014 était estimée à 6 % en termes d'effectif, à 7 % en termes de bénéficiaires et à 9 % en termes de revenus.

2. N. AHMAD et D. RUDE PETERSEN. High-Growth Enterprises and Gazelles – Preliminary and Summary Sensitivity Analysis, OCDE-FORA, Paris, 2007.

3. www.oecd-ilibrary.org/fr/industry-and-services/entrepreneurship-at-a-glance-2016_entrepreneur_aag-2016-en

4. www.bdc.ca/FR/Documents/analyses_recherche/defis-strategies-gagnantes.pdf

Figure 3.1

Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, Québec et Canada, 2014

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3.1.2 Quels groupes de PME sont plus portés à enregistrer la forte croissance ?

Plusieurs facteurs favorisent ou défavorisent la croissance (et la forte croissance) des PME. Des études⁵ les regroupent au moins en trois catégories : les facteurs associés aux caractéristiques de la PME (âge, taille, industrie, forme juridique, etc.) et à son propriétaire (âge, sexe, scolarité, statut d'immigrant, motivation à croître, etc.) et les facteurs liés à la stratégie de l'entreprise (planification stratégique, stratégie de différenciation des marchés, d'innovation, d'utilisation des méthodes de protection de la PI, etc.).

Les résultats ci-dessous montrent que les PME à forte croissance se retrouvent dans différentes catégories d'âge, de taille et d'industrie de la PME, d'âge du propriétaire majoritaire et de pratiques commerciales des PME telles que l'exportation, l'innovation ou l'utilisation d'une méthode de protection de la PI.

Les PME âgées de 3 à 5 ans génèrent, en proportion, davantage de croissance que celles bien établies

La figure 3.2 reflète un lien négatif entre l'âge de la PME et sa probabilité de croissance. Entre 2012 et 2014, 13,2% des PME âgées de 3 à 5 ans ont enregistré une forte croissance de leurs ventes ou revenus totaux et 72,5% (d'entre elles) une croissance simple sur la base de leur année de création. Ces pourcentages sont supérieurs à ceux de l'ensemble des PME (respectivement 6,4% et 63,4%), eux-mêmes supérieurs à ceux des PME âgées de plus de 10 ans (respectivement 4,3% et 60,1%). Lorsqu'on mesure l'âge sur la base de l'année des premières ventes, ces pourcentages sont encore plus élevés pour les PME âgées de 3 à 5 ans – 13,9% en forte croissance et 74,0% en croissance simple (comparativement à 4,2% et 60,0% respectivement pour les PME âgées de plus de 10 ans).

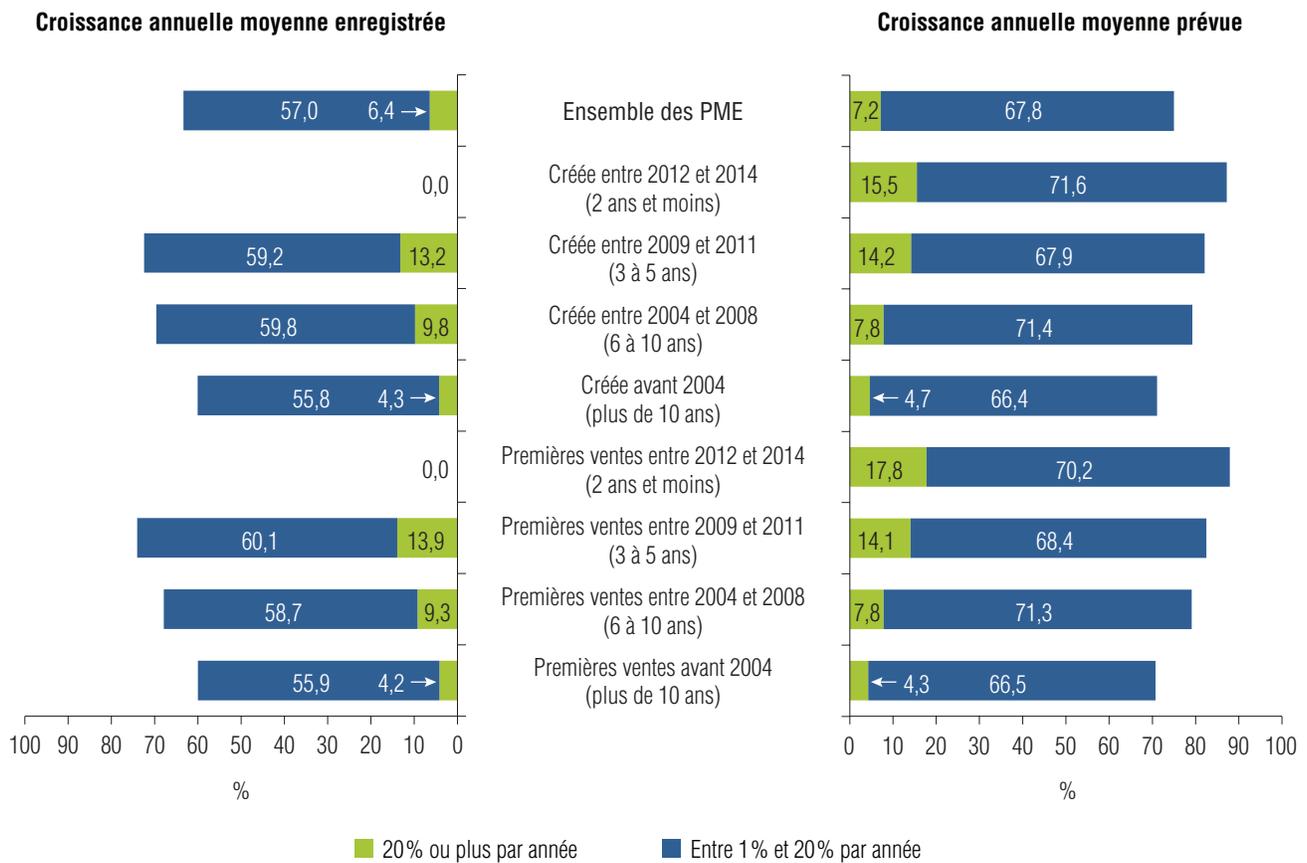
Au chapitre de la croissance anticipée entre 2015 et 2017, les PME âgées de 3 à 5 ans sont aussi les plus optimistes, peu importe la mesure de l'âge utilisée. Compte tenu de leur année de création, 14,2% d'entre elles s'attendent à réaliser une forte croissance et 82,1% une croissance simple entre 2015 et 2017. Ces pourcentages sont plus élevés que ceux observés chez les PME âgées de plus de 10 ans (4,7% et 71,1% respectivement). Sur la base de l'année des premières ventes, les résultats restent dans le voisinage des précédents (14,1% et 82,5% pour les PME âgées de 3 à 5 ans, contre 4,3% et 70,7% pour celles âgées de plus de 10 ans).

5. Voir par exemple O. KAY (2014). Les PME à forte croissance : examen de la documentation de recherche. Centre sur la productivité et la prospérité, série Croissance des PME. cpp.hec.ca/serie-croissance-des-pme/.

Toutefois, des études⁶ ayant examiné en même temps le lien entre l'âge, la taille et la croissance ont montré que le lien (négatif) entre l'âge et la croissance se renforce lorsque la taille de l'entreprise diminue. Cela veut dire qu'une entreprise de 20 à 99 employés âgée de 3 à 5 ans aurait des chances de croissance supérieures à celles d'une entreprise de 100 à 499 employés du même groupe d'âge. En outre, les études⁷ s'étant penchées sur le lien entre l'âge, l'industrie et la croissance montrent que l'âge influe beaucoup plus sur la croissance des entreprises dans les industries de services que dans celles de haute technologie.

Figure 3.2

Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, selon l'âge de la PME, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

6. Voir par exemple OCDE (2002). Les PME à forte croissance et l'emploi. www.oecd.org/fr/cfe/pme/2493085.pdf

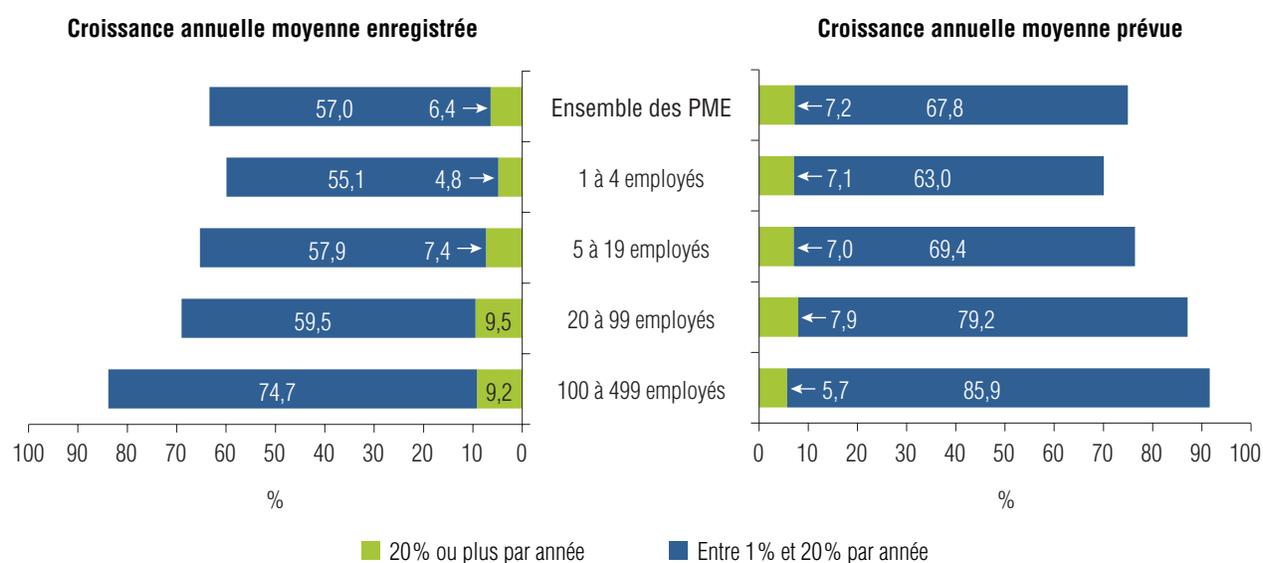
7. Par exemple HENREKSON M. et D. JOHANSSON (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence, *Small Business Economics* 2010, vol. 35, p. 227-244.

Les PME de 1 à 4 employés sont proportionnellement moins nombreuses que celles de 100 à 499 employés à afficher la forte croissance

Entre 2012 et 2014, seulement le vingtième (4,8 %) des PME de 1 à 4 employés a enregistré une forte croissance et les six dixièmes (59,9 %) une croissance simple. Chez les PME de 100 à 499 employés, ces pourcentages sont de loin plus élevés. La part de celles à forte croissance représente presque le dixième (9,2 %), tandis que celle des PME à croissance simple dépasse les huit dixièmes (83,9 %). Par contre, sur le plan de la croissance anticipée entre 2015 et 2017, les PME de 1 à 4 employés étaient plus nombreuses à anticiper une forte croissance (7,1 %, par rapport à 5,7 % pour les PME de 100 à 499 employés) et moins nombreuses à anticiper une croissance simple (70,1 % par rapport à 91,6 %).

Figure 3.3

Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, selon la taille de la PME, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

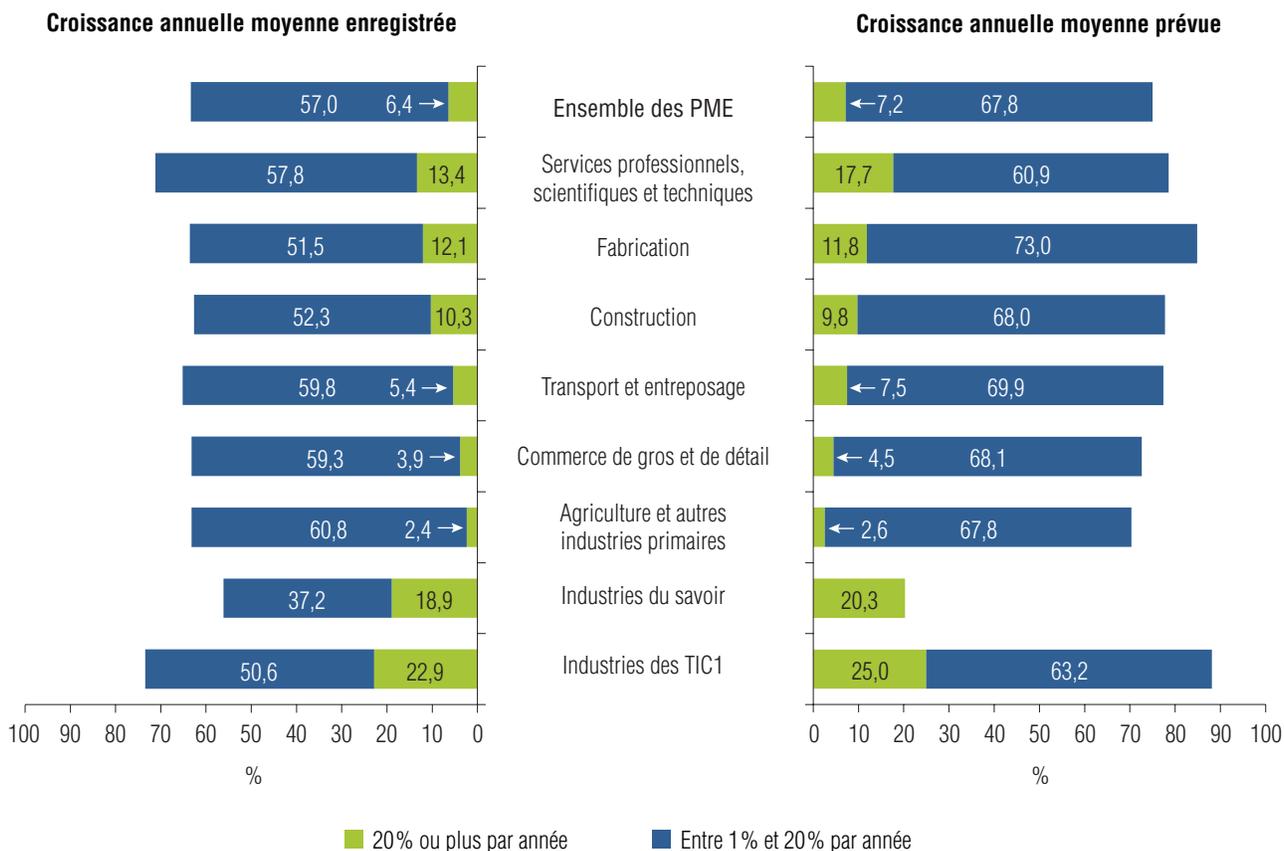
Les PME à forte croissance sont concentrées dans l'industrie des services professionnels, scientifiques et techniques et dans celle de la fabrication

Il existe des entreprises à forte croissance dans toutes les industries mais celles-ci seraient plus fréquentes dans les industries fortement intensives en savoir. C'est ce qui ressort de la figure 3.4. Entre 2012 et 2014, 13,4% des PME de l'industrie des services professionnels, scientifiques et techniques ont enregistré une forte croissance et 71,2% une croissance simple (comparativement à 6,4% et 63,4% respectivement pour l'ensemble des PME), soit les pourcentages les plus élevés par industrie. L'industrie de la fabrication présente aussi une part de PME à forte croissance élevée (12,1%), quoique sa part de PME à croissance simple (63,6%) soit proche de celle de l'ensemble des PME.

C'est dans l'industrie de l'agriculture et des autres secteurs primaires et celle du commerce de gros et de détail qu'on rencontre la plus faible part de PME à forte croissance (respectivement 2,4% et 3,9%). Toutefois, la proportion des PME à croissance simple (63,2%) dans chacune des deux industries avoisine celle de l'ensemble des PME (63,4%).

Les PME de l'industrie des services professionnels, scientifiques et techniques sont aussi les plus optimistes au chapitre de l'anticipation de la forte croissance entre 2015 et 2017 (17,7%, par rapport à 4,5% pour le commerce de gros et de détail et à 7,2% pour l'ensemble des PME), suivies par celles de la fabrication (11,8%).

Figure 3.4
Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, selon l'industrie, Québec, 2014



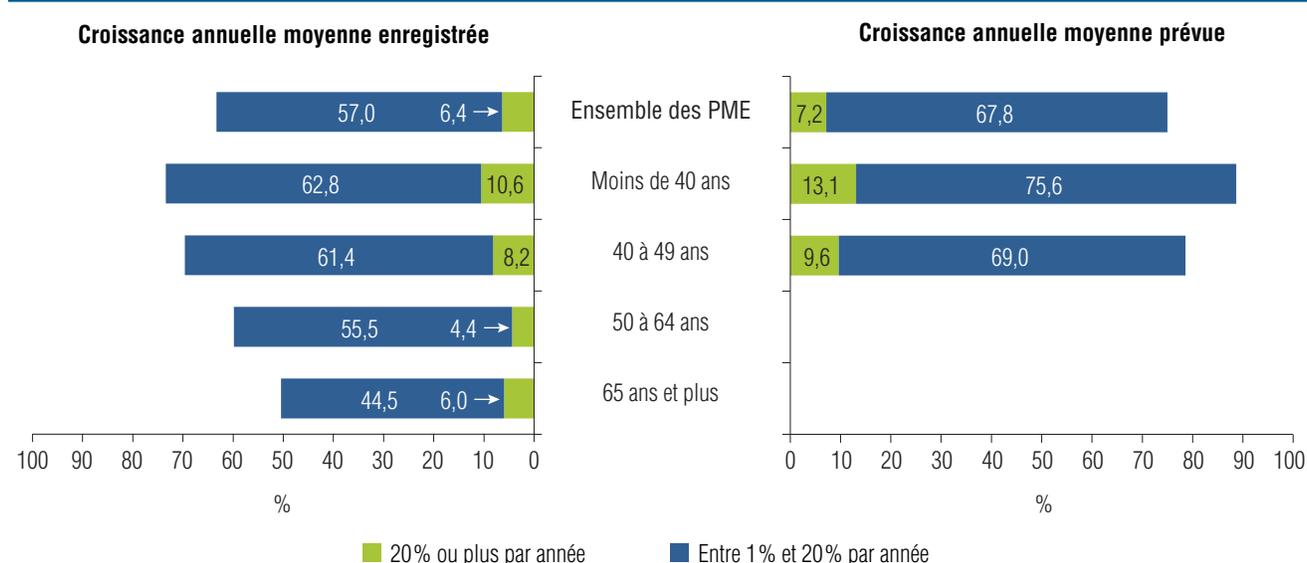
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les PME dont le propriétaire majoritaire est âgé de moins de 40 ans génèrent, en proportion, davantage de croissance que celles dont le propriétaire est âgé de 50 à 64 ans

Entre 2012 et 2014, 10,6 % des PME dont le propriétaire est âgé de moins de 40 ans ont affiché une forte croissance et 73,4 % une croissance simple (comparativement à 6,4 % et 63,4 % respectivement pour l'ensemble des PME). Ces pourcentages sont plus élevés que ceux des PME dont le propriétaire appartient au groupe d'âge des 50 à 64 ans (4,4 % et 59,9 % respectivement). Les premières étaient aussi plus optimistes – 13,1 % d'entre elles prévoyant une forte croissance et 88,7 % une croissance simple – que les autres groupes (9,6 % et 78,6 % pour le groupe d'âge des 40 à 49 ans).

Figure 3.5

Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, selon l'âge et la scolarité du propriétaire, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

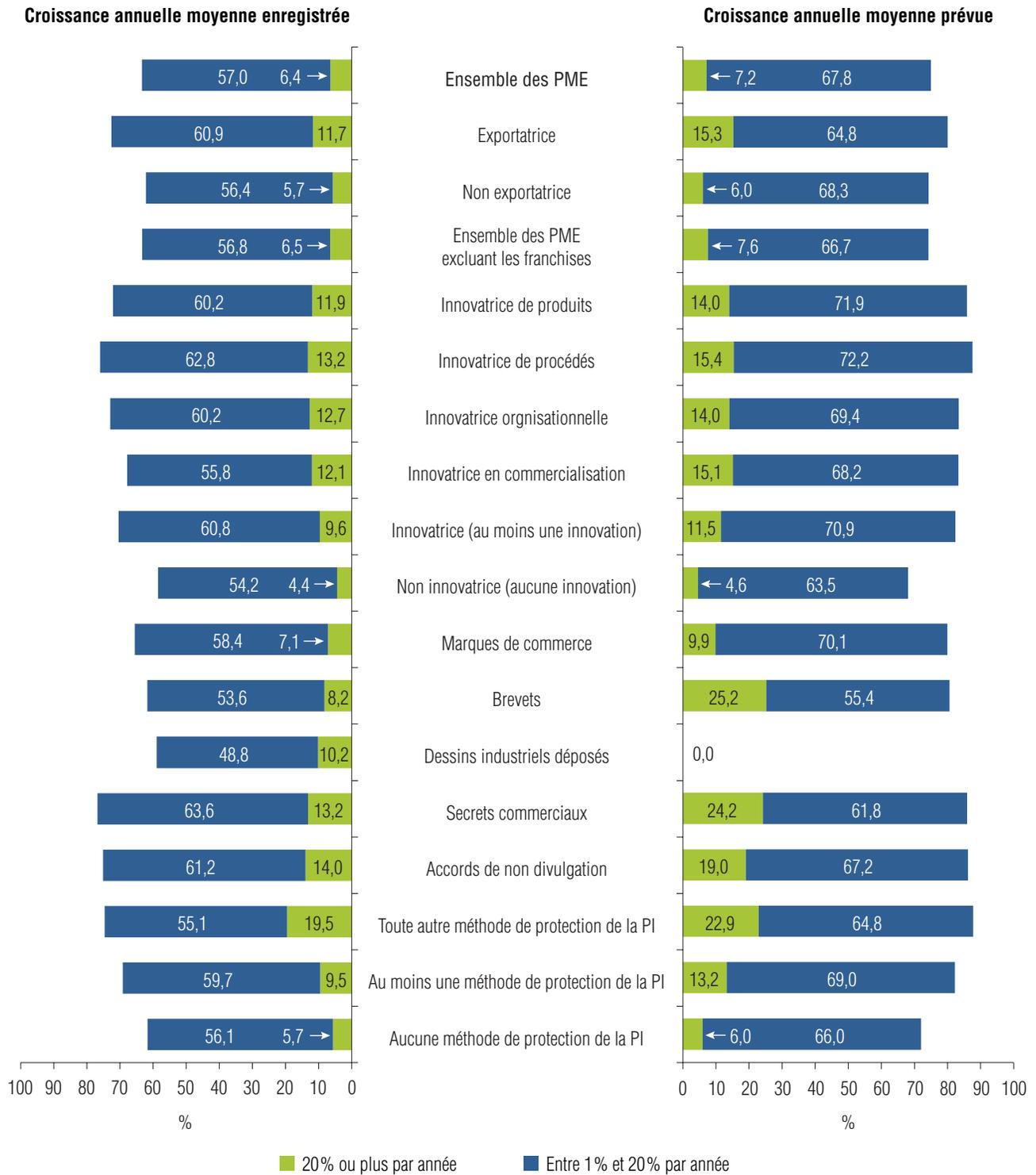
Les PME exportatrices, innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI génèrent, en proportion, davantage de croissance que celles qui n'ont adopté aucune de ces pratiques

Le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI a une incidence sur le degré de croissance de l'entreprise. Entre 2012 et 2014, 11,7 % des PME exportatrices ont enregistré une forte croissance et 72,6 % une croissance simple. Ces proportions sont de 9,6 % et de 70,4 % pour les PME innovatrices et de 9,5 % et 69,2 % pour les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI (comparativement à 6,4 % et 63,4 % pour l'ensemble des PME). Plus particulièrement, la part des PME à forte croissance oscille entre 12,7 % et 14,0 % pour les PME innovatrices de procédés ou innovatrices en organisation, ou celles ayant eu recours aux accords de non-divulagation ou aux secrets commerciaux. À l'opposé, peu de PME non exportatrices, non innovatrices ou n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI ont enregistré une forte croissance (respectivement 5,7 %, 4,4 % et 5,7 %).

Au chapitre de l'anticipation de la forte croissance entre 2015 et 2017, les PME exportatrices (15,3 %), innovatrices (11,5 %, surtout de procédés et en commercialisation) ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI (13,2 %, surtout les brevets, secrets commerciaux et accords de non-divulagation) sont plus optimistes (comparativement à 7,2 % pour l'ensemble des PME) que celles non exportatrices (6,0 %), n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI (6,0 %), ou non innovatrices (4,6 %).

