



Service des études économiques

Avery Shenfeld
416 594-7356
avery.shenfeld@cibc.com

Benjamin Tal
416 956-3698
benjamin.tal@cibc.com

Peter Buchanan
416 594-7354
peter.buchanan@cibc.com

Warren Lovely
416 594-8041
warren.lovely@cibc.com

Andrew Grantham
416 956-3219
andrew.grantham@cibc.com

Nick Exarhos
416 956-6527
nick.exarhos@cibc.com

<http://research.cibcwm.com/res/Eco/EcoResearch.html>

Petites entreprises canadiennes— Contexte économique

Par MM. Benjamin Tal, Andrew Grantham et Nick Exarhos

On désigne généralement une petite entreprise comme une société détenue et gérée par un propriétaire ou copropriétaire indépendant de manière personnalisée, ce qui entraîne souvent une dépendance accrue envers des sources d'information externes. Il y a donc peu de différence entre les objectifs financiers de l'entreprise et les objectifs financiers personnels.

Statistique Canada définit habituellement une petite entreprise comme une société comptant moins de 50 employés équivalents temps plein et, dans certaines publications de statistiques, elle fait référence aux petites entreprises comme des sociétés dont les recettes annuelles sont inférieures à deux millions de dollars. Aucune de ces définitions quantitatives ne constitue une solution satisfaisante. Dans certains cas, les données statistiques offertes ne sont qu'une approximation grossière et il n'est pas possible d'éviter entièrement un recoupement avec les entreprises de taille moyenne.

En outre, ces statistiques globales omettent d'inclure l'économie souterraine qui a continué de progresser dans les dernières années. La mesure de l'activité des petites entreprises se heurte à un autre problème : bien qu'elles soient indépendantes au plan juridique, la majeure partie des activités de vente et de production de nombreuses petites entreprises (particulièrement dans le secteur manufacturier) dépendent d'un ou de quelques clients et fournisseurs.

Néanmoins, la collecte, l'analyse et la diffusion de l'information relative aux activités des petites entreprises se sont grandement améliorées dans les dernières

années. Statistique Canada et Industrie Canada ont intensifié leurs efforts pour mieux comprendre le comportement économique de ce secteur. Même s'il reste encore du travail à faire, puisque l'information dont nous disposons actuellement sur les petites entreprises n'est toujours pas à l'échelle de l'importance de ce secteur, nous sommes mieux placés pour évaluer la dynamique qui sous-tend au comportement économique des petites entreprises.

Les petites entreprises sont rentables d'un point de vue économique dans les situations suivantes :

- Le fardeau des immobilisations et les besoins en capital sont relativement faibles;
- Les produits ou services sont conçus pour répondre à un besoin précis ou exigent une compétence particulière;
- L'apport des nouvelles technologies est neutre pour ce qui est des économies d'échelle ou réduit la pertinence des économies d'échelle. Il faut une grande flexibilité et beaucoup de vitesse pour répondre à la demande du marché.

En même temps, la plupart des petites entreprises présentent, à divers degrés, les lacunes suivantes :

- Analyse insuffisante ou sans fondement dans le choix initial d'un champ d'activité;
- Manque de compétences en gestion;
- Absence d'économie d'échelle;
- Capitalisation insuffisante.

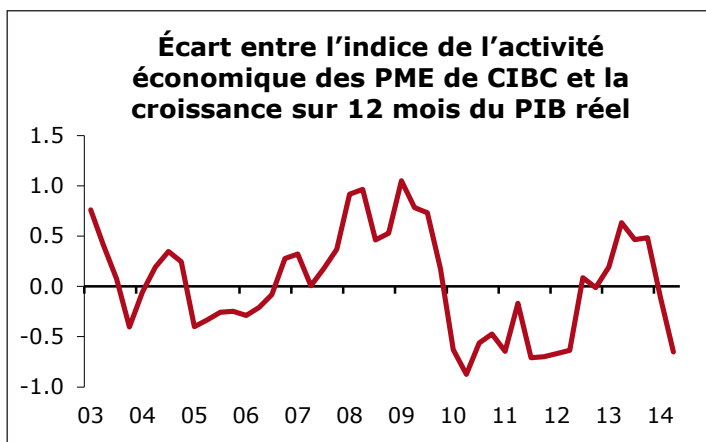
Ces lacunes sont interreliées et expliquent en grande partie le taux d'échec élevé des petites entreprises. Dans de nombreux cas, l'absence d'économie d'échelle signifie que la structure de coûts des propriétaires de petites entreprises les empêche de maintenir un niveau de rentabilité suffisant. Cette situation, conjuguée à une capitalisation insuffisante, limite la croissance des revenus et l'amélioration de la productivité. De plus, une connaissance insuffisante du marché ou l'absence de compétences en gestion donnent souvent lieu à la formation d'une entreprise motivée par la facilité d'entrée du secteur, plutôt que par des motifs économiques solides.

