

ÉTUDE SPÉCIALE

Services économiques TD



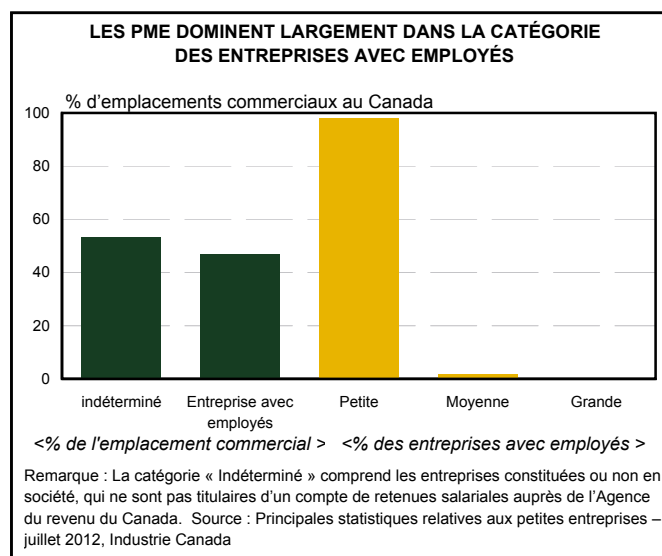
Le 12 octobre 2012

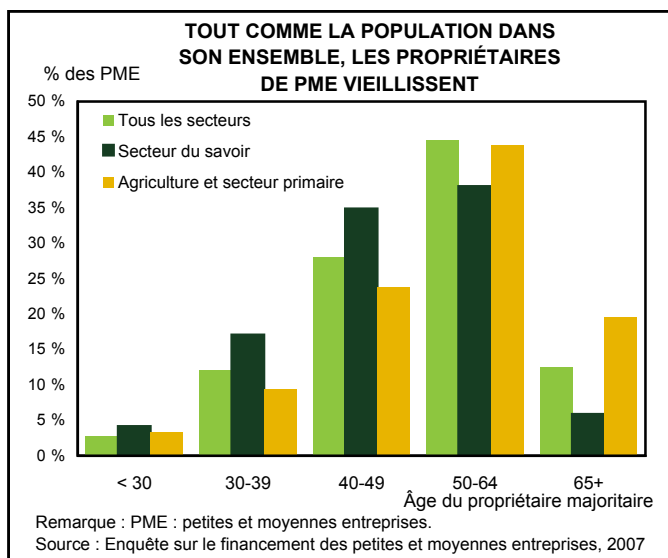
LES PROPRIÉTAIRES DE PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AU CANADA : MICROCOSME D'UNE SOCIÉTÉ DIVERSIFIÉE

Faits saillants

- Dans la présente publication annuelle, nous brossons un portrait des propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME) pour mieux comprendre le moteur de la croissance économique.
- Les propriétaires de PME au Canada constituent un microcosme d'une société multiculturelle et diversifiée. On ne peut donc pas brosser leur portrait d'un seul trait. Les PME sont présentes dans tous les secteurs d'activité, mais particulièrement dans certains, comme l'agriculture. Les propriétaires de PME ne sont pas exempts du vieillissement de la population : près de 60 % d'entre eux ont 50 ans et plus. Les femmes détiennent, en totalité ou en partie, 47 % de toutes les PME, ce qui correspond à un peu moins de la part qu'elles représentent dans la population.
- Cela dit, au-delà des caractéristiques démographiques, il y a bien des points intéressants à noter sur les PME. La grande majorité des PME n'investissent pas dans la recherche et le développement, et seules 53 % d'entre elles demeurent en activité plus de cinq ans. La concentration des exportations diffère aussi d'un océan à l'autre : les PME qui exportent sont plus nombreuses au Centre et dans l'Est du Canada.
- La diversité des petites entreprises et de leurs propriétaires pose un ensemble hétérogène de défis qui dépendent de la nature des activités de l'entreprise, mais aussi de son stade de maturité. Par exemple, un des principaux défis d'une jeune entreprise est l'accès aux capitaux, alors que pour une entreprise en activité depuis trois ou cinq ans, il s'agit d'attirer des employés et de les fidéliser.

Dans la présente version de notre publication annuelle sur les petites entreprises, nous brossons un portrait des propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME) pour mieux comprendre le moteur de la croissance économique. Et nous remarquons qu'ils constituent un microcosme de la société diversifiée du Canada. C'est pourquoi, à la lumière de ce constat, on ne peut pas brosser leur portrait d'un seul trait. Chaque entreprise est unique en soi. Les obstacles que chacune doit franchir sont différents également. Il s'agit le plus souvent de contraintes réglementaires et de la difficulté à attirer une main-d'œuvre très qualifiée. Les difficultés que les PME doivent surmonter dépendent aussi de leur stade de maturité. Une entreprise passe par les cinq stades de développement suivants : lutte pour l'existence, maintien sans difficulté, réussite, essor et exploitation maximale des ressources.





Les PME : un groupe diversifié

Habituellement, on classe les entreprises selon leur taille. Aux États-Unis, par exemple, c'est le revenu annuel avant impôt qui sert à déterminer s'il s'agit d'une petite, d'une moyenne ou d'une grande entreprise. Au Canada, on utilise une méthode différente, car le revenu selon la taille de l'entreprise n'est pas communiqué régulièrement au public. Industrie Canada utilise le nombre d'employés pour segmenter la taille des entreprises, et c'est la méthode que nous adoptons dans le présent rapport. Une petite entreprise a moins de 100 employés, une moyenne entreprise, entre 100 et 499, et une grande entreprise, 500 ou plus.

Ce classement en catégories nous aide à cerner les tendances pour les PME et à les comparer à celles pour les grandes entreprises. Parallèlement, plusieurs croient que toutes les entreprises au sein d'une catégorie sont grosso modo semblables. Or, c'est tout le contraire. Il existe une multitude de formes de PME. Leurs propriétaires, également, sont représentatifs d'une population diversifiée. Industrie Canada collecte peu souvent des données démographiques sur les propriétaires de PME : la dernière analyse détaillée date de 2007. Le recensement de 2011 ne nous éclaire pas beaucoup plus sur les caractéristiques du propriétaire d'entreprise moyen, du moins jusqu'à présent. Cela dit, nous avons réussi à en brosser le portrait, grâce aux statistiques provenant de différentes sources que nous avons compilées.

