



Besoins d'affaires et solutions potentielles

Rapport de sondage

Recherche et intelligence de marché à BDC
Mai 2018



Table des matières

01 Méthodologie

02 Sommaire des résultats

03 Résultats détaillés



01. Méthodologie



Méthodologie

- **Méthode de sondage** : En ligne.
- **Profil des répondants** : Propriétaires d'entreprises et décideurs du panel Points de vue BDC et du panel Maru/Matchbox (anciennement Angus Reid).
- **Dates du sondage** : Du 18 au 30 avril 2018.
- **Marge d'erreur** : La marge d'erreur maximale pour un échantillon probabiliste de 951 répondants est de $\pm 3,3$ point de pourcentage, 19 fois sur 20*.
- **Le traitement statistique des données et l'analyse des résultats** ont été réalisés par l'équipe Recherche et intelligence de marché de BDC.
- **Facteurs de pondération** : Les résultats ont été pondérés par région et par nombre d'employés.
- **Note au sujet du traitement des données** : Sauf indication contraire, les bases de calcul excluent les répondants qui ont préféré ne pas répondre à la question.

*Comme ce sondage est basé sur un échantillon non probabiliste, ces chiffres doivent être interprétés avec prudence.



02.

Sommaire des résultats



Sommaire des résultats

Utilisation de produits et services de financement et de conseil

- Les **prêts à terme** et les **services-conseils** sont les plus fréquemment utilisés : plus l'entreprise est grande, plus les produits et services utilisés sont nombreux.
- Plus l'entreprise est **grande**, plus il est probable qu'elle se tourne vers des sources **formelles** de conseils ; les petites entreprises sont plus susceptibles de se tourner vers des ressources **informelles** ou en libre-service.

Occasions, obstacles à la réussite et solutions efficaces

- Les répondants ont le plus souvent identifié **la croissance, l'innovation et le développement de marchés** comme leurs plus grandes occasions d'affaires. Les principaux obstacles perçus pour saisir les opportunités sont **de nature financière**, en particulier pour les petites entreprises.
- **Trouver des employés qualifiés** est considéré comme une solution efficace aux problèmes de la plupart des entreprises, surtout pour les plus grandes.

On a ouvert nos critères de sélection. On recherche avant tout des gens motivés et ensuite, on les forme. [...] C'est la stratégie qu'on va prendre pour le futur.



Sommaire des résultats (suite)

Ambition

- Environ un tiers des répondants se disent **très ambitieux**.

Transition d'entreprise

- Plus l'entreprise est **grande**, plus les intentions de quitter l'entreprise **dans un délai de 5 ans** sont élevées. Parmi ceux qui ont l'intention de quitter leur entreprise, environ un tiers ont l'intention de vendre l'entreprise à des **acheteurs externes**.
- Par ailleurs, les répondants nous ont dit que **l'acquisition** est souvent une étape nécessaire à la croissance, mais qu'elle comporte de nombreux défis.

Ce que je trouverais utile, ce serait d'avoir une feuille de route des différentes étapes que je dois suivre et qui m'indique ce que je dois faire pour ne rien manquer.

Activités d'internationalisation

- L'**exportation** et l'**importation** sont les activités les plus souvent déclarées. Plus l'entreprise est **grande**, plus elle est susceptible d'être **active** au niveau international.
- Les **États-Unis** demeurent le marché sur lequel les entreprises canadiennes sont les plus actives. Les plus grandes entreprises sont significativement plus présentes sur les différents marchés américains, ainsi qu'au Mexique.