Les petites entreprises dans le contexte actuel de reprise

L'écart de rendement entre l'activité économique des petites entreprises et le PIB réel indique que la composition de la croissance ne favorise plus les entreprises de petite taille (graphique no 1). Notre indice de l'activité des petites entreprises est fondé sur la croissance du PIB réel modifiée par l'attribution d'une pondération différente selon les secteurs de sorte à refléter plus fidèlement l'activité des petites entreprises dans ces secteurs.

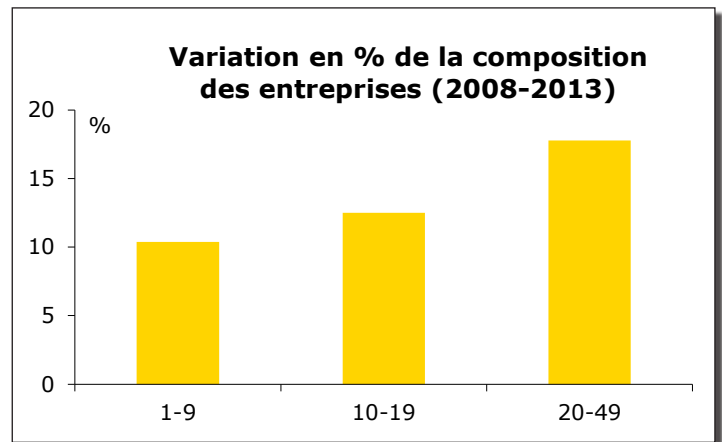
Si l'on examine les dernières années, on observe que l'activité des petites entreprises a surpassé l'économie dans son ensemble au début de la reprise. Cette situation est évidemment attribuable à la dépendance de ces entreprises envers les consommateurs. En raison de la surévaluation du taux de change canadien qui exerce une pression sur la compétitivité à l'échelle internationale

Graphique 1
Trajectoire économique récente moins favorable aux PME



Source : Statistique Canada, CIBC

Graphique 2
Les petites entreprises prennent de l'essor

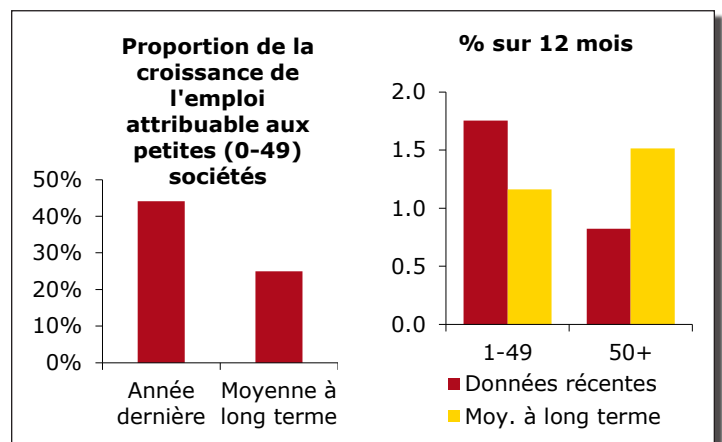


Source : Statistique Canada, CIBC

et du ralentissement de la demande étrangère par suite de la crise économique, les grandes entreprises ayant un meilleur accès aux marchés internationaux ont subi les contrecoups de la longue sortie de crise. Par contre, les gains sur la valeur nette du logement et l'accès à un crédit peu coûteux ont stimulé les dépenses des consommateurs et les petites entreprises ont grandement bénéficié de cette concentration sur le marché local.

Les choses ont évolué depuis que le cycle a atteint un stade plus mature et les petites entreprises ne suivent pas le rythme de l'économie dans son ensemble. Les exportations sont en hausse, poussées par une chute importante du dollar canadien sous la parité. Tout comme les PME réagissent moins à une hausse de la valeur du

Graphique 3
Contribution démesurée des PME au marché du travail



Source : Statistique Canada, CIBC

dollar, elles sont aussi peu sensibles à la faiblesse du dollar canadien.