Figure 3.6

Proportion des PME ayant enregistré une croissance entre 2012 et 2014 ou prévoyant en réaliser une entre 2015 et 2017, selon leurs pratiques commerciales, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3.1.3 Lien entre la croissance des PME et la demande de financement externe

Nous avons vérifié si on peut établir un lien entre le fait (pour une PME) d'avoir enregistré la forte croissance entre 2012 et 2014 et le fait d'avoir fait une demande de financement externe en 2014 (pour cette même PME). Dans l'affirmative, on voulait connaître les types de financement les plus fréquemment sollicités par les PME à forte croissance. Selon certaines études⁸, les PME à forte croissance ont besoin de plus de ressources financières pour acquérir de nouveaux équipements et technologies ou pour développer de nouveaux marchés.

Le taux de demande de financement externe tend à s'accroître avec le taux de croissance annuel moyen enregistré par la PME

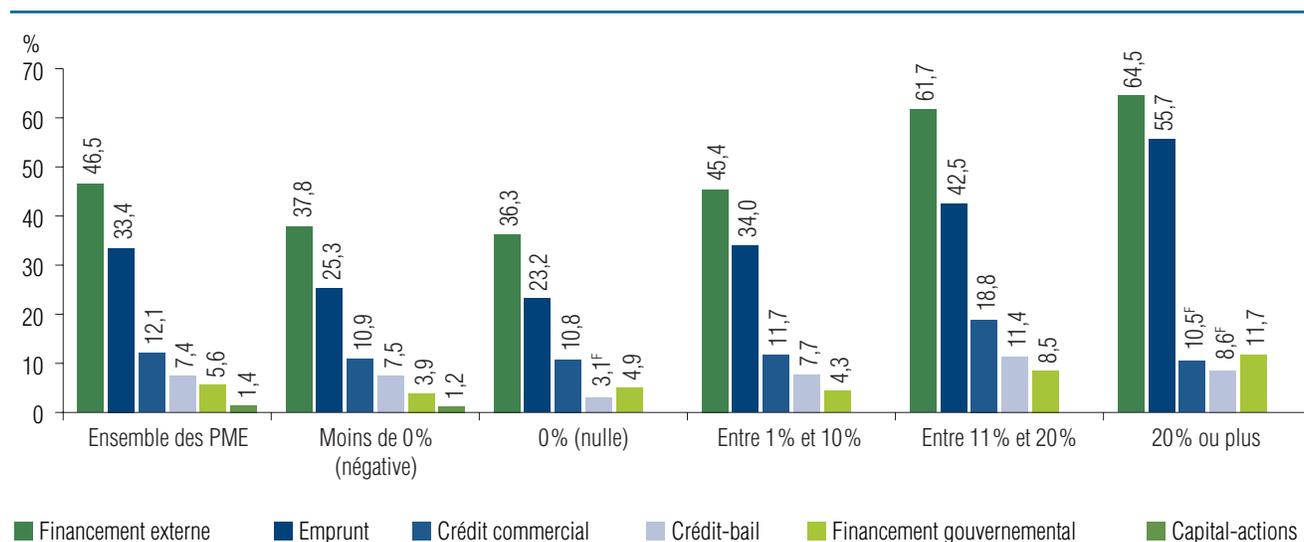
La figure 3.7 illustre une relation positive entre les deux variables. Le taux de demande de financement externe tend à s'accroître avec le taux de croissance annuel moyen enregistré par la PME. Il passe de 45,4 % pour les PME à croissance faible à 61,7 % pour celles avec une croissance modérée, puis à 64,5 % pour celles à forte croissance, soit des taux beaucoup plus élevés que celui observé chez les PME à croissance négative (37,8 %).

Le dépôt des demandes de financement externe a surtout pris la forme d'emprunt (respectivement 34,0 %, 42,5 % et 55,7 %, par rapport à 25,3 % pour celles à croissance négative). Cependant, la seconde source de financement en importance varie selon le degré de croissance enregistrée par la PME. Si les PME à forte croissance ont recouru au financement gouvernemental comme deuxième option, celles à croissance faible ou modérée ont plutôt privilégié le financement par crédit commercial.

Dû à la confidentialité des données, il n'a pas été possible d'illustrer le rôle particulier du capital de risque dans le financement des PME à forte croissance.

Figure 3.7

Répartition des PME selon leur taux de croissance enregistré entre 2012 et 2014 et le type de financement externe demandé, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

8. Voir notamment R. E. CARPENTER et B. C. PETERSEN (2002). Is the growth of small firms constrained by internal finance? *The Review of Economics and Statistics*, 84, 298-309.

3.2 Obstacles à la croissance des PME

Pour atteindre leurs objectifs de croissance, les PME doivent surmonter un certain nombre d'obstacles. Dans le cadre de cette enquête, une liste de dix obstacles a été soumise aux PME afin qu'elles en évaluent le degré d'importance. Chaque obstacle devait être jugé sur une échelle à quatre degrés – majeur, moyen, mineur et n'est pas un obstacle. Les résultats obtenus sont rapportés ci-après.

3.2.1 Obstacles des PME en général

Les PME du Québec perçoivent plus d'obstacles majeurs à leur croissance que celles de l'ensemble du Canada

Globalement, cinq obstacles à la croissance sont perçus comme étant majeurs par les PME du Québec dans une proportion oscillant entre le cinquième (17,4 %) et le quart (24,7 %) en 2014. Il s'agit par ordre d'importance :

1. de l'intensification de la concurrence ;
2. des fluctuations dans la demande des consommateurs ;
3. de la réglementation gouvernementale ;
4. du taux d'imposition des sociétés ;
5. de la hausse du coût des intrants.

À titre de comparaison, pour une proportion similaire de répondants, seulement les deux premiers obstacles – les fluctuations de la demande des consommateurs et l'intensification de la concurrence – sont vus par le cinquième (respectivement 19,4 % et 18,7 %) des PME de l'ensemble du Canada comme étant majeurs.

De plus, si on cumule les degrés d'importance « majeur » et « moyen », quatre obstacles pour les PME du Québec – l'intensification de la concurrence (50,4 %), le taux d'imposition des sociétés (46,0 %), les fluctuations de la demande des consommateurs (45,3 %) et la hausse du coût des intrants (42,8 %) – contre trois pour les PME de l'ensemble du Canada – l'intensification de la concurrence (43,1 %), les fluctuations de la demande des consommateurs (41,2 %) et la hausse du coût des intrants (40,8 %) – semblent ressortir du lot, confirmant ainsi l'observation précédente.

L'accès au financement ne figure pas dans les cinq obstacles majeurs à la croissance des PME

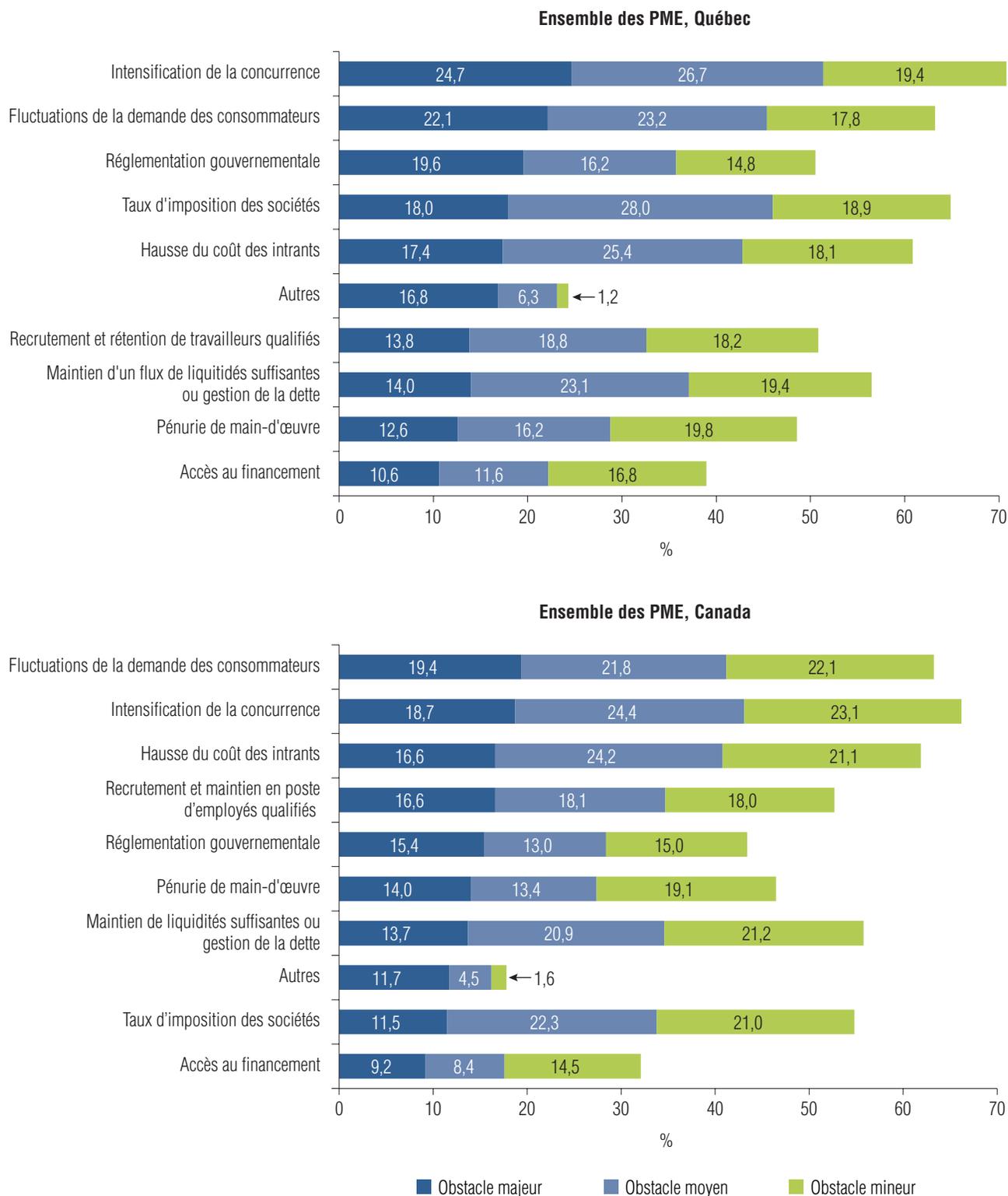
La figure 3.8 révèle aussi qu'en général, peu importe le territoire et le degré d'importance des obstacles, l'accès au financement se classe au dernier rang, c'est-à-dire au 9^e rang si on exclut les obstacles « autres » en 2014. Cet obstacle est mentionné par le cinquième (22,2 %) des PME au Québec comme étant majeur (10,6 %) ou moyen (11,6 %) au Québec. Dans l'ensemble du Canada, cette proportion est de 17,6 % (soit 9,2 % pour le degré majeur et 8,4 % pour le degré mineur).

Même s'il est fondé sur les perceptions, ce constat est tout à fait en accord avec les résultats obtenus à la section 2.1.3 du chapitre précédent relativement aux indicateurs de l'accès au financement externe pour les PME. On a notamment trouvé que le taux d'approbation global des demandes des différents types de financement externe est relativement satisfaisant à la fois au Québec et dans l'ensemble du Canada – il dépassait 80,2 % au Québec et 82,8 % au Canada en 2014.

Le reste de l'analyse sera concentrée sur le degré d'importance « majeur » des obstacles.

Figure 3.8

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise, Québec et Canada, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3.2.2 Selon le degré de croissance de la PME

Les PME à forte croissance ou à croissance modérée perçoivent moins d'obstacles majeurs à la croissance que celles à croissance négative ou faible

Le tableau 3.1 présente l'ordre d'importance des cinq obstacles majeurs à la croissance selon le taux de croissance de la PME. La figure 3.9, située à la fin de la présente section, illustre les niveaux d'intensité des obstacles. Il en ressort que l'ordre d'importance et l'intensité des obstacles à la croissance varient selon le taux de croissance de la PME.

Les PME à forte croissance sont touchées par seulement **deux des cinq obstacles** majeurs identifiés par l'ensemble des PME – la réglementation gouvernementale et les fluctuations dans la demande des consommateurs - dans une *proportion normale* (19,6% et 19,1% respectivement), *c'est-à-dire proche de celle de l'ensemble des PME (entre le cinquième et le quart des PME)*, auxquels s'ajoutent les obstacles « autres » (17,9%). Les PME à croissance modérée sont également affectées par **deux des cinq obstacles** majeurs – l'intensification de la croissance et les fluctuations de la demande des consommateurs – dans une proportion normale (respectivement 17,5% et 25,1%).

À l'opposé, les PME en décroissance sont affectées par **quatre des cinq obstacles** majeurs identifiés par l'ensemble des PME - l'intensification de la croissance, les fluctuations de la demande des consommateurs, la réglementation gouvernementale et la hausse du coût des intrants - dans une **proportion très élevée** (entre 22,5% et 40,5%), auxquels s'ajoutent deux nouveaux – les obstacles « autres » (24,2%) et le maintien d'un flux de liquidités suffisantes (23,0%). Pour leur part, les PME à croissance faible sont affectées par **tous les cinq obstacles** majeurs dans une proportion normale (entre 17,6% et 21,8%).

Sans surprise, les PME à forte croissance sont le seul groupe qui place l'accès au financement parmi ses cinq obstacles majeurs à la croissance, quoique dans une moindre mesure (15,3%).

Tableau 3.1

Répartition des PME selon leur taux de croissance enregistré entre 2012 et 2014 et leur perception des obstacles majeurs à la croissance de leur entreprise, Québec, 2014

	Ensemble des PME	1 % à 10 % de croissance	11 % à 20 % de croissance	20 % et plus de croissance	Décroissance
	Rang				
Intensification de la concurrence	1 ^{er}	1 ^{er}	1 ^{er}	8 ^e	1 ^{er}
Fluctuations dans la demande des consommateurs	2 ^e	4 ^e	2 ^e	2 ^e	2 ^e
Réglementation gouvernementale	3 ^e	2 ^e	4 ^e	1 ^{er}	4 ^e
Taux d'imposition des sociétés	4 ^e	3 ^e	3 ^e	6 ^e	7 ^e
Hausse du coût des intrants	5 ^e	5 ^e	7 ^e	10 ^e	6 ^e
Autres	6 ^e	6 ^e	10 ^e	3 ^e	3 ^e
...					
Accès au financement	10 ^e	10 ^e	9 ^e	5 ^e	10 ^e

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3.2.3 Selon les groupes de PME

Les PME âgées de 3 à 5 ans perçoivent moins d'obstacles majeurs à la croissance que celles âgées de 6 à 10 ans

Le tableau 3.2 présente l'ordre d'importance des obstacles majeurs à la croissance de la PME notamment selon son âge. La figure 3.10, située à la fin de la présente section, illustre les niveaux d'intensité des obstacles selon l'âge des PME. On constate que l'ordre d'importance et l'intensité des obstacles à la croissance varient selon l'âge de la PME.

Les PME âgées de 3 à 5 ans sont affectées par **trois des cinq** obstacles majeurs identifiés par l'ensemble des PME – les fluctuations de la demande des consommateurs, l'intensification de la concurrence, et la réglementation gouvernementale – dans une proportion normale (entre 18,7 % et 21,3 %), auxquels s'ajoute un nouveau – l'accès au financement (17,4 %). À l'opposé, les PME âgées de 6 à 10 ans mentionnent le plus grand nombre d'obstacles majeurs. En plus d'être touchées par **tous les cinq** obstacles majeurs dans une proportion normale (entre 18,7 % et 22,6 %), elles mentionnent aussi le maintien d'un flux de liquidités suffisantes (17,8 %).

Tableau 3.2

Répartition des PME selon leur âge, leur taille et leur industrie, selon leur perception des obstacles majeurs à la croissance de leur entreprise, Québec, 2014

	Ensemble des PME	Créée entre 2009 et 2011 (3 à 5 ans)	Créée entre 2004 et 2008 (6 à 10 ans)	Créée avant 2004 (plus de 10 ans)	1 à 4 employés	100 à 499 employés	Agriculture et autres industries primaires	Fabrication	Services professionnels, scientifiques et techniques
	Rang								
Intensification de la concurrence	1 ^{er}	2 ^e	2 ^e	1 ^{er}	1 ^{er}	1 ^{er}	9 ^e	1 ^{er}	2 ^e
Fluctuations dans la demande des consommateurs	2 ^e	1 ^{er}	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	2 ^e	8 ^e	8 ^e	1 ^{er}
Réglementation gouvernementale	3 ^e	3 ^e	5 ^e	3 ^e	2 ^e	5 ^e	1 ^{er}	2 ^e	7 ^e
Taux d'imposition des sociétés	4 ^e	5 ^e	4 ^e	5 ^e	4 ^e	10 ^e	5 ^e	7 ^e	3 ^e
Hausse du coût des intrants	5 ^e	8 ^e	3 ^e	6 ^e	6 ^e	7 ^e	2 ^e	4 ^e	10 ^e
Autres	6 ^e	6 ^e	8 ^e	4 ^e	5 ^e	6	4 ^e	6 ^e	4 ^e
...									
Accès au financement	10 ^e	4 ^e	7 ^e	10 ^e	9 ^e	9 ^e	10 ^e	10 ^e	8 ^e

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les PME de 1 à 4 employés perçoivent plus d'obstacles majeurs à la croissance que celles de 100 à 499 employés

Comme le tableau 3.2 et la figure 3.11 (placée à la fin de cette section) le montrent, l'ordre d'importance et l'intensité des obstacles à la croissance varient selon la taille de la PME. Les PME de 1 à 4 employés sont affectées par **quatre des cinq** obstacles majeurs identifiés par l'ensemble des PME – l'intensification de la concurrence, la réglementation gouvernementale, les fluctuations de la demande des consommateurs et le taux d'imposition des sociétés – dans une proportion normale (entre 18,7 % et 23,3 %). À l'opposé, les PME de 100 à 499 employés sont touchées par **deux des cinq** obstacles – l'intensification de la concurrence et les fluctuations de la demande des consommateurs – dans une **proportion plus élevée** (32,0 % et 23,5 % respectivement).

La perception des obstacles majeurs à la croissance varie d'une industrie à l'autre

Comme le tableau 3.2 et la figure 3.12 (placée à la fin de cette section) le montrent, l'ordre d'importance et l'intensité des obstacles à la croissance varient selon l'industrie de la PME. Des différences de perception se voient notamment entre l'industrie de l'agriculture et des autres secteurs primaires, qui fait partie des groupes de PME à croissance faible, et l'industrie des services professionnels, scientifiques et techniques ou celle de la fabrication dans lesquelles les PME à forte croissance sont concentrées. Ainsi, les PME de l'agriculture et des autres secteurs primaires sont touchées par **quatre des cinq** obstacles majeurs – la réglementation gouvernementale, la hausse du coût des intrants, le taux d'imposition des sociétés et les fluctuations de la demande des consommateurs – dans une proportion plus élevée (entre 17,7 % et 29,9 %), auxquels s'ajoute quatre nouveaux – le recrutement et la rétention de travailleurs qualifiés, les obstacles « autres », le maintien d'un flux de liquidités suffisantes et la pénurie de main-d'oeuvre – dans une proportion normale (entre 19,0 % et 23,9 %).

À l'opposé, les PME de la fabrication signalent **trois des cinq** obstacles – l'intensification de la concurrence, la réglementation gouvernementale et la hausse du coût des intrants – dans une proportion normale (entre 17,9 % et 29,8 %), auxquels elles ajoutent deux nouveaux – le maintien d'un flux de liquidités suffisantes (18,9 %) et la pénurie de main-d'oeuvre (17,5 %). Pour leur part, les PME des services professionnels, scientifiques et techniques retiennent seulement **deux des cinq** obstacles majeurs – les fluctuations de la demande des consommateurs et l'intensification de la concurrence – dans une proportion normale (23,6 % et 19,1 % respectivement).

Les PME dont le propriétaire est âgé de moins de 40 ans perçoivent plus d'obstacles majeurs à la croissance que celles dont le propriétaire est âgé de 50 à 64 ans

Le tableau 3.3 présente l'ordre d'importance des cinq obstacles majeurs à la croissance, notamment selon l'âge du propriétaire majoritaire de la PME. La figure 3.13, située à la fin de la présente section, illustre les niveaux d'intensité des obstacles. On constate que l'ordre d'importance et l'intensité des obstacles à la croissance varient selon l'âge du propriétaire de la PME.

Les PME dont le propriétaire est âgé de moins de 40 ans sont touchées par **tous les cinq** obstacles majeurs identifiés par l'ensemble des PME dans une proportion normale (entre 18,6 % et 25,6 %), auxquels s'ajoute un nouveau – le maintien d'un flux de liquidités suffisantes (20,7 %, 4^e rang). À l'opposé, les PME dont le propriétaire est âgé de 50 à 64 ans sont affectées par **trois des cinq** obstacles – l'intensification de la concurrence, les fluctuations dans la demande des consommateurs et la réglementation gouvernementale – dans une proportion normale (entre 19,0 % et 23,7 %).

Tableau 3.3

Répartition des PME selon l'âge et la scolarité de leur propriétaire et selon leur perception des obstacles majeurs à la croissance de leur entreprise, Québec, 2014

	Ensemble des PME	Moins de 40 ans	50 à 64 ans	Diplôme d'études secondaires	Diplôme de 2 ^e cycle universitaire
	Rang				
Intensification de la concurrence	1 ^{er}	2 ^e	1 ^{er}	1 ^{er}	1 ^{er}
Fluctuations dans la demande des consommateurs	2 ^e	1 ^{er}	2 ^e	4 ^e	2 ^e
Réglementation gouvernementale	3 ^e	3 ^e	3 ^e	2 ^e	4 ^e
Taux d'imposition des sociétés	4 ^e	5 ^e	5 ^e	3 ^e	6 ^e
Hausse du coût des intrants	5 ^e	6 ^e	4 ^e	5 ^e	3 ^e
Autres	6 ^e	7 ^e	6 ^e	6 ^e	5 ^e
...					
Accès au financement	10 ^e	10 ^e	10 ^e	10 ^e	10 ^e

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les PME dont le propriétaire détient un diplôme d'études secondaires perçoivent plus d'obstacles majeurs à la croissance que celles dont le propriétaire possède un diplôme de 2^e cycle universitaire

Comme le tableau 3.3 et la figure 3.13 (placée à la fin de cette section) le montrent, l'ordre d'importance et l'intensité des obstacles à la croissance varient selon la scolarité du propriétaire de la PME. Les PME dont le propriétaire détient un diplôme d'études secondaires sont touchées par **tous les cinq** obstacles majeurs identifiés par l'ensemble des PME dans une proportion normale (entre 17,9 % et 25,1 %) auxquels s'ajoute un nouveau, les obstacles « autres » (17,7 %). C'est tout le contraire pour les PME dont le propriétaire détient un diplôme de 2^e cycle universitaire. Celles-ci sont affectées par **trois des cinq** obstacles majeurs – l'intensification de la concurrence, les fluctuations de la demande des consommateurs et la hausse du coût des intrants – dans une proportion normale (entre 17,7 % et 23,3 %).

Les PME exportatrices et celles non exportatrices perçoivent les obstacles majeurs à la croissance différemment

Le tableau 3.4 présente l'ordre d'importance des obstacles majeurs à la croissance, notamment selon le fait d'exporter pour la PME. La figure 3.14, située à la fin de la présente section, illustre les niveaux d'intensité des obstacles selon le fait d'exporter. Il en ressort que l'ordre d'importance et l'intensité des obstacles à la croissance varient selon que la PME est ou n'est pas exportatrice.

Les PME exportatrices sont touchées par **trois des cinq** obstacles majeurs identifiés par l'ensemble des PME – l'intensification de la concurrence, les fluctuations dans la demande des consommateurs et la hausse du coût des intrants – dans une proportion normale (entre 19,9 % et 24,8 %), auxquels s'ajoutent deux nouveaux – les obstacles « autres » (25,6 %, 2^e rang) et le maintien du flux de liquidités suffisantes (21,8 %, 4^e rang). À titre de comparaison, les PME non exportatrices sont affectées par **tous les cinq** obstacles dans une proportion normale (entre 17,0 % et 24,7 %).