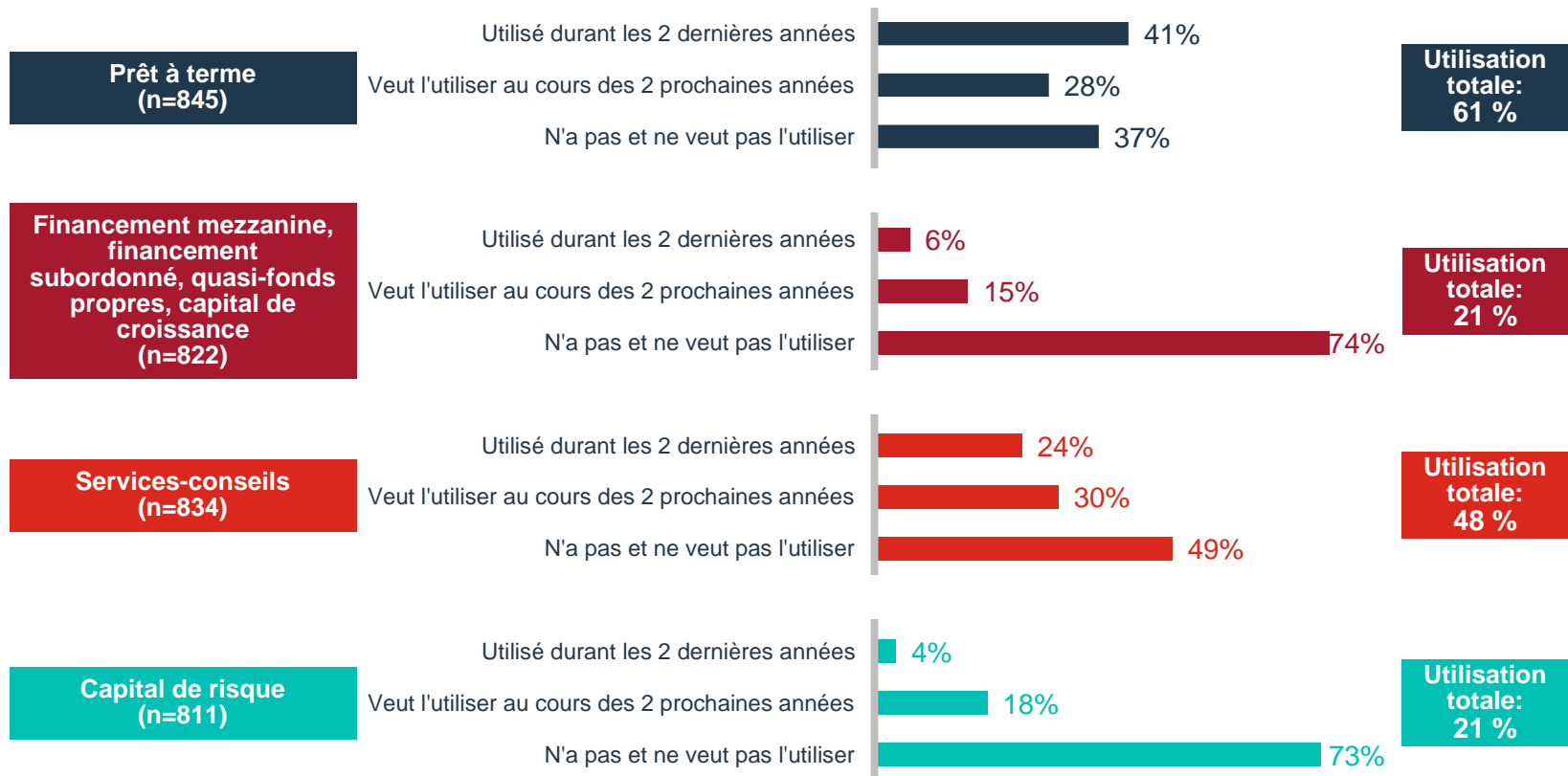
03.

Résultats détaillés



Les prêts à terme et les services-conseils sont les plus fréquemment utilisés, globalement.

Q.10 Avez-vous **utilisé** et avez-vous **l'intention d'utiliser** les services et les types de financement suivants?

