



Finances et trésorerie : Étude *Points de vue* de BDC

Décembre 2011



Sommaire

Financement collectif

- > Moins de la moitié des entrepreneurs sont **au courant de cette nouvelle méthode de financement (44 %)**.
- > La plupart des répondants estiment que ce type de financement s'applique principalement aux entreprises en démarrage, aux jeunes ou aux petites entreprises.
- > **Plus ils sont au courant du concept, plus les entrepreneurs se sentent à l'aise à l'idée de mobiliser des capitaux au moyen de cette méthode.**
- > Le tiers des entrepreneurs n'envisageraient pas d'avoir recours au financement collectif pour leur entreprise (32 %), mais le quart (26 %) l'envisageraient si les modalités étaient plus avantageuses que celles d'une institution financière ou s'ils étaient incapables d'obtenir du financement ailleurs (25 %).
- > Les deux principales sources d'inquiétude sont les **problèmes juridiques** (p. ex., la propriété intellectuelle) et le fait de devoir céder une partie de la **propriété**, dans certains cas.

Processus de planification

- > Le **plan d'affaires** est le plan le plus répandu (86 % des entrepreneurs en ont un). Dans la plupart des cas, le document **couvre une période d'au plus trois ans et contient des projections réalistes.**
- > Un plan de marketing est utilisé par 78 % des répondants. La majorité des entrepreneurs ont un plan de marketing à court terme (moins d'un an) contenant des projections réalistes.
- > La vaste majorité des entrepreneurs (85 %) préparent différentes prévisions et différents budgets pour l'année à venir.
- > Dans l'ensemble, la plupart des entrepreneurs ont un plan d'affaires et un plan de marketing et préparent des prévisions et des budgets, la majorité de ces documents se limitant toutefois à un horizon à court terme tout en contenant des projections généralement réalistes.
- > Bien qu'il soit préférable de préparer trois niveaux de projections et les ressources correspondantes, c'est une bonne chose que **certains entrepreneurs disposent d'un plan de rechange détaillé (12 %) ou à tout le moins d'un plan de rechange général (44 %)**.

Dettes et incertitude économique

- > Pour prospérer ou survivre, la plupart des **entrepreneurs tenteraient de réduire leur endettement** pendant les périodes d'incertitude économique, quelle que soit la santé générale de l'entreprise.

Indicateurs économiques

- > Les entrepreneurs tiennent surtout compte du **taux d'intérêt de la Banque du Canada**, du **taux de chômage** et de **l'indice de confiance des consommateurs** pour se faire une idée de la direction de l'économie. Le taux d'inflation, les tendances boursières et les taux de change sont aussi mentionnés.

« Occupons Wall Street »

- > Par rapport à la population canadienne dans son ensemble, **un pourcentage légèrement supérieur d'entrepreneurs semblent défavorables au mouvement de protestation**. Il existe cependant des différences régionales.

Garder les employés motivés

- > La **communication** est vitale. Les entrepreneurs soulignent l'importance de tenir les employés informés et de les faire participer.

Contexte et méthodologie

- > L'équipe Intelligence de marchés de BDC poursuit ses recherches auprès des entrepreneurs canadiens. La présente étude, qui portait sur les finances et la trésorerie, était destinée à mesurer :
 - Le niveau de connaissance du financement collectif, méthode de financement relativement nouvelle
 - La perception du caractère approprié du financement collectif pour leur entreprise et pour d'autres catégories d'entreprises
 - Les obstacles associés au financement collectif
 - Les différents plans que les entrepreneurs ont mis en place et l'échéancier de chacun
 - Le point de vue des entrepreneurs sur l'endettement en période d'incertitude économique
 - Les indicateurs économiques dont les entrepreneurs tiennent surtout compte ou qu'ils suivent pour se faire une idée de la direction de l'économie.
 - Leur attitude générale envers le mouvement « Occupons Wall Street »
 - Par ailleurs, les entrepreneurs étaient invités à faire part de leurs opinions sur les façons de garder les employés motivés pendant les périodes d'incertitude économique.
- > BDC a envoyé par courriel 1 663 invitations aux entrepreneurs membres du panel *Points de vue* de BDC le 30 novembre 2011. Le sondage était accessible en ligne entre le 30 novembre et le 9 décembre 2011. Au total, **465 entrepreneurs ont répondu au sondage**, ce qui représente un taux de réponse de 28 %.
- > **Les résultats ont été pondérés en fonction des régions et de la taille des entreprises** et analysés à l'interne par l'équipe Intelligence de marchés de BDC.
- > L'annexe présente les réponses des entrepreneurs aux questions du sondage, par **région** et par **taille des entreprises**.

Résultats détaillés

Connaissance du financement collectif

Peu d'entrepreneurs sont au courant de ce concept.

- > Les répondants ont pu prendre connaissance de la définition suivante :

Le financement collectif – également appelé financement participatif – est une nouvelle méthode de financement dans le cadre de laquelle un utilisateur entre en contact avec un groupe d'investisseurs potentiels qui peuvent chacun investir de petits montants d'argent pour financer de façon collective un projet d'affaires, habituellement par l'intermédiaire d'un site Web jumelant investisseurs et entrepreneurs. Le financement obtenu grâce à cette méthode peut servir entre autres à recueillir des fonds de secours aux victimes de catastrophes, à faire le marketing ou la promotion d'une œuvre d'art ou à fournir des capitaux à des entreprises en démarrage. (Traduction libre)

(Source : Termium Plus, Bureau de la traduction, gouvernement du Canada)

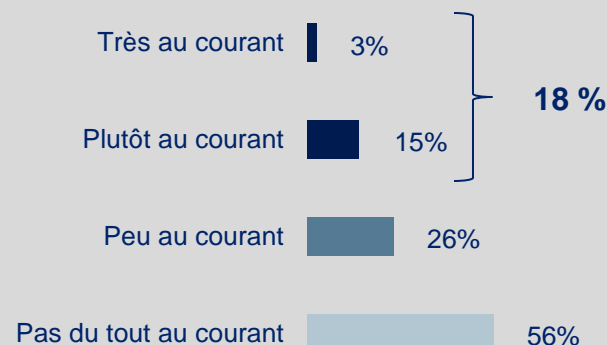
- > BDC a demandé aux entrepreneurs d'évaluer leur niveau de connaissance du concept. On constate que **moins de un répondant sur cinq (18 %) est au courant du concept.**
 - La vaste majorité des entrepreneurs (**56 %**) indiquent qu'ils **ne sont pas au courant** de ce concept.

Le financement collectif est une nouvelle méthode encore peu appliquée dans un contexte d'entreprise. Tout comme le micro-financement, l'idée est de permettre l'accès au financement pour de plus petites entités peut-être incapables d'en obtenir auprès des sources traditionnelles.

La structure de financement peut s'apparenter au modèle appliqué dans le financement par capital de risque ou par des anges financiers aux termes duquel les propriétaires d'entreprise peuvent échanger une partie de la propriété contre des liquidités. Cependant, le modèle du financement collectif ne se limite pas à un tel échange. Par exemple, les propriétaires d'entreprise ne sont pas nécessairement tenus de céder une partie de la propriété si l'entente précise qu'en échange des sommes investies, les investisseurs toucheront des intérêts annuels et recouvreront leur capital après un certain laps de temps, tout comme pour les bons du Trésor.

Le financement collectif gagne en popularité. À quel point êtes-vous au courant de ce concept?

(n=465)



Base : Tous les entrepreneurs.



Vous pouvez consulter les sites Internet suivants pour en savoir plus sur le financement collectif :

<http://cashtostart.com/10-crowdfunding-websites-entrepreneurs/>

<http://www.practicalecommerce.com/articles/2853-13-Crowdfunding-Websites-to-Fund-Your-Business>

<http://www.quora.com/Crowdfunding/What-are-some-great-crowdfunding-websites>

<http://www.socialmediaexaminer.com/11-tips-for-crowdfunding-how-to-raise-money-from-strangers/>

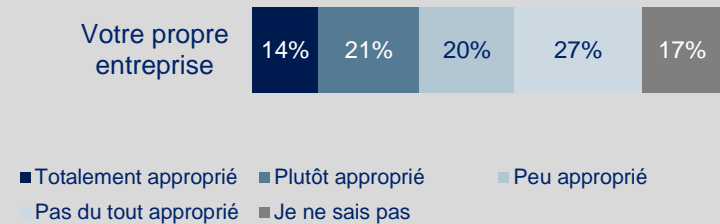
<http://www.inc.com/magazine/201111/comparison-of-crowdfunding-websites.html>

Financement collectif : caractère approprié et aisance

Si un nombre limité d'entrepreneurs sont au courant du concept, une proportion relativement importante estiment que le financement collectif serait approprié pour mobiliser des capitaux pour leur entreprise.