Tableau 3.4

Répartition des PME selon le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI, et selon leur perception des obstacles majeurs à la croissance de leur entreprise, Québec, 2014

	Rang												
	Ensemble des PME	Exportatrice	Non exportatrice	Innovatrice	Innovatrice de produits	Innovatrice de procédés	Innovatrice organisationnelle	Non innovatrice	Au moins une méthode de protection de la PI	Secrets commerciaux	Accords de non-divulgaration	Aucune méthode de protection de la PI	
Intensification de la concurrence	1 ^{er}	1 ^{er}	1 ^{er}	1 ^{er}	1 ^{er}	2 ^e	1 ^{er}	1 ^{er}	2 ^e	6 ^e	2 ^e	1 ^{er}	
Fluctuations dans la demande des consommateurs	2 ^e	3 ^e	2 ^e	2 ^e	2 ^e	1 ^{er}	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}	1 ^{er}	1 ^{er}	2 ^e	
Réglementation gouvernementale	3 ^e	7 ^e	3 ^e	4 ^e	7 ^e	4 ^e	2 ^e	3 ^e	4 ^e	5 ^e	3 ^e	3 ^e	
Taux d'imposition des sociétés	4 ^e	6 ^e	4 ^e	5 ^e	4 ^e	3 ^e	5 ^e	4 ^e	6 ^e	4 ^e	4 ^e	4 ^e	
Hausse du coût des intrants	5 ^e	5 ^e	5 ^e	3 ^e	6 ^e	5 ^e	4 ^e	6 ^e	5 ^e	8 ^e	9 ^e	5 ^e	
Autres	6 ^e	2 ^e	6 ^e	6 ^e	3 ^e	7 ^e	7 ^e	5 ^e	3 ^e	3 ^e	5 ^e	6 ^e	
...													
Accès au financement	10 ^e	10 ^e	10 ^e	9 ^e	10 ^e	9 ^e	9 ^e	10 ^e	10 ^e	7 ^e	10 ^e	10 ^e	

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les PME innovatrices perçoivent plus d'obstacles majeurs à la croissance que celles non innovatrices

Comme le tableau 3.4 et la figure 3.15 (placée à la fin de cette section) le montrent, l'ordre d'importance et l'intensité des obstacles à la croissance varient selon que la PME est ou n'est pas innovatrice. Les PME innovatrices (surtout organisationnelles, de procédés et de produits) sont affectées par **tous les cinq** obstacles dans une *proportion très élevée* (entre 21,9 % et 29,8 %), auxquels s'ajoutent deux nouveaux – les obstacles « autres » (20,9 %) et le maintien d'un flux de liquidités suffisantes (20,7 %). À l'opposé, les PME non innovatrices sont affectées par **trois des cinq** obstacles – l'intensification de la concurrence, les fluctuations dans la demande des consommateurs et la réglementation gouvernementale – dans une proportion normale (entre 17,6 % et 21,8 %).

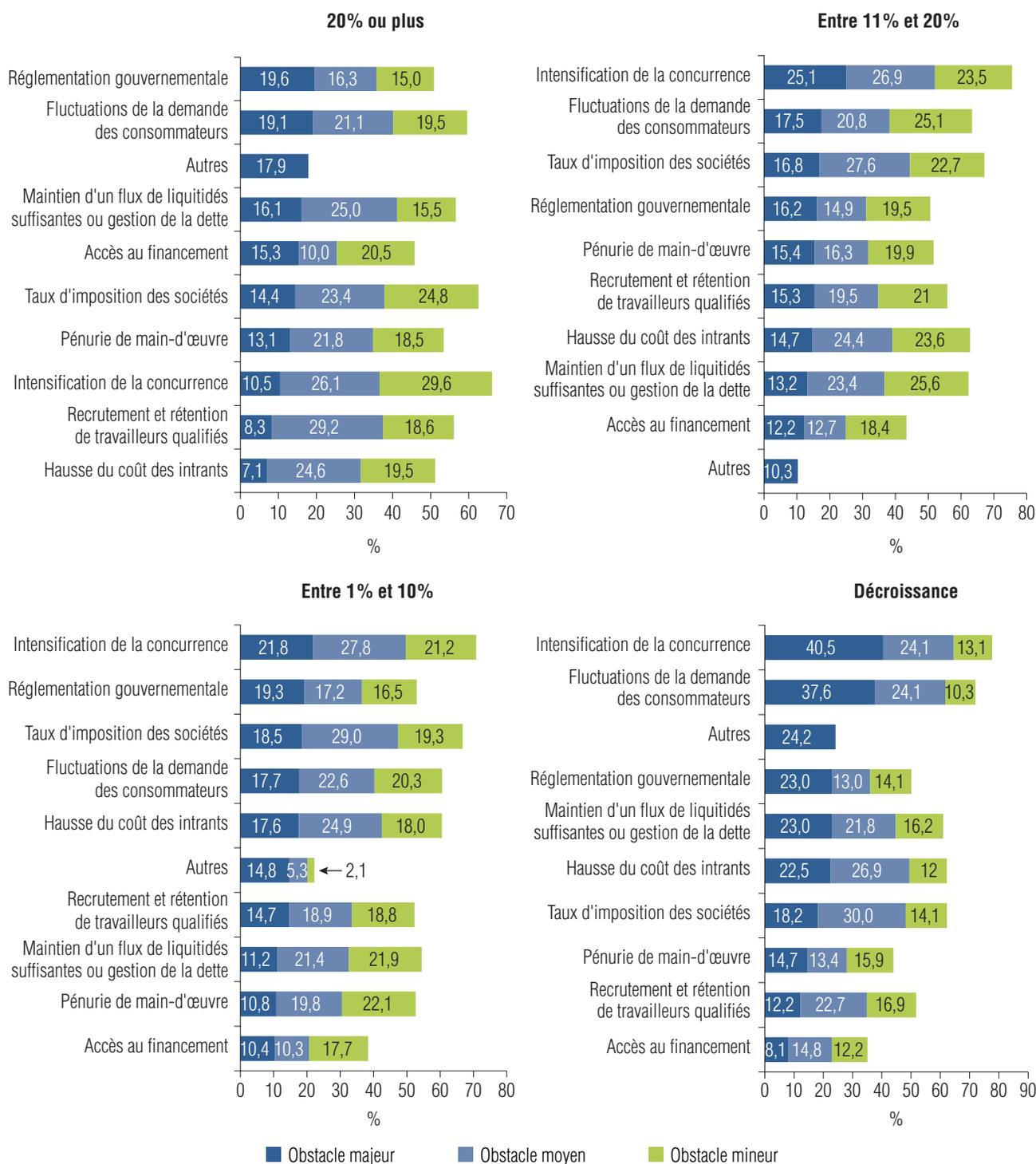
Les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI perçoivent plus d'obstacles majeurs à la croissance que celles n'ayant pas adopté cette pratique

Comme le tableau 3.4 et la figure 3.16 le montrent, l'ordre d'importance et l'intensité des obstacles à la croissance varient selon que la PME utilise ou n'utilise pas de méthode de protection de la PI. Les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI sont touchées par **tous les cinq** obstacles dans une *proportion élevée* (entre 19,5 % et 28,4 %), y ajoutant même deux nouveaux – les obstacles « autres » (23,4 %, 3^e rang) et le maintien d'un flux de liquidités suffisantes (19,2 %, 7^e rang). Par contre, les PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI mentionnent **quatre des cinq** obstacles – l'intensification de la concurrence, les fluctuations dans la demande des consommateurs, la réglementation gouvernementale et le taux d'imposition des sociétés – dans une proportion normale (entre 17,5 % et 24,5 %).

Figures

Figure 3.9

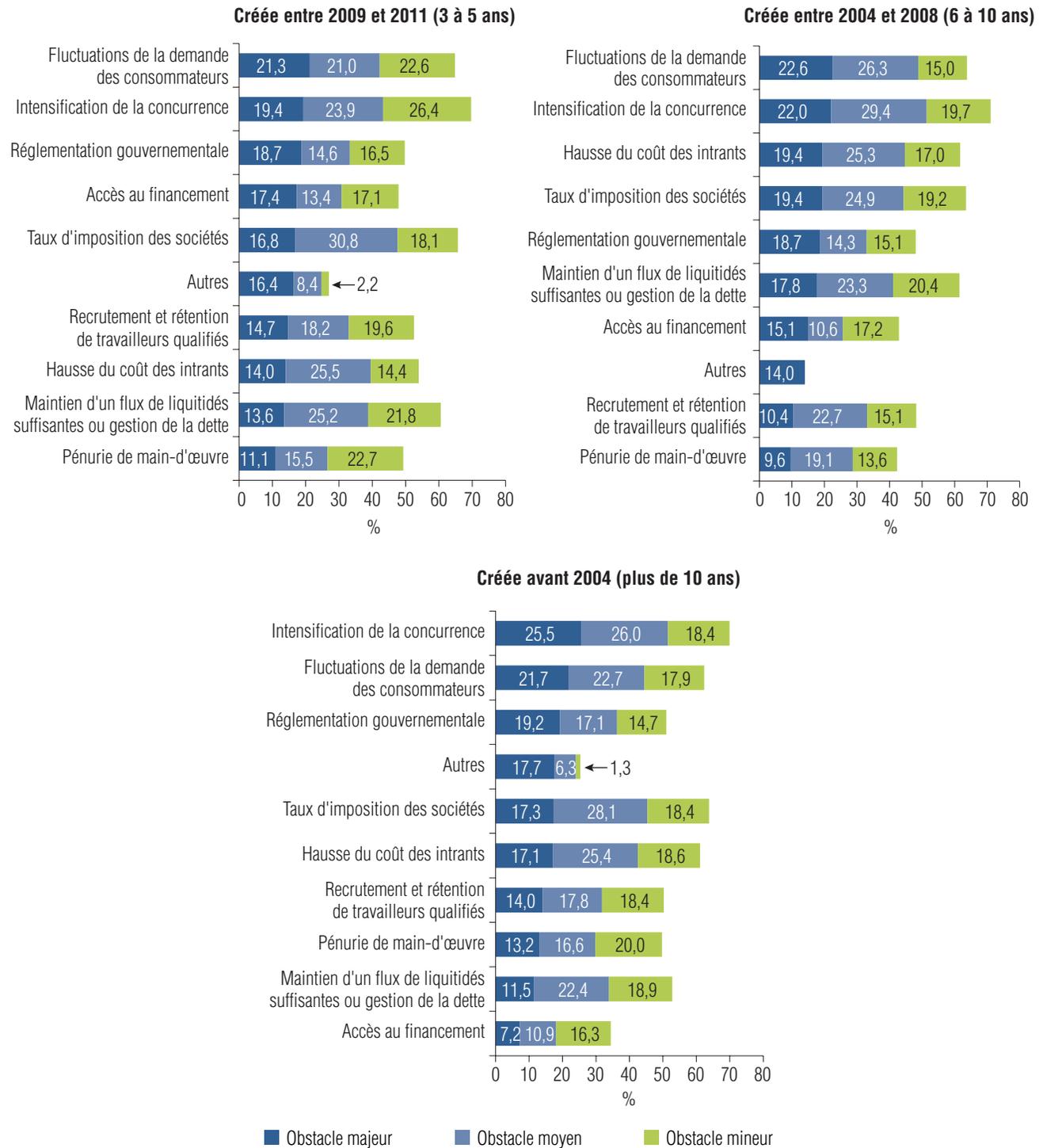
Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et leur degré de croissance, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 3.10

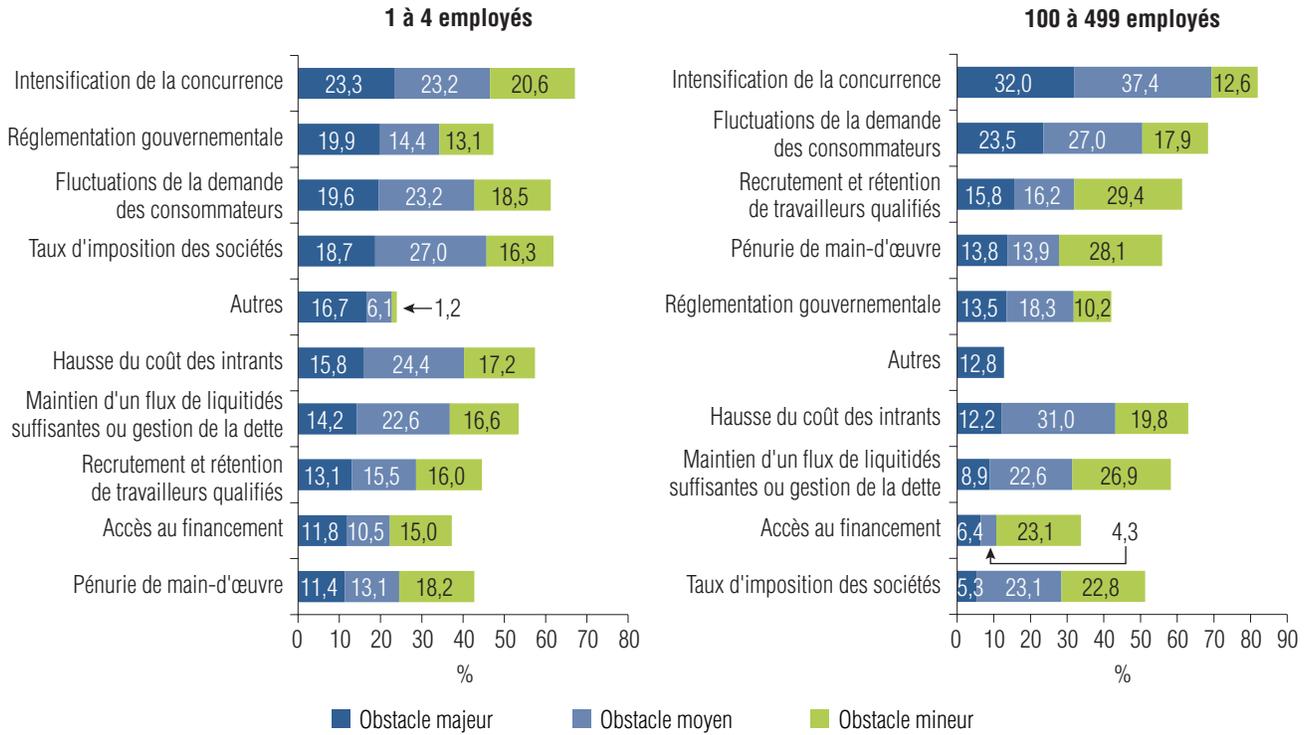
Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et leur âge, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 3.11

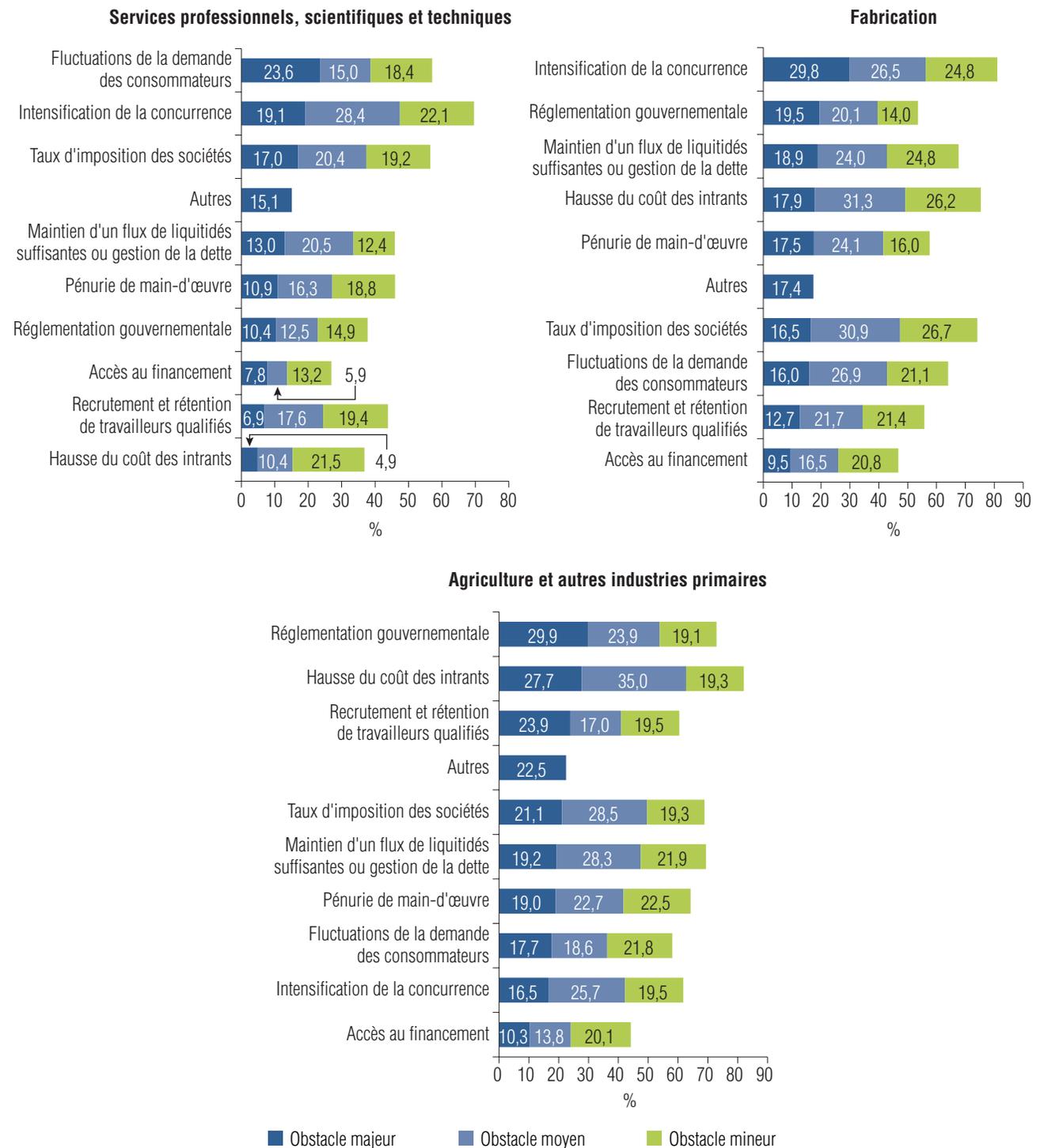
Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et leur taille, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 3.12

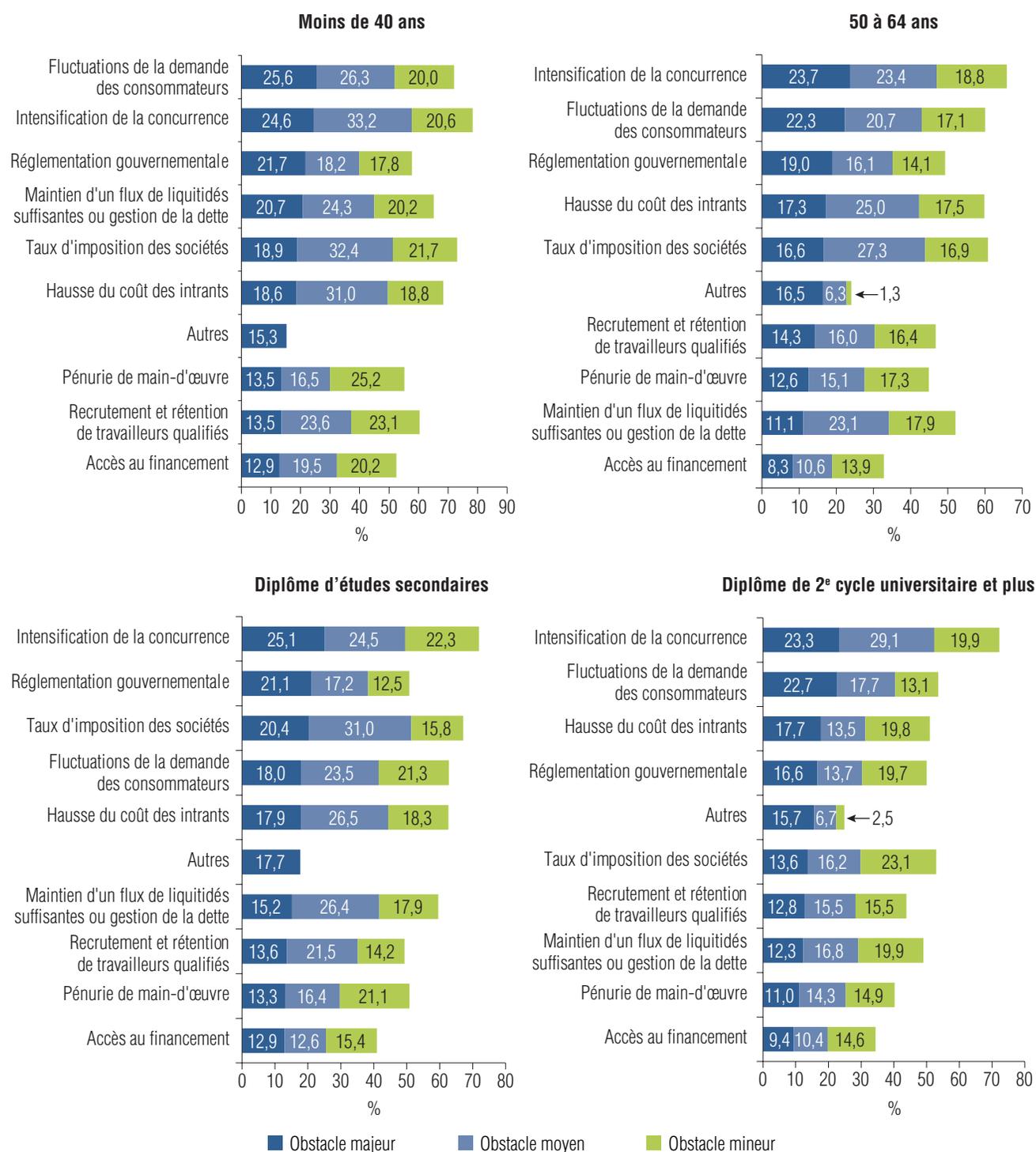
Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et leur industrie, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 3.13

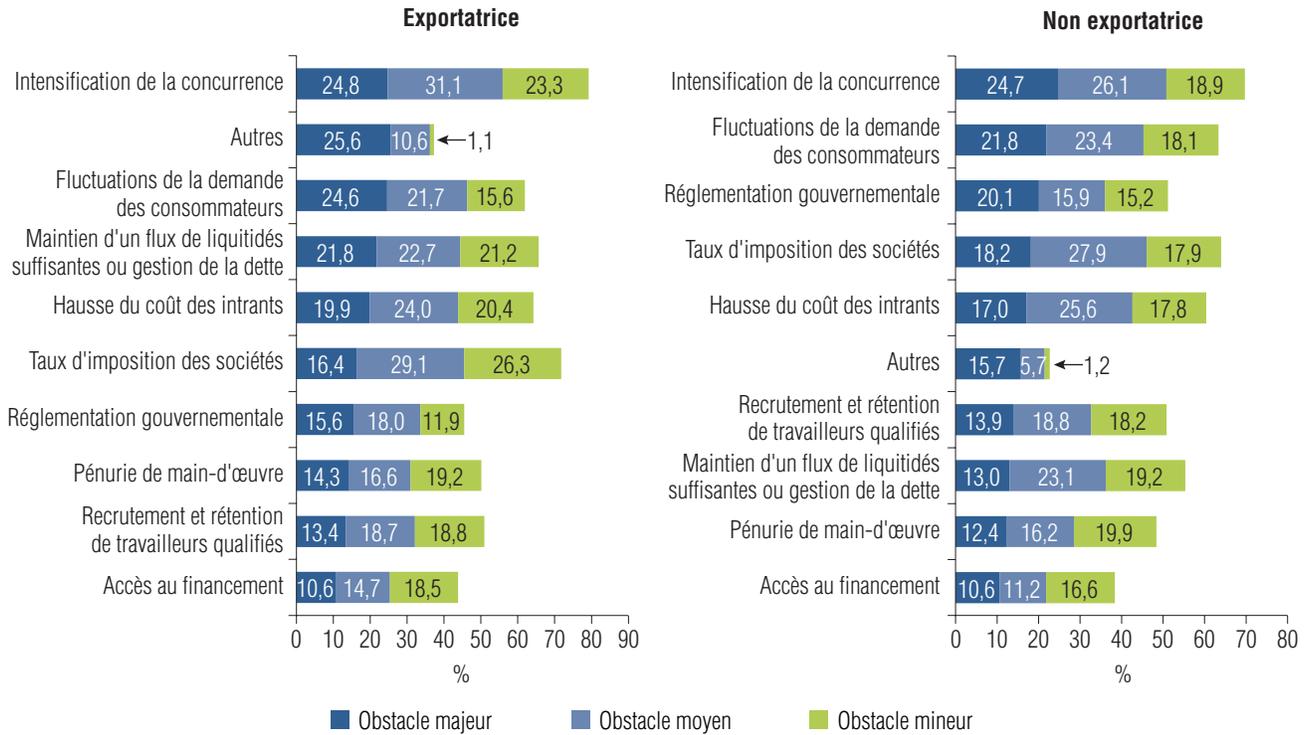
Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise, l'âge et la scolarité de leur propriétaire, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 3.14

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et le fait d'exporter, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 3.15

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et le fait d'innover, Québec, 2014