Depuis la récession, les petites entreprises gagnent en importance, c'est-à-dire que le nombre de sociétés comptant de 20 à 49 employés a atteint près de 18 %, la proportion de celles comptant de 10 à 19 employés a grimpé à 12,5 %, tandis que le nombre de sociétés comptant moins de 10 employés s'élève à 10,3 % (graphique no 2).

Ces données sont conformes à ce que nous observons sur le marché du travail. En dépit du fait que notre indice de l'activité des petites entreprises laisse croire que les conditions économiques de ces dernières se sont détériorées récemment, la part des embauches des petites entreprises est supérieure à la normale (graphique no 3, à gauche). Cette situation s'explique par le fait que la part des embauches des autres secteurs économiques est médiocre. Par contre, les petites entreprises ajoutent aussi des effectifs à un rythme supérieur à celui observé par le passé (graphique no 3, à droite). Entre-temps, la part du travail autonome est restée sensiblement la même depuis 2000, malgré les baisses observées dans les provinces où des secteurs comme la pêche et l'agriculture occupent une place importante.

Est-ce que cela signifie que les petites entreprises connaissent un problème de productivité? Ce pourrait-il qu'elles surinvestissent dans les salaires, mais négligent le capital fixe? Comparativement aux autres pays qui affichent une proportion semblable de travailleurs autonomes et de petites entreprises, le Canada semble

certainement tirer de l'arrière pour ce qui est du PIB par heure travaillée (graphique no 4. à gauche).

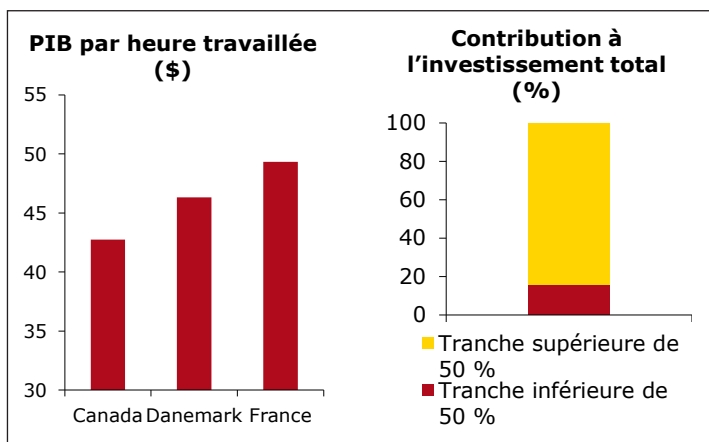
Cependant, nous ne pouvons attribuer l'entière responsabilité de cette situation aux petites entreprises. En fait, plusieurs d'entre elles sont très actives au niveau des investissements. Une étude antérieure réalisée par Deloitte a montré que la moitié des petites entreprises représente environ 85 % de l'ensemble des investissements faits par les petites entreprises (graphique no 4, à droite).

Évidemment, il reste 50 % des sociétés qui ne représentent que 15 % des investissements réalisés. Mais le plus intéressant est que bon nombre de ces entreprises ne savaient pas qu'elles investissaient moins que les autres petites entreprises. Dans cette étude, 72 % des sociétés sont définies comme « trop confiantes », autrement dit, elles avaient l'impression d'investir autant que les autres sociétés alors que ce n'était pas le cas (graphique no 5, à gauche).

Les signes montant un nouveau relâchement des conditions financières pourraient aider ces sociétés à obtenir le crédit nécessaire pour effectuer de tels investissements. Les données récentes d'Industrie Canada font ressortir un taux d'autorisation de prêt adéquat et une nouvelle diminution du nombre d'institutions financières exigeant une garantie pour les prêts des petites entreprises (graphique no 5, à droite).

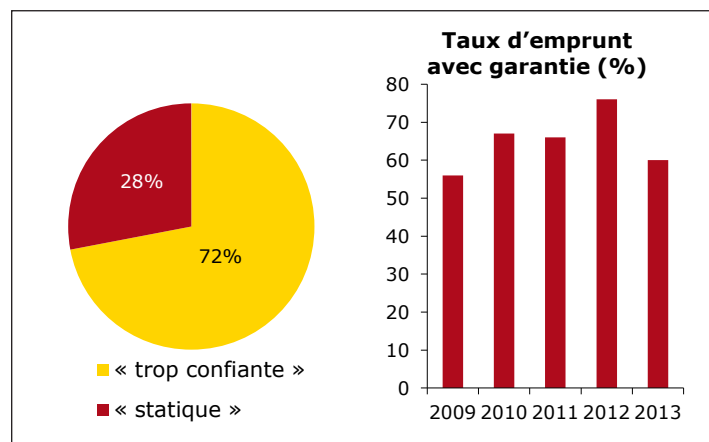
Il y a donc toujours des occasions à saisir pour les petites entreprises, particulièrement compte tenu des facteurs structurels favorisant le lancement et la croissance de nouveaux projets.