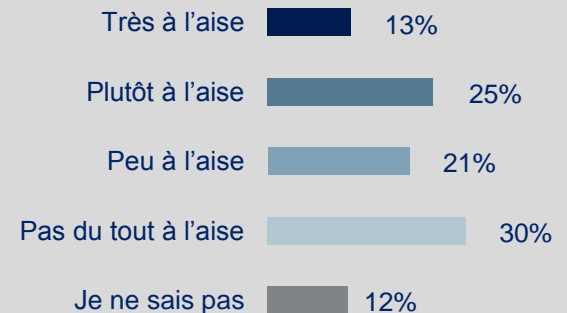
- > Un peu plus du tiers des répondants (35 %) ont indiqué que le financement collectif pourrait être totalement **approprié** (14 %) ou **plutôt approprié** (21 %) pour mobiliser des capitaux pour leur entreprise.
 - Plus un répondant est au courant du concept (très au courant ou plutôt au courant), plus il est susceptible de dire que le financement collectif est approprié pour mobiliser des fonds pour son entreprise. En fait, 49 % des entrepreneurs ayant indiqué qu'ils sont au courant du concept estiment qu'il pourrait être approprié pour leur entreprise, comparativement à 32 % pour ceux qui sont peu au courant ou ne sont pas du tout.
- > À la lumière de leur niveau de connaissances, les entrepreneurs devaient ensuite déterminer **à quel point ils se sentent à l'aise** à l'idée de mobiliser des capitaux par l'intermédiaire du financement collectif pour leur entreprise. Un peu plus de un répondant sur dix seulement (13 %) a indiqué qu'il se sentait **très à l'aise** à cet égard, tandis que le quart (25 %) se sentaient **plutôt à l'aise**, 21 % peu à l'aise et 30 % pas du tout à l'aise.
 - Statistiquement, une plus grande proportion d'entrepreneurs en Ontario (35 %) ne sont pas du tout à l'aise à l'idée de mobiliser des capitaux par l'intermédiaire du financement collectif, par rapport au reste du Canada.
 - En revanche, une proportion nettement plus importante d'entrepreneurs au courant du concept se sentent également plus à l'aise (55 %) à l'idée de mobiliser des capitaux par l'intermédiaire du financement collectif.
- > **Ces résultats semblent indiquer que plus les entrepreneurs comprennent le financement collectif, plus ils le jugent approprié pour combler les besoins en financement de leur entreprise et plus ils se sentent à l'aise avec cet outil de financement.**

*Selon vous – en vous fondant sur la définition que vous venez de lire et sur ce que vous connaissez déjà du financement collectif – à quel point ce concept serait-il approprié pour mobiliser des capitaux pour les cas suivants...
(n=458)*



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

À quel point vous sentiriez-vous à l'aise à l'idée de mobiliser des capitaux par l'intermédiaire du financement collectif pour votre propre entreprise... (n=460)



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Caractère approprié du financement collectif

Le caractère approprié du financement collectif semble en premier être associé au cycle de vie d'une entreprise, puis à sa taille.

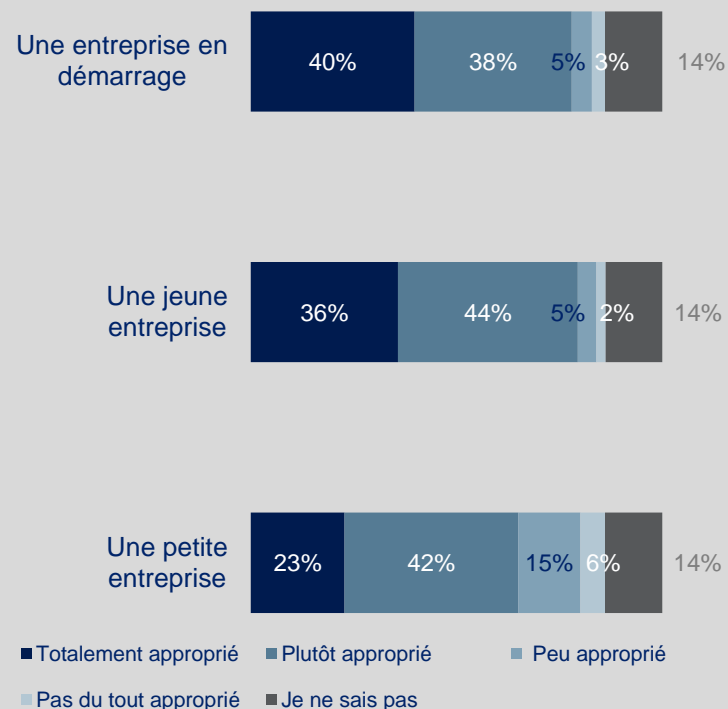
- > Quatre entrepreneurs sur cinq estiment que le financement collectif est totalement approprié (40 %) ou plutôt approprié (38 %) à une **entreprise en démarrage**.
- > Les résultats pour une **jeune entreprise** sont assez **semblables à ceux obtenus pour une entreprise en démarrage** : 36 % estiment le financement collectif totalement approprié pour une jeune entreprise et 44 % l'estiment plutôt approprié.
- > Les deux tiers des répondants (65 %) ont indiqué que le financement collectif pourrait être approprié pour une **petite entreprise** (23 % totalement approprié et 42 % plutôt approprié).

Connaissance du concept

- > Encore une fois, le niveau de connaissance du concept semble directement relié aux réponses données. Dans ce cas, le pourcentage d'entrepreneurs **au courant du concept** du financement collectif qui ont dit qu'il serait totalement ou plutôt **approprié** pour ces trois types d'entreprises est **supérieur à 90 %**.

Note : La définition initiale du financement collectif a peut-être nui légèrement à l'objectivité des réponses à cause de l'emploi des expressions « capital de prédémarrage » et « entreprise en démarrage ».

Selon vous – en vous fondant sur la définition que vous venez de lire et sur ce que vous connaissez déjà du financement collectif – à quel point ce concept serait-il approprié pour mobiliser des capitaux pour les cas suivants... (n=459)



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Caractère approprié du financement collectif (suite)

Le caractère approprié du financement collectif semble décroître pour les entreprises établies et les grandes entreprises.

- > Règle générale, comme les entreprises établies et les grandes entreprises sont habituellement plus structurées et que leur situation financière est plus saine, elles ont plus facilement accès aux sources de financement traditionnelles. Il n'est donc pas étonnant que la proportion de répondants qui ont dit que le financement collectif serait approprié pour ces entreprises est inférieure par rapport aux résultats obtenus pour les entreprises en démarrage, les jeunes entreprises et les petites entreprises.
- > Pour ce qui est des entreprises établies, 15 % des répondants ont indiqué que le concept est totalement approprié et 22 % qu'il est plutôt approprié.
- > Dans le cas des moyennes entreprises, le total des répondants qui estiment le concept totalement approprié (14 %) ou plutôt approprié (33 %) est à 47 %.
- > Le caractère approprié du financement collectif atteint son plus bas niveau pour les grandes entreprises : moins du tiers des répondants indiquent qu'il est totalement applicable (15 %) ou plutôt applicable (14 %).

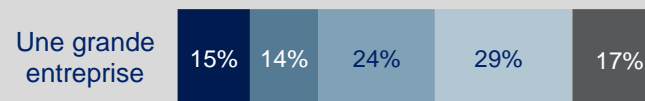
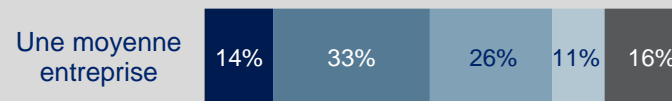
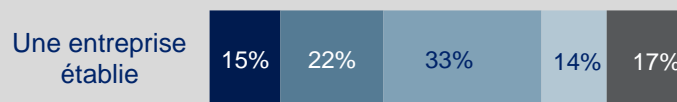
Différences régionales

- > Une proportion statistiquement plus grande d'entrepreneurs du Québec sont d'avis que le financement collectif n'est pas du tout approprié pour les moyennes entreprises (21 %) ou les grandes entreprises (43 %).

Connaissance du concept

- > La connaissance du concept joue un rôle très mineur dans la perception du caractère approprié du financement collectif pour les entreprises établies, les moyennes et les grandes entreprises.

Selon vous – en vous fondant sur la définition que vous venez de lire et sur ce que vous connaissez déjà du financement collectif – à quel point ce concept serait-il approprié pour mobiliser des capitaux pour les cas suivants... (n=459)



■ Totalement approprié ■ Plutôt approprié ■ Peu approprié
■ Pas du tout approprié ■ Je ne sais pas

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Internalisation du financement collectif

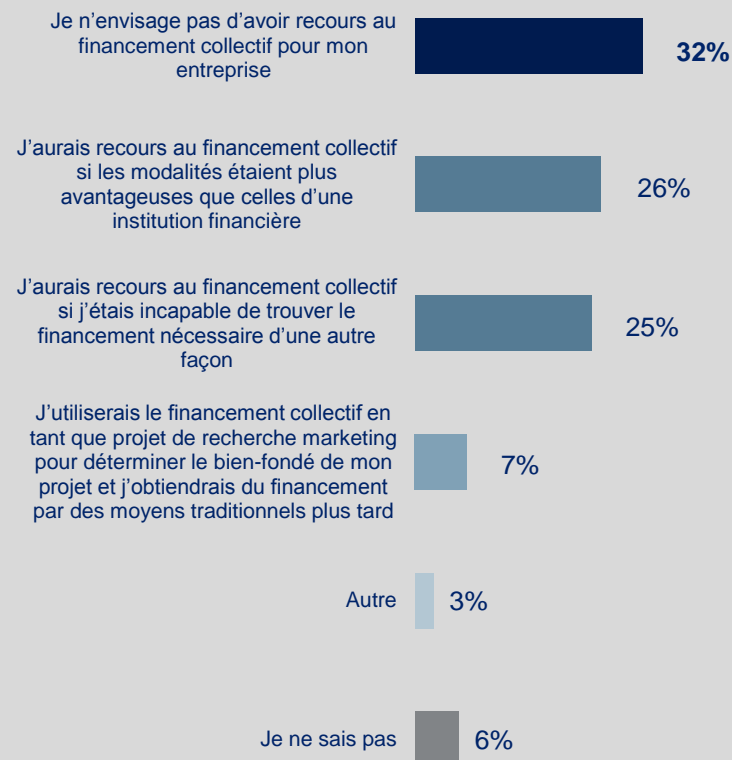
Plus de la moitié des entrepreneurs auraient recours au financement collectif dans des circonstances déterminées.