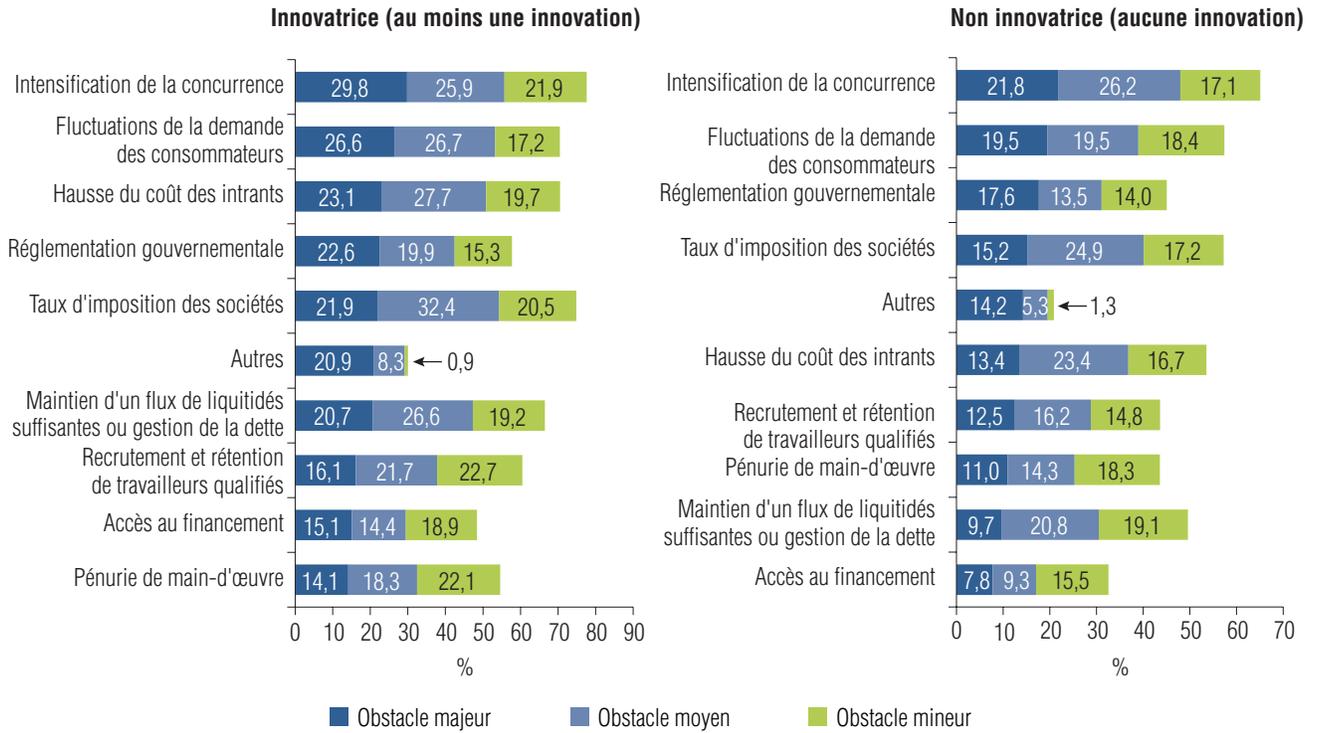
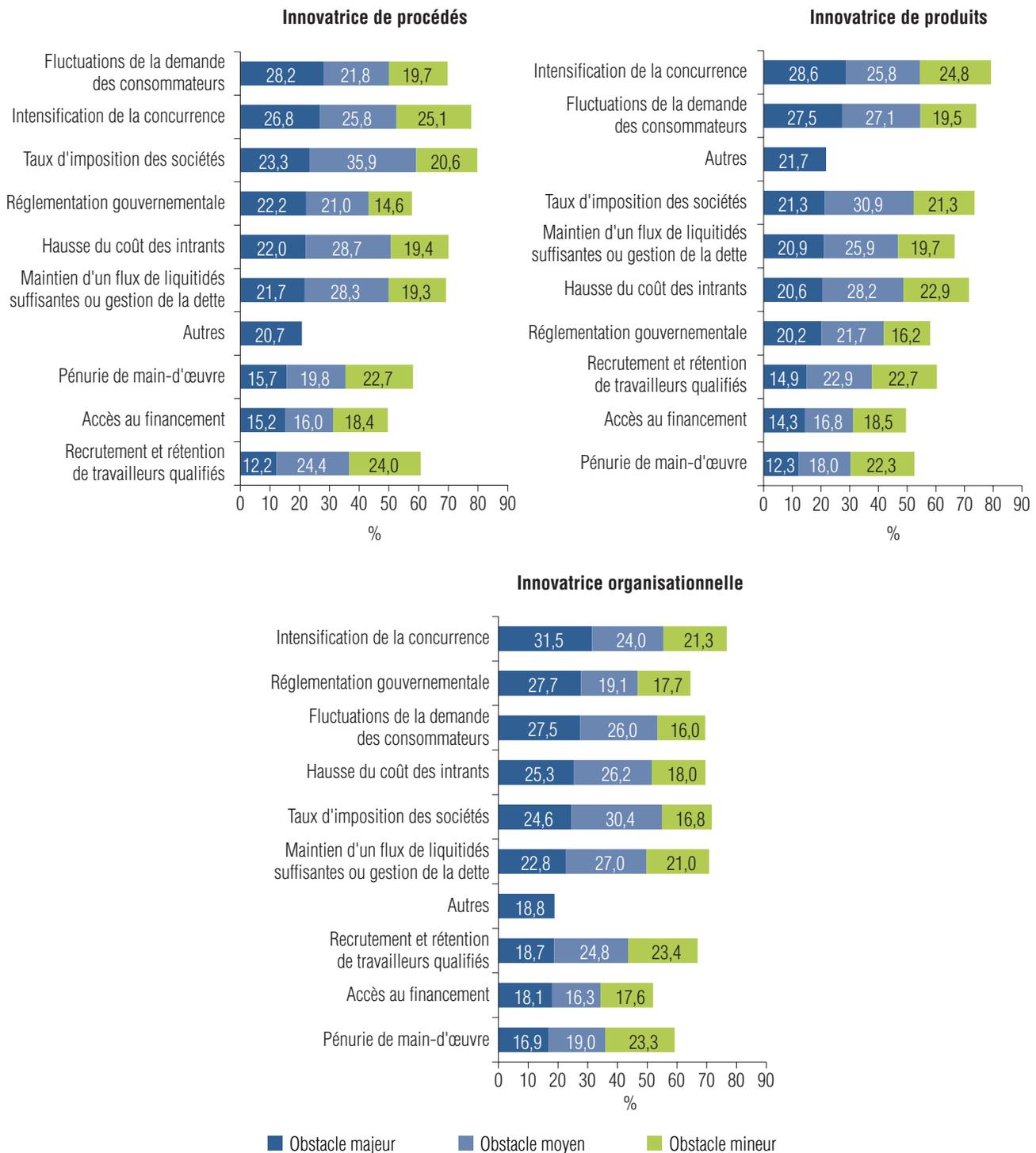


Figure 3.15 (suite)

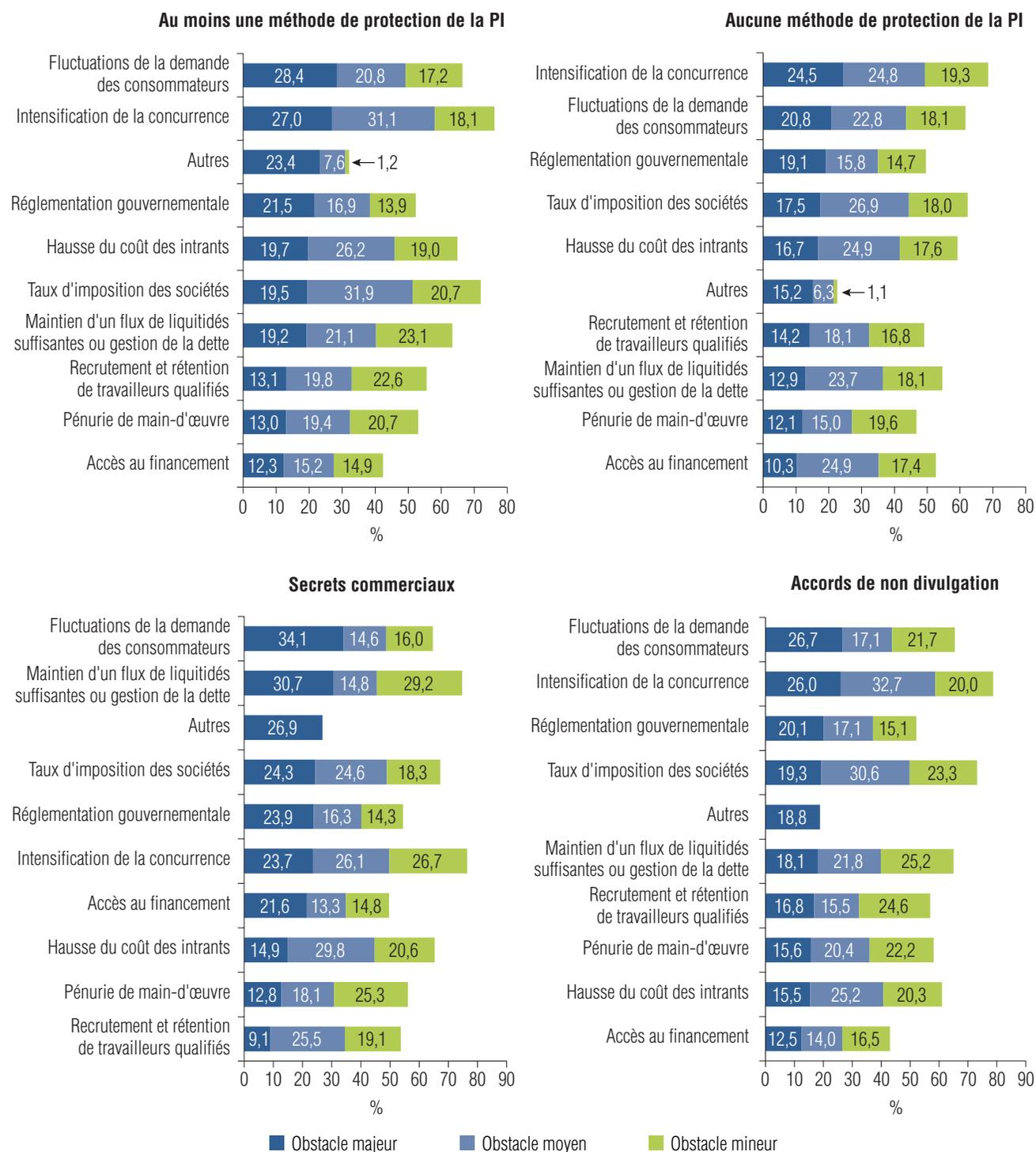
Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et le fait d'innover, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 3.16

Répartition des PME selon leur perception des obstacles à la croissance de leur entreprise et le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3.3 Marchés géographiques des PME

Ce chapitre donne un aperçu des marchés géographiques des PME du Québec. Plus précisément, il répond aux questions suivantes :

- Quels sont les marchés géographiques (proportion des PME par destination et proportion moyenne des ventes par destination) des PME en général, et particulièrement de celles à forte croissance ?
- Comment les PME se comportent-elles sur les marchés d'exportation (proportion des PME par destination, proportion moyenne des ventes par destination, obstacles à l'exportation et raisons de ne pas avoir exporté) en général, et particulièrement celles à forte croissance ?
- Combien de PME ont l'intention de développer de nouveaux marchés en général ? Quelles en sont les destinations ?

3.3.1 Destination géographique des ventes réalisées par les PME et proportion moyenne des ventes par destination

La destination géographique des ventes réalisées par la PME en 2014 est subdivisée en quatre sous-régions : sa municipalité ou sa région, hors de sa municipalité ou de sa région mais dans sa province, le reste du Canada et l'extérieur du Canada (exportations).

Pour chaque destination, deux indicateurs ont été estimés : la proportion des PME ayant expédié des livraisons vers celle-ci et la proportion moyenne des ventes totales envoyées vers celle-ci.

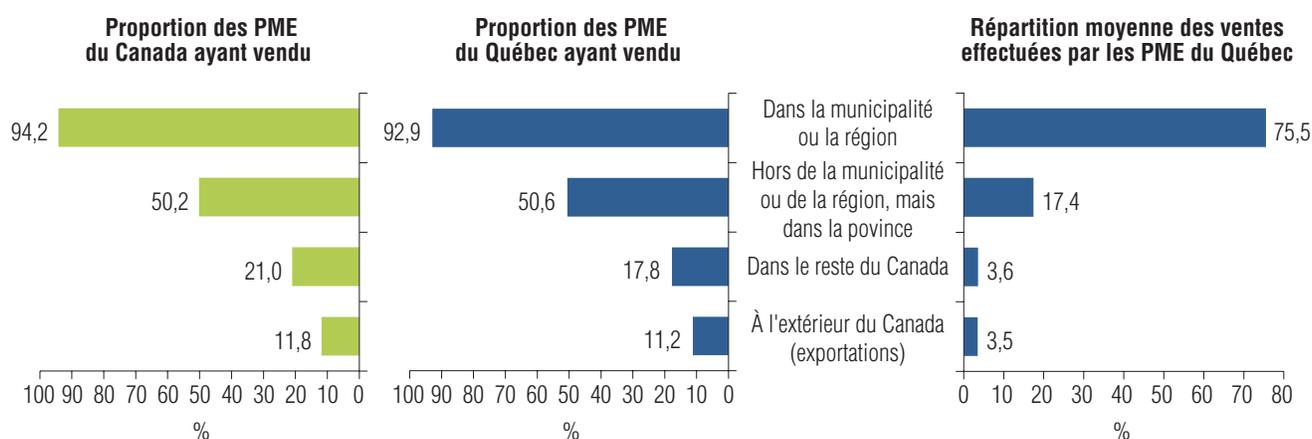
La principale destination des ventes des PME du Québec demeure leur municipalité ou leur région

En 2014, plus de neuf PME du Québec sur dix (92,9 %) ont effectué des ventes dans leur municipalité ou leur région, soit l'équivalent de 75,5 % de leurs ventes totales en moyenne. Le marché « hors de leur municipalité ou de leur région, mais dans leur province » a attiré la moitié d'entre elles (50,5 %) et celles-ci y ont laissé l'équivalent de 17,4 % de leurs ventes totales en moyenne, tandis que le marché du « reste du Canada » a reçu 17,8 % des PME qui y ont livré l'équivalent de 3,6 % de leurs ventes totales en moyenne. Finalement, le marché international (exportations) a accueilli seulement 11,2 % des PME du Québec qui y ont acheminé l'équivalent de 3,5 % de leurs ventes totales en moyenne.

À titre de comparaison, la présence des PME de l'ensemble du Canada sur le marché hors de leur municipalité ou de leur région, mais dans leur province (50,2 %), et sur le marché international (11,8 %) est similaire à celle de leurs homologues du Québec. Par contre, elles sont beaucoup plus nombreuses à vendre leurs produits ou services dans leur municipalité ou leur région (94,2 %, par rapport à 92,9 % pour celles du Québec) et dans le reste du Canada (21,0 %, par rapport à 17,8 % pour celles du Québec)⁹.

Figure 3.17

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, Québec et Canada, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

9. Faute de données pour le Canada, nous n'avons pas fait la comparaison sur la base de la proportion moyenne des ventes totales par destination.

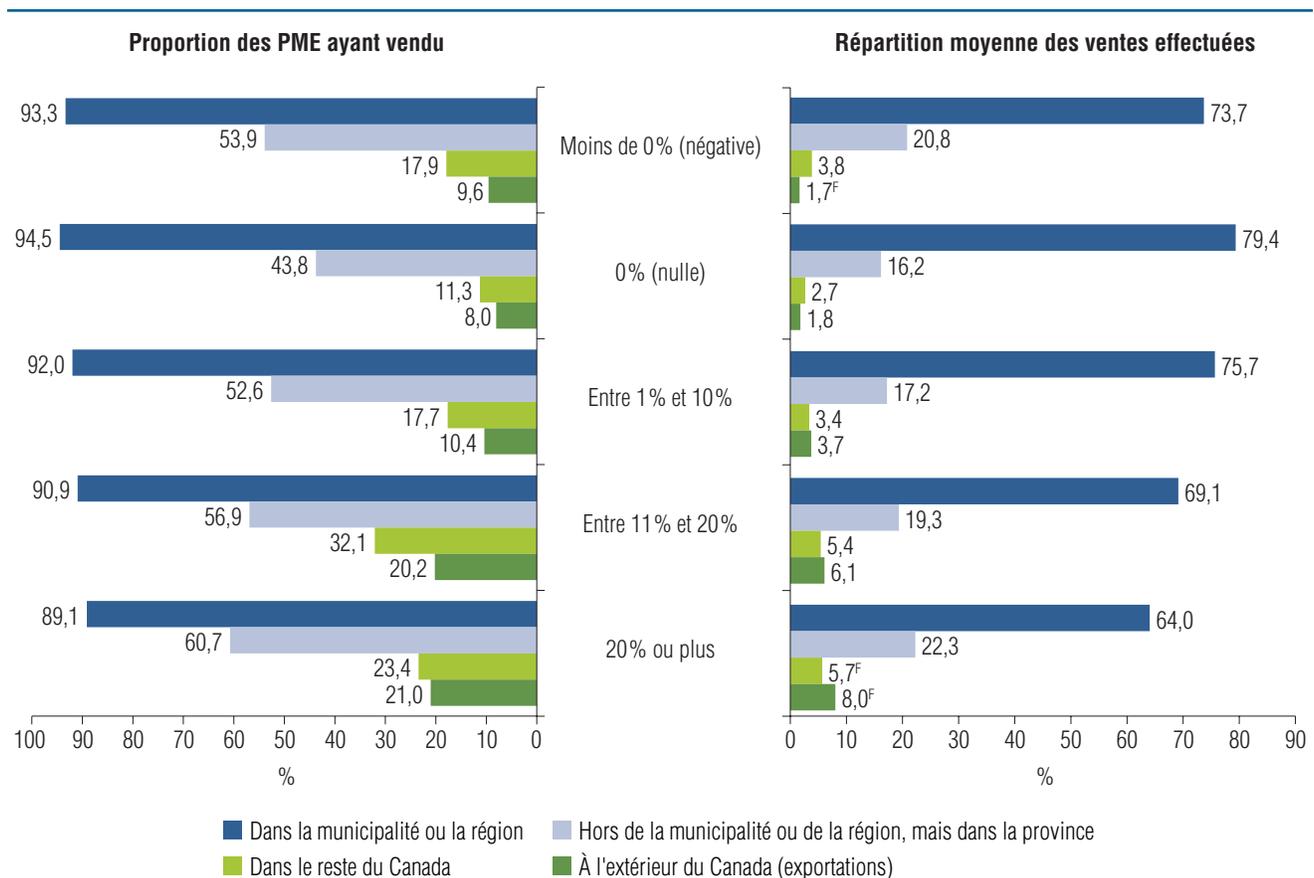
Les PME à forte croissance ou à croissance modérée sont plus nombreuses sur les marchés hors du Québec que celles à croissance nulle ou négative

En 2014, environ le tiers (32,1 %) des PME à croissance modérée et environ le quart (23,4 %) de celles à croissance forte (par rapport à 17,8 % pour l'ensemble des PME) ont effectué des ventes dans le reste du Canada, soit respectivement l'équivalent de 5,4 % et 5,7 % de leurs ventes totales en moyenne (comparativement à 3,6 % pour l'ensemble des PME). À l'opposé, les PME à croissance nulle ou négative étaient beaucoup moins nombreuses à opter pour cette destination (respectivement 11,3 % et 17,9 % de présence, soit l'équivalent de 2,7 % et 3,8 % de leurs ventes totales en moyenne).

L'attrait du marché international était aussi plus important pour les PME à croissance modérée ou à croissance forte – part d'exportatrices de 20,2 % et 21,0 %, soit l'équivalent de 6,1 % et 8,0 % de leurs ventes totales en moyenne (comparativement à 11,2 % et 3,5 % respectivement pour l'ensemble des PME) – que pour les PME à croissance nulle ou négative – part d'exportatrices de 8,0 % et 9,6 % respectivement, soit l'équivalent de 1,8 % et 1,7 % de leurs ventes totales en moyenne.

Figure 3.18

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon leur degré de croissance, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

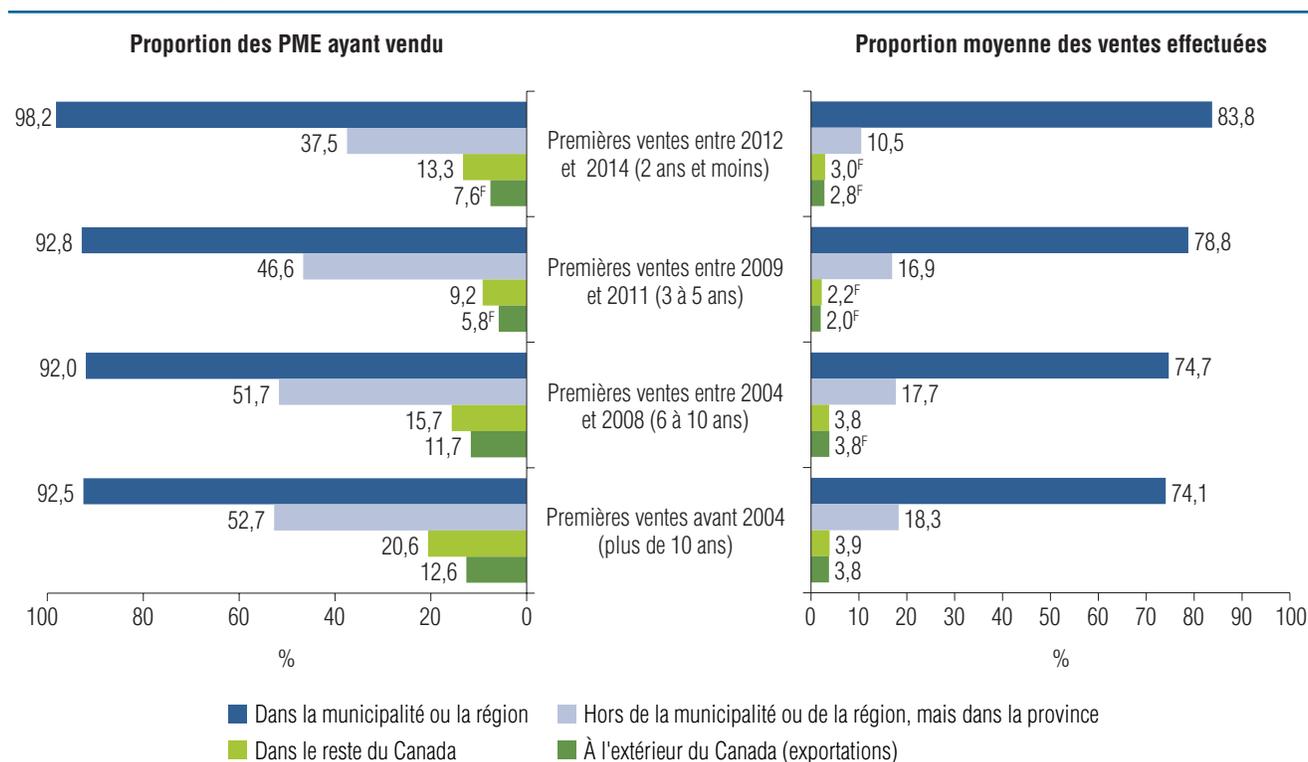
Les PME jeunes comptent beaucoup moins sur les marchés hors du Québec que leurs homologues bien établies

En 2014, la presque totalité (98,2 %) des PME âgées d'au plus 2 ans ont effectué des ventes dans leur propre municipalité ou leur région, y livrant 83,8 % de leurs ventes totales en moyenne, ce qui laisse peu de place aux autres marchés géographiques. Ainsi, ce groupe a moins fait des échanges avec le reste du Canada et sur le marché international – 13,3 % et 7,6 % des PME de ce groupe ont expédié leurs produits ou services à ces deux destinations, soit l'équivalent de 3,0 % et 1,7 % de leurs ventes totales en moyenne.

À titre de comparaison, les PME âgées de plus de 10 ans sont plus présentes sur ces deux derniers marchés. Un cinquième d'entre elles (20,6 %) ont expédié des marchandises dans le reste du Canada et plus du dixième (12,6 %) sur le marché international, ce qui équivaut respectivement à 3,9 % et 3,8 % de leurs ventes totales en moyenne.