Les propriétaires de PME vieillissent

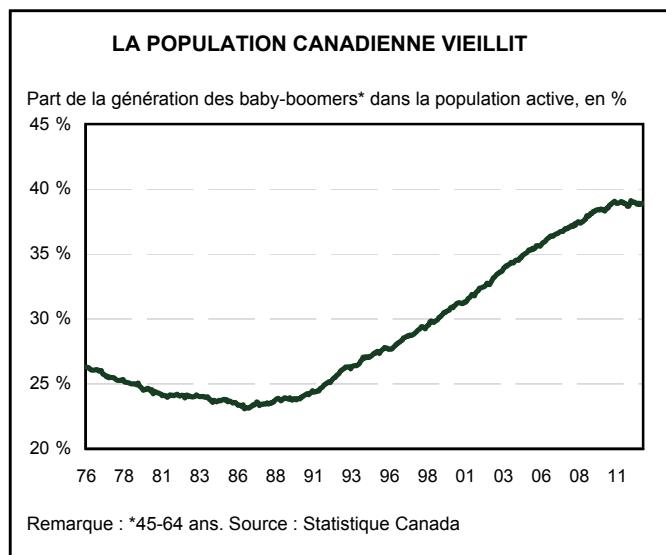
Tout comme les populations des économies avancées, les propriétaires de PME vieillissent. Les données les plus

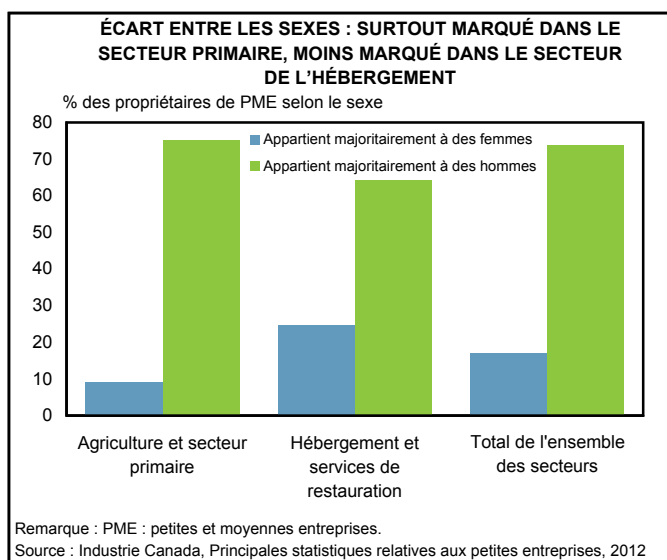
récentes sur leur âge proviennent des résultats de l'étude de 2007 : 45 % des actionnaires majoritaires d'une PME avaient entre 50 et 64 ans, et 13 %, 65 ans et plus. Ils ont aussi de l'expérience comme propriétaires et dirigeants d'entreprise : 75 % des propriétaires tiennent la barre de leur entreprise depuis au moins dix ans.

De 2007 à 2012 et compte tenu de la tendance récente dans l'évolution de la population, on devrait s'attendre à ce qu'une plus grande part de propriétaires de PME tombent dans la catégorie des 50 ans et plus. Selon des prévisions, 29 % des entrepreneurs prendront leur retraite d'ici 2021. Ces chiffres témoignent de la nécessité de planifier la relève afin de s'assurer qu'il n'y aura aucune incidence sur le rendement de l'entreprise en cas de changement dans sa direction.

Selon une étude de TD Canada Trust publiée récemment, une autre tendance pourrait aussi contribuer au vieillissement des propriétaires de PME. Les résultats de cette étude montrent que plus de la moitié des baby-boomers ont créé ou envisagent de créer une petite entreprise avant leur retraite (15 % et 39 %, respectivement). Ils envisagent entre autres de devenir consultants indépendants, d'ouvrir une franchise ou de créer une entreprise spécialisée. Pour expliquer ce qui les attire vers l'entrepreneuriat, les répondants invoquent la perspective d'être leur propre patron, l'occasion de gagner plus d'argent et l'épanouissement personnel. Le coût relativement abordable de la technologie, comme l'Internet et la téléphonie cellulaire, permet aussi aux aînés de travailler comme entrepreneurs à la maison. Compte tenu de leur âge et de leur expérience professionnelle, ils peuvent compter sur leur réseau d'affaires pour démarrer.

Il est intéressant de noter que la répartition par âge





n'est pas la même dans tous les secteurs. Par exemple, les propriétaires d'entreprise dans le secteur du savoir (recherche, innovation, communications et technologie) sont plus jeunes que la moyenne de tous les secteurs d'activité. Cette différence pourrait s'expliquer du fait que les entrepreneurs plus jeunes sont, en moyenne, plus férus de technologie que les entrepreneurs plus âgés. En conséquence, ils saisissent les occasions d'offrir des services à leurs clients dont les entrepreneurs plus âgés ne sont peut-être pas conscients ou ne voient tout simplement pas. Environ 44 % des propriétaires de PME dans le secteur du savoir ont 50 ans ou plus. En comparaison, ceux du secteur primaire – agriculture, foresterie et pêche – tendent à être plus âgés : environ 70 % de toutes les PME de ce secteur avaient un propriétaire âgé de 50 ans ou plus.