- > Tout d'abord, le tiers des entrepreneurs (32 %) n'envisageraient pas d'avoir recours au financement collectif pour leur entreprise. Il n'y a pas d'écart statistique entre les répondants qui disent être au courant du concept et ceux qui disent ne pas l'être.
- > Par ailleurs, si les modalités étaient plus avantageuses que celles d'une institution financière, le quart des répondants (26 %) envisageraient d'avoir recours au financement collectif.
- > Une proportion à peu près égale de répondants auraient recours au financement collectif s'ils étaient incapables de trouver le financement nécessaire d'une autre façon (25 %).
- > Moins d'un entrepreneur sur dix (7 %) aurait recours au financement collectif en tant que projet de recherche marketing pour déterminer le bien-fondé de son projet et obtiendrait du financement par des moyens traditionnels plus tard.
- > Au bout du compte, le financement collectif ne semble être perçu que comme un type de véhicule de financement de plus offert aux entrepreneurs.

Comme pour toute décision d'affaires importante, il incombe à l'entrepreneur d'obtenir le plus d'informations ou de conseils possible des membres de son réseau ou des professionnels des affaires qui peuvent l'aider à prendre la meilleure décision qui soit.

Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre point de vue sur le financement collectif pour votre propre entreprise?

(n=399)



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

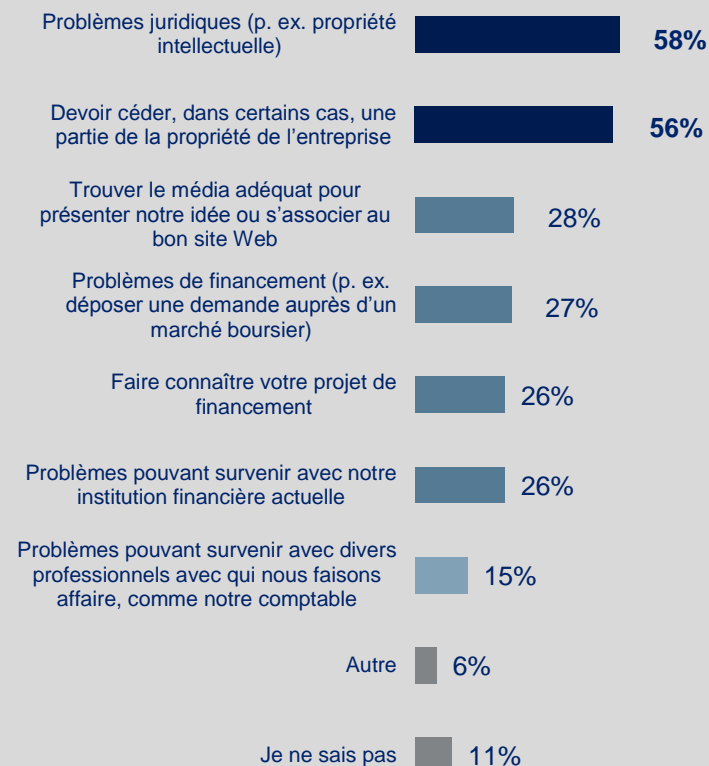
Obstacles liés au financement collectif

Les problèmes juridiques et le fait de devoir céder une partie de la propriété sont les principaux obstacles liés au financement collectif.

- > Les principaux obstacles liés au financement collectif sont les **problèmes juridiques (58 %)** et le fait de devoir céder, dans certains cas, une **partie de la propriété de l'entreprise (56 %)**. Ces résultats sont uniformes dans les quatre régions canadiennes.
- > La deuxième série d'obstacles est de nature plus **technique**. Pour beaucoup de répondants, **trouver le média adéquat ou s'associer au bon site Web (28 %)** et **faire connaître son projet de financement (26 %)** constituent des défis importants.
- > Même si le financement collectif représente un nouveau mode de financement, il oblige les entreprises qui y ont recours à déposer certains documents, par exemple auprès d'un marché boursier. En fait, les **problèmes de financement** préoccupent plus du quart des répondants (27 %) et deux entrepreneurs sur cinq dans l'Ouest canadien (39 %).
- > **Les problèmes pouvant survenir avec l'institution financière actuelle (26 %)** ou avec divers **professionnels** avec qui les entrepreneurs font affaire (15 %) sont également présents à l'esprit des répondants qui envisagent l'option du financement collectif.
- > Enfin, plusieurs des réponses qui ont été données mentionnaient des préoccupations liées aux autres problèmes suivants :
 - fraude potentielle
 - niveau de transparence et déclaration requis
 - complexité de l'inscription du projet
 - information préalable donnée aux concurrents sur les projets
 - association avec les bons partenaires et maintien de leur satisfaction
 - renoncement aux questions de liquidité et de remboursement

Selon vous, quels sont les principaux obstacles liés au financement collectif en général?

(n=457)



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

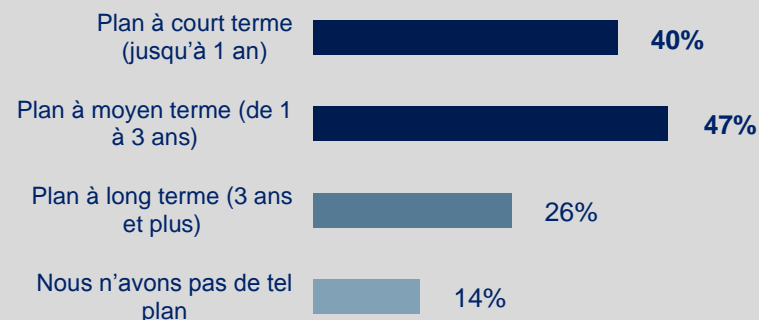
Plan d'affaires

La vaste majorité des entrepreneurs ont mis en place un plan d'affaires qui couvre généralement une période d'au plus trois ans.

- > Plus de quatre entrepreneurs sur cinq (**86 %**) indiquent qu'ils **ont un plan d'affaires**.
 - Les entrepreneurs du Québec (75 %) et du Canada atlantique (80 %) sont moins susceptibles que les entrepreneurs de l'Ontario (89 %) ou de l'Ouest canadien (90 %) d'avoir un plan d'affaires.
- > Au sujet du plan d'affaires :
 - près de la moitié des répondants (47 %) ont un plan qui couvre une période de **un à trois ans**
 - une proportion légèrement inférieure (40 %) ont un plan d'affaires **limité à un an**
 - le quart ont un plan d'affaires à **long terme** (26 %)
- > Le **plan d'affaires** que la plupart des entrepreneurs ont mis en œuvre contient selon eux des **projections réalistes (75 %)**. Le tiers incluent des projections optimistes (32 %), tandis qu'un pourcentage inférieur préparent des projections plus pessimistes (13 %).

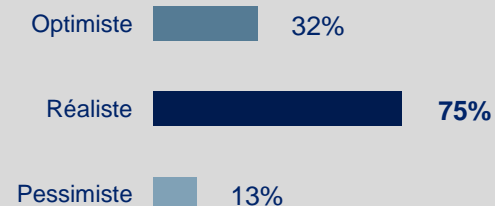
Bien souvent, le plan d'affaires intègre une feuille de route comportant trois niveaux de projections et de mesures requises si la réalité ne devait pas correspondre au plan. Il peut aider les entrepreneurs à prendre des mesures à la suite d'un changement imprévu de l'environnement commercial avec plus d'agilité et d'efficacité.

Veillez indiquer quels types de plan d'affaires votre entreprise possède : (n=452)



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Veillez indiquer le type de projections que vous avez faites dernièrement dans votre plan d'affaires : (n=392)



Base : Les entrepreneurs qui ont indiqué qu'ils n'avaient pas de plan d'affaires ou qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

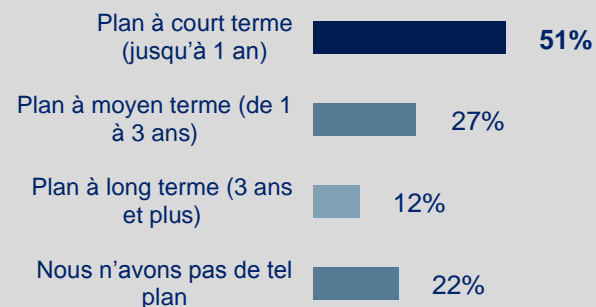
Plan de marketing

La plupart des entrepreneurs ont un plan de marketing à court terme comportant des projections réalistes.

- > Plus des trois quarts des entrepreneurs (**78 %**) ont un plan de marketing.
 - Ce ratio chute à 63 % pour les entrepreneurs du Québec
- > Au sujet du plan de marketing :
 - dans la plupart des cas, les entrepreneurs ont rédigé un **plan de marketing à court terme (51 %)**
 - seulement le quart ont un **plan de marketing à moyen terme (27 %)**
 - peu ont un plan de marketing qui couvre une période de trois ans et plus (12 %)
- > Le **plan de marketing** utilisé par les entrepreneurs contient selon eux des **projections réalistes (74 %)**. Moins du tiers incluent des projections optimistes dans leur plan (32 %) et un pourcentage encore moindre incluent des projections plus pessimistes (7 %).

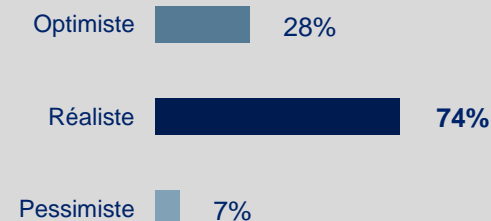
Le plan de marketing compte parmi les documents qu'apprécient les banquiers en présence d'un client potentiel. De pair avec le plan d'affaires, il aide divers professionnels des affaires à mieux comprendre l'entreprise et la direction qu'elle prend. Il est donc conseillé de réviser ce document régulièrement et de le modifier au besoin.