Figure 3.19

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon l'âge de la PME, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

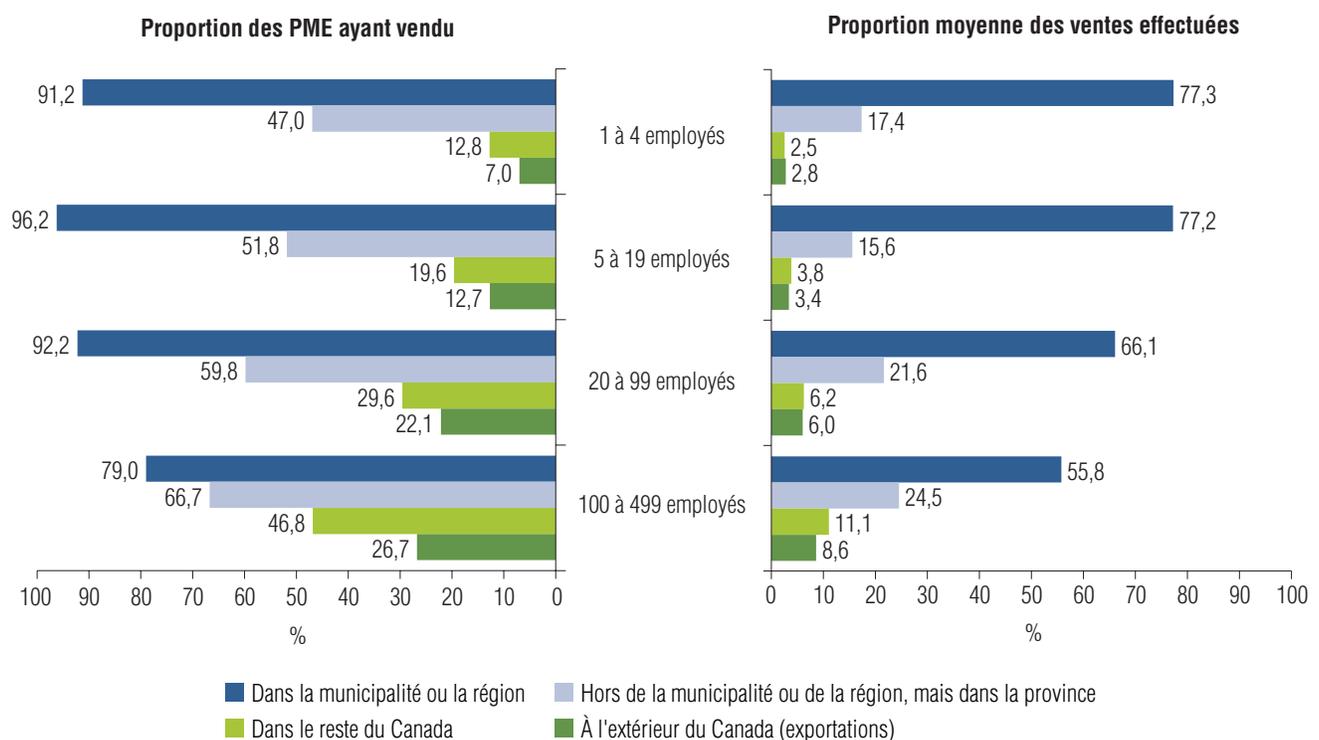
La probabilité de vendre sur les marchés hors du Québec s'accroît avec la taille des PME

En 2014, près du dixième (12,8 %) des PME de 1 à 4 employés a réalisé des ventes dans le reste du Canada et un peu moins (7,0 %) sur le marché international. Ces pourcentages sont de loin inférieurs à ceux des PME de 100 à 499 employés, dont environ la moitié (46,8 %) a vendu dans le reste du Canada et plus du quart (26,7 %) sur le marché international – comparativement à 17,8 % et 11,2 % respectivement pour l'ensemble des PME.

Pour ce qui est de la proportion moyenne des ventes acheminées à ces deux destinations, les PME de 1 à 4 employés ont expédié respectivement l'équivalent de 2,5 % et 2,8 % de leurs ventes totales en moyenne dans le reste du Canada et sur le marché international¹⁰ (comparativement à 3,6 % et 3,5 % pour l'ensemble des PME), soit des pourcentages de loin inférieurs à ceux des PME de 100 à 499 employés (respectivement 11,1 % et 8,6 %).

Figure 3.20

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon la taille de la PME, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

10. Selon le Panorama de l'entrepreneuriat 2015, étant donné que ces statistiques ne tiennent pas compte des biens intermédiaires que les PME fournissent aux grandes entreprises locales (elles-mêmes exportatrices), on sous-estime probablement la contribution globale des PME au total des exportations.

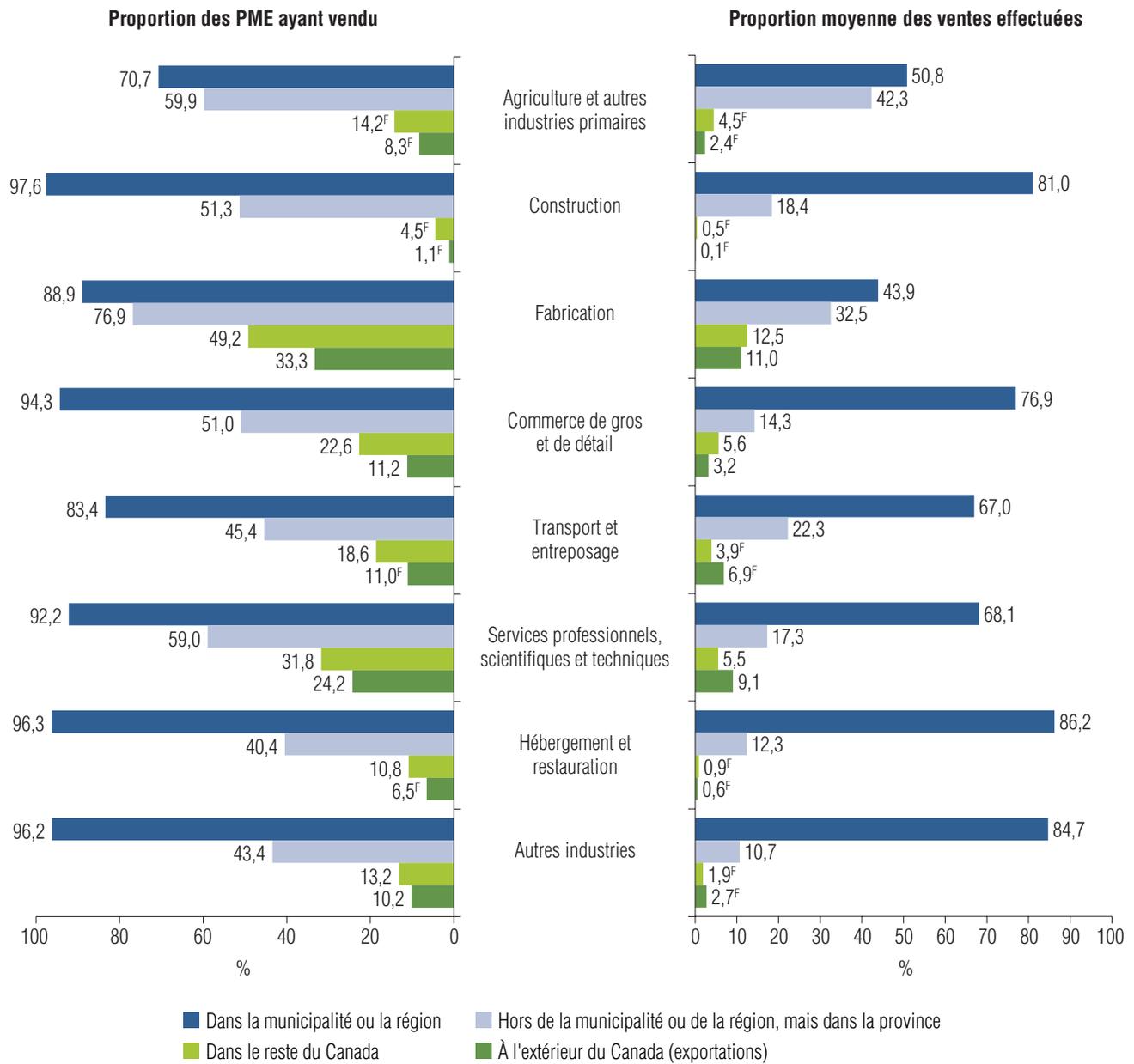
Les PME de l'industrie de la fabrication et de celle des services professionnels, scientifiques et techniques comptent beaucoup plus sur les marchés hors du Québec que les autres groupes d'industries

En 2014, au Québec, environ la moitié (49,2 %) des PME de la fabrication et le tiers (31,8 %) de celles des services professionnels, scientifiques et techniques ont réalisé des ventes dans le reste du Canada (comparativement à 17,8 % pour l'ensemble des PME). En termes de proportion moyenne des ventes acheminée à cette destination pour chacun des deux groupes d'industries, cela représente respectivement 12,5 % et 5,5 % des ventes totales en moyenne (comparativement à 3,6 % pour l'ensemble des PME). Chacun de ces pourcentages est de loin supérieur à celui des PME de l'industrie de la construction (environ 4,5 % de présence, soit l'équivalent de 0,5 % des ventes totales en moyenne) par exemple.

Concernant le marché international, le tiers (33,3 %) des PME de la fabrication et environ le quart (24,2 %) de celles des services professionnels, scientifiques et techniques (comparativement à 11,2 % pour l'ensemble des PME) ont réalisé des ventes sur ce marché, y laissant près du dixième (11,0 % et 9,1 % respectivement) de leurs ventes totales en moyenne (comparativement à 3,5 % pour l'ensemble des PME). À titre de comparaison, les PME des industries de la construction sont presque absentes de ce marché (environ 1,1 % de présence, soit l'équivalent de 0,1 % de leurs ventes totales en moyenne).

Figure 3.21

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, par industrie, Québec, 2014



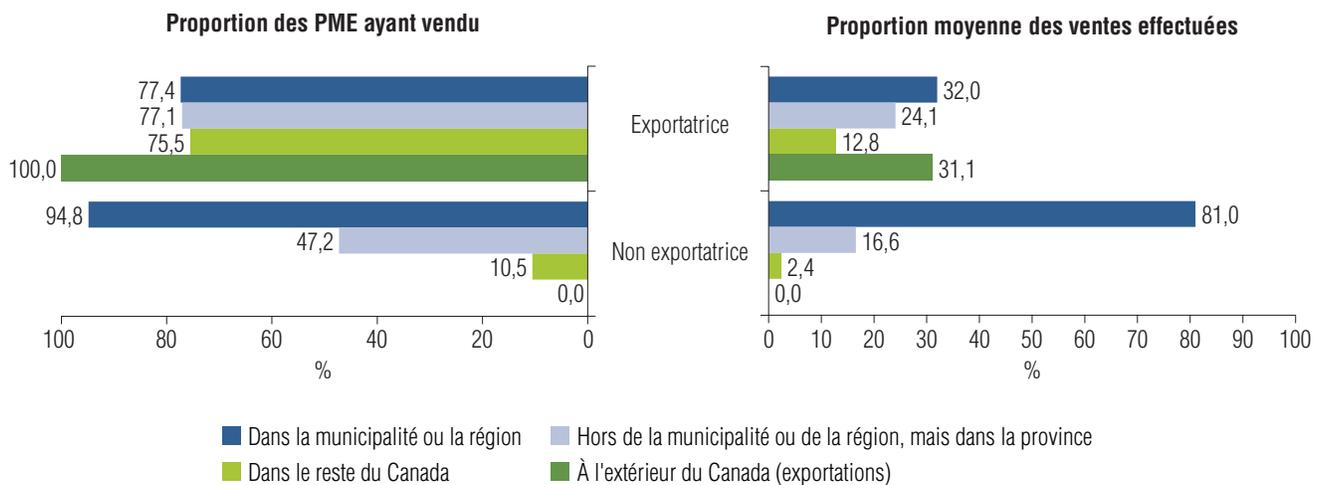
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Pour les PME exportatrices, la part des exportations dans les ventes totales en moyenne avoisine celle de leurs ventes totales sur leur marché municipal ou régional

En 2014, pour les PME exportatrices, la part de leurs exportations dans leurs ventes totales en moyenne était estimée à 31,1 %, soit une part presque égale à celle de leurs livraisons dans leur propre municipalité ou leur région (32,0 %). C'est tout le contraire pour les PME non exportatrices qui ont réalisé la grande part (81,0 %) de leurs ventes totales en moyenne sur leur marché municipal ou régional.

Figure 3.22

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'exporter, Québec, 2014



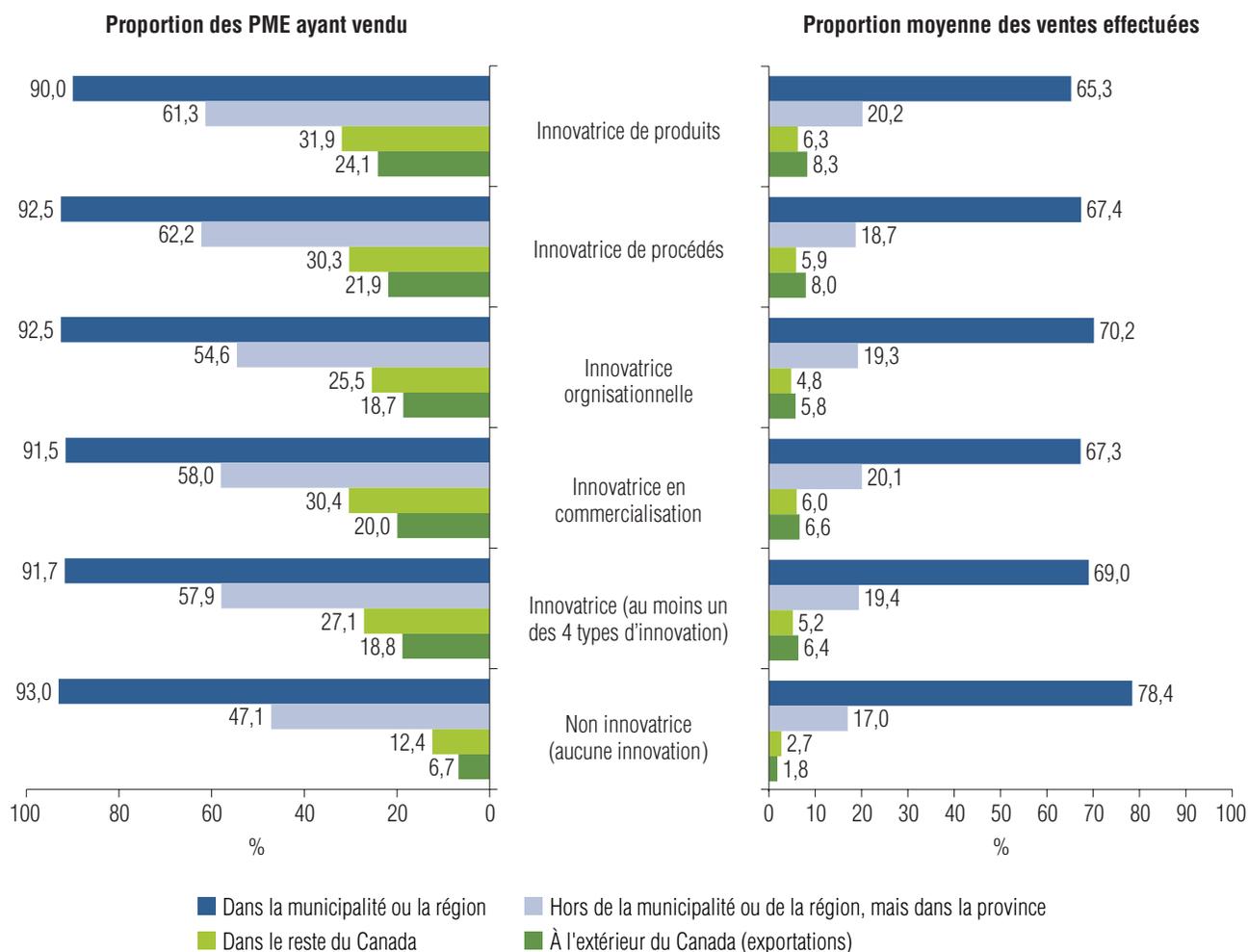
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les PME innovatrices étaient plus portées à vendre sur les marchés hors Québec que les PME non innovatrices

En 2014, plus du quart (27,1 %) des PME innovatrices – soit plus que le double des PME non innovatrices (12,4 %) – ont effectué des ventes dans le reste du Canada (comparativement à 17,8 % pour l'ensemble des PME). Cela correspond à 5,2 % de leurs ventes totales en moyenne, soit presque deux fois la part correspondante (2,7 %) pour les PME non innovatrices (comparativement à 3,6 % pour l'ensemble des PME).

Pour ce qui est du marché international, la proportion des PME innovatrices présentes à cette destination est aussi la plus élevée – 18,8 % (ou 6,4 % de leurs ventes totales en moyenne), comparativement à 6,7 % pour celles non innovatrices (ou 1,8 % de leurs ventes totales en moyenne). Plus particulièrement, le groupe des PME innovatrices de produits se démarque des autres (respectivement 24,1 % et 8,3 %) à cette destination.

Figure 3.23

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'innover, Québec, 2014

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI sont plus portées à vendre sur les marchés hors Québec que celles n'ayant pas adopté cette pratique commerciale

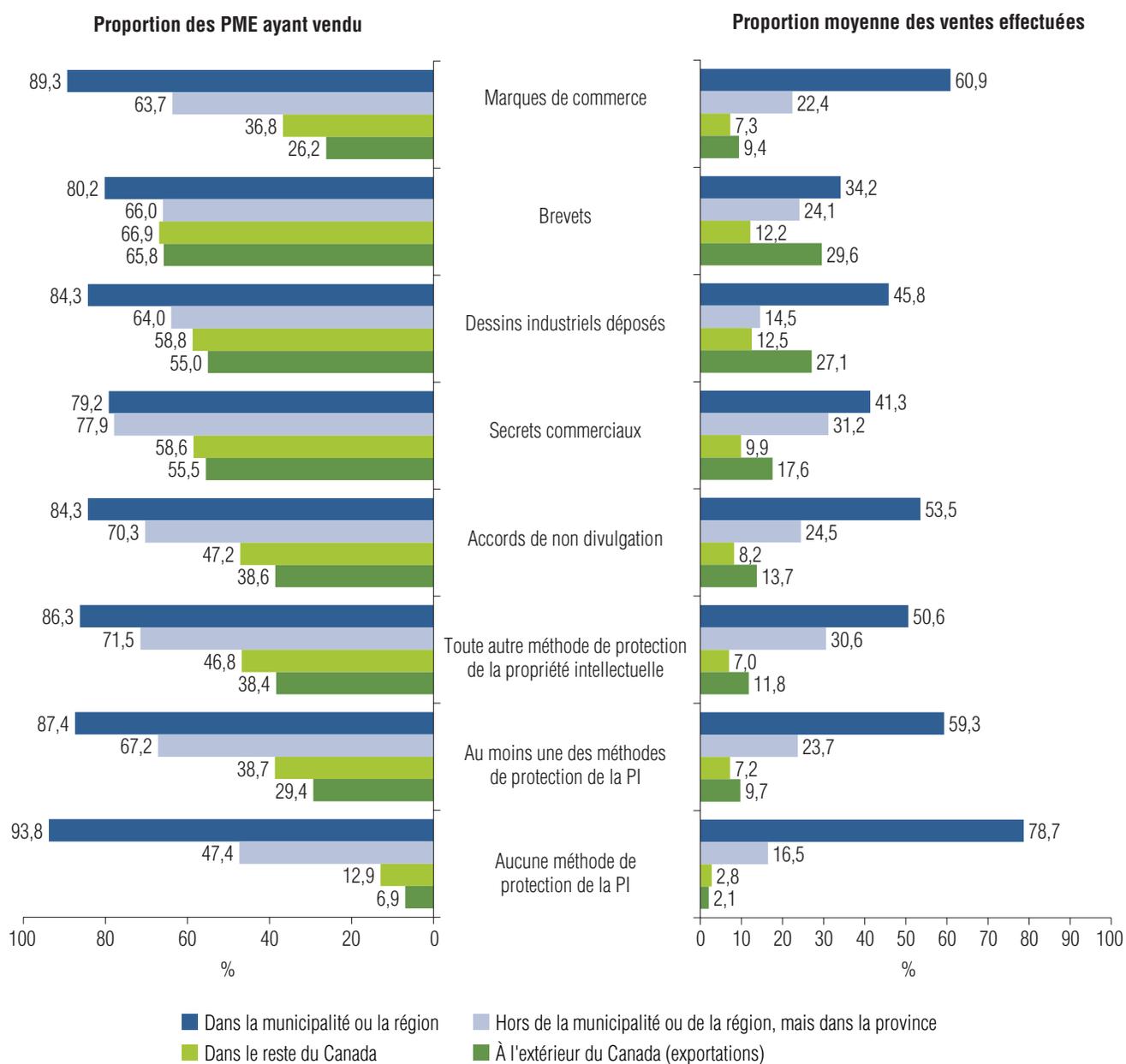
En 2014, environ quatre PME sur dix (38,7 %) ayant utilisé une méthode de protection de la PI – soit le triple des PME n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI (12,9 %) – ont effectué des ventes dans le reste du Canada (comparativement à 17,8 % pour l'ensemble des PME), ce qui correspond à 7,2 % de leurs ventes totales en moyenne (par rapport à 2,8 % pour les PME non innovatrices et à 3,6 % pour l'ensemble des PME).

Pour ce qui est du marché international, la proportion des PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI présentes à cette destination est de 29,4 % (ou 9,7 % des ventes totales en moyenne), comparativement à 6,9 % pour celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI (ou 2,1 % des ventes totales en moyenne).

Ce sont les PME ayant utilisé des brevets qui présentent le plus haut taux de présence sur chacun des deux marchés (respectivement 66,9 % et 65,8 %), suivies par celles ayant utilisé des dessins industriels déposés (58,8 % et 55,0 %) et les secrets commerciaux (58,6 % et 55,5 %).

Figure 3.24

Proportion des PME ayant effectué des ventes vers une destination donnée en 2014 et répartition moyenne des ventes par destination, selon le fait d'utiliser une méthode de protection de la PI, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3.3.2 Destination géographique des exportations et proportion moyenne des exportations par destination

La destination géographique des exportations a été répartie en six sous-régions : les États-Unis, l'Europe, l'Amérique latine, la Chine, les autres pays de l'Asie et les autres pays. Pour chacune de ces destinations, nous avons estimé la proportion des PME ayant expédié des livraisons vers celle-ci, ainsi que la proportion moyenne des ventes totales envoyées vers celle-ci.

Les États-Unis et l'Europe demeurent les principales destinations des exportations des PME

Comme on vient de le voir, 11,2 % de PME ont fait des exportations en 2014, soit l'équivalent de seulement 3,5 % de leurs ventes totales en moyenne. Ce taux de présence des PME du Québec sur le marché international est légèrement inférieur à celui observé au sein des PME de l'ensemble du Canada (11,8 %).