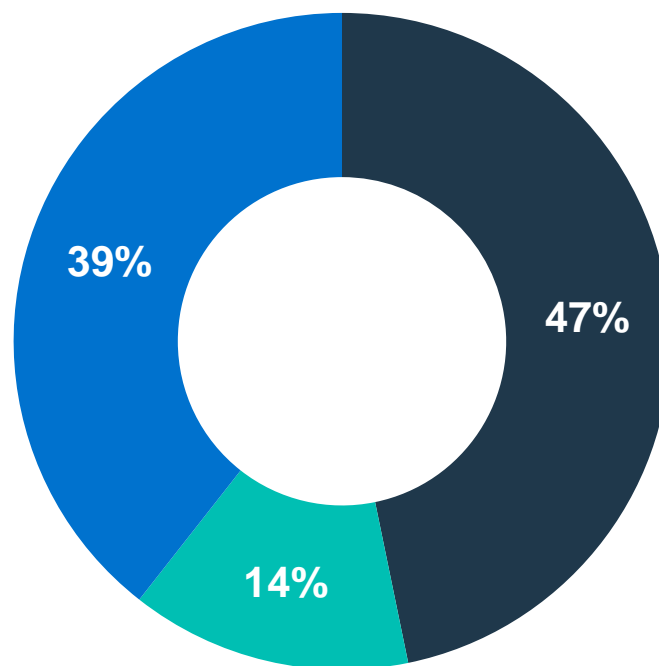


Base : Tous les répondants. Ceux qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul. Les réponses multiples étaient permises; par conséquent, le total peut différer de 100 %.

Près de la moitié des fonds sont ou seront utilisés pour financer des actifs tangibles, mais la part des financements intangibles n'est pas négligeable.



Q.11 Qu'avez-vous financé ou avez-vous l'intention de financer avec cet argent?



■ Actifs tangibles

■ Actifs intangibles

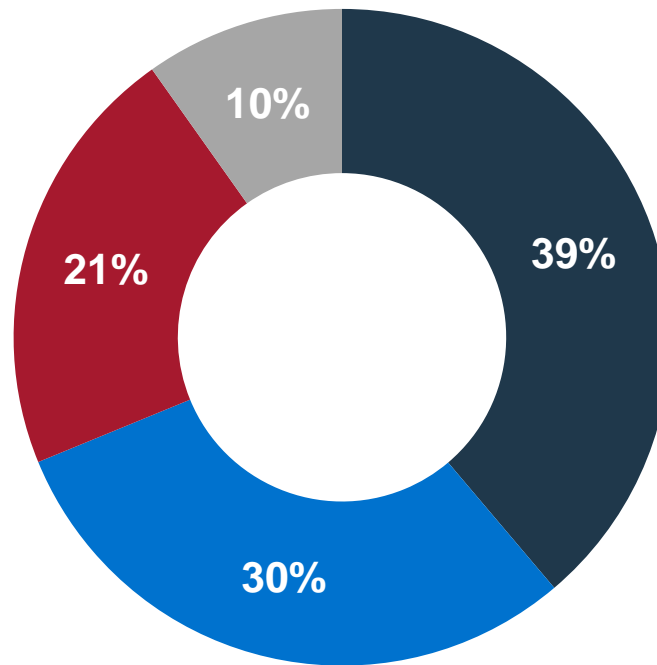
■ Actifs tangibles et intangibles

Base : Ceux qui ont utilisé ou ont l'intention d'utiliser un prêt à terme, un financement mezzanine, un financement subordonné, des quasi-fonds propres ou du capital de croissance (n=577). Ceux qui ne savaient pas ou qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.



Près de 7 répondants sur 10 se disent ouverts à l'idée de faire une demande de financement en ligne.

Q.12 Seriez-vous ouvert/e à faire votre **demande de financement en ligne**, au lieu de rencontrer en personne le représentant d'une institution financière?