Les autres tendances démographiques dans l'entrepreneuriat

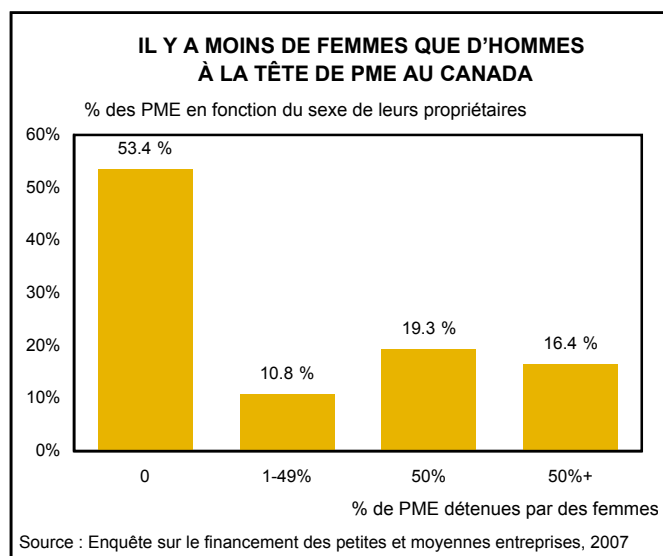
Tout comme la population canadienne en général, la composition démographique des entrepreneurs s'est diversifiée ces vingt dernières années. On trouve de plus en plus, à la tête de PME, entre autres des femmes, des jeunes, des membres de minorités visibles, de nouveaux immigrants et des Autochtones. Nous vous présentons ci-dessous les tendances récentes pour ces groupes socio-économiques.

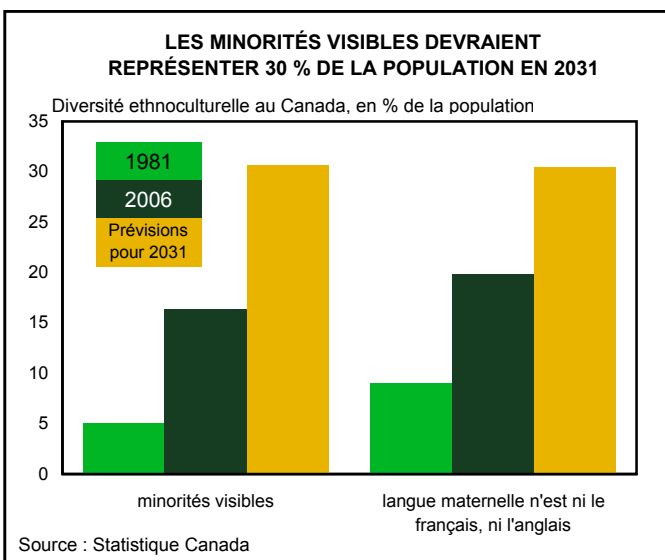
Les femmes entrepreneures :

Les femmes détiennent, en totalité ou en partie, 47 % des PME, ce qui correspond à un peu moins de la part qu'elles représentent dans la population². Cette proportion chute à 16 % pour ce qui est des PME appartenant exclusivement

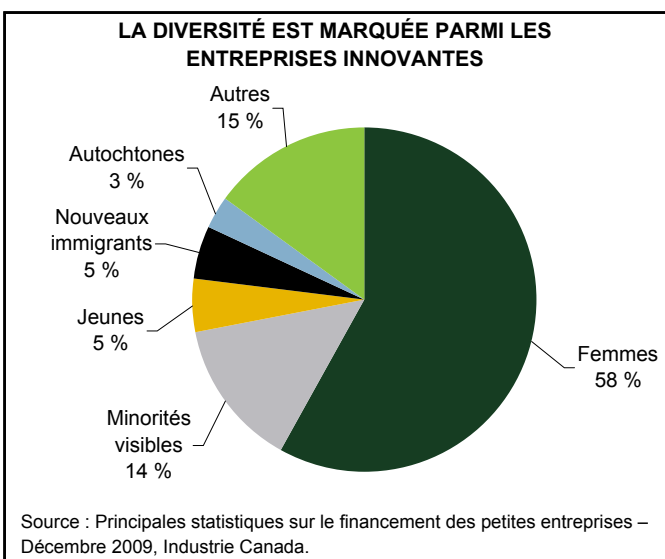
à des femmes. Ces chiffres ont augmenté au cours des dernières décennies, les femmes ayant été de plus en plus nombreuses à se faire un nom dans le monde des affaires. En effet, la part des femmes dans la population active est en croissance depuis les années 1970, comme en témoigne la hausse du nombre de femmes parmi les salariés et les travailleurs autonomes. Dans une étude sur les données démographiques au sein des PME, nous avons comparé les femmes propriétaires d'entreprise à leurs homologues masculins et fait des commentaires sur les tendances notables³.

- Les PME appartenant majoritairement à des femmes entrepreneures sont généralement plus petites (plus de 99 % ont moins de 20 employés). Cette situation pourrait s'expliquer par les secteurs d'activité choisis, mais aussi par la différence entre hommes et femmes dans leur tolérance au risque. Toutefois, lorsqu'une femme décide de créer une entreprise, elle tend à rester en affaires plus longtemps. Autrement dit, le taux de survie de leur entreprise est plus élevé.
- Les femmes entrepreneures sont, en moyenne, moins expérimentées, puisque 50 % d'entre elles ont moins de dix ans d'expérience, peut-être du fait qu'elles sont moins présentes sur le marché du travail ou dans l'entreprise pendant qu'elles élèvent leurs enfants. Elles sont aussi moins nombreuses à demander du financement pour leur entreprise (environ 18 %), et le montant du financement qu'elles obtiennent tend à être moins élevé. Le fait qu'elles demandent moins de financement pourrait s'expliquer par la différence dans l'aversion au risque à l'égard de l'endettement.