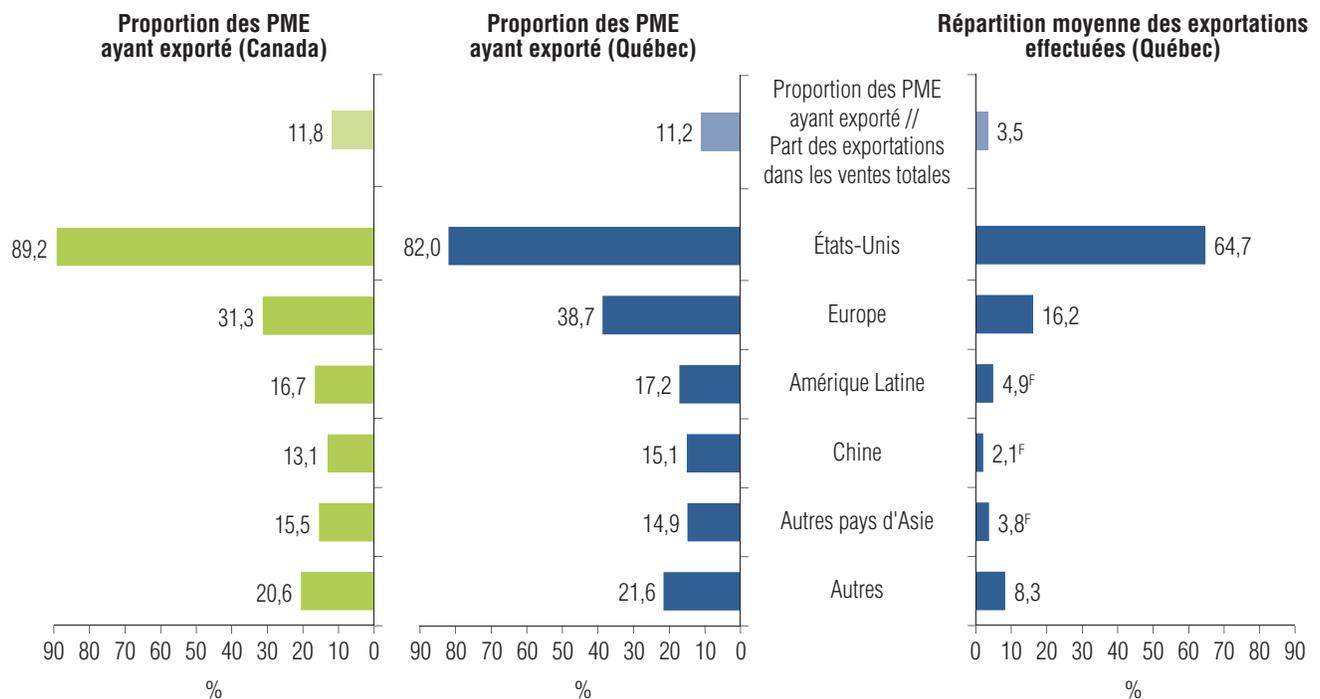
La répartition des (11,2 %) PME exportatrices par destination montre que la plupart (82,0 %) d'entre elles ont exporté vers les États-Unis¹¹, tandis que près des deux cinquièmes (38,7 %) ont choisi l'Europe comme destination. L'importance des autres destinations a oscillé entre 14,9 % (autres pays de l'Asie) et 17,2 % (Amérique latine). À titre de comparaison, les États-Unis attirent une proportion beaucoup plus importante (89,2 %) des PME de l'ensemble du Canada, tandis que l'Europe en attire un peu moins (31,3 %).

Pour ce qui est de la proportion (3,5 %) des exportations dans les ventes totales en moyenne pour les PME du Québec, elle se divise comme suit entre les différentes destinations : la grande part est dirigée vers les États-Unis (64,7 %), suivis par l'Europe (16,2 %). L'Amérique latine recueille environ 4,9 % des ventes totales en moyenne, tandis que la Chine et les autres pays de l'Asie obtiennent environ 5,9 %.

11. Ce résultat concorde avec ce qu'on observe au sein de l'OCDE, particulièrement dans un contexte de chaînes de valeur mondiales. Selon le Panorama de l'entrepreneuriat 2015, dans la majorité des pays de l'OCDE, au moins 50 % des entreprises exportatrices n'exportent que vers un seul pays.

Figure 3.25

Proportion des PME du Canada et du Québec ayant exporté et répartition moyenne des exportations effectuées par les PME du Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Le tableau 3.5 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. Il ressort que le marché des États-Unis est particulièrement primordial pour les PME de 100 à 499 employés (présence de 100,0 %, soit l'équivalent de 76,5 % de leurs exportations totales en moyenne), de l'industrie des services professionnels, scientifiques et techniques (respectivement 88,3 % et 67,5 %), innovatrices (respectivement 84,6 % et 66,5 %), ayant utilisé une méthode de protection de la PI (respectivement 86,1 % et 66,6 %), dont le propriétaire détient un diplôme de baccalauréat (respectivement 83,9 % et 69,5 %) ou de 2^e cycle universitaire (respectivement 86,8 % et 61,1 %), à croissance modérée (respectivement 97,1 % et 79,6 %) ou à forte croissance (respectivement 89,2 % et 70,4 %).

Tableau 3.5

Proportion des PME ayant exporté et répartition moyenne des exportations par destination, certains groupes de PME, Québec, 2014

	Proportion des PME ayant exporté	Proportion des PME exportatrices par destination		Part des exportations dans les ventes totales	Répartition moyenne des exportations par destination		
		États-Unis	Europe		États-Unis	Europe	Reste des destinations
		% Cote	% Cote		% Cote	% Cote	% Cote
Ensemble des PME (1 à 499 employés)	11,2 ^B	82,0 ^A	38,7 ^B	3,5 ^C	64,7 ^A	16,2 ^C	19,1
Taille de l'entreprise							
1 à 4 employés	7,0 ^C	76,1 ^B	42,7 ^D	2,8 ^D	57,8 ^C	18,6 ^E	23,5
5 à 19 employés	12,7 ^C	85,1 ^B	37,0 ^D	3,4 ^D	67,2 ^B	17,3 ^F	15,4
20 à 99 employés	22,1 ^C	82,4 ^B	36,1 ^D	6,0 ^D	68,1 ^B	12,5 ^F	19,4
100 à 499 employés	26,7 ^D	100,0	41,6 ^E	8,6 ^E	76,5 ^B	6,8 ^F	16,7
Industrie							
Agriculture et autres industries primaires	8,3 ^F	65,1 ^E	x ^x	2,4 ^F	47,6 ^F	x ^x	
Construction	1,1 ^F	x ^x	x ^x	0,1 ^F	x ^x	x ^x	
Fabrication	33,3 ^C	x ^x	25,7 ^F	11,0 ^D	x ^x	7,0 ^F	
Commerce de gros et de détail	11,2 ^C	85,1 ^B	37,6 ^E	3,2 ^E	71,2 ^B	11,2 ^F	17,6
Transport et entreposage	11,0 ^F	x ^x	19,6 ^F	6,9 ^F	x ^x	11,0 ^F	
Services professionnels, scientifiques et techniques	24,2 ^C	88,3 ^B	42,5 ^D	9,1 ^E	67,5 ^B	13,2 ^F	19,2
Hébergement et restauration	6,5 ^F	x ^x	77,5 ^D	0,6 ^F	x ^x	43,6 ^F	
Autres industries	10,2 ^D	70,0 ^C	43,9 ^D	2,7 ^F	55,9 ^C	22,7 ^F	21,4
<i>Agrégations spéciales d'industries</i>							
Industries du savoir	16,6 ^F	x ^x	x ^x	12,6 ^F	x ^x	x ^x	
Industries des TIC1	31,2 ^D	x ^x	55,4 ^D	17,3 ^F	x ^x	10,1 ^F	
Industries du tourisme	25,2 ^E	65,2 ^D	54,3 ^E	6,1 ^F	49,6 ^E	29,3 ^F	21,0
Fait d'exporter							
Exportatrice	100,0	82,0 ^A	38,7 ^B	31,1 ^B	64,7 ^A	16,2 ^C	19,1
Non exportatrice	0,0	0,0 ^A	0,0 ^A	0,0	0,0 ^A	0,0 ^A	0,0
Fait d'innover							
Innovatrice (au moins une innovation)	18,8 ^B	84,8 ^A	38,4 ^C	6,4 ^C	66,5 ^B	16,9 ^D	16,6
Non innovatrice (aucune innovation)	6,7 ^C	75,8 ^B	38,7 ^D	1,8 ^D	60,4 ^B	15,5 ^F	24,1
Fait d'utiliser une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI)							
Au moins une méthode de protection de la PI	29,4 ^B	86,1 ^A	37,8 ^C	9,7 ^C	66,6 ^B	13,7 ^D	19,8
Aucune méthode de protection de la PI	6,9 ^C	76,7 ^B	39,4 ^C	2,1 ^D	62,0 ^B	19,4 ^E	18,6
Plus haut niveau de scolarité atteint par le propriétaire majoritaire ou le directeur général							
Diplôme d'études secondaires et niveau inférieur	5,6 ^D	82,3 ^B	28,4 ^F	1,7 ^F	60,1 ^C	10,4 ^F	29,5
Diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'une école de métiers	7,3 ^D	72,9 ^C	41,2 ^D	1,8 ^E	63,8 ^C	18,9 ^F	17,3
Baccalauréat	19,2 ^C	83,9 ^B	32,0 ^D	6,0 ^D	69,5 ^B	15,5 ^E	15,0
Diplôme de 2 ^e cycle universitaire et plus	21,1 ^C	86,8 ^B	54,7 ^C	8,1 ^D	61,1 ^B	18,8 ^F	20,1

Tableau 3.5 (suite)

Proportion des PME ayant exporté et répartition moyenne des exportations par destination, certains groupes de PME, Québec, 2014

	Proportion des PME ayant exporté	Proportion des PME exportatrices par destination		Part des exportations dans les ventes totales	Répartition moyenne des exportations par destination		
		États-Unis	Europe		États-Unis	Europe	Reste des destinations
	% Cote	% Cote	% Cote	% Cote	% Cote	% Cote	%
Degré de croissance annuelle moyenne des ventes ou des revenus totaux							
Moins de 0 % (négative)	9,6 ^E	75,6 ^C	33,8 ^F	1,7 ^F	67,9 ^C	12,4 ^F	19,7
0 % (nulle)	8,0 ^D	75,1 ^C	40,9 ^E	1,8 ^E	52,7 ^D	19,6 ^F	27,7
Entre 1 % et 10 %	10,4 ^C	75,4 ^B	42,4 ^C	3,7 ^D	57,1 ^B	21,1 ^E	21,8
Entre 11 % et 20 %	20,2 ^D	97,1 ^A	37,8 ^E	6,1 ^E	79,6 ^B	8,9 ^F	11,5
20 % ou plus	21,0 ^E	89,2 ^B	37,4 ^F	8,0 ^F	70,4 ^C	11,7 ^F	17,9

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3.3.3 Obstacles à l'exportation et raisons données par les PME non exportatrices pour justifier leur absence sur les marchés d'exportation

Pour maintenir, développer et agrandir leurs marchés d'exportation, les PME affrontent un certain nombre d'obstacles. Dans la présente enquête, une liste de neuf obstacles a été soumise aux PME exportatrices afin qu'elles en évaluent le degré d'importance. Chaque obstacle devait être jugé sur une échelle à quatre degrés – majeur, moyen, mineur et n'est pas un obstacle.

Parallèlement, une liste de neuf raisons pouvant justifier leur absence sur les marchés d'exportation a été soumise aux PME non exportatrices. Les résultats obtenus sont rapportés ci-après.

Quatre obstacles à l'exportation sont perçus comme étant majeurs ou moyens par les PME exportatrices

Globalement, quatre obstacles à l'exportation sont perçus comme étant majeurs ou moyens par les PME exportatrices du Québec en 2014 – dans une proportion oscillant entre 18,7 % et 28,5 %. Il s'agit par ordre d'importance :

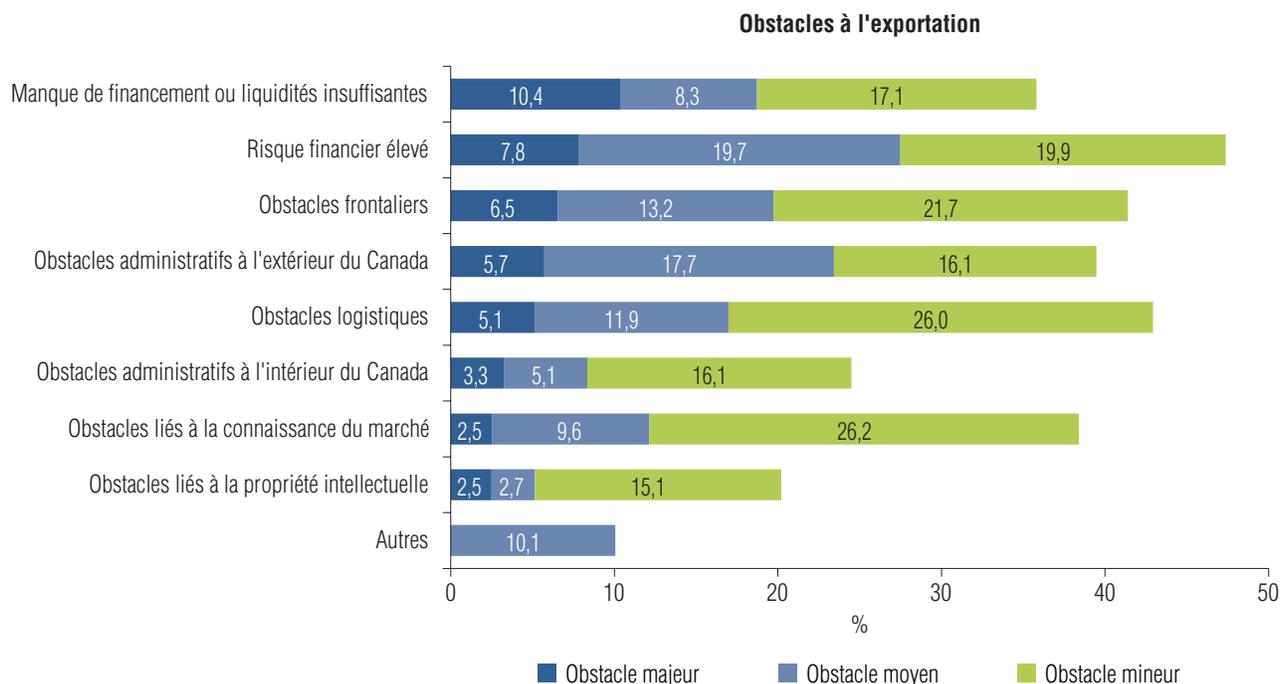
- du risque financier élevé ;
- des obstacles administratifs à l'extérieur du Canada ;
- des obstacles frontaliers ;
- du manque de financement.

Étant donné le nombre réduit des PME exportatrices¹² (11,2 % de l'ensemble des PME), il n'a pas été possible de pousser plus loin l'analyse pour tenir compte de la taille, de l'industrie ou d'autres facteurs pertinents (données confidentielles dans la majeure partie des tableaux détaillés pour le Québec).

Une autre façon de bonifier cette question (et donc d'accroître la taille de l'échantillon) serait de s'intéresser aux obstacles d'accès aux marchés dans un contexte de chaîne de valeur, c'est-à-dire en tenant compte à la fois des exportations, des importations et de l'investissement direct étranger

12. Voir le Panorama de l'entrepreneuriat 2015, section des déterminants de l'entrepreneuriat.

Figure 3.26

Répartition des PME exportatrices selon leur perception des obstacles à l'exportation, Québec, 2014

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

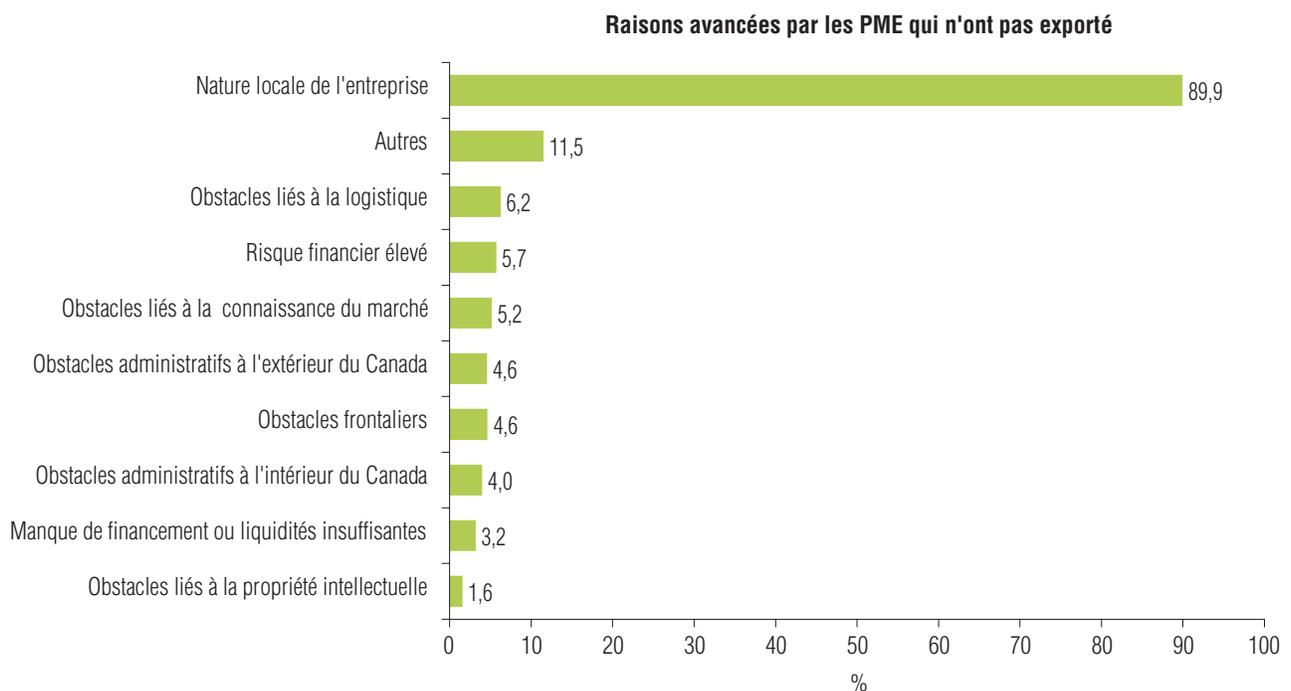
La principale raison donnée par les PME non exportatrices pour justifier leur absence sur les marchés d'exportation est la nature locale de leur entreprise

En 2014, pour les 88,8 % des PME du Québec qui n'ont pas exporté, la principale raison – mentionnée par neuf d'entre elles sur dix (89,9 %) – est la nature locale de leur entreprise. Parmi les autres raisons évoquées, on peut citer les obstacles à la logistique (6,2 %), le risque financier élevé (5,7 %), les obstacles liés à la connaissance du marché (5,2 %), etc.

Le manque de financement n'est signalé que par une proportion minime (3,2 %) de PME.

Figure 3.27

Raisons avancées par les PME qui n'ont pas exporté, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

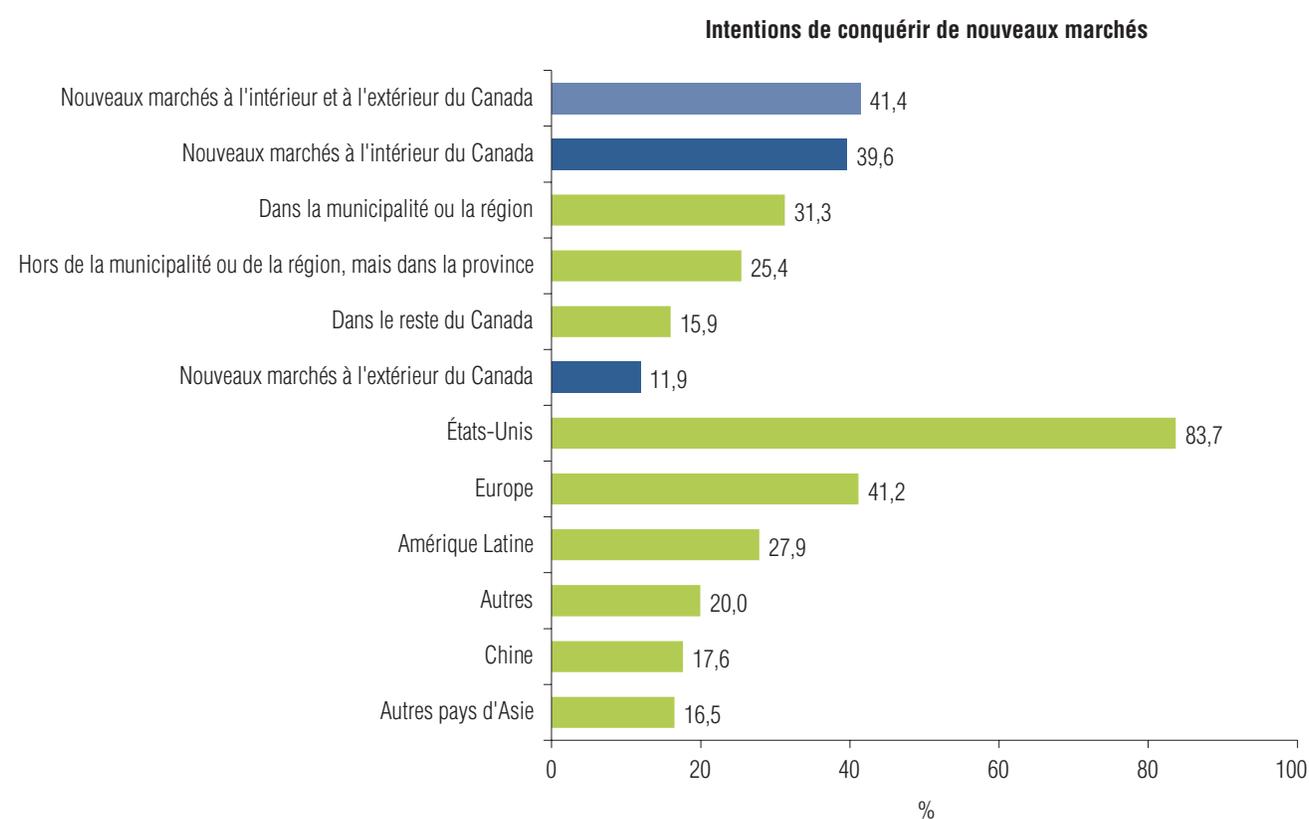
3.3.4 Intentions des PME de développer de nouveaux marchés

Le développement de nouveaux marchés ou l'expansion de ceux déjà existants font partie des stratégies de croissance des PME. En 2014, près de quatre PME sur dix (41,4 %) ont manifesté leur intention d'étendre leurs ventes à de nouveaux marchés entre 2015 et 2017, essentiellement à l'intérieur du Canada (39,6 %, comparativement à 11,9 % à l'extérieur du Canada).

Les destinations intérieures visées sont surtout le marché municipal ou régional (31,3 %) et le marché provincial, mais hors municipal ou régional (25,4 %). Pour ce qui est des destinations extérieures, les États-Unis recueillent la majorité des intentions (83,7 %), suivis par l'Europe (41,2 %) et l'Amérique latine (27,9 %).

Figure 3.28

Répartition des PME selon leurs intentions de développer de nouveaux marchés entre 2015 et 2017, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Le tableau 3.6 présente les résultats concernant les intentions de quelques groupes de PME en matière de développement de nouveaux marchés. Il en ressort que :

- Les PME ayant demandé et reçu du financement externe avaient un taux d'intention global (52,3 %, surtout sur les marchés intérieurs (50,0 %)) supérieur à celui de celles n'ayant pas reçu de financement (33,3 %, sur les marchés intérieurs (31,9 %)).
- Les PME de 20 à 99 employés, de l'industrie de la fabrication ou de celle des services professionnels, scientifiques et techniques, celles exportatrices, innovatrices (surtout en commercialisation) ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI (surtout les brevets, les secrets commerciaux et les dessins industriels déposés) ont les plus hauts taux d'intention (oscillant entre 54,1 % et 96,2 %, comparativement à 41,1 % pour l'ensemble des PME), spécialement pour conquérir de nouveaux marchés à l'intérieur du Canada (taux variant entre 50,5 % et 86,8 %, comparativement à 39,6 % pour l'ensemble des PME).
- Les PME de 1 à 4 employés, de l'agriculture et autres secteurs primaires, de l'hébergement et la restauration, non exportatrices, non innovatrices ou n'utilisant aucune méthode de protection de la PI affichent les taux d'intention parmi les moins élevés (oscillant entre 29,4 % et 36,6 %, surtout à l'intérieur du Canada (entre 26,8 % et 36,1 %)).