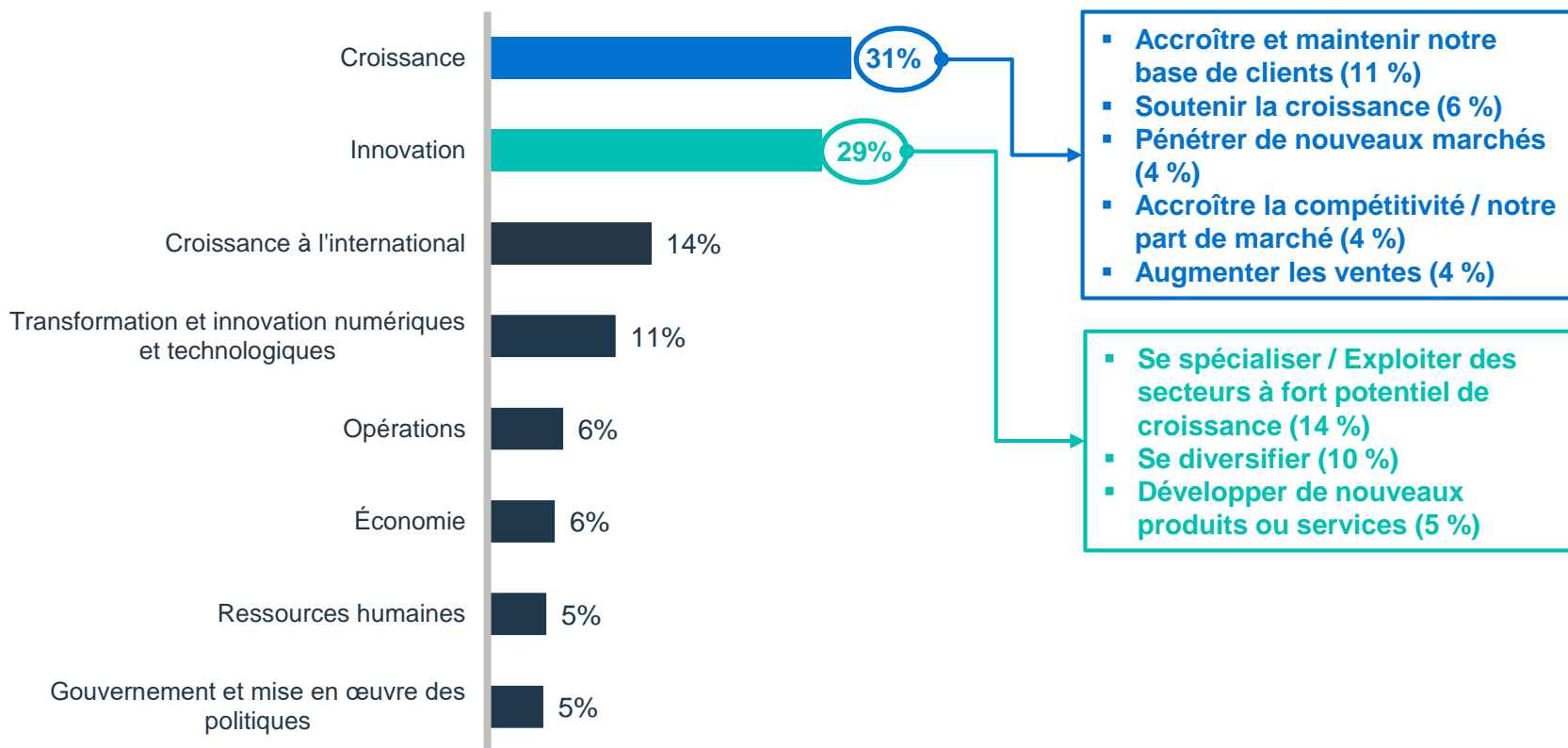
■ Oui, quel que soit le montant requis ■ Oui, mais seulement si le montant requis est inférieur à 250 000 \$ ■ Non ■ Ne sait pas

Base : Ceux qui ont l'intention d'utiliser un prêt à terme, un financement mezzanine, un financement subordonné, des quasi-fonds propres ou du capital de croissance (n=309). Ceux qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.

Les répondants ont identifié la croissance, l'innovation et le développement de marchés, au pays et à l'étranger, comme leurs plus grandes opportunités.