Veillez indiquer quels types de plan de marketing votre entreprise possède : (n=453)



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Veillez indiquer le type de projections que vous avez faites dernièrement dans votre plan de marketing : (n=355)



Base : Les entrepreneurs qui ont indiqué qu'ils n'avaient pas de plan ou qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

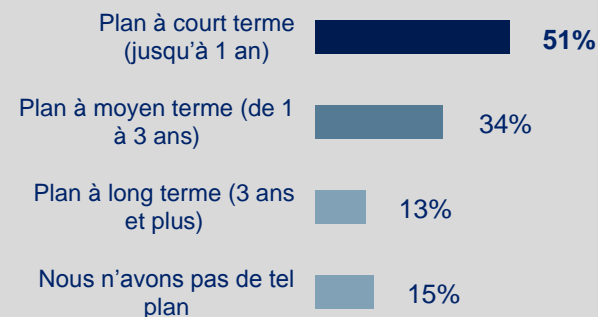
Prévisions

La moitié des entrepreneurs sondés préparent des prévisions à court terme.

- > Les **prévisions** sont des documents financiers importants qui sont, selon la présente étude, pratique courante pour **85 % des entrepreneurs**.
- > La plupart des entrepreneurs préparent des **prévisions à court terme (51 %)**, un tiers des **prévisions à moyen terme (34 %)** et à peine plus de un répondant sur dix (**13 % des prévisions à long terme**).
 - Une proportion nettement plus importante d'entrepreneurs du Canada atlantique (22 %) et de l'Ontario (20 %) préparent des prévisions à long terme.
- > Les **prévisions** préparées par les entrepreneurs contiennent selon eux des **projections réalistes (70 %)**. La proportion d'entreprises qui préparent des prévisions optimistes (27 %) et pessimistes (23 %) est nettement inférieure.

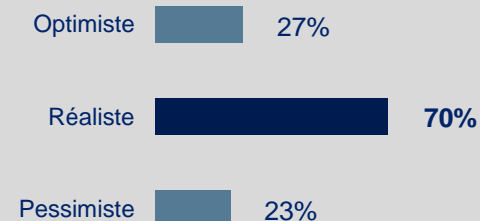
Des prévisions comprenant des projections financières sont indispensables au processus global de planification et sont d'une grande utilité pour obtenir du financement.

Veillez indiquer quels types de prévisions votre entreprise possède : (n=452)



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Veillez indiquer le type de projections que vous avez faites dernièrement dans vos prévisions : (n=386)



Base : Les entrepreneurs qui ont indiqué qu'ils n'avaient pas de plan ou qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Plan budgétaire

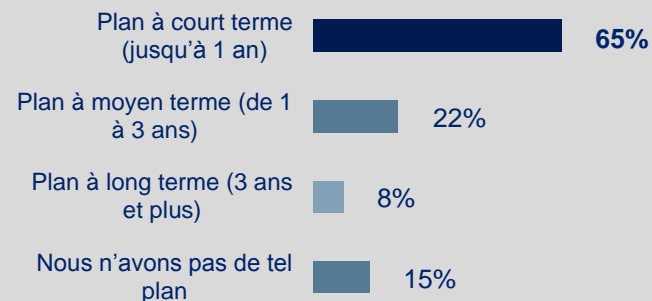
Les plans budgétaires sont courants pour 85 % des entrepreneurs.

- > Plus de quatre entrepreneurs sur cinq (85 %) préparent un plan budgétaire.

Les budgets et les prévisions vont de pair. Ces deux types de documents en disent beaucoup sur l'ensemble des activités commerciales.

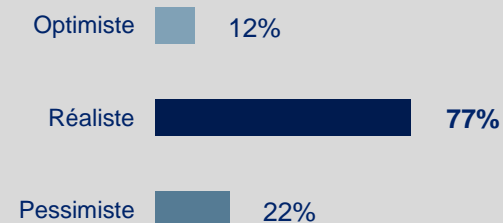
- > Encore une fois, la **planification budgétaire se limite généralement à un horizon de un an (65 %)**. Une entreprise sur cinq prépare un **budget à moyen terme (22 %)**, tandis que moins de une sur dix prépare un **budget à long terme (8 %)**.
- > La majorité des entrepreneurs s'en tiennent généralement à des **projections réalistes (77 %)**, mais par rapport aux autres types de plans, un pourcentage plus grand d'entrepreneurs préparent des **budgets pessimistes (22 %)** que des **budgets positifs (12 %)**.

Veillez indiquer quels types de plan budgétaire votre entreprise possède : (n=449)



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Veillez indiquer le type de projections que vous avez faites dernièrement dans votre budget : (n=387)



Base : Les entrepreneurs qui ont indiqué qu'ils n'avaient pas de plan ou qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

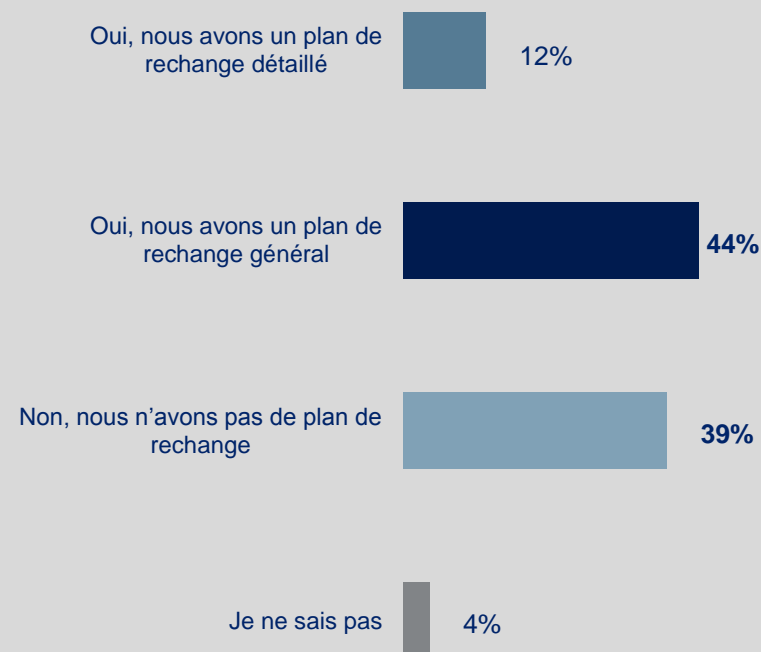
Plan de rechange

La plupart des entrepreneurs ont mis en place un plan de rechange dans l'éventualité d'un changement important du contexte commercial.

- > Plus de quatre entrepreneurs sur dix (**44 %**) ont un **plan de rechange général** au cas où ils devraient affronter le pire scénario.
- > Très peu d'entrepreneurs ont un **plan de rechange détaillé (12 %)**.
- > Enfin, deux entreprises sur cinq n'ont **aucun plan de rechange (39 %)**.

Si un plan de rechange est loin d'être obligatoire, il aide les entrepreneurs à passer du mode réactif au mode proactif face à un contexte commercial inhabituel. On ne peut évidemment pas prédire l'avenir, mais il peut être utile d'envisager certains cas où des variables importantes du contexte commercial changent considérablement avant de rédiger divers plans en conséquence.

Avez-vous un plan de rechange ou des stratégies clairement définies au cas où vous devriez faire face au pire scénario qui soit? (n=448)



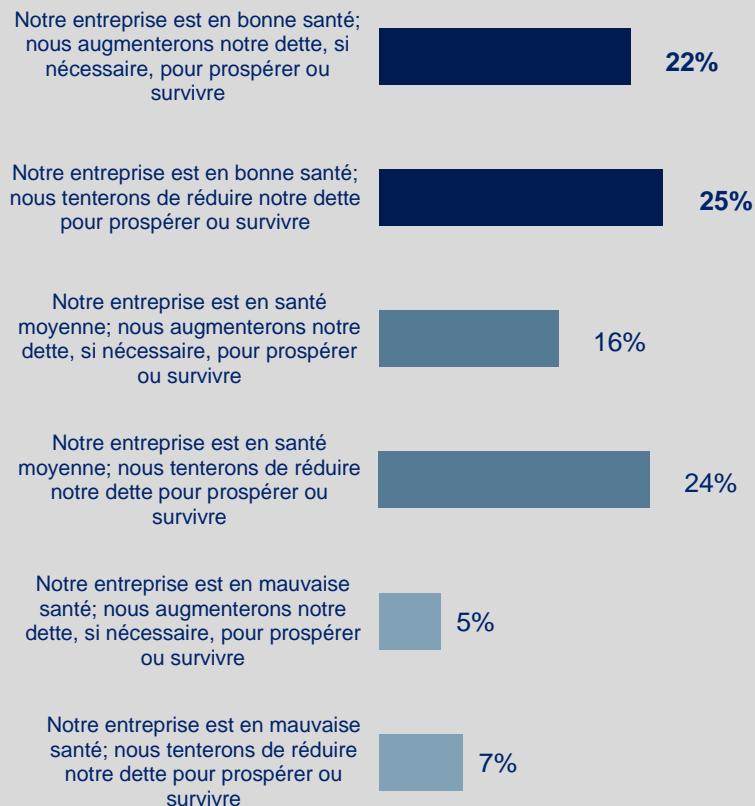
Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Point de vue sur l'endettement en période d'incertitude économique

Quelle que soit la santé de leur entreprise, la plupart des entrepreneurs tenteraient de réduire leur dette, plutôt que de l'augmenter, pour prospérer ou survivre.

- > Il est très intéressant de constater que des entrepreneurs adopteraient des positions opposées même si la santé générale de leur entreprise est la même.
- > Premièrement, un pourcentage presque égal d'entrepreneurs dont l'entreprise est en bonne santé voient la dette différemment. Un entrepreneur sur cinq (22 %) est prêt à augmenter la dette, si nécessaire, pour prospérer ou survivre, tandis que le quart (25 %) tenteraient de la réduire dans les mêmes circonstances.
 - Les moyennes entreprises en santé (32 %) sont plus susceptibles que les plus petites (15 %) d'indiquer qu'elles augmenteraient leur dette, si nécessaire, pour prospérer ou survivre.
- > Il convient de noter pour les entreprises en santé moyenne qu'une proportion plus grande d'entrepreneurs tenteraient de réduire la dette (24 %) plutôt que de l'augmenter (16 %) pour prospérer ou survivre.

Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre point de vue sur l'endettement en période d'incertitude économique?
(n=440)



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ou « Je ne sais pas » ont été exclus.

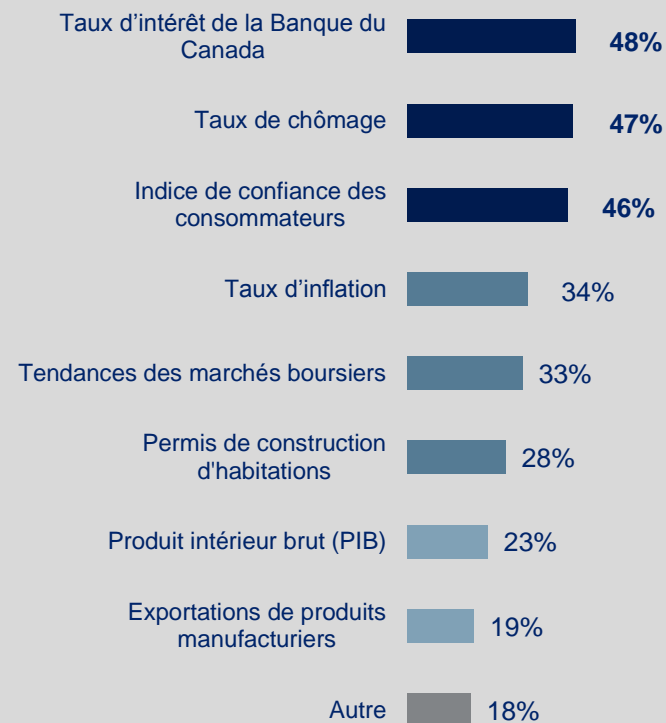
Indicateurs économiques

Le taux d'intérêt de la Banque du Canada, le taux de chômage et l'indice de confiance des investisseurs sont les trois principaux indicateurs économiques dont les entrepreneurs tiennent surtout compte pour se faire une idée de la direction de l'économie.

- > Une multitude de données sont recueillies et publiées, mais toutes n'ont pas le même poids. À partir de l'information tirée de la présente étude, il semble que les entrepreneurs tiennent surtout compte de trois indicateurs : le **taux d'intérêt de la Banque du Canada (48 %)**, le **taux de chômage (47 %)** et l'**indice de confiance des consommateurs (46 %)**.
- > Il n'y a rien d'étonnant à ce que le taux d'intérêt de la Banque du Canada arrive en tête de liste. Premièrement, les taux d'intérêt des prêts sont liés au taux de financement à un jour de la Banque du Canada. Deuxièmement, la Banque du Canada fixe le taux d'intérêt et la politique monétaire en évaluant d'autres indicateurs économiques tels que le taux d'inflation, le produit intérieur brut et le taux de chômage.
- > De plus, le tiers des entrepreneurs suivent de près le **taux d'inflation (34 %)** et les **tendances boursières (33 %)**.
 - Le taux d'inflation a été mentionné par une plus grande proportion d'entreprises comptant plus de 50 employés (47 %).
- > Les entrepreneurs surveillent également les **permis de construction d'habitations (28 %)**, le **produit intérieur brut (23 %)** et les **exportations de produits manufacturiers (19 %)**.
 - Les exportations de produits manufacturiers ont été mentionnées par un pourcentage plus grand de répondants au Québec (29 %) et en Ontario (25 %).
- > Il convient de noter également que plusieurs répondants ont donné d'autres réponses significatives à cette question, par exemple le **taux de change** par rapport au dollar américain, les **prix de l'énergie**, les **bons du Trésor américain à 10 ans**, les **dépenses gouvernementales** et les **tendances de la vente au détail**.

De quels indicateurs économiques tenez-vous surtout compte pour vous faire une idée de la direction que prend l'économie?

(n=435)



Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je ne sais pas / Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Attitude à l'égard du mouvement « Occupons Wall Street »

Les entrepreneurs sont divisés face au mouvement « Occupons Wall Street ».

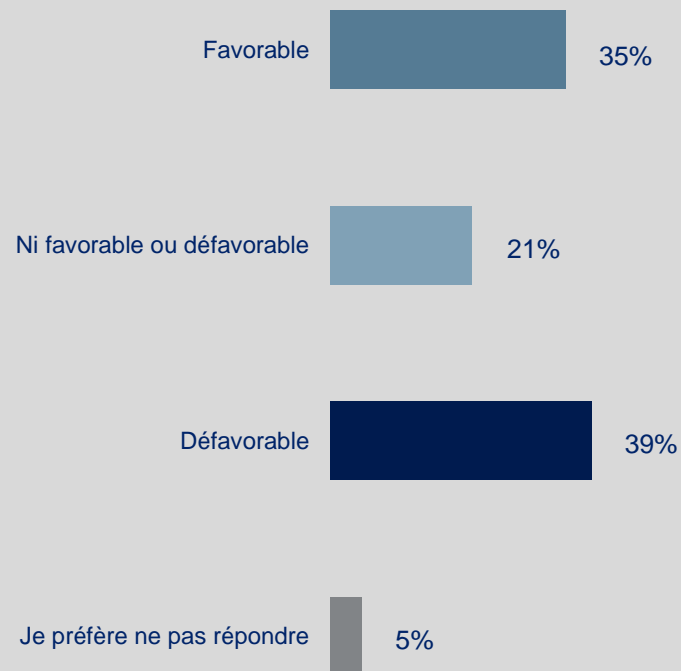
- > De façon générale, un pourcentage plus grand d'entrepreneurs membres du panel *Points de vue* de BDC sont **défavorables (39 %)** au mouvement « Occupons Wall Street ». Une proportion légèrement inférieure (**35 %**) sont soit **très ou plutôt favorables** au mouvement.
- > Il vaut la peine de mentionner certaines différences sur le plan statistique :
 - Un pourcentage **plus grand** d'entreprises comptant **moins de cinq employés** sont **favorables** au mouvement (40 %).
 - C'est au **Québec** que l'on retrouve la plus forte proportion de répondants qui ont indiqué qu'ils étaient **ni favorables ou défavorables** au mouvement (38 %).
 - Enfin, les répondants de l'**Ouest canadien** (48 %) et de l'**Ontario** (41 %) sont plus susceptibles d'affirmer qu'ils sont **défavorables** au mouvement que les répondants de l'Atlantique (30 %) et du Québec (23 %).

Cette question a été soumise initialement par un panéliste de Points de vue. BDC a jugé bon de la poser pour voir si les résultats pour les entrepreneurs étaient en lien avec ceux de la population en général.

Plusieurs études ont été réalisées sur ce sujet, mais les résultats pour le Canada présentent généralement une proportion légèrement supérieure de répondants favorables au mouvement de protestation et un pourcentage inférieur de répondants défavorables.

Les résultats du sondage semblent indiquer que les propriétaires de PME au Canada sont légèrement plus défavorables au mouvement « Occupons Wall Street » que la population canadienne en général.

À quel point êtes-vous favorable au mouvement « Occupons Wall Street » ? (n=465)



Base : Tous les entrepreneurs.

Garder les employés motivés

La dernière question du sondage – « Comment garder les employés engagés et motivés en période d'incertitude économique »? – a été soumise par un membre du panel *Points de vue* de BDC.

- > Les réponses varient, mais la **COMMUNICATION** est à la base de la plupart des réponses. En fait, la vaste majorité des entrepreneurs qui ont répondu à cette question ouverte ont insisté sur l'importance de **communiquer souvent et franchement** avec les employés, que les nouvelles soient bonnes ou mauvaises, et ont affirmé que la **transparence** est indispensable. Les répondants préviennent cependant les autres entrepreneurs de communiquer l'**information pertinente**. En somme, l'idée n'est pas de tout dire aux employés, mais de leur relayer l'information qui leur permet de comprendre le contexte dans lequel leur contribution s'inscrit.

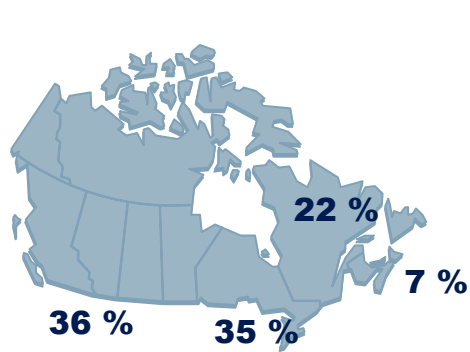
Autres opinions

- > Les entrepreneurs soulignent l'importance de **solliciter la participation des employés au processus de prise de décisions**. Selon eux, le fait d'inviter les employés à **faire des suggestions ou des recommandations** aide à les garder engagés et motivés.
- > **Montrez l'exemple...** Ne laissez pas les employés assumer toute la responsabilité!
- > **Payez-les correctement** et offrez-leur la possibilité de maintenir un **bon équilibre entre la vie professionnelle et personnelle**.
- > Continuez à **investir à l'interne** et à **former** les employés même quand les temps sont durs.
- > La conclusion vient d'un panéliste : « *Assurez-vous d'abord que leurs besoins fondamentaux sont comblés (rémunération, assurances, congés, etc.), puis rappelez-vous que le respect et la reconnaissance l'emportent sur la rémunération et les avantages divers!* »