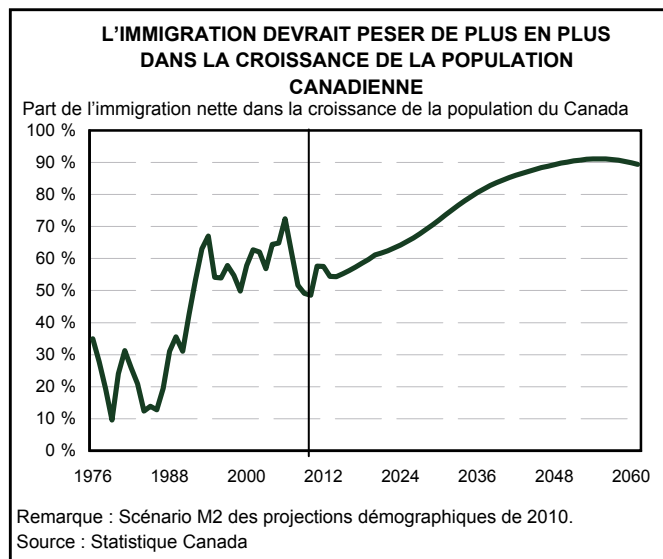
- Les PME appartenant à des femmes se concentrent dans certains secteurs, comme le secteur des services professionnels ainsi que celui de l'hébergement et des services de restauration. En comparaison, les entreprises appartenant à des hommes se tournent plus vers les exportations de biens et services, même lorsqu'on tient compte de l'effet des caractéristiques propres au secteur, à l'entreprise et au propriétaire. Les exportations servent souvent à augmenter le potentiel de croissance des revenus d'entreprise⁴. Pourtant, la proportion des femmes propriétaires d'entreprise ayant l'intention de procéder à l'expansion de leur entreprise est généralement plus élevée que celle des hommes.

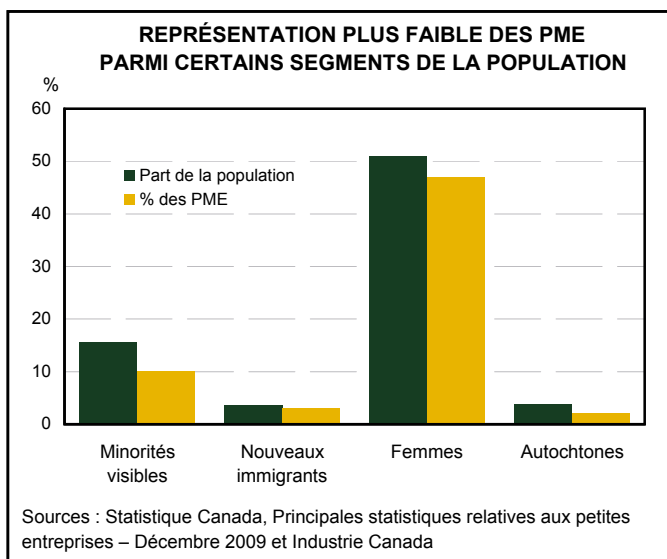


Les jeunes entrepreneurs (moins de trente ans) :

Avec le vieillissement des propriétaires de PME, on peut se demander qui sera demain aux commandes des petites entreprises. Le propriétaire d'une PME qui décide de prendre sa retraite peut transmettre son entreprise à des membres de la famille, une situation plausible lorsqu'on constate que les entreprises familiales prédominent dans la structure de propriété des PME². Il se pourrait aussi que ce soit au tour de la prochaine génération de créer des entreprises. Les observations qui suivent ont trait aux jeunes entrepreneurs d'aujourd'hui ou aux jeunes de moins de trente ans.

- Comme les entrepreneurs sont jeunes, leur entreprise est généralement récente et petite. Leur entreprise peut aussi être considérée comme présentant un risque plus élevé, car le propriétaire a peu ou pas d'antécédents de crédit. En moyenne, la prise de risque tend à donner des résultats, ce qui est vrai dans ce cas. Les entreprises dirigées par les jeunes entrepreneurs ont habituellement une croissance plus forte que celle des autres PME. C'est le cas même si les jeunes entrepreneurs sont moins expérimentés (91 % ont moins de dix ans d'expérience).
- Les entreprises appartenant à des jeunes se concentrent dans certains secteurs, comme celui du savoir. Nous avons émis plus tôt l'hypothèse que les jeunes d'aujourd'hui pourraient être plus à l'aise avec le progrès technologique. Ils pourraient aussi avoir une meilleure idée de la façon d'exploiter la technologie dans une entreprise.



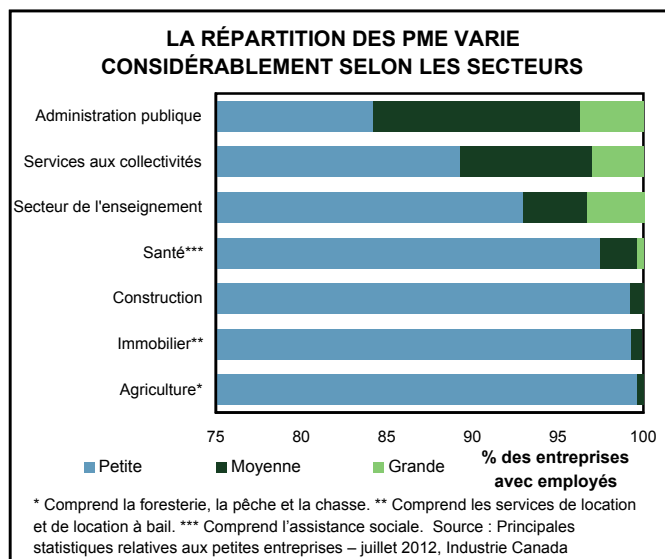


- Les statistiques financières compilées par Industrie Canada montrent que les entreprises dirigées par les jeunes entrepreneurs ont en moyenne une valeur nette moins élevée. Cela dit, il se pourrait simplement que ces entreprises en soient à leur premier stade de développement. Il se pourrait aussi que les jeunes entrepreneurs aient plus de difficulté à obtenir des capitaux. Du coup, ils se tournent vers des sources de financement à l'extérieur des marchés financiers, comme leur épargne personnelle et des prêts auprès d'amis et de la famille.