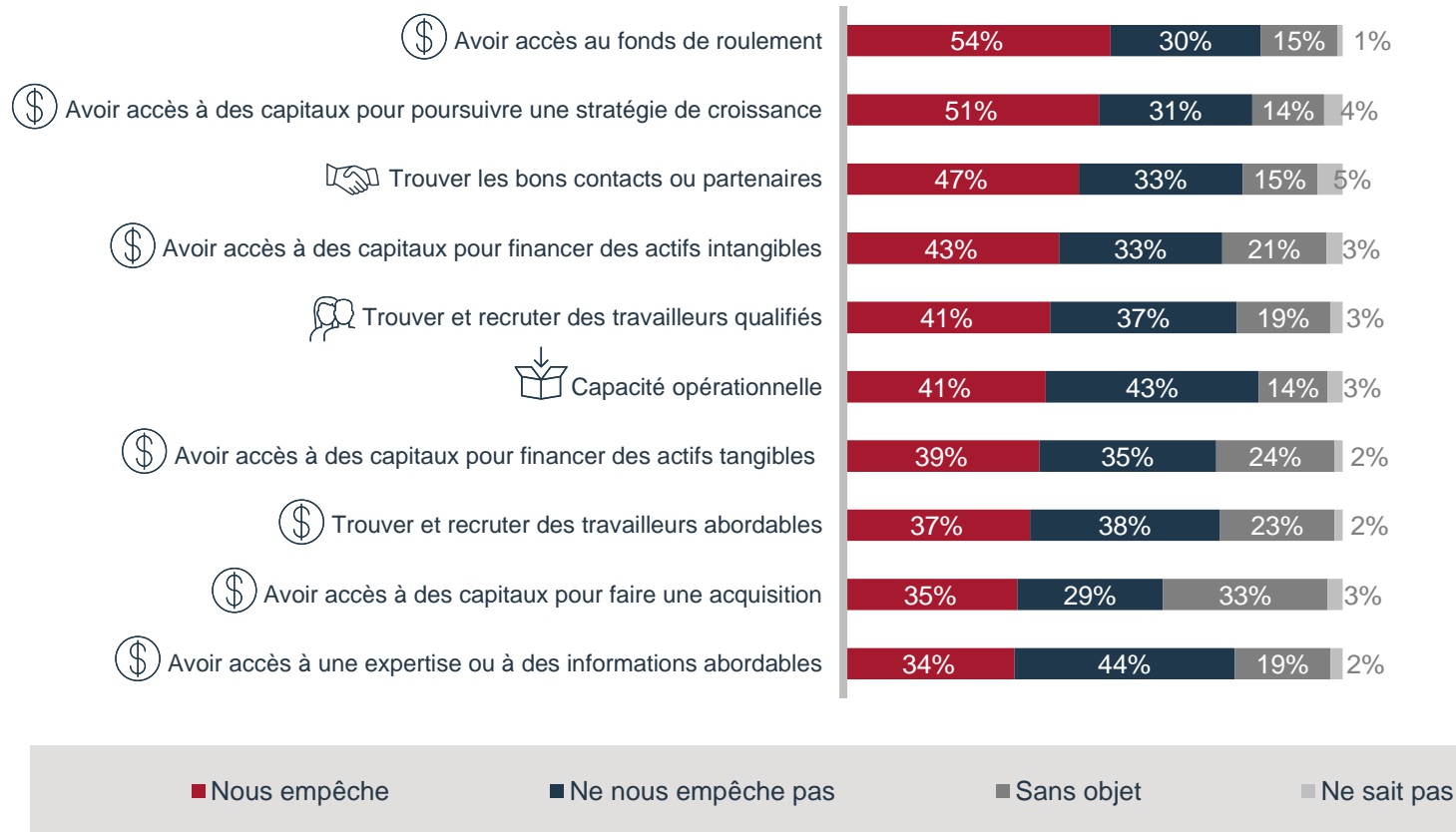
Q.13 Quelle est la **plus grande opportunité** que vous voyez pour votre entreprise?