Profil des répondants

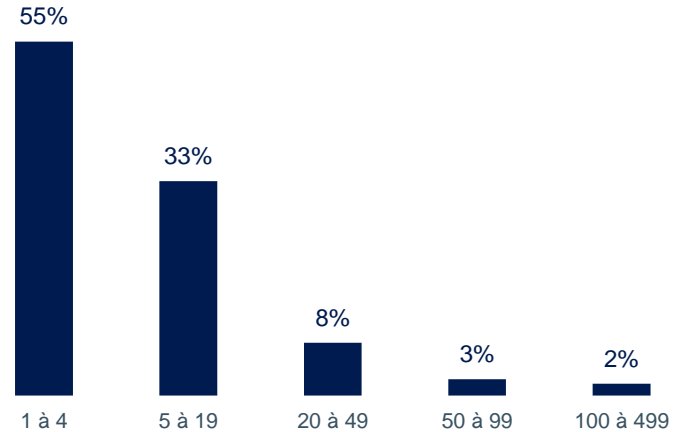
Profil des répondants

Entrepreneurs



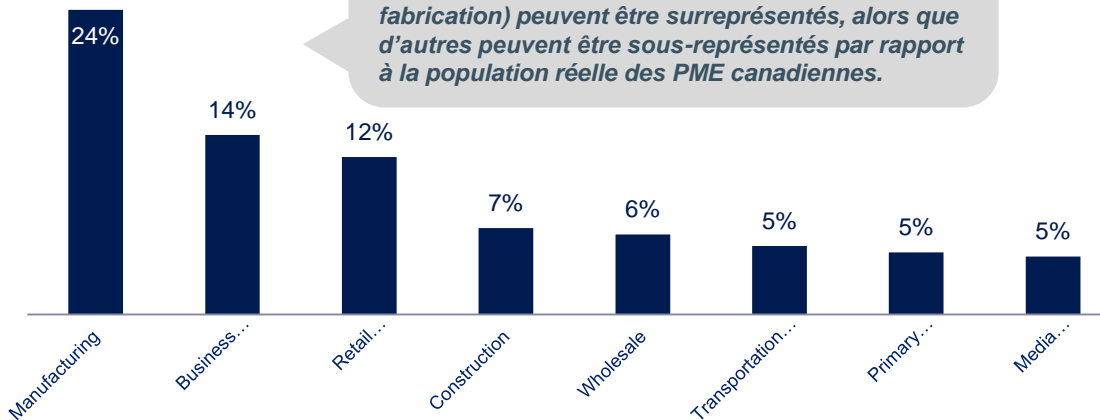
Région

n=465



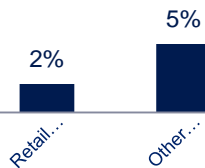
Nombre d'employés

Prenez note que les résultats n'ont pas été pondérés par secteur d'activité. Pour cette raison, certains secteurs (notamment celui de la fabrication) peuvent être surreprésentés, alors que d'autres peuvent être sous-représentés par rapport à la population réelle des PME canadiennes.



Secteur/industrie

Traduire les libellés des secteurs d'activité à partir du questionnaire



Base: Tous les répondants. Les résultats ont été pondérés par région et par taille d'entreprise.

Sondage *Points de vue* sur les finances et la trésorerie – décembre 2011

Annexe

*Résultats des entrepreneurs par région
et taille d'entreprise*

Connaissance du financement collectif

À quel point êtes-vous au courant de ce concept?	Total (n=465)	Canada atlantique (n=46)	Québec (n=128)	Ontario (n=138)	Ouest canadien (n=153)
Très au courant de ce concept	3 %	5 %	0 %	4 %	3 %
Plutôt au courant de ce concept	15 %	3 %	11 %	16 %	21 %
Peu au courant de ce concept	26 %	30 %	30 %	21 %	28 %
Pas du tout au courant de ce concept	56 %	62 %	59 %	60 %	49 %

À quel point êtes-vous au courant de ce concept?	Total (n=465)	Moins de 5 employés (n=130)	De 5 à 19 employés (n=204)	De 20 à 49 employés (n=78)	50 employés ou plus (n=53)
Très au courant de ce concept	3%	4%	2%	0%	4%
Plutôt au courant de ce concept	15%	17%	14%	13%	13%
Peu au courant de ce concept	26%	24%	26%	33%	34%
Pas du tout au courant de ce concept	56%	55%	58%	54%	49%

Base : Tous les entrepreneurs.

Caractère approprié du financement collectif :

Votre propre entreprise

Votre propre entreprise	Total (n=458)	Canada atlantique (n=46)	Québec (n=125)	Ontario (n=135)	Ouest canadien (n=152)
Totalement approprié	14%	12%	14%	17%	12%
Plutôt approprié	21%	21%	19%	16%	29%
Peu approprié	20%	22%	28%	19%	17%
Pas du tout approprié	27%	28%	25%	26%	30%
Je ne sais pas	17%	16%	15%	23%	12%

Votre propre entreprise	Total (n=458)	Moins de 5 employés (n=129)	De 5 à 19 employés (n=199)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Totalement approprié	14%	17%	12%	5%	6%
Plutôt approprié	21%	23%	17%	27%	20%
Peu approprié	20%	16%	26%	27%	26%
Pas du tout approprié	27%	27%	28%	23%	37%
Je ne sais pas	17%	17%	17%	17%	11%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Caractère approprié du financement collectif :

Une entreprise en démarrage

Une entreprise en démarrage	Total (n=459)	Canada atlantique (n=46)	Québec (n=126)	Ontario (n=135)	Ouest canadien (n=152)
Totalement approprié	40%	42%	37%	39%	42%
Plutôt approprié	38%	36%	41%	36%	39%
Peu approprié	5%	5%	9%	3%	4%
Pas du tout approprié	3%	0%	5%	5%	1%
Je ne sais pas	14%	18%	9%	17%	14%

Une entreprise en démarrage	Total (n=459)	Moins de 5 employés (n=129)	De 5 à 19 employés (n=200)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Totalement approprié	40%	40%	41%	29%	45%
Plutôt approprié	38%	36%	37%	54%	39%
Peu approprié	5%	4%	6%	8%	8%
Pas du tout approprié	3%	4%	3%	3%	0%
Je ne sais pas	14%	16%	14%	7%	8%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Caractère approprié du financement collectif :

Une jeune entreprise

Une jeune entreprise	Total (n=459)	Canada atlantique (n=46)	Québec (n=126)	Ontario (n=135)	Ouest canadien (n=152)
Totalement approprié	36%	42%	34%	34%	38%
Plutôt approprié	44%	35%	49%	41%	45%
Peu approprié	5%	7%	5%	5%	3%
Pas du tout approprié	2%	4%	3%	3%	1%
Je ne sais pas	14%	12%	10%	17%	13%

Une jeune entreprise	Total (n=459)	Moins de 5 employés (n=129)	De 5 à 19 employés (n=200)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Totalement approprié	36%	39%	35%	19%	33%
Plutôt approprié	44%	41%	42%	64%	51%
Peu approprié	5%	2%	8%	8%	10%
Pas du tout approprié	2%	3%	2%	3%	0%
Je ne sais pas	14%	15%	14%	7%	6%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Caractère approprié du financement collectif :

Une entreprise établie

Une entreprise établie	Total (n=459)	Canada atlantique (n=46)	Québec (n=126)	Ontario (n=135)	Ouest canadien (n=152)
Totalement approprié	15%	20%	9%	19%	14%
Plutôt approprié	22%	20%	19%	17%	27%
Peu approprié	33%	32%	33%	31%	35%
Pas du tout approprié	14%	16%	22%	13%	9%
Je ne sais pas	17%	12%	17%	20%	15%

Une entreprise établie	Total (n=459)	Moins de 5 employés (n=129)	De 5 à 19 employés (n=200)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Totalement approprié	15%	18%	12%	8%	4%
Plutôt approprié	22%	20%	20%	37%	26%
Peu approprié	33%	35%	31%	26%	38%
Pas du tout approprié	14%	11%	17%	18%	19%
Je ne sais pas	17%	17%	19%	12%	14%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Caractère approprié du financement collectif :

Une petite entreprise

Une petite entreprise	Total (n=459)	Canada atlantique (n=46)	Québec (n=126)	Ontario (n=135)	Ouest canadien (n=152)
Totalement approprié	23%	25%	20%	24%	23%
Plutôt approprié	42%	41%	37%	39%	48%
Peu approprié	15%	8%	20%	13%	15%
Pas du tout approprié	6%	9%	9%	8%	2%
Je ne sais pas	14%	18%	13%	16%	12%

Une petite entreprise	Total (n=459)	Moins de 5 employés (n=129)	De 5 à 19 employés (n=200)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Totalement approprié	23%	27%	17%	20%	23%
Plutôt approprié	42%	42%	45%	35%	38%
Peu approprié	15%	12%	16%	28%	25%
Pas du tout approprié	6%	6%	7%	3%	4%
Je ne sais pas	14%	13%	16%	15%	10%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Caractère approprié du financement collectif :

Une moyenne entreprise

Une moyenne entreprise	Total (n=459)	Canada atlantique (n=46)	Québec (n=126)	Ontario (n=135)	Ouest canadien (n=152)
Totalement approprié	14%	16%	9%	16%	16%
Plutôt approprié	33%	32%	30%	29%	38%
Peu approprié	26%	20%	22%	27%	27%
Pas du tout approprié	11%	19%	21%	8%	6%
Je ne sais pas	16%	12%	17%	20%	13%

Une moyenne entreprise	Total (n=459)	Moins de 5 employés (n=129)	De 5 à 19 employés (n=200)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Totalement approprié	14%	18%	10%	9%	7%
Plutôt approprié	33%	33%	30%	40%	42%
Peu approprié	26%	21%	32%	31%	27%
Pas du tout approprié	11%	10%	12%	10%	14%
Je ne sais pas	16%	17%	17%	11%	10%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Caractère approprié du financement collectif :

Une grande entreprise

Une grande entreprise	Total (n=459)	Canada atlantique (n=46)	Québec (n=126)	Ontario (n=135)	Ouest canadien (n=152)
Totalement approprié	15%	14%	6%	23%	14%
Plutôt approprié	14%	13%	14%	10%	19%
Peu approprié	24%	29%	16%	21%	32%
Pas du tout approprié	29%	24%	44%	25%	24%
Je ne sais pas	17%	20%	20%	21%	12%