Tableau 3.6

Répartition des PME selon leurs intentions de développer de nouveaux marchés entre 2015 et 2017, certains groupes de PME, Québec, 2014

	Nouveaux marchés à l'intérieur et à l'extérieur du Canada	Nouveaux marchés à l'intérieur du Canada				Nouveaux marchés à l'extérieur du Canada						
		Total	Dans la municipalité ou la région	Hors de la municipalité ou de la région, mais dans la province	Dans le reste du Canada	Total	États-Unis	Europe	Amérique Latine	Chine	Autres pays d'Asie	Autres
		% Cote	% Cote	% Cote	% Cote	% Cote	% Cote	% Cote	% Cote	% Cote	% Cote	% Cote
Ensemble des PME (1 à 499 employés)	41,4 ^A	39,6 ^A	31,3 ^A	25,4 ^A	15,9 ^B	11,9 ^B	83,7 ^A	41,2 ^B	27,9 ^C	17,6 ^D	16,5 ^D	20,0 ^C
Taille de l'entreprise												
1 à 4 employés	35,7 ^B	34,3 ^B	26,7 ^B	22,4 ^B	11,8 ^C	7,5 ^C	86,5 ^B	54,7 ^C	30,1 ^E	17,1 ^F	20,6 ^F	25,6 ^E
5 à 19 employés	44,8 ^A	43,2 ^B	35,0 ^B	26,2 ^B	18,1 ^B	14,2 ^C	83,3 ^B	28,6 ^D	25,6 ^D	15,8 ^F	13,1 ^F	12,6 ^F
20 à 99 employés	54,1 ^B	50,5 ^B	39,9 ^B	34,7 ^B	25,9 ^B	22,0 ^C	80,9 ^B	44,3 ^C	27,8 ^E	20,5 ^F	15,2 ^F	23,3 ^E
100 à 499 employés	49,2 ^C	46,1 ^C	29,6 ^D	34,3 ^D	25,9 ^D	21,5 ^D	80,0 ^C	38,6 ^F	36,2 ^F	25,2 ^F	29,0 ^F	33,0 ^F
Industrie												
Agriculture et autres industries primaires	29,4 ^C	26,8 ^D	11,1 ^E	20,4 ^D	14,0 ^E	9,4 ^F	x ^x	44,3 ^F	39,2 ^F	33,7 ^F	29,2 ^F	18,8 ^F
Construction	39,3 ^B	39,1 ^B	35,2 ^B	26,7 ^C	6,6 ^E	3,7 ^F	x ^x	x ^x				
Fabrication	68,9 ^B	64,4 ^B	41,7 ^C	47,8 ^B	45,6 ^C	37,4 ^C	91,8 ^A	38,2 ^D	19,0 ^F	18,9 ^F	17,4 ^F	16,5 ^F
Commerce de gros et de détail	45,3 ^B	44,2 ^B	35,3 ^B	26,4 ^B	17,9 ^C	10,9 ^C	87,9 ^B	31,2 ^E	26,5 ^F	6,9 ^F	8,5 ^F	15,7 ^F
Transport et entreposage	43,6 ^C	39,6 ^C	28,8 ^D	25,8 ^D	16,5 ^E	12,4 ^E	x ^x	28,4 ^F	33,7 ^F	29,6 ^F	29,6 ^F	28,4 ^F
Services professionnels, scientifiques et techniques	57,9 ^B	52,2 ^B	43,8 ^B	38,8 ^C	29,4 ^C	26,9 ^C	82,9 ^B	54,8 ^C	35,7 ^D	15,5 ^F	18,2 ^F	26,8 ^E
Hébergement et restauration	29,7 ^C	29,7 ^C	27,2 ^C	13,2 ^E	6,1 ^F	3,6 ^F	x ^x	x ^x				
Autres industries	34,4 ^B	33,2 ^B	25,8 ^B	19,9 ^C	12,7 ^C	10,2 ^D	69,5 ^C	40,8 ^E	26,2 ^F	22,2 ^F	15,5 ^F	15,5 ^F
<i>Agrégations spéciales d'industries</i>												
Industries du savoir	59,6 ^D	56,1 ^D	44,8 ^E	43,1 ^E	32,9 ^F	26,9 ^F	34,0 ^F	x ^x	34,9 ^F	x ^x	42,0 ^F	39,6 ^F
Industries des TIC1	76,8 ^B	67,9 ^B	50,1 ^C	43,8 ^D	53,2 ^C	39,2 ^D	88,5 ^B	57,2 ^D	32,6 ^F	19,3 ^F	23,9 ^F	28,3 ^F
Industries du tourisme	38,2 ^D	35,8 ^D	28,1 ^E	22,4 ^F	18,4 ^F	15,4 ^F	50,0 ^F	x ^x	44,0 ^F	47,0 ^F	30,4 ^F	45,1 ^F
Fait d'exporter												
Exportatrice	79,1 ^A	67,6 ^B	41,0 ^B	44,7 ^B	55,0 ^B	67,2 ^B	85,4 ^A	48,1 ^B	31,2 ^C	23,4 ^D	20,1 ^D	24,0 ^D
Non exportatrice	36,6 ^A	36,1 ^A	30,0 ^A	23,0 ^B	11,0 ^B	4,9 ^C	80,8 ^B	29,2 ^D	22,2 ^E	7,8 ^F	10,2 ^F	13,0 ^F

Tableau 3.6 (suite)

Répartition des PME selon leurs intentions de développer de nouveaux marchés entre 2015 et 2017, certains groupes de PME, Québec, 2014

	Nouveaux marchés à l'intérieur et à l'extérieur du Canada	Nouveaux marchés à l'intérieur du Canada				Nouveaux marchés à l'extérieur du Canada						
		Total	Dans la municipalité ou la région	Hors de la municipalité ou de la région, mais dans la province	Dans le reste du Canada	Total	États-Unis	Europe	Amérique Latine	Chine	Autres pays d'Asie	Autres
Fait d'innover												
Ensemble des PME excluant les franchises	42,0 ^A	40,2 ^A	31,4 ^A	26,4 ^A	16,7 ^B	12,5 ^B	84,4 ^A	41,4 ^B	27,2 ^C	16,9 ^D	16,6 ^D	20,1 ^C
Innovatrice de produits	63,7 ^A	60,7 ^A	47,8 ^B	43,3 ^B	35,2 ^B	28,0 ^B	84,7 ^A	44,4 ^C	26,5 ^C	19,4 ^D	21,0 ^D	22,5 ^D
Innovatrice de procédés	64,5 ^A	60,9 ^B	49,4 ^B	45,1 ^B	32,4 ^B	26,1 ^C	92,9 ^A	42,9 ^C	24,9 ^E	14,6 ^F	18,8 ^E	23,1 ^E
Innovatrice organisationnelle	61,2 ^B	58,7 ^B	49,9 ^B	40,6 ^B	28,4 ^B	20,5 ^C	88,9 ^A	37,4 ^D	15,7 ^F	18,0 ^F	18,2 ^F	15,7 ^F
Innovatrice en commercialisation	68,2 ^A	64,5 ^A	54,6 ^B	45,1 ^B	32,7 ^B	26,3 ^C	85,1 ^B	41,6 ^C	24,8 ^D	18,9 ^E	20,2 ^E	18,5 ^E
Innovatrice (au moins une innovation)	59,1 ^A	56,5 ^A	44,6 ^A	39,7 ^B	28,7 ^B	22,1 ^B	85,7 ^A	44,6 ^B	26,8 ^C	17,4 ^D	19,3 ^D	22,2 ^D
Non innovatrice (aucune innovation)	30,4 ^B	29,0 ^B	22,5 ^B	17,4 ^B	8,6 ^C	5,9 ^C	81,0 ^B	33,3 ^D	28,3 ^E	15,6 ^F	9,8 ^F	14,7 ^F
Fait d'utiliser une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI)												
Ensemble des PME excluant les franchises	42,0 ^A	40,2 ^A	31,4 ^A	26,4 ^A	16,7 ^B	12,5 ^B	84,4 ^A	41,4 ^B	27,2 ^C	16,9 ^D	16,6 ^D	20,1 ^C
Marques de commerce	63,0 ^B	58,4 ^B	40,2 ^B	40,7 ^B	32,4 ^C	28,5 ^C	88,2 ^A	48,1 ^C	26,7 ^E	23,3 ^E	24,6 ^E	25,7 ^E
Brevets	96,2 ^A	86,8 ^B	48,8 ^D	62,5 ^C	79,9 ^B	77,2 ^B	88,6 ^B	66,2 ^C	34,2 ^F	35,5 ^E	40,8 ^E	30,4 ^F
Dessins industriels déposés	85,4 ^C	82,1 ^C	54,4 ^D	57,3 ^D	70,2 ^C	54,4 ^D	x ^x	53,8 ^E	26,0 ^F	24,1 ^F	32,9 ^F	18,4 ^F
Secrets commerciaux	89,7 ^A	83,0 ^B	56,4 ^C	64,9 ^B	66,8 ^B	57,0 ^C	93,7 ^A	46,8 ^D	25,7 ^E	28,3 ^E	36,7 ^E	25,4 ^E
Accords de non divulgation	75,0 ^A	67,2 ^B	45,7 ^B	46,6 ^B	47,8 ^B	38,7 ^B	87,0 ^A	47,6 ^C	20,3 ^E	21,3 ^E	26,0 ^E	21,8 ^E
Toute autre méthode de protection de la PI	79,6 ^B	73,3 ^C	42,1 ^D	49,9 ^D	53,9 ^D	47,9 ^D	x ^x	49,2 ^E	16,6 ^F	21,7 ^F	17,0 ^F	21,7 ^F
Au moins une méthode de protection de la PI	67,7 ^A	61,7 ^A	44,2 ^B	44,3 ^B	37,2 ^B	32,1 ^B	86,7 ^A	41,5 ^C	23,4 ^D	19,6 ^D	22,2 ^D	20,8 ^D
Aucune méthode de protection de la PI	35,2 ^A	34,4 ^A	28,1 ^A	21,7 ^B	11,3 ^B	7,2 ^C	81,6 ^B	41,4 ^C	31,7 ^D	13,7 ^F	10,0 ^F	19,3 ^E
Fait d'avoir reçu du financement externe												
La PME a reçu du financement externe	52,3 ^A	50,0 ^A	39,4 ^A	32,1 ^B	20,0 ^B	15,2 ^B	84,0 ^A	41,1 ^C	29,8 ^C	20,5 ^D	18,0 ^D	25,6 ^D
La PME n'a pas reçu de financement externe	33,3 ^B	31,9 ^B	25,3 ^B	20,5 ^B	12,9 ^B	9,5 ^C	83,3 ^B	41,3 ^C	25,5 ^D	14,2 ^F	14,6 ^F	13,2 ^F

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

3.4 Sommaire

Croissance des PME

En général

Même si en général plus de six PME sur dix (63,4 %) du Québec déclarent avoir enregistré une croissance simple de leurs ventes ou de leurs revenus totaux entre 2012 et 2014, une très faible proportion d'entre elles – près d'une PME sur vingt (6,4 %) – ont réalisé une forte croissance, soit une proportion légèrement inférieure à celle observée dans l'ensemble du Canada (9,3 %), mais du même ordre de grandeur que celles observées dans les pays de l'OCDE en 2012 et en 2013 (entre 5 % et 15 %).

Selon les groupes de PME

Parmi les groupes de PME qui ont généré, en proportion, davantage de forte croissance – part oscillant entre 9,2 % et 13,4 % – que l'ensemble des PME (6,4 %), mentionnons les PME âgées de 3 à 5 ans, de 100 à 499 employés, de l'industrie des services professionnels, scientifiques et techniques ou de celle de la fabrication, dont le propriétaire est âgé de moins de 40 ans, exportatrices, innovatrices ou utilisant une méthode de protection de la PI. À l'opposé, les groupes suivants ont affiché une croissance de loin inférieure – part oscillant entre 2,4 % et 4,8 % – à celle de l'ensemble des PME (6,4 %) : les PME âgées de plus de 10 ans, de 1 à 4 employés, de l'industrie de l'agriculture et des autres industries primaires, de l'industrie du commerce de gros et de détail, dont le propriétaire est âgé de 50 à 64 ans, non innovatrices.

Lien entre la croissance et la demande de financement

On pourrait stimuler la croissance des PME, notamment en favorisant leur accès au financement externe, car leur taux de demande de financement externe tend à s'accroître avec leur taux de croissance annuel moyen des ventes ou des revenus totaux. Entre 2012 et 2014, le taux de dépôt des demandes de financement externe était de 64,5 % pour les PME à forte croissance, comparativement à 45,4 % pour celles à croissance faible.

Obstacles à la croissance

En général

Les PME du Québec perçoivent plus d'obstacles majeurs à leur croissance que celles de l'ensemble du Canada. Entre le cinquième et le quart des PME du Québec ont mentionné cinq obstacles à la croissance qu'ils considéraient comme étant majeurs – l'intensification de la concurrence, les fluctuations dans la demande des consommateurs, la réglementation gouvernementale, le taux d'imposition des sociétés et la hausse du coût des intrants, tandis qu'une proportion semblable des PME de l'ensemble du Canada n'en ont retenu que deux parmi les cinq – les fluctuations dans la demande des consommateurs et l'intensification de la concurrence.

L'accès au financement ne fait pas partie des cinq premiers obstacles majeurs à la croissance des PME au Québec. Seules deux groupes de PME, celles âgées de 3 à 5 ans ou celles à forte croissance, font exception à cette règle, ayant classé cet obstacle au 4^e et 5^e rang respectivement.

Selon les groupes de PME

L'ordre d'importance des obstacles et leur intensité varie selon le degré de croissance des PME, leur âge, leur taille et leur industrie, l'âge et la scolarité du propriétaire, le fait d'exporter, d'innover ou d'utiliser une méthode de protection de la PI.

Les PME à forte croissance ou à croissance modérée perçoivent moins d'obstacles majeurs à la croissance que celles à croissance négative ou faible. Cette observation est aussi valable pour les PME âgées de 3 à 5 ans par rapport à celles âgées de 6 à 10 ans, pour les PME de 100 à 499 employés par rapport à celles de 1 à 4 employés, pour les PME dont le propriétaire majoritaire est âgé de 50 à 64 ans par rapport à celles dont le propriétaire est âgé de moins de 40 ans, pour les PME dont le propriétaire détient un diplôme de 2^e cycle universitaire par rapport à celles dont le propriétaire possède un diplôme d'études secondaires, pour les PME non innovatrices par rapport à celles innovatrices, ainsi que pour les PME n'ayant adopté aucune méthode de protection de la PI par rapport à celles ayant utilisé une méthode de protection de la PI.

La perception des obstacles majeurs à la croissance varie d'une industrie à l'autre. En outre, les PME exportatrices et celles non exportatrices perçoivent les obstacles majeurs à la croissance différemment.

Marchés géographiques

En général

La principale destination des ventes des PME du Québec demeure leur municipalité ou leur région. Plus de neuf sur dix (92,9 %) d'entre elles y ont effectué des ventes en 2014, ce qui représente l'équivalent des trois quarts (75,5 %) de leurs ventes totales en moyenne. Les trois autres destinations – le marché provincial hors de sa municipalité ou de sa région, le reste du Canada et le marché international – ont attiré respectivement 50,5 %, 17,8 % et 11,2 % des PME qui y ont expédié respectivement 17,4 %, 3,6 % et 3,5 % de leurs ventes totales en moyenne.

La présence des PME de l'ensemble du Canada sur le marché provincial hors de la municipalité ou la région et sur le marché international (respectivement 50,2 % et 11,8 %) est similaire à celle des PME du Québec. Cependant, les premières semblent beaucoup plus nombreuses sur le marché municipal ou régional et sur celui du reste du Canada (respectivement 94,2 % et 21,0 %).

Selon les groupes de PME

Les PME à forte croissance, à croissance modérée, de 100 à 499 employés, de l'industrie de la fabrication ou de celle des services professionnels, scientifiques et techniques, exportatrices, innovatrices (surtout de produits, de procédés et en commercialisation) ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI (surtout les brevets, les dessins industriels déposés et les secrets commerciaux) sont très présentes sur les marchés hors du Québec. Leur présence sur le marché du reste du Canada oscille entre 31,8 % et 75,5 %, tandis que celle sur le marché international se situe entre 24,2 % et 65,8 % (excluant les exportatrices chez qui elle est de 100 %).

Par contre, les PME jeunes, de 1 à 4 employés, de l'industrie de la construction, non exportatrices, non innovatrices ou n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI sont moins présentes sur les marchés hors du Québec. Leur présence sur le marché du reste du Canada oscille entre 4,5 % et 13,3 %, tandis que celle sur le marché international se situe entre 1,1 % et 7,6 % (excluant les non exportatrices chez qui cette présence est de 0,0 %).

Marchés d'exportation

Pour les 11,2 % PME exportatrices, les États-Unis et l'Europe demeurent les principales destinations (taux de présence de 82,0 % et de 38,7 % respectivement). La répartition de la part des exportations des PME du Québec dans leurs ventes totales en moyenne (3,5 %) entre les différentes destinations accorde une part de lion aux États-Unis (64,7 %); l'Europe recueille 16,2 %, l'Amérique latine 4,9 %, et le reste des destinations 14,2 %.

Obstacles à l'exportation

Quatre obstacles à l'exportation – le risque financier élevé, les obstacles administratifs à l'extérieur du Canada, les obstacles frontaliers et le manque de financement – sont perçus par les PME exportatrices du Québec comme étant **majeurs ou moyens**.

La principale raison (dans 89,9 % des cas) justifiant l'absence des PME non exportatrices sur les marchés d'exportation est la nature locale de leur entreprise.

Intentions de développer de nouveaux marchés

En général, près de quatre PME sur dix (41,4 %) ont manifesté l'intention de développer de nouveaux marchés entre 2015 et 2017, essentiellement à l'intérieur du Canada (39,6 %, dans 31,3 % des cas sur le marché municipal ou régional et dans 25,4 % des cas sur le marché provincial hors municipal ou hors régional). Le taux quant aux intentions de conquérir les marchés d'exportation est peu élevé (11,9 % des PME) et vise surtout les États-Unis (83,7 %) et l'Europe (41,2 % des cas).

Conclusion

Ce rapport présente les plus récents résultats de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, édition 2014, pour le Québec. Il s'inscrit dans la continuité d'un précédent rapport fondé sur les données de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2011. Mais avant de dresser le portrait du financement et de la croissance des petites et moyennes entreprises (PME) au Québec en 2014, il nous a semblé utile de le devancer par celui des PME en général fondé sur trois sources de données – le Registre des entreprises de Statistique Canada (RE), l'*Enquête sur la population active* (EPA) et le Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE) – en plus des données de cette enquête.

Portrait des PME au Québec

Le RE montre qu'en 2015 le Québec comptait un peu plus de 257 000 PME (emplacements) avec employés, lesquels représentaient 20,5 % du nombre total des PME au Canada. Selon l'EPA, celles-ci employaient 2,4 millions (M) de salariés, ce qui correspond à 91,6 % de l'emploi total dans le secteur privé. D'après le PALE, en 2014, la presque totalité (99,9 %) des entreprises entrantes ou sortantes étaient des PME de moins de 50 salariés. Elles représentaient le dixième du nombre total d'entreprises du secteur privé (respectivement 10,2 % et 10,1 %) et contribuaient pour presque autant à la création brute d'emplois (9,0 %) ou à la suppression brute d'emplois (9,1 %). L'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* révèle que 19,6 % d'entre elles sont jeunes (5 ans au plus), que 98,6 % ont entre 1 et 99 employés et que 56,5 % sont concentrées dans quatre industries – commerce de gros et de détail, fabrication, hébergement et restauration, et services professionnels, scientifiques et techniques. Les propriétaires de PME interrogés en 2014 incluent proportionnellement moins de femmes (16,0 %), sont surtout âgés de 50 à 64 ans (47,8 %), sont plus scolarisés que l'ensemble de la population active (35,1 % vs 26,3 % ont un diplôme universitaire). Concernant leurs pratiques commerciales, 11,2 % des PME ont exporté, 40,6 % ont innové et 21,0 % ont utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI).

Portrait du financement des PME

Le taux de demande de financement externe est élevé ...

En 2014, près de la moitié des PME (46,5 %) ont fait une demande de financement externe au Québec, soit une proportion légèrement inférieure à celle des PME dans l'ensemble du Canada (51,3 %). Le plus haut taux de demande est observé chez les PME de 100 à 499 employés (68,5 %), jeunes (59,7 %), dont le propriétaire majoritaire est jeune (60,5 %), exportatrices (59,0 %), innovatrices (57,8 %) ou ayant utilisé une méthode de protection de la propriété intellectuelle (PI) (58,8 %). Inversement, le plus faible taux de demande touche surtout les PME de 1 à 4 employés (39,1 %), dont le propriétaire majoritaire détient un niveau d'études inférieur au diplôme d'études secondaires (36,0 %) ou non innovatrices (39,1 %).

... mais les instruments de financement ne sont pas diversifiés en dehors de l'emprunt

En général, le dépôt des demandes de financement externe se fait le plus souvent sous forme d'emprunt (33,4 %, par rapport à 12,1 % pour le crédit commercial, à 7,4 % pour le crédit-bail, à 5,6 % pour le financement gouvernemental et à 1,4 % pour le capital-actions). Bon nombre de groupes de PME ne réussissent pas encore à diversifier leurs instruments de financement en dehors de l'emprunt. C'est le cas notamment des PME jeunes, dont le propriétaire majoritaire est jeune, ou de 1 à 4 employés.

Peu importe l'instrument de financement, l'approbation globale des demandes est en général satisfaisante ...

En général, pour la plus importante demande déposée par la PME, le taux d'approbation global des demandes pour chacun des instruments de financement externe examinés – l'emprunt (85,4 %), le crédit commercial (97,2 %), le crédit-bail (97,0 %) ou le financement gouvernemental (80,8 %) – est assez satisfaisant et similaire à celui observé dans l'ensemble du Canada (respectivement 82,1 %, 98,3 %, 98,2 % et 82,8 %).

Au total, les PME du Québec ont obtenu 11 084,2 M\$ (incluant le capital-actions), dont les trois quarts (73,0 % ou 8 91,7 M\$) sous forme d'emprunt, lesquels représentent 87,1 % de l'emprunt total demandé. Leurs homologues canadiennes ont reçu 53 538,2 M\$, dont plus de la moitié sous forme d'emprunt (52,3 %, lesquels représentent 86,1 % de l'emprunt total demandé) et environ le tiers sous forme de crédit commercial (30,5 %).

... et varie selon les groupes de PME

Dans le cas particulier du financement par emprunt, pour les trois indicateurs de l'approbation des demandes (le taux d'approbation global, l'emprunt total accordé aux PME et le ratio emprunt total autorisé / emprunt total demandé), les PME bien établies (âgées de plus de 10 ans) ont eu un avantage net sur les PME âgées de 2 ans au plus, et les PME de 100 à 499 employés sur celles de 1 à 4 employés.

Pour deux indicateurs (le partage de l'emprunt total accordé aux PME et le ratio emprunt total autorisé / emprunt total demandé) sur trois, les PME ayant exporté ont eu un avantage net sur celles n'ayant pas exporté, de même que pour les PME ayant utilisé une méthode de protection de la PI sur celles n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI.

Les conditions d'accès au financement, notamment à l'emprunt, varient selon les groupes de PME et le territoire

Pour les trois indicateurs d'accès à l'emprunt examinés (le taux d'intérêt moyen, le taux d'exigence des garanties de prêt et le taux de rejet des demandes d'emprunt), les PME âgées de plus de 10 ans ont un avantage sur celles âgées de 2 ans au plus, et les PME de 100 à 499 employés sur celles de 1 à 4 employés.

Sur le plan territorial, pour deux indicateurs (le taux d'intérêt moyen et le taux d'exigence des garanties) sur trois, les conditions d'emprunt des PME du Québec sont semblables à celles en vigueur dans l'ensemble du Canada. Par contre, les PME du Québec ont un avantage net sur leurs homologues du Canada au chapitre du rejet des demandes d'emprunt.

Pour lancer ou acheter leur entreprise, les fondateurs et les repreneurs de PME ont eu recours aux sources de financement à la fois formelles et informelles

En général, la principale source de financement pour les fondateurs des PME au Québec est le financement personnel (78,3 %), suivi par l'emprunt auprès d'une institution financière (49,3 %), puis par trois autres sources – le financement des amis ou de la famille, le crédit commercial et le crédit-bail – dans près d'un cas sur cinq.

Pour des proportions comparables de répondants, les fondateurs de PME de l'ensemble du Canada mentionnent seulement quatre des cinq sources : le financement personnel (84,3 %), l'emprunt (44,9 %) et deux autres sources – le crédit commercial et le financement des amis ou de la famille – dans environ un cas sur cinq.

La majorité des repreneurs de PME au Québec ont recours à la fois à l'emprunt et au financement personnel (respectivement 67,6 % et 63,6 %), avant de faire appel au financement des amis ou de la famille (27,1 %). L'ordre d'importance des deux premières sources est inversé pour les repreneurs de PME de l'ensemble du Canada : le financement personnel vient en premier (71,6 %), suivi par l'emprunt (60,7 %), puis par le financement des amis ou de la famille dans plus du quart des cas (26,0 %).

Portrait de la croissance des PME et de leurs marchés

Une très faible proportion de PME (6,4 %) est en forte croissance ...

Même si 63,4 % des PME du Québec ont enregistré une croissance simple de leurs ventes ou de leurs revenus totaux entre 2012 et 2014, une très faible proportion d'entre elles (6,4 %) ont réalisé une forte croissance, soit une proportion légèrement inférieure à celle observée dans l'ensemble du Canada (9,3 %), mais du même ordre de grandeur que celles observées dans les pays de l'OCDE en 2012 et en 2013 (entre 5 % et 15 %).

... surtout dans quelques groupes de PME

La forte croissance est surtout observée chez les groupes suivants : les PME âgées de 3 à 5 ans, de 100 à 499 employés, de l'industrie des services professionnels, scientifiques et techniques ou de celle de la fabrication, dont le propriétaire est âgé de moins de 40 ans, exportatrices, innovatrices ou utilisant une méthode de protection de la PI (taux oscillant entre 9,2 % et 13,4 %). À l'inverse, elle est proportionnellement moins présente parmi les groupes suivants : les PME âgées de plus de 10 ans, de 1 à 4 employés, de l'industrie de l'agriculture et des autres industries primaires, de l'industrie du commerce de gros et de détail, dont le propriétaire est âgé de 50 à 64 ans, non innovatrices (taux oscillant entre 2,4 % et 4,8 %).