Les entrepreneurs membres d'une minorité visible :

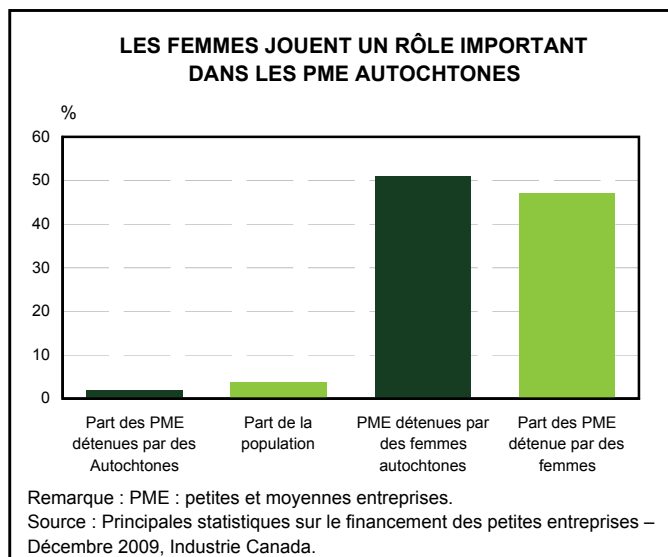
La population canadienne présente une diversité sur le plan ethnique et linguistique, par suite des vagues régulières d'immigration. Le multiculturalisme est une composante importante de l'identité de notre pays. Les PME appartenant majoritairement à des membres d'une minorité visible représentent environ 10 % des PME au Canada, soit moins de la part qu'ils représentent dans la population. Cette part devrait progresser avec l'accélération du vieillissement démographique et le poids de plus en plus important de l'immigration dans la croissance de la population canadienne.

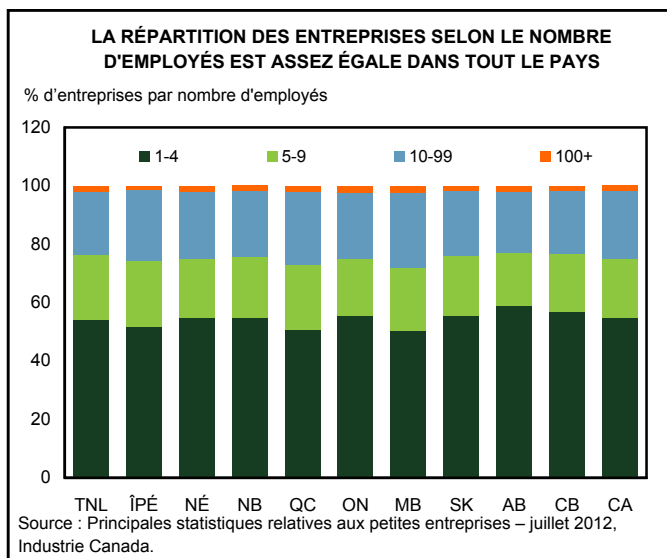
- Les entreprises appartenant à des membres d'une minorité visible se concentrent dans certains secteurs, comme l'hébergement et les services de restauration ainsi que le secteur du savoir (11 % et 10 %, respectivement). Par contre, elles sont moins présentes dans d'autres, comme l'agriculture et le secteur primaire (3 %) ou le milieu rural (2 %)³, d'une part parce que les nouveaux



immigrants s'installent davantage dans les régions urbaines, d'autre part, parce que la formation qu'ils ont reçue dans leur pays d'origine convient mieux à certains secteurs qu'à d'autres.

- Les entreprises appartenant à des membres d'une minorité visible sont habituellement plus petites que la moyenne : seules 0,2 % d'entre elles comptent plus de 100 employés. Malgré leur taille, elles semblent plus tournées vers les exportations si le propriétaire a toujours des liens ou des relations d'affaires dans son pays d'origine, ce qui est probablement le cas, car plus des deux tiers des immigrants arrivent au Canada à l'âge adulte.
- Les propriétaires d'entreprise appartenant à une minorité visible sont en général plus jeunes que la





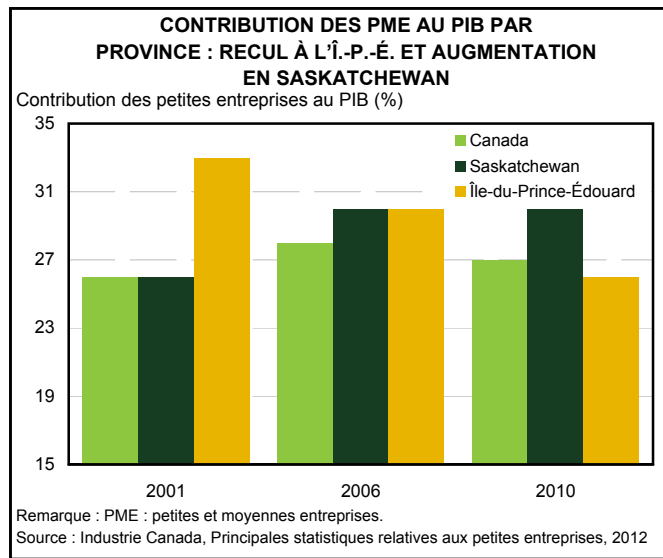
moyenne des entrepreneurs. Industrie Canada estime que 15 % d'entre eux ont moins de trente ans.

Les nouveaux immigrants entrepreneurs (qui résident au Canada depuis moins de cinq ans) :

Les nouveaux immigrants entrepreneurs ont beaucoup de points en commun avec les entrepreneurs membres d'une communauté visible, sauf qu'ils sont au Canada depuis moins longtemps. Les PME appartenant à de nouveaux immigrants représentent environ 3 % des PME au Canada. Les nouveaux immigrants entrepreneurs semblent avoir la même préférence pour les secteurs du savoir et sont plus jeunes que la moyenne nationale. Comme on pouvait s'y attendre, on les retrouve principalement en Ontario et en Colombie-Britannique, les deux provinces qui attirent chaque année la majorité de tous les nouveaux immigrants au Canada. Les données sur les dépenses en recherche et développement des PME nous permettent de tirer des conclusions intéressantes concernant les PME appartenant à de nouveaux immigrants entrepreneurs : elles représentent 5 % des entreprises innovantes (qui consacrent plus de 20 % de leurs dépenses à la recherche et au développement) alors qu'elles ne forment que 3 % de l'ensemble des PME.