Une grande entreprise	Total (n=459)	Moins de 5 employés (n=129)	De 5 à 19 employés (n=200)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Totalement approprié	15%	15%	17%	12%	17%
Plutôt approprié	14%	14%	13%	20%	14%
Peu approprié	24%	25%	22%	21%	37%
Pas du tout approprié	29%	27%	31%	35%	22%
Je ne sais pas	17%	19%	18%	12%	9%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Financement collectif : à l'aise avec l'idée

À quel point vous sentiriez-vous à l'aise à l'idée de mobiliser des capitaux par l'intermédiaire du financement collectif pour votre propre entreprise?	Total (n=460)	Canada atlantique (n=45)	Québec (n=126)	Ontario (n=136)	Ouest canadien (n=153)
Très à l'aise	13%	22%	15%	9%	12%
Plutôt à l'aise	25%	25%	21%	24%	28%
Peu à l'aise	21%	29%	29%	18%	19%
Pas du tout à l'aise	30%	10%	24%	35%	31%
Je ne sais pas	12%	15%	12%	14%	9%

À quel point vous sentiriez-vous à l'aise à l'idée de mobiliser des capitaux par l'intermédiaire du financement collectif pour votre propre entreprise?	Total (n=460)	Moins de 5 employés (n=128)	De 5 à 19 employés (n=202)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Très à l'aise	13%	15%	9%	9%	11%
Plutôt à l'aise	25%	26%	23%	28%	16%
Peu à l'aise	21%	19%	23%	22%	34%
Pas du tout à l'aise	30%	28%	32%	30%	29%
Je ne sais pas	12%	12%	13%	11%	10%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Internalisation du financement collectif

Point de vue sur le financement collectif	Total (n=399)	Canada atlantique (n=38)	Québec (n=111)	Ontario (n=112)	Ouest canadien (n=138)
J'aurais recours au financement collectif si j'étais incapable de trouver le financement nécessaire d'une autre façon	25%	24%	28%	26%	23%
J'aurais recours au financement collectif si les modalités étaient plus avantageuses que celles d'une institution financière	26%	30%	25%	27%	27%
J'utiliserais le financement collectif en tant que projet de recherche marketing pour déterminer le bien-fondé de mon projet et j'obtiendrais du financement par des moyens traditionnels plus tard	7%	8%	6%	7%	9%
Je n'envisage pas d'avoir recours au financement collectif pour mon entreprise	32%	30%	34%	32%	32%
Autre	3%	0%	4%	3%	2%
Je ne sais pas	6%	8%	4%	6%	7%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Internalisation du financement collectif (suite)

Point de vue sur le financement collectif	Total (n=399)	Moins de 5 employés (n=109)	De 5 à 19 employés (n=175)	De 20 à 49 employés (n=67)	50 employés ou plus (n=48)
J'aurais recours au financement collectif si j'étais incapable de trouver le financement nécessaire d'une autre façon	25%	28%	22%	25%	17%
J'aurais recours au financement collectif si les modalités étaient plus avantageuses que celles d'une institution financière	26%	24%	28%	32%	28%
J'utiliserais le financement collectif en tant que projet de recherche marketing pour déterminer le bien-fondé de mon projet et j'obtiendrais du financement par des moyens traditionnels plus tard	7%	10%	3%	6%	7%
Je n'envisage pas d'avoir recours au financement collectif pour mon entreprise	32%	28%	38%	32%	43%
Autre	3%	3%	2%	3%	2%
Je ne sais pas	6%	7%	7%	3%	4%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Obstacles liés au financement collectif

Principaux obstacles	Total (n=457)	Canada atlantique (n=46)	Québec (n=125)	Ontario (n=134)	Ouest canadien (n=152)
Problèmes juridiques (p. ex. propriété intellectuelle)	58%	61%	53%	62%	56%
Devoir céder, dans certains cas, une partie de la propriété de l'entreprise	56%	45%	60%	57%	56%
Trouver le média adéquat pour présenter notre idée ou s'associer au bon site Web	28%	29%	29%	28%	28%
Problèmes de financement (p. ex. déposer une demande auprès d'un marché boursier)	27%	21%	16%	23%	39%
Faire connaître votre projet de financement	26%	32%	35%	23%	21%
Problèmes pouvant survenir avec notre institution financière actuelle	26%	26%	19%	20%	34%
Problèmes pouvant survenir avec divers professionnels avec qui nous faisons affaire, comme notre comptable	15%	11%	13%	11%	20%
Autre	6%	2%	4%	7%	7%
Je ne sais pas	11%	15%	9%	14%	7%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Obstacles liés au financement collectif (suite)

Principaux obstacles	Total (n=457)	Moins de 5 employés (n=126)	De 5 à 19 employés (n=202)	De 20 à 49 employés (n=76)	50 employés ou plus (n=53)
Problèmes juridiques (p. ex. propriété intellectuelle)	58%	63%	52%	58%	47%
Devoir céder, dans certains cas, une partie de la propriété de l'entreprise	56%	52%	59%	69%	69%
Trouver le média adéquat pour présenter notre idée ou s'associer au bon site Web	28%	30%	27%	26%	24%
Problèmes de financement (p. ex. déposer une demande auprès d'un marché boursier)	27%	27%	28%	30%	25%
Faire connaître votre projet de financement	26%	24%	28%	25%	28%
Problèmes pouvant survenir avec notre institution financière actuelle	26%	24%	26%	28%	33%
Problèmes pouvant survenir avec divers professionnels avec qui nous faisons affaire, comme notre comptable	15%	16%	14%	16%	12%
Autre	6%	7%	5%	4%	10%
Je ne sais pas	11%	8%	16%	9%	5%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Plan d'affaires

Types de plan	Total (n=452)	Canada atlantique (n=45)	Québec (n=124)	Ontario (n=132)	Ouest canadien (n=151)
Plan à court terme (jusqu'à 1 an)	40%	31%	30%	41%	47%
Plan à moyen terme (de 1 à 3 ans)	47%	42%	39%	47%	52%
Plan à long terme (3 ans et plus)	26%	35%	21%	30%	24%
Nous n'avons pas de tel plan	14%	19%	25%	11%	9%

Types de plan	Total (n=452)	Moins de 5 employés (n=123)	De 5 à 19 employés (n=199)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Plan à court terme (jusqu'à 1 an)	40%	39%	41%	36%	42%
Plan à moyen terme (de 1 à 3 ans)	47%	44%	50%	49%	52%
Plan à long terme (3 ans et plus)	26%	24%	30%	23%	20%
Nous n'avons pas de tel plan	14%	17%	11%	12%	7%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Plan d'affaires – Projections

Types de projections	Total (n=392)	Canada atlantique (n=39)	Québec (n=101)	Ontario (n=118)	Ouest canadien (n=134)
Optimistes	32%	37%	33%	23%	38%
Réalistes	75%	79%	73%	76%	74%
Pessimistes	13%	12%	9%	14%	14%

Types de projections	Total (n=392)	Moins de 5 employés (n=100)	De 5 à 19 employés (n=175)	De 20 à 49 employés (n=68)	50 employés ou plus (n=49)
Optimistes	32%	34%	32%	25%	18%
Réalistes	75%	71%	78%	78%	84%
Pessimistes	13%	17%	8%	9%	11%

Base : Les entrepreneurs qui ont indiqué qu'ils n'avaient pas de plan d'affaires ou qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Plan de marketing

Types de plan	Total (n=453)	Canada atlantique (n=45)	Québec (n=126)	Ontario (n=132)	Ouest canadien (n=150)
Plan à court terme (jusqu'à 1 an)	51%	51%	38%	53%	56%
Plan à moyen terme (de 1 à 3 ans)	27%	34%	26%	26%	27%
Plan à long terme (3 ans et plus)	12%	14%	7%	17%	11%
Nous n'avons pas de tel plan	22%	25%	37%	18%	17%

Types de plan	Total (n=453)	Moins de 5 employés (n=124)	De 5 à 19 employés (n=200)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=52)
Plan à court terme (jusqu'à 1 an)	51%	49%	53%	55%	47%
Plan à moyen terme (de 1 à 3 ans)	27%	25%	28%	30%	40%
Plan à long terme (3 ans et plus)	12%	15%	9%	7%	12%
Nous n'avons pas de tel plan	22%	26%	20%	17%	10%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Plan de marketing – Projections

Types de projections	Total (n=355)	Canada atlantique (n=35)	Québec (n=87)	Ontario (n=108)	Ouest canadien (n=125)
Optimistes	28%	21%	23%	26%	35%
Réalistes	74%	82%	81%	68%	74%
Pessimistes	7%	6%	3%	9%	8%

Types de projections	Total (n=355)	Moins de 5 employés (n=90)	De 5 à 19 employés (n=156)	De 20 à 49 employés (n=63)	50 employés ou plus (n=46)
Optimistes	28%	28%	30%	29%	23%
Réalistes	74%	75%	71%	71%	84%
Pessimistes	7%	8%	8%	5%	0%

Base : Les entrepreneurs qui ont indiqué qu'ils n'avaient pas de plan d'affaires ou qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Prévisions

Types de prévisions	Total (n=452)	Canada atlantique (n=43)	Québec (n=125)	Ontario (n=134)	Ouest canadien (n=150)
Prévisions à court terme (jusqu'à 1 an)	51%	56%	46%	54%	50%
Prévisions à moyen terme (de 1 à 3 ans)	34%	29%	41%	28%	35%
Prévisions à long terme (3 ans et plus)	13%	22%	11%	20%	7%
Nous n'avons pas de tels prévisions	15%	18%	14%	13%	18%