On pourrait stimuler la croissance des PME, notamment en favorisant leur accès au financement externe

Le taux de demande de financement externe des PME tend à s'accroître avec leur taux de croissance annuel moyen des ventes ou des revenus totaux. Entre 2012 et 2014, le taux de dépôt des demandes de financement externe était de 64,5 % pour les PME à forte croissance, comparativement à 45,4 % pour celles à croissance faible et à 46,5 % pour l'ensemble des PME.

Les PME du Québec perçoivent plus d'obstacles majeurs à leur croissance que celles de l'ensemble du Canada

Entre le cinquième et le quart des PME du Québec ont mentionné cinq obstacles à la croissance qu'ils considéraient comme majeurs – l'intensification de la concurrence, les fluctuations dans la demande des consommateurs, la réglementation gouvernementale, le taux d'imposition des sociétés et la hausse du coût des intrants. Une proportion semblable des PME dans l'ensemble du Canada n'en ont retenu que deux parmi les cinq – les fluctuations dans la demande des consommateurs et l'intensification de la concurrence.

L'accès au financement ne fait pas partie des cinq premiers obstacles majeurs

L'accès au financement se classe au 9^e rang des obstacles majeurs à la croissance (excluant la catégorie « autres ») des PME au Québec. Seuls deux groupes de PME – âgées de 3 à 5 ans ou à forte croissance – font exception à cette règle, ayant classé cet obstacle au 4^e et au 5^e rang respectivement.

L'ordre d'importance des cinq obstacles et leur intensité varient selon les groupes de PME

Par exemple, les PME à forte croissance ou à croissance modérée perçoivent moins d'obstacles majeurs à la croissance que celles à croissance négative ou faible. Cette observation est aussi valable pour les PME âgées de 3 à 5 ans par rapport à celles âgées de 6 à 10 ans, pour les PME de 100 à 499 employés par rapport à celles de 1 à 4 employés, pour les PME dont le propriétaire majoritaire est âgé de 50 à 64 ans par rapport à celles dont le propriétaire est âgé de moins de 40 ans, pour les PME non innovatrices par rapport à celles innovatrices, etc. En outre, la perception des obstacles majeurs à la croissance varie d'une industrie à l'autre.

En général, la principale destination des ventes des PME du Québec demeure leur municipalité ou leur région

Plus de 92,9 % des PME du Québec ont effectué des ventes dans leur municipalité ou leur région en 2014, ce qui représente l'équivalent des trois quarts (75,5 %) de leurs ventes totales en moyenne. Les trois destinations restantes – marché provincial hors de sa municipalité ou de sa région, reste du Canada et marché international – ont attiré respectivement 50,5 %, 17,8 % et 11,2 % des PME qui y ont expédié respectivement 17,4 %, 3,6 % et 3,5 % de leurs ventes totales en moyenne.

Les marchés hors Québec attirent, en proportion, davantage certains groupes de PME ...

On peut mentionner notamment les PME à forte croissance, à croissance modérée, de 100 à 499 employés, de l'industrie de la fabrication ou de celle des services professionnels, scientifiques et techniques, exportatrices, innovatrices ou ayant utilisé une méthode de protection de la PI. Leur présence sur le marché du reste du Canada oscille entre 31,8 % et 75,5 %, tandis que celle sur le marché international se situe entre 24,2 % et 65,8 % (excluant les exportatrices chez qui elle est de 100 %).

... que d'autres

À l'inverse, les PME jeunes, de 1 à 4 employés, de l'industrie de la construction, non exportatrices, non innovatrices ou n'ayant utilisé aucune méthode de protection de la PI sont moins présentes sur les marchés hors du Québec. Leur présence sur le marché du reste du Canada oscille entre 4,5 % et 13,3 %, tandis que celle sur le marché international se situe entre 1,1 % et 7,6 % (excluant les PME non exportatrices chez qui cette présence est de 0,0 %).

En général, les États-Unis et l'Europe demeurent les principaux marchés d'exportation

Les taux de présence des PME du Québec sur ces deux marchés sont respectivement de 82,0 % et de 38,7 %, soit l'équivalent de 64,7 % et de 16,2 % (respectivement) de leurs exportations totales.

Les PME exportatrices doivent surmonter quatre obstacles majeurs ou moyens à l'exportation

Il s'agit du risque financier élevé, des obstacles administratifs à l'extérieur du Canada, des obstacles frontaliers et du manque de financement.

Quatre PME sur dix ont l'intention de développer de nouveaux marchés

En général, 41,4 % des PME ont mentionné avoir l'intention de développer de nouveaux marchés entre 2015 et 2017, essentiellement à l'intérieur du Canada (39,6 %, dans 31,3 % des cas sur le marché municipal ou régional et dans 25,4 % des cas sur le marché provincial hors municipal ou hors régional). Le taux quant aux intentions de conquérir les marchés d'exportation est peu élevé (11,9 % des PME) et vise surtout les États-Unis (83,7 %) et l'Europe (41,2 % des cas).

Développements futurs

Le présent rapport exploite de façon globale différents angles de la demande de financement externe et de la croissance des PME. Il reste beaucoup de travail à faire, notamment sur le plan de la comparaison dans le temps et de l'analyse individualisée de certains groupes. D'une part, il serait intéressant de comparer les résultats de 2014 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.

D'autre part, un besoin s'impose pour accroître la taille de l'échantillon pour le Québec ou pour certains domaines de population – par exemple, les PME jeunes, les industries du savoir, les TIC, les jeunes propriétaires, les femmes propriétaires, les immigrants propriétaires, les PME exportatrices, les coopératives et les PME de certaines RMR – afin de mieux suivre leur évolution en matière d'accès au financement.

Références bibliographiques

- CAREY, D., J. LESTER et I. LUONG (2016). *Augmenter la productivité en favorisant le dynamisme des petites entreprises au Canada*, Éditions OCDE, Paris. [En ligne]. [dx.doi.org/10.1787/5jlv23ghh18n-fr].
- MOUVEMENT DESJARDINS (2014). *Pour un Québec plus prospère et plus entrepreneurial : la contribution des entreprises québécoises à l'économie (défis, recommandations, partage des responsabilités et priorités)*. Études économiques. [En ligne]. [www.desjardins.com/ressources/pdf/de2014-f.pdf?resVer=1401906860000].
- INNOVATION, SCIENCES ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE CANADA (2016). *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*. Direction générale de la petite entreprise, juin 2016. [En ligne]. [[www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/PSRPE-KSBS_Juin-June_2016_fra-V3.pdf/\\$file/PSRPE-KSBS_Juin-June_2016_fra-V3.pdf](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/PSRPE-KSBS_Juin-June_2016_fra-V3.pdf/$file/PSRPE-KSBS_Juin-June_2016_fra-V3.pdf)].
- NIKUZE P. (2014). *Le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises au Québec en 2011 : Rapport d'enquête*. Institut de la statistique du Québec, mars 2014. [En ligne]. [www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/financement_pme/financement-pme.pdf].
- NIKUZE P. (2016). *Portrait et financement des jeunes propriétaires de PME en 2014*. Institut de la statistique du Québec. Bulletin S@voir.stat, volume 16, numéro 3, juillet 2016. [En ligne]. [www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/bulletins/savoir-stat-vol16-no3.pdf].
- OCDE (2013). *Le financement des PME et des entrepreneurs 2012 : Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE. [En ligne]. [dx.doi.org/10.1787/9789264169159-fr].
- OCDE (2015). *Panorama de l'entrepreneuriat 2015*, Éditions OCDE, Paris. [En ligne]. [dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2015-fr].
- OCDE (2016). *Entrepreneurship at a Glance 2016*, Éditions OCDE, Paris. [En ligne]. [dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2016-en].
- OCDE (2016). *Le financement des PME et des entrepreneurs 2016 : Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris. [En ligne]. [dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2016-fr].
- OCDE (2015). *Nouvelles approches du financement des PME et de l'entrepreneuriat : Élargir la gamme des instruments, Rapport de synthèse final*. Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat (GTPMEE). [one.oecd.org/document/CFE/SME\(2014\)8/FINAL/fr/pdf](http://one.oecd.org/document/CFE/SME(2014)8/FINAL/fr/pdf) (non classifié).

Rapport méthodologique

Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2014

La présente section décrit les grandes lignes méthodologiques de l'enquête. 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, suivies de l'analyse de la qualité statistique des résultats, des risques d'erreur, de la validité des résultats et d'une appréciation globale de l'enquête.

1 La population visée

La population visée est formée de l'ensemble des unités d'une population pour laquelle on désire produire des estimations. Pour l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, la population cible comprend toutes les entreprises qui ont entre 1 et 499 employés (inclusivement) et un revenu brut d'au moins 30 000 \$¹. Un certain nombre d'entreprises sont exclues de la population cible. Il s'agit :

- des organismes sans but lucratif (écoles, hôpitaux, organismes de charité, etc.);
- des coentreprises;
- des organismes publics;
- des entreprises non pertinentes pour la problématique liée au financement des PME (tableau A.1).

¹ Dans l'enquête de 2011, on avait plutôt fixé la limite maximale du revenu brut à 50 M\$ (aucun seuil minimum de revenu n'avait été imposé aux PME).

Tableau A.1

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

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

2 Base de sondage

La base de sondage utilisée pour l'enquête est construite en sélectionnant du Registre des entreprises de Statistique Canada (RE), soit toutes les entreprises qui ont entre 1 et 499 employés (inclusivement) et un revenu brut d'au moins 30 000\$. Un certain nombre d'entreprises sont exclues de la population comme cela est expliqué dans la section portant sur la population visée. Par rapport aux autres sources d'information sur les entreprises, le RE présente de nombreux avantages, dont notamment sa mise à jour régulière, le fait qu'elle soit constituée spécialement pour la réalisation d'enquêtes, la présence des variables auxiliaires comme l'adresse complète des entreprises, leur classification industrielle à jour et assez précise (le SCIAN) et leur nombre d'employés. La base de sondage incluait 812 095 entreprises canadiennes. Les critères d'inclusion dans la population visée ont fait l'objet d'une validation auprès des répondants lors de l'enquête afin d'écarter les entreprises non admissibles.

3 Plan de sondage

3.1 Stratification

Pour atteindre les objectifs de l'enquête, la population visée a été stratifiée selon l'emploi, l'industrie, la géographie et le type d'entreprise. Le type d'entreprise réfère à « l'âge » de l'entreprise – les entreprises âgées de 2 ans au plus (les *start-ups*) étant séparées de celles âgées de plus de deux ans (la population générale).

3.2 Taille de l'échantillon et collecte de données

Sur une population globale de 812 095 entreprises canadiennes, dont 175 950 pour le Québec, un échantillon de 19 998² entreprises a été sélectionné pour le Canada, soit une fraction de sondage de 2,5 %. Pour le Canada, le nombre d'entreprises qui ont répondu à l'enquête est de 10 397, soit un taux de complétion de 51,99 %. Le taux de réponse, obtenu en divisant le nombre de répondants par le nombre des répondants admissibles, est de 63,46 %.

Pour le Québec, un échantillon de 3 632 entreprises a été sélectionné pour faire partie de l'enquête, soit une fraction de sondage de 2,1 %. Au total, 1 770 entreprises ont répondu à l'enquête, ce qui représente un taux de complétion de 48,73 % et un taux de réponse global de 60,63 %. De ce nombre, 95,14 % ont voulu que Statistique Canada partage leurs informations avec l'Institut. Le fichier final des microdonnées analysé pour le Québec compte 1 684 répondants admissibles, ce qui équivaut à un taux de réponse global de 57,68 %.

4 Traitement des données

4.1 Validation et imputation

La validation des données a été réalisée par Statistique Canada et Innovation, Sciences et Développement économique Canada afin de déceler les incohérences et les valeurs aberrantes obtenues lors de la collecte. La vérification et l'épuration des données ont été effectuées 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 reçus. 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 servi à l'imputation. Chaque cellule du questionnaire comporte un taux d'imputation. Le tableau A.2 indique les taux d'imputation minimum et maximum des cellules pour chaque section du questionnaire pour le Québec. De plus, il présente la distribution du nombre de cellules selon le taux d'imputation selon la section. Les estimations portant sur les cellules ayant plus de 40 % d'imputation devraient être interprétées avec prudence.

2 Pour satisfaire aux besoins de certains partenaires, l'enquête de 2014 a accordé une attention particulière à quatre sous-populations spéciales – les coopératives, les entreprises ayant participé au Programme de financement des petites entreprises du Canada (PFPEC), les entreprises ayant conclu des contrats de vente avec Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, et les entreprises des technologies de l'information et des communications (TIC). L'ISDEC a fourni à Statistique Canada une liste d'entreprises pertinente pour chacune des trois premières sous-populations (respectivement 610, 1 500 et 673 unités), tandis que la liste des entreprises des TIC (388 unités) provient du RE. Ces listes n'ont pas été stratifiées, à l'exception de celle du PFPEC. Cette liste a été stratifiée de manière à ce que les strates ayant une plus grande probabilité de comporter des unités visées par l'enquête soient davantage échantillonnées. Dans chaque liste, les unités ont été sélectionnées de façon aléatoire au moyen de la méthode d'échantillonnage aléatoire simple sans remise. Les entreprises listées ont ensuite été appariées aux unités correspondantes dans le RE (appariement exact) afin de créer des bases de sondage respectant les mêmes critères d'exclusion que pour la population cible principale (avoir 1 à 499 employés, un revenu net d'au moins 30 000 \$, etc.). En combinant l'échantillon de base aux échantillons des listes supplémentaires, la taille finale sans double compte de l'échantillon était de 23 169 entreprises. Cependant, puisque ces sous-populations n'ont pas été échantillonnées en tenant compte des spécificités des provinces et territoires canadiens, elles ne font pas partie du fichier partagé transmis à l'Institut.

Tableau A.2

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 %	40-75 %
Global	0	71,43	127	30	22	11
Section A	0	0	6	0	0	0
Section B	0,83	9,96	21	0	0	0
Section C	0,18	71,43	28	21	11	5
Section D	0,42	80	4	0	0	1
Section E	0,36	10,14	3	0	0	0
Section F	0,53	27,78	1	1	0	0
Section G	0,36	12,04	3	0	0	0
Section H	0,37	0,37	1	0	0	0
Section I	0,71	42,26	51	8	11	5
Section J	0,59	8,33	9	0	0	0

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. Initialement, il représente l'inverse de la probabilité de sélection d'une entreprise dans sa strate. Puis, 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 sont calculés, selon 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. Avec ces rajustements et certaines autres vérifications effectuées par Statistique Canada, il y a lieu de penser que les résultats produits à partir du fichier partagé ne devraient pas être biaisés. Il est à noter que sans ces rajustements et analyses pertinentes, nos estimations auraient pu ne pas refléter la réalité des entreprises québécoises durant la période de l'enquête.

5 Qualité des estimations

Tout résultat tiré d'enquête ou de 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. Il s'agit de celles découlant du fait que seule une partie de la population visée est sondée par 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 lors de leur analyse.

D'autre part, il y a les erreurs qui ne sont pas dues à l'échantillonnage, peu importe l'origine des résultats (d'un échantillon ou d'un recensement). Parmi celles-ci se trouvent 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, sur

couverture ou sous-couverture de la population par la base de sondage, etc. Les erreurs non dues à l'échantillonnage ne sont pas formellement quantifiables. 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.

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. On doit 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 %). Dans les conditions où la proportion à estimer est faible et pour un petit nombre de répondants, la loi binomiale a été utilisée comme 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 quant à la précision d'une estimation. Plus le CV est élevé, moins précise est l'estimation et vice-versa. Il faut donc être très prudent lors de l'utilisation des estimations dont le CV est très élevé (supérieur à 25 %), car cela indique une très grande variabilité de l'estimation. Celles-ci 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. Pour aider le lecteur à 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.3. Une estimation de proportions assortie d'une cote de valeur A, B ou C signifie qu'elle est assez précise et peut être utilisée sans crainte. Par contre, certaines estimations faites à partir de cette enquête sont moins précises (cotes de valeur D ou E) et devraient être interprétées avec prudence.

Tableau A.3

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

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.

5.2.1 Le taux de réponse global

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, tout comme l'ISQ, veille à limiter les risques de biais dans toutes ses enquêtes. C'est pourquoi Statistique Canada 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 51,99 % pour le Canada et de 48,73 % pour le Québec. Les taux de réponse globaux respectifs pour le Canada et le Québec sont de 63,46 % et de 60,63 % (57,68 % pour le Québec en tenant compte du taux de partage de 95,14 %).

Il est important de souligner qu'avant de transmettre le fichier partagé des microdonnées à l'ISQ, Statistique Canada a dû ajuster les poids de sondage pour représenter correctement les entreprises qui n'ont pas voulu partager leurs informations à l'ISQ, éliminant ainsi le biais associé au taux de partage.

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. 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.

5.2.3 *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.

6 Contrôle de la divulgation

Selon la loi de la statistique, l'ISQ 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 montré que les deux types de divulgation pouvaient se produire. Afin d'éliminer ces risques et d'harmoniser la confidentialité des tableaux pour le Canada et pour le Québec, les cellules de tableaux concernés ont été supprimées et masquées par la valeur « X » (tableau A.3).

Définitions particulières

Le Registre des entreprises de Statistique Canada

Entreprise

C'est une entité opérationnelle légale au sommet de la structure opérationnelle. Il n'y a qu'une entreprise par structure opérationnelle. Cette entité possède un ensemble complet d'états financiers. Une entreprise possède donc un ou plusieurs établissements ou emplacements.

Établissement statistique

C'est l'entité physique de production ou le plus petit regroupement d'entités physiques de production qui produit un ensemble de biens ou de services homogènes, qui ne croise pas les frontières provinciales et qui fournit des données sur la valeur de la production, sur le coût des principaux intrants intermédiaires utilisés ainsi que sur la main-d'œuvre (y compris son coût) utilisée aux fins de la production. Par exemple, l'usine de fabrication qui fournit des données comptables sur la valeur des livraisons (ventes), les coûts directs et les coûts de main-d'œuvre est considérée comme un établissement. Cependant, deux points de vente au détail peuvent constituer un seul établissement si leurs données comptables ne sont pas disponibles individuellement, mais se retrouvent combinées à un niveau supérieur.

Emplacement statistique

C'est une entité d'exploitation, et plus précisément une entité de production qui exerce une activité économique à partir d'un seul emplacement ou d'un groupe d'emplacements, située à l'intérieur de la plus petite région géographique type et qui peut fournir au minimum des données sur l'emploi.

Enquête sur la population active

Population active

Elle comprend le nombre de personnes civiles de 15 ans et plus, hors institution et hors réserve, qui sont en emploi ou au chômage.

Taille de l'établissement

Elle est définie à partir du nombre d'employés sur le lieu de travail (c'est-à-dire l'immeuble ou le chantier). Quatre regroupements sont proposés : moins de 20 employés, entre 20 et 99 employés, entre 100 et 500 employés, plus de 500 employés. Ces deux derniers regroupements ont été utilisés comme des approximations des catégories « 100 à 499 employés » et « 500 employés et plus » habituellement utilisées pour faire la distinction entre les PME et les grandes entreprises.

Secteur d'appartenance (public ou privé)

Le secteur public inclut les administrations municipale, provinciale et fédérale, les organismes publics, les sociétés d'État, ainsi que les autres institutions gouvernementales comme les écoles (incluant les universités) ou les hôpitaux. Le secteur privé est l'inverse (toute autre organisation ne faisant pas partie du secteur public).

Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises

Petite et moyenne entreprise (PME) avec employés

Il s'agit d'une entreprise ayant entre 1 et 499 employés inclusivement et un revenu net d'au moins 30 000\$. Quatre tranches de taille sont proposées : 1 à 4, 5 à 19, 20 à 99, 100 à 499 employés.

Les types d'industries

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

Des *agrégations spéciales* d'industries ont été suggérées :

- les *industries du savoir* qui sont une catégorie distincte d'industries définie par Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Comme le tableau A.4 le montre, celle-ci comprend notamment certaines industries du secteur manufacturier et des services professionnels, scientifiques et techniques ;
- l'industrie des *technologies de l'information et des communications* (TIC) définies suivant une liste prédéterminée des codes SCIAN (tableau A.5) ;
- les industries du *tourisme* sont définies suivant une liste prédéterminée des codes SCIAN comme on peut le voir au tableau A.6.

Types de financement externe

Cinq types de financement externe ont été examinés :

- l'emprunt 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'entreprise¹ ;
- 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 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 recensement² (AR) hors des 6 RMR précédentes ;
- le territoire hors des 6 RMR et hors des 23 AR précédents.

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.
- L'innovation en commercialisation, 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.

1 On a opté pour ce terme plutôt que celui de « capitaux propres » utilisé dans le questionnaire. Une action représente une part de propriété de l'entreprise. Elle confère à son détenteur la propriété d'une part du capital ainsi que les droits qui y sont associés (par ex. intervenir dans la gestion de l'entreprise, retirer un revenu appelé « dividende », etc.). Plusieurs types d'actions peuvent être émis. Parmi les principaux, on peut citer les actions ordinaires qui confèrent à leur propriétaire divers types de droits (politiques, financiers, patrimoniaux, etc.) et les actions privilégiées qui rapportent régulièrement un revenu puisé à même les profits de l'entreprise sous forme de dividendes fixes. Elles donnent notamment à leur détenteur priorité sur les actionnaires ordinaires en ce qui concerne le paiement des dividendes de l'entreprise. Elles peuvent aussi donner accès à un ou plusieurs droits de vote.

2 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.

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 appelés brevets de dessin aux États-Unis), c'est-à-dire des combinaisons des caractéristiques visuelles d'un produit fini (telles 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-divulgation, 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 directeur général, leur pays de naissance, ainsi que leur langue maternelle.

Tableau A.4

Liste des industries du savoir telles que définies par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 2014

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 vidéo
515210	Télévision payante et spécialisée
517111	Fournisseurs de services de télécommunications par fil (sauf câblodistribution)
517112	Câblodistribution et autres activités de distribution d'émissions de télévision
517210	Télécommunications sans fil (sauf par satellite)
517410	Télécommunications par satellite
517910	Autres services de télécommunications
518210	Traitement de données, hébergement de données et services connexes
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

Tableau A.5

Liste des industries des TIC telles que définies par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 2014

SCIAN	Description
3341	Fabrication de matériel informatique et périphérique
3342	Fabrication de matériel de communication
3343	Fabrication de matériel audio et vidéo
3344	Fabrication de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques
3346	Fabrication et reproduction de supports magnétiques et optiques
4173	Grossistes-marchands d'ordinateurs et de matériel de communication
5112	Éditeurs de logiciels
5171	Télécommunications par fil
5172	Télécommunications sans fil (sauf par satellite)
5174	Télécommunications par satellite
5179	Autres services de télécommunications
5182	Traitement de données, hébergement de données et services connexes
5415	Services professionnels, scientifiques et techniques
8112	Réparation et entretien de matériel électronique et de matériel de précision

Tableau A.6

Liste des industries du tourisme telles que définies par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 2014

SCIAN	Description
4811	Transport aérien régulier
4812	Transport aérien non régulier
4821	Transport ferroviaire
4831	Transport hauturier, côtier et sur les Grands Lacs
4832	Transport sur les eaux intérieures
4851	Services urbains de transport en commun
4852	Transport interurbain et rural par autocar
4853	Services de taxi et de limousine
4854	Transport scolaire et transport d'employés par autobus
4855	Services d'autobus nolisés
4859	Autres services de transport en commun et de transport terrestre de voyageurs
4871	Transport terrestre de tourisme et d'agrément
4872	Transport par eau de tourisme et d'agrément
4879	Autres services de transport de tourisme et d'agrément
51213	Présentation de films et de vidéos
5615	Services de préparation de voyages et de réservation
7111	Compagnies d'arts d'interprétation
7112	Sports-spectacles
7115	Artistes, auteurs et interprètes indépendants
7121	Établissements du patrimoine
7131	Parcs d'attractions et salles de jeux électroniques
7132	Jeux de hasard et loteries
7139	Autres services de divertissement et de loisirs
7211	Hébergement des voyageurs
721114	Hôtels
721198	Tous les autres services d'hébergement des voyageurs
721211	Parcs pour véhicules récréatifs (VR) et campings
721212	Camps de chasse et de pêche
7224	Débits de boissons alcoolisées

Des statistiques sur le Québec d'hier et d'aujourd'hui
pour le Québec de demain