Graphique 4
Possibilité de gains de productivité (droite) et d'investissement (gauche) des petites entreprises



Source : OCDE, Deloitte, Banque CIBC

Graphique 5
PME trop confiantes en matière d'investissement (gauche), mais un relâchement des conditions de crédit pourrait les pousser à emprunter (droite)



Source : Deloitte, Industrie Canada, Banque CIBC

Rôle futur des PME dans l'économie canadienne

Certains changements environnementaux rendent le contexte très propice à la multiplication des petites entreprises. Nous sommes tous conscients que le butin associé à la reprise actuelle n'a pas été l'objet d'un partage équitable, comme par le passé. Dans bien des cas, les riches se sont enrichis. La valeur des maisons à prix élevé a augmenté davantage que celle des maisons à prix moyen et les faibles taux d'intérêt de même que les mesures de relance à l'échelle mondiale ont favorisé non seulement les obligations, mais également les placements d'actions et les autres placements non traditionnels.

Peu de gens sont souvent en mesure d'exploiter ces possibilités d'accroissement du revenu et de la richesse. De plus, la reprise n'a été accompagnée d'aucune hausse proportionnelle des salaires. Cet écart a occasionné une hausse de la demande pour les produits et services de créneau. C'est souvent les entreprises spécialisées et de petite taille, au sein desquelles des professionnels chevronnés réalisent leurs projets d'entrepreneuriat, qui répondent à cette demande.

Au-delà de l'effet de richesse, les avancées technologiques ont facilité le lancement de petites entreprises et, en fois en activité, ont favorisé un essor rapide et abordable. En un seul après-midi, il est possible de lancer le site Web d'une compagnie, d'acheter des espaces publicitaires ciblés en ligne et de s'informer sur les clients (et concurrents) éventuels à l'aide d'un ordinateur et d'une connexion internet. Une connectivité accrue favorisera un haut niveau de coopération entre les PME, les travailleurs autonomes et les grandes sociétés. Ce qui en ressort, c'est que chaque participant fournit une expertise précise à l'égard d'un projet donné. De par leur nature, ces regroupements de compétences et alliances stratégiques sont temporaires et dissous à la fin d'un projet donné. Les participants pourront choisir de coopérer de nouveau ou non.

Ces facteurs soutiendront sans aucun doute l'orientation des petites entreprises vers l'externe, tout en favorisant un accroissement de la compétition étrangère à l'égard des produits et services achetés et fournis par ces petites sociétés. Cette concurrence augmentera la pression sur les PME en termes de prix, de qualité, de contrôle des coûts, d'efficacité, d'expertise en marketing, de satisfaction de la clientèle et d'innovation. En outre, la mondialisation grandissante des PME signifie qu'un nombre grandissant de nouvelles sociétés doivent exporter dès leur création pour être concurrentielles. La conséquence, c'est que pour profiter de la mondialisation, ces PME devront être

capables de pénétrer de nouveaux marchés. Et pour ce faire, elles devront réussir à dénicher des créneaux dans le marché.

Une orientation plus axée sur l'exportation et l'importation indique aussi des affaires plus complexes à gérer. Les petites entreprises devront mieux connaître les lois en matière de commerce et de fiscalité ainsi que les autres lois des pays où elles font affaire. Le risque lié aux taux de change est un autre facteur important à prendre en considération. On ignore si les petites entreprises au Canada sont bien préparées à gérer tous les effets de la mondialisation.