Types de prévisions	Total (n=452)	Moins de 5 employés (n=122)	De 5 à 19 employés (n=200)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Prévisions à court terme (jusqu'à 1 an)	51%	48%	54%	59%	48%
Prévisions à moyen terme (de 1 à 3 ans)	34%	31%	36%	35%	46%
Prévisions à long terme (3 ans et plus)	13%	16%	11%	9%	6%
Nous n'avons pas de tels prévisions	15%	19%	11%	12%	8%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Prévisions – Types de projections

Types de projections	Total (n=386)	Canada atlantique (n=35)	Québec (n=108)	Ontario (n=117)	Ouest canadien (n=126)
Optimistes	27%	28%	20%	25%	31%
Réalistes	70%	83%	81%	62%	69%
Pessimistes	23%	13%	15%	31%	21%

Types de projections	Total (n=386)	Moins de 5 employés (n=96)	De 5 à 19 employés (n=174)	De 20 à 49 employés (n=68)	50 employés ou plus (n=48)
Optimistes	27%	29%	27%	16%	15%
Réalistes	70%	68%	68%	81%	85%
Pessimistes	23%	25%	22%	18%	15%

Base : Les entrepreneurs qui ont indiqué qu'ils n'avaient pas de plan d'affaires ou qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Plan budgétaire

Types de plan	Total (n=449)	Canada atlantique (n=44)	Québec (n=123)	Ontario (n=133)	Ouest canadien (n=149)
Plan à court terme (jusqu'à 1 an)	65%	53%	63%	75%	61%
Plan à moyen terme (de 1 à 3 ans)	22%	37%	23%	17%	24%
Plan à long terme (3 ans et plus)	8%	21%	6%	10%	5%
Nous n'avons pas de tel plan	15%	14%	16%	9%	20%

Types de plan	Total (n=449)	Moins de 5 employés (n=122)	De 5 à 19 employés (n=197)	De 20 à 49 employés (n=77)	50 employés ou plus (n=53)
Plan à court terme (jusqu'à 1 an)	65%	63%	66%	75%	72%
Plan à moyen terme (de 1 à 3 ans)	22%	21%	24%	18%	31%
Plan à long terme (3 ans et plus)	8%	10%	8%	2%	2%
Nous n'avons pas de tel plan	15%	18%	13%	10%	5%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Plan budgétaire – Projections

Types de projections	Total (n=387)	Canada atlantique (n=38)	Québec (n=107)	Ontario (n=119)	Ouest canadien (n=123)
Optimistes	12%	13%	9%	13%	12%
Réalistes	77%	82%	78%	73%	79%
Pessimistes	22%	11%	23%	24%	23%

Types de projections	Total (n=387)	Moins de 5 employés (n=99)	De 5 à 19 employés (n=168)	De 20 à 49 employés (n=70)	50 employés ou plus (n=50)
Optimistes	12%	11%	15%	5%	10%
Réalistes	77%	73%	81%	82%	82%
Pessimistes	22%	27%	16%	23%	17%

Base : Les entrepreneurs qui ont indiqué qu'ils n'avaient pas de plan d'affaires ou qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Plan de rechange

Avez-vous un plan de rechange ou des stratégies clairement définies au cas où vous devriez faire face au pire scénario qui soit?	Total (n=448)	Canada atlantique (n=40)	Québec (n=127)	Ontario (n=133)	Ouest canadien (n=148)
Oui, nous avons un plan de rechange détaillé	12%	6%	11%	11%	16%
Oui, nous avons un plan de rechange général	44%	39%	51%	48%	38%
Non, nous n'avons pas de plan de rechange	39%	49%	33%	36%	45%
Je ne sais pas	4%	6%	5%	6%	1%

Avez-vous un plan de rechange ou des stratégies clairement définies au cas où vous devriez faire face au pire scénario qui soit?	Total (n=448)	Moins de 5 employés (n=126)	De 5 à 19 employés (n=196)	De 20 à 49 employés (n=74)	50 employés ou plus (n=52)
Oui, nous avons un plan de rechange détaillé	12%	10%	17%	11%	11%
Oui, nous avons un plan de rechange général	44%	43%	44%	47%	57%
Non, nous n'avons pas de plan de rechange	39%	42%	36%	41%	32%
Je ne sais pas	4%	6%	3%	1%	0%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Point de vue sur l'endettement en période d'incertitude économique

Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre point de vue sur l'endettement en période d'incertitude économique?	Total (n=440)	Canada atlantique (n=43)	Québec (n=122)	Ontario (n=129)	Ouest canadien (n=146)
Notre entreprise est en bonne santé; nous augmenterons notre dette, si nécessaire, pour prospérer ou survivre	22%	23%	31%	18%	21%
Notre entreprise est en bonne santé; nous tenterons de réduire notre dette pour prospérer ou survivre	25%	18%	28%	28%	22%
Notre entreprise est en santé moyenne; nous augmenterons notre dette, si nécessaire, pour prospérer ou survivre	16%	8%	17%	17%	16%
Notre entreprise est en santé moyenne; nous tenterons de réduire notre dette pour prospérer ou survivre	24%	39%	16%	25%	25%
Notre entreprise est en mauvaise santé; nous augmenterons notre dette, si nécessaire, pour prospérer ou survivre	5%	9%	3%	5%	7%
Notre entreprise est en mauvaise santé; nous tenterons de réduire notre dette pour prospérer ou survivre	7%	4%	5%	7%	10%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ou « Je ne sais pas » ont été exclus.

Point de vue sur l'endettement en période d'incertitude économique (suite)

Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre point de vue sur l'endettement en période d'incertitude économique?	Total (n=440)	Moins de 5 employés (n=121)	De 5 à 19 employés (n=191)	De 20 à 49 employés (n=75)	50 employés ou plus (n=53)
Notre entreprise est en bonne santé; nous augmenterons notre dette, si nécessaire, pour prospérer ou survivre	22%	15%	30%	33%	30%
Notre entreprise est en bonne santé; nous tenterons de réduire notre dette pour prospérer ou survivre	25%	25%	25%	23%	26%
Notre entreprise est en santé moyenne; nous augmenterons notre dette, si nécessaire, pour prospérer ou survivre	16%	14%	16%	26%	22%
Notre entreprise est en santé moyenne; nous tenterons de réduire notre dette pour prospérer ou survivre	24%	29%	19%	10%	17%
Notre entreprise est en mauvaise santé; nous augmenterons notre dette, si nécessaire, pour prospérer ou survivre	5%	6%	6%	6%	2%
Notre entreprise est en mauvaise santé; nous tenterons de réduire notre dette pour prospérer ou survivre	7%	11%	3%	1%	3%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je préfère ne pas répondre » ou « Je ne sais pas » ont été exclus.

Indicateurs économiques

Indicateurs économiques	Total (n=435)	Canada atlantique (n=40)	Québec (n=117)	Ontario (n=132)	Ouest canadien (n=146)
Taux d'intérêt de la Banque du Canada	48%	60%	41%	46%	51%
Taux de chômage	47%	37%	45%	54%	44%
Indice de confiance des consommateurs	46%	43%	48%	43%	47%
Taux d'inflation	34%	44%	31%	33%	36%
Tendances des marchés boursiers	33%	23%	32%	35%	33%
Permis de construction d'habitations	28%	37%	21%	24%	34%
Produit intérieur brut (PIB)	23%	12%	24%	23%	24%
Exportations de produits manufacturiers	19%	5%	29%	25%	10%
Autre	18%	8%	14%	14%	27%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je ne sais pas / Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Indicateurs économiques (suite)

Indicateurs économiques	Total (n=435)	Moins de 5 employés (n=120)	De 5 à 19 employés (n=191)	De 20 à 49 employés (n=73)	50 employés ou plus (n=51)
Taux d'intérêt de la Banque du Canada	48%	50%	44%	45%	56%
Taux de chômage	47%	48%	44%	53%	52%
Indice de confiance des consommateurs	46%	48%	41%	42%	59%
Taux d'inflation	34%	37%	27%	37%	47%
Tendances des marchés boursiers	33%	34%	32%	29%	30%
Permis de construction d'habitations	28%	31%	25%	26%	27%
Produit intérieur brut (PIB)	23%	23%	21%	26%	27%
Exportations de produits manufacturiers	19%	19%	17%	30%	23%
Autre	18%	19%	18%	16%	16%

Base : Les entrepreneurs qui ont répondu « Je ne sais pas / Je préfère ne pas répondre » ont été exclus.

Attitude à l'égard du mouvement « Occupons Wall Street »

À quel point êtes-vous favorable au mouvement « Occupons Wall Street »?	Total (n=465)	Canada atlantique (n=46)	Québec (n=128)	Ontario (n=138)	Ouest canadien (n=153)
Très favorable	10%	22%	13%	7%	8%
Plutôt favorable	25%	16%	20%	28%	28%
Ni favorable ou défavorable	21%	26%	38%	20%	11%
Plutôt défavorable	12%	7%	8%	17%	12%
Très défavorable	27%	23%	15%	24%	36%
Je préfère ne pas répondre	5%	5%	7%	3%	5%

À quel point êtes-vous favorable au mouvement « Occupons Wall Street »?	Total (n=465)	Moins de 5 employés (n=130)	De 5 à 19 employés (n=204)	De 20 à 49 employés (n=78)	50 employés ou plus (n=53)
Très favorable	10%	12%	9%	3%	2%
Plutôt favorable	25%	28%	23%	17%	28%
Ni favorable ou défavorable	21%	20%	22%	26%	17%
Plutôt défavorable	12%	10%	13%	21%	17%
Très défavorable	27%	26%	27%	28%	37%
Je préfère ne pas répondre	5%	5%	6%	4%	0%

Base : Tous les entrepreneurs.

Intelligence de marchés (Marketing)

Banque de développement du Canada

Siège social – 5, Place Ville Marie, bureau 600, Montréal (Québec) H3B 5E7

recherchemarketing@bdc.ca