Les entrepreneurs autochtones :

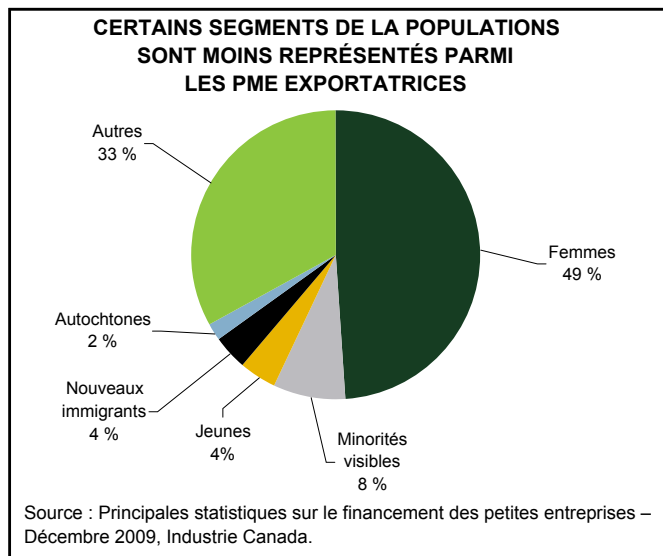
Dans les rapports précédents, nous avons analysé les tendances constatées au cours des dernières décennies dans le monde des affaires autochtone^{5,6}. Au dernier recensement, les PME appartenant à des Autochtones comptaient pour environ 2 % de toutes les PME, soit la moitié de la part que les Autochtones représentent dans la population. Les PME autochtones sont généralement liées à l'agriculture



et au secteur des ressources, ce qui explique pourquoi elles sont souvent situées dans des régions rurales. Les femmes jouent un rôle important dans les PME autochtones : elles en détiennent, en totalité ou en partie, près de 51 %, contre seulement 47 % pour la moyenne canadienne. Alors que les PME appartenant aux femmes en général sont plutôt concentrées dans les services professionnels, celles appartenant à des femmes autochtones sont davantage présentes dans le secteur de la production de biens.

Les PME sont présentes dans toutes les régions et tous les secteurs

Environ 58 % de tous les emplacements commerciaux sont présents en Ontario et au Québec. Les autres sont répartis dans tout le pays : 37 % dans l'Ouest et 5 % dans les



provinces de l'Atlantique. Ces répartitions sont étroitement liées à la densité de la population en général. Cela dit, on constate des différences notables à l'échelle provinciale^{2,4}.

- C'est en Colombie-Britannique qu'il y a le plus de nouvelles entreprises au Canada. L'Alberta suit de près. Ces entreprises sont souvent issues de la scission d'entreprises dans les secteurs de l'énergie et des ressources naturelles. Au départ, elles tendent à rester petites un certain temps. C'est en Alberta et en Colombie-Britannique que l'on trouve le plus fort pourcentage de micro-entreprises (moins de cinq employés).
- Grâce à son économie axée sur les ressources naturelles, l'Alberta a un PIB par emplacement commercial élevé et un nombre élevé d'emplacements commerciaux par habitant. Habituellement, il y a un lien négatif entre le nombre d'entreprises présentes et le revenu pour chacune d'elles, du fait qu'un grand nombre d'emplacements peut entraîner une cannibalisation des revenus de chacun.
- La contribution des PME au PIB est relativement stable pour la plupart des provinces, à l'exception de la Saskatchewan, où elle a atteint 30 %, contre 26 % en 2001, grâce à la vigueur de son économie ces dix dernières années. À l'opposé, la contribution au PIB a particulièrement diminué à l'Île-du-Prince-Édouard, où elle est passée à 26 % du PIB, contre 33 % en 2001.
- L'Ontario et le Québec ont été durement touchés par la récession en raison de leur économie axée sur les exportations et de leurs échanges commerciaux

énormes avec les États-Unis. La reprise économique américaine étant encore fragile, la croissance dans les deux provinces devrait être modeste à court terme. D'un autre côté, les petites entreprises sont moins axées sur le commerce international que les grandes. Toutefois, elles sont plus durement touchées pendant les récessions et, dans certains cas, la reprise est plus lente pour elles.

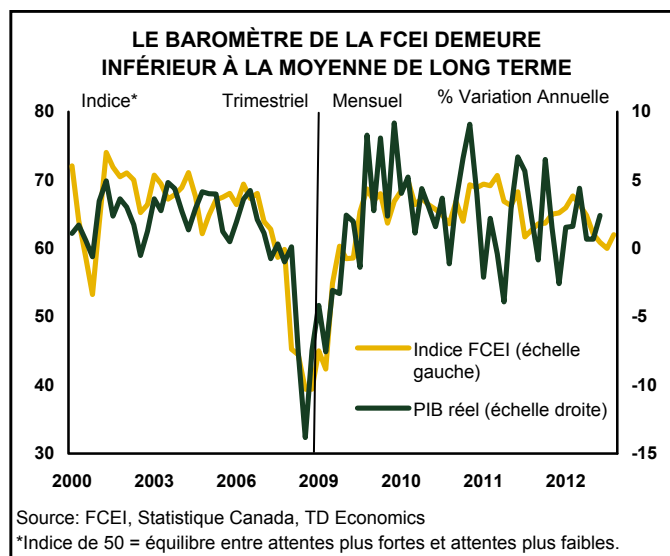
- Les entreprises qui exportent sont en moyenne plus innovantes et consacrent une part plus importante de leur budget annuel à la recherche et au développement, ce qui leur permet d'être plus concurrentielles sur le marché international. Elles ont généralement atteint un stade de maturité (75 % des PME exportatrices exercent leurs activités depuis plus de six ans) et ont davantage l'intention de prendre de l'expansion.
- Les PME sont en majorité des entreprises familiales. C'est le cas pour près des trois quarts des PME des provinces des Prairies, peut-être en raison de la nature agricole des entreprises de cette région. C'est en Ontario et au Québec que l'on trouve le moins de PME familiales.
- La taille des PME est aussi liée à leur secteur d'activité. Les PME dans le secteur primaire ou l'agriculture et les services professionnels (médecins, avocats, agents immobiliers) sont habituellement par nature de petite taille. En revanche, les entreprises du secteur de la fabrication, du commerce de détail et de gros, des services d'hébergement et de restauration sont plus grandes.