Compte tenu du contexte actuel, nous avons repéré les régions qui sont susceptibles de bénéficier de la hausse structurelle projetée de l'activité des PME. Nous avons cerné neuf facteurs macroéconomiques qui, collectivement, peuvent nous aider à établir la croissance régionale des PME au cours des cinq prochaines années :

Facteurs macroéconomiques :

- Croissance économique – La mesure dans laquelle le contexte macroéconomique maintient l'activité des PME;
- Composition urbaine/rurale – La concentration des PME dans les grands centres urbains. Au cours des dernières années, le nombre de PME qui s'y sont formées dépasse celui en milieu rural.
- Disponibilité de la main-d'œuvre – La part de sociétés invoquant le manque de main-d'œuvre comme source de restriction de leurs activités;
- Position d'exportation nette – Le solde des exportations moins les importations et une mesure de la sensibilité aux perspectives d'une baisse du dollar canadien;
- Caractéristiques démographiques – La croissance du groupe des 35 à 55 ans. Il s'agit du groupe qui affiche la plus forte propension à devenir travailleur autonome ou à démarrer une entreprise;
- Migration nette – La contribution des nouveaux arrivants à la croissance de la population active, ceux-ci sont davantage susceptibles de devenir travailleur autonome;
- Composition sectorielle – La mesure dans laquelle les secteurs économiques affichant une croissance rapide sont favorables aux PME;

- Externalisation – La propension des grandes sociétés à externaliser une activité centrale;
- Position de la dette – Une mesure de la dépendance envers le financement et un substitut pour la sensibilité aux taux d'intérêt élevés.

L'eldorado est à l'Ouest

Nous avons regroupé les données et établi une note pour chaque province, qui indique les perspectives relatives des PME au cours des cinq prochaines années. Nous avons ensuite classé les provinces en fonction de la note globale, en accordant une pondération double à la croissance économique projetée compte tenu de son importance (Tableau no 1).

Nos résultats montrent que les provinces de l'Ouest procurent le plus grand avantage pour les petites entreprises, tandis que le Canada atlantique reste à la traîne.

L'Alberta, qui a obtenu de bons résultats pour plusieurs données, s'est classée au premier rang. Sa croissance projetée est la plus forte et elle affiche des tendances démographiques et un mouvement migratoire positifs. Cette caractéristique assure la présence d'un flux continu de futurs entrepreneurs et de travailleurs qui stimulent les activités des PME de l'avenir. Par contre, la province n'est pas avantagée en matière de vocation exportatrice, en raison de la concentration d'un flux sortant dans les grandes sociétés du secteur énergétique de l'Alberta.

La Colombie-Britannique occupe le deuxième rang. Les fortes perspectives de croissance, la concentration

urbaine solide et la situation du marché du travail au sein de la province donnent à penser que les petites entreprises peuvent y exploiter de nouvelles possibilités. Et si des sociétés émergent pour s'aligner sur les possibilités croissantes du secteur, cela permettra de renflouer une zone de faiblesse. Alors, il sera possible d'exploiter une position concurrentielle dans la gestion du financement par emprunt des sociétés afin d'accroître la capacité et d'ouvrir des secteurs d'activité visant les domaines en croissance.

L'Ontario obtient la troisième place en raison de l'intégration supérieure des chaînes de production des grandes sociétés. La province affiche également des données démographiques supérieures à la moyenne et un bassin solide de main-d'œuvre, offrant aux PME les effectifs nécessaires pour exercer leurs activités et soutenir la croissance. Cependant, la province n'est pas alignée sur les secteurs susceptibles de connaître une forte croissance. Elle devra travailler sur ses faibles données en matière de gestion des emprunts afin d'offrir aux sociétés le capital nécessaire pour progresser dans des secteurs affichant de bonnes perspectives.

La Saskatchewan, le Manitoba et le Québec se partagent le quatrième rang. Ces provinces affichent un accès raisonnablement bon au crédit, une vocation exportatrice et une intégration de l'externalisation. Au-delà de ces caractéristiques spécifiques, ces traits communs signifient que les PME dans ces provinces sont en bonne position pour miser sur la croissance possible en matière de demande externe.

Tableau 1
Classement des provinces

	Colombie-Britannique	Alberta	Saskatchewan	Manitoba	Ontario	Québec	Nouveau-Brunswick	Nouvelle-Écosse	Île-du-Prince-Édouard	Terre-Neuve-et-Labrador
Croissance (2014-2018)	2	1	3	5	4	7	9	6	8	10
Composition urbaine	2	4	9	6	3	5	1	7	10	8
Disponibilité de la main-d'œuvre	3	6	7	5	2	4	1*	1*	1*	1*
Exportation nette	6	7	5	3	4	2	1*	1*	1*	1*
Données démographiques	5	2	10	9	3	7	4	6	8	1
Immigration	4	3	2	1	5	7	8	9	6	10
Orientation du secteur	10	7	1	3	9	5	8	6	2	4
Externalisation	Ég. 5	4	Ég. 5	Ég. 5	1	2	3*	3*	3*	3*
Position de la dette	3	4	2	5	7	1	6*	6*	6*	6*
Classement général**	2	1	T-4	T-4	3	T-4	7	8	9	10