Les principaux obstacles perçus sont de nature financière.

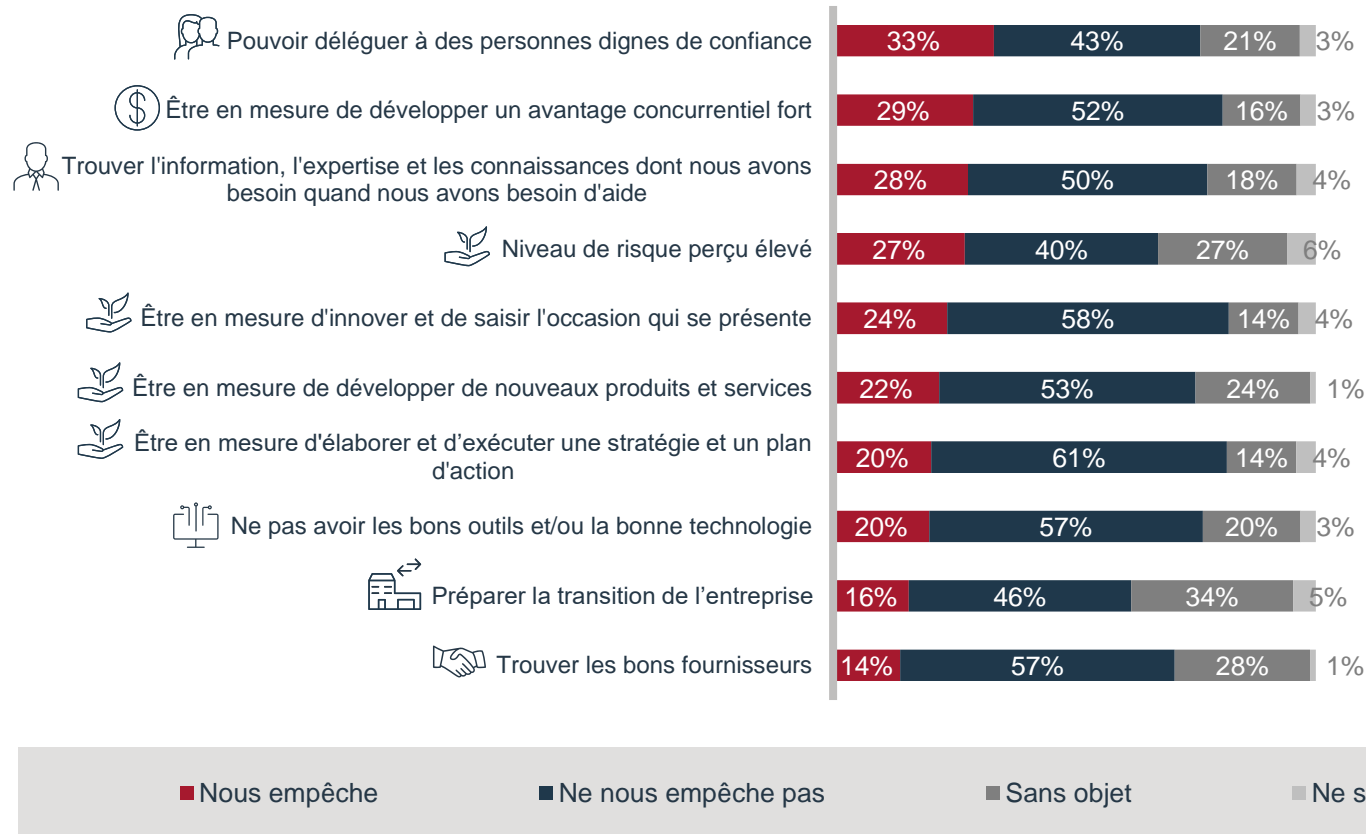
Q.14 Qu'est-ce qui vous **empêche de saisir** cette opportunité [