Les défis et les obstacles

Compte tenu de la situation économique du Canada, il n'est guère surprenant d'apprendre que de nombreux défis attendent les PME. Le sondage sur les perspectives des PME du Baromètre des affaires⁷ de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) nous donne une idée des préoccupations des propriétaires d'entreprise.

On sent certaines inquiétudes à l'égard de la demande de la clientèle et de son évolution. En effet, il est difficile de prévoir le comportement des consommateurs canadiens dans le climat d'incertitude économique actuel. C'est ce climat d'insécurité qui explique pourquoi la confiance des PME s'est maintenue à un niveau inférieur à la moyenne pendant plusieurs mois.

Cela dit, le sondage de la FCEI montre que les intentions



d'embauche au cours des trois à quatre prochains mois sont en hausse. Pourtant, 37 % des entrepreneurs indiquent que la pénurie de main-d'œuvre qualifiée constitue une contrainte pour les entreprises. Ce problème devrait s'aggraver avec le vieillissement de la population, la première cohorte des baby-boomers ayant pris sa retraite l'an dernier. Avec l'intensification des départs à la retraite, les entreprises devront redoubler d'efforts pour assurer la transmission des connaissances au sein de leur main-d'œuvre.

La gestion de trésorerie ne faisait pas partie des principales préoccupations de l'édition d'octobre du sondage de la FCEI, mais cette contrainte est souvent citée comme un frein au succès. Statistique Canada rapporte que de nombreuses entreprises font faillite, car elles n'ont pas acquis les compétences de base en matière de gestion de trésorerie essentielles à leur succès⁸.

La bureaucratie du gouvernement et les lourdeurs administratives sont souvent citées parmi les difficultés que rencontrent les PME. Mais les choses pourraient changer dans les prochaines années, puisque le gouvernement fédéral a annoncé une centaine de recommandations pour alléger le fardeau que représentent la conformité et la réglementation⁹. Bon nombre de ces changements ont été annoncés dans le cadre du Plan d'action pour la réduction du fardeau administratif de 2011 mené par M. Tony Clement, président du Conseil du Trésor du Canada. Afin de simplifier les règles, le gouvernement fédéral a dit qu'il prévoit forcer les autorités de réglementation, chaque fois qu'elles proposent un nouveau règlement, à éliminer un règlement existant⁹. Toutefois, les PME doivent tout de même composer avec la bureaucratie des gouvernements locaux et provinciaux, une problématique qui n'a pas été abordée dans le Plan d'action.

La diversité apporte aussi son lot de défis

Dans le présent rapport, nous avons établi que les propriétaires de PME représentent un ensemble diversifié, tant du point de vue de l'âge que de l'origine ethnique. Les entreprises elles-mêmes sont aussi présentes dans différents secteurs, chacun régi par une réglementation différente. Les PME se distinguent aussi par leur stade de maturité, qui détermine les défis propres qu'elles doivent relever. Voilà pourquoi les défis présentés à la section précédente ne s'appliquent pas à toutes les PME d'une catégorie.

Pour comprendre d'où viennent ces différences, nous nous reportons à un article Harvard-L'expansion, selon lequel la croissance d'une PME passe par cinq stades¹⁰. À mesure que l'entreprise progresse dans sa courbe de crois-

sance, elle doit relever des défis particuliers. Commençons par résumer les stades de croissance d'une petite (et plus tard, moyenne) entreprise.

- **Stade 1 – L'existence** : L'existence correspond au démarrage. L'entreprise cherche à vendre ses produits et services à des clients potentiels. Sa structure organisationnelle est mince : c'est le chef d'entreprise qui fait presque tout le travail sur une base quotidienne. L'objectif principal de l'entreprise est de survivre.
- **Stade 2 – Le maintien** : À ce stade l'entreprise s'avère viable, mais elle doit passer à l'étape de la gestion des dépenses et des revenus. Sa structure organisationnelle est toujours mince, mais elle compte habituellement plusieurs employés en plus de son dirigeant. Beaucoup d'entreprises restent au stade du maintien pendant un certain temps. Cependant, si l'entreprise peut grossir ou accroître sa rentabilité, elle peut graduellement passer au stade suivant.
- **Stade 3 – La réussite** : L'entreprise a atteint une taille et une part de marché suffisantes pour engranger des profits supérieurs à la moyenne. Si elle est bien gérée et qu'il n'y a aucun changement dans les conditions externes (p. ex., changements technologiques), l'entreprise peut rester indéfiniment à ce stade. Les liquidités sont habituellement abondantes, mais l'entrepreneur doit savoir bien diriger l'entreprise en période de croissance et de ralentissement.
- **Stade 4 – L'essor** : À ce stade, le principal problème de l'entreprise est de croître rapidement et de financer son expansion. L'entreprise est alors sur le point de devenir une moyenne ou une grande entreprise. Elle peut aussi être vendue à profit si son propriétaire ne souhaite pas poursuivre l'aventure. Les principaux défis consistent à bien déléguer et à avoir suffisamment de liquidités pour financer l'expansion.
- **Stade 5 – L'exploitation maximale des ressources** : L'entreprise à ce stade cherche à consolider et à gérer les gains financiers obtenus par la croissance rapide. Elle prend soin de conserver les atouts que lui procure sa petite taille, y compris sa flexibilité d'action et son agilité, en période de difficultés économiques. Elle peut aussi se scléroser, ce qui se manifeste par une incapacité à prendre des décisions ou des risques.

Tout au long de la croissance de l'entreprise, les défis

que le propriétaire doit relever varie considérablement. Par exemple, dans les premiers stades, le propriétaire de l'entreprise doit être capable de prouver la valeur économique du bien, du service ou de l'invention qu'il propose sans quoi l'entreprise ne décollera pas. Au fur et à mesure que l'entreprise vient à maturité, le propriétaire doit déléguer le pouvoir financier et la gestion aux employés s'il ne veut pas que son entreprise se retrouve dans un goulet d'étranglement qui entrave sa croissance.