*Aucune donnée non regroupée n'est disponible pour les provinces de l'Atlantique

**La pondération de la croissance a été doublée

Le présent rapport est émis et approuvé aux fins de distribution par a) au Canada, Marchés mondiaux CIBC inc., membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières, de la Bourse de Toronto, de la Bourse de croissance TSX et du Fonds canadien de protection des épargnants, b) au Royaume-Uni, CIBC World Markets plc, régie par la Financial Services Authority, et c) en Australie, CIBC Australia Limited, membre de l'Australian Stock Exchange et régie par l'ASIC (collectivement « CIBC ») et d) aux États-Unis soit par i) CIBC World Markets Inc. aux fins de distribution uniquement aux U.S. Major Institutional Investors (« MII ») [Principaux investisseurs américains] (ce terme étant défini dans la règle 15a-6 de la Securities and Exchange Commission) (SEC) ou par ii) CIBC World Markets Corp., membre de la Financial Industry Regulatory Authority. Les MII américains qui reçoivent le présent rapport de Marchés mondiaux CIBC inc. (le courtier en valeurs mobilières canadien) sont tenus d'effectuer les opérations sur les titres qui en font l'objet (à part la négociation de leurs modalités) par l'entremise de CIBC World Markets Corp. (le courtier en valeurs mobilières américain).

Le présent rapport est publié à titre informatif seulement, à l'intention des investisseurs institutionnels et des clients de détail de Marchés mondiaux CIBC inc. au Canada. Il ne constitue ni une offre ni une sollicitation d'achat ou de vente des titres mentionnés dans le présent document, dans tout territoire où pareille offre ou sollicitation serait interdite. Le présent document ainsi que les produits et renseignements qu'il mentionne ne sont pas destinés à l'usage des investisseurs privés du Royaume-Uni. Ces investisseurs ne seront pas en mesure de conclure des ententes ni d'acheter les produits mentionnés dans le présent document auprès de CIBC World Market plc. Les commentaires et les points de vue exprimés dans le présent rapport visent à répondre aux intérêts généraux des clients de gros de CIBC World Markets Australia Limited. Le présent rapport ne tient pas compte des objectifs de placement, de la situation financière ni des besoins particuliers d'un client précis de la Banque CIBC. Avant de prendre une décision de placement en se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, le lecteur devrait se demander si les renseignements en question correspondent à ses besoins et objectifs de placements précis, ainsi qu'à sa situation financière. La Banque CIBC suggère de communiquer avec l'un de ses conseillers présent dans votre juridiction pour discuter de votre situation particulière, avant de prendre toute décision en fonction des renseignements contenus dans le présent rapport. Étant donné que le montant de l'imposition et l'assiette fiscale peuvent être modifiés, toute référence aux conséquences fiscales figurant dans le présent rapport ne constitue nullement un conseil fiscal; les clients doivent consulter leurs conseillers fiscaux comme ils le font pour toute opération susceptible d'avoir des répercussions sur le plan fiscal. Le rendement passé ne constitue pas une garantie des résultats futurs.

L'information et les données statistiques qui se trouvent dans ce document proviennent de sources que nous jugeons fiables, mais nous ne saurions garantir leur caractère exact ou complet, et il ne faut donc pas s'y fier à cet égard. Toutes les estimations et opinions de ce rapport constituent des jugements exprimés à la date de publication du rapport et peuvent faire l'objet de modifications sans préavis.

Le rapport peut fournir des adresses de sites Web ou des hyperliens vers ces sites. La Banque CIBC n'a pas examiné les sites Web de tiers indiqués et n'assume aucune responsabilité quant à leur contenu. Ces adresses et hyperliens sont fournis uniquement à des fins de commodité et d'information pour le lecteur, et le contenu des sites Web liés de tiers n'est inséré sous aucune forme quelconque dans ce document. Les lecteurs qui décident d'avoir accès à de tels sites Web de tiers ou qui suivent de tels hyperliens le font à leurs propres risques.

© 2014 Marchés mondiaux CIBC inc. Tous droits réservés. Toute utilisation, distribution, reproduction ou divulgation sans l'autorisation écrite préalable de Marchés mondiaux CIBC inc. est interdite par la loi et pourrait entraîner des poursuites.