Une bonne gestion des flux de trésorerie est nécessaire pendant toute la durée de vie d'une petite entreprise, mais ses besoins de trésorerie évoluent selon son développement. Une entreprise en démarrage a besoin de capitaux en amont avant même que la production des biens ou des services s'avère viable. Toutefois, pendant le stade de la réussite, l'entreprise devrait avoir suffisamment de liquidités pour se maintenir à flot. Elle devrait aussi être suffisamment agile pour survivre en cas de perte d'un gros client ou fournisseur. Au fur et à mesure que l'entreprise gagne en maturité et grossit, la trésorerie redevient une préoccupation et est un facteur qui limite le rythme de l'expansion.

L'entreprise a également de plus en plus besoin d'avoir une main-d'œuvre qualifiée et de qualité. Le chef d'entreprise ne peut pas tout faire, et déléguer devient de plus en plus important. De surcroît, les ressources doivent être embauchées avant le stade de la croissance pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise.

Enfin, une étude récente de Deloitte conclut que beaucoup d'entreprises canadiennes arrivent à enregistrer une forte croissance au cours de leurs cinq premières années¹¹. En effet, le Canada présente l'un des taux les plus élevés de démarrage d'entreprises dans le secteur des services,

selon l'OCDE. Cependant, les petites entreprises ont de la difficulté à conserver cet avantage à long terme. Selon cette étude, les chefs d'entreprise canadiens sont moins enclins à prendre des risques que leurs homologues américains et sont davantage tributaires de l'aide du gouvernement pour entreprendre de nouveaux projets¹¹. Ces résultats laissent à penser qu'un grand nombre de PME restent bloquées au stade 3 de l'échelle de croissance.

Le mot de la fin

Les propriétaires de PME représentent un ensemble diversifié. On constate différentes tendances chez les propriétaires de PME selon les cohortes d'âge, le sexe, parmi les Autochtones, les minorités visibles et les immigrants récents. Ce ne sont là que quelques variantes examinées en détail dans le présent rapport. Les PME créées par chacun de ces groupes sont aussi légèrement différentes. Leur propriétaire est attiré par différents types d'entreprises, certaines restant en activité plus longtemps que d'autres. Conscients de cette diversité, nous en concluons que les propriétaires de PME reflètent le microcosme de la société diversifiée du Canada. Les défis que doivent relever ces entreprises sont également assez variés. Nous en avons examiné certains, comme la bonne gestion des flux de trésorerie, la bureaucratie du gouvernement, la rareté de la main-d'œuvre et les préoccupations entourant la demande des consommateurs. Cela dit, et toujours dans ce thème de la diversité, nous avons constaté que la croissance d'une petite entreprise passe par cinq stades. Tout au long de chacun, les défis que l'entreprise et son propriétaire doivent relever varient. À la lumière du rendement passé des PME et de leur poids économique, les propriétaires de PME sont bien outillés pour surmonter les obstacles qui se présentent à eux.

Sonya Gulati
Économiste principale
416-982-8063

Notes et références

1. Marchés mondiaux CIBC. « Les entrepreneurs canadiens sont-ils prêts pour la retraite? » Banque Canadienne Impériale de Commerce, 2005.
2. Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Décembre 2009, Gouvernement du Canada, Programme de recherche sur le financement des PME, <www.sme-fdi.gc.ca>
3. Caranci, Beata et Preston, Leslie, (2012) « Vénus et Mars : Deux façons de concevoir le succès entrepreneurial au Canada », Services économiques TD, Commentaire, 31 janvier 2012. <http://www.td.com/francais/document/PDF/economics/special/lp0112_women_ent_fr.pdf>
4. Petites entreprises exportatrices canadiennes, édition spéciale, Principales statistiques relatives aux petites entreprises, juin 2011. Industrie Canada, direction des petites entreprises. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_02689.html>
5. Burleton, Derek et Gulati, Sonya (2012). « Pour en finir avec les mythes entourant la population autochtone du Canada », Services économiques TD, Étude spéciale, 18 juin 2012. <http://www.td.com/francais/document/PDF/economics/special/sg0612_aboriginal_myth_fr.pdf>
6. Gulati, Sonya et Burleton, Derek (2011). « Estimation de la taille du marché autochtone au Canada », Services économiques TD, Étude spéciale, 17 juin 2011. <http://www.td.com/francais/document/PDF/economics/special/sg0611_aboriginal_fr.pdf>
7. Mallett, Ted. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Baromètre des affaires, octobre 2012. <<http://www.cfib-fcei.ca/francais/thematique/52-economie-barometre-des-affaires.html>>
8. Statistique Canada (1997) « Les faillites d'entreprise au Canada », novembre 1997
9. Churchill, Neil C. et Lewis, Virginia L. (1983) « Les cinq stades de l'évolution d'une PME », Harvard-L'expansion, automne 1983.
10. Fekete, Jason « Conservatives to announce reforms intended to reduce red tape for small businesses », Postmedia News, 1er octobre 2012.
11. Deloitte, « L'avenir de la productivité – Des choix décisifs pour une compétitivité accrue du Canada », 1er octobre 2012. <http://www.deloitte.com/view/fr_CA/ca/perspectives/perspectives-et-enjeux-daffaires/lavenir-de-la-productivite/index.htm>

Le présent rapport est fourni par les Services économiques TD. Il est produit à titre informatif seulement et peut ne pas convenir à d'autres fins. Il ne vise pas à communiquer de renseignements importants sur les affaires du Groupe Banque TD, et les membres des Services économiques TD ne sont pas des porte-parole du Groupe Banque TD en ce qui concerne les affaires de celui-ci. L'information contenue dans le rapport provient de sources jugées fiables, mais son exactitude et son exhaustivité ne sont pas garanties. De plus, le rapport contient des analyses et des opinions portant sur l'économie, notamment au sujet du rendement économique et financier à venir. Par ailleurs, ces analyses et opinions reposent sur certaines hypothèses et d'autres facteurs et sont sujettes à des risques inhérents et à une incertitude. Les résultats réels pourraient être très différents. La Banque Toronto-Dominion ainsi que ses sociétés affiliées et divisions apparentées qui constituent le Groupe Banque TD ne peuvent être tenues responsables des erreurs ou omissions que pourraient contenir l'information, les analyses ou les opinions comprises dans ce rapport, ni des pertes ou dommages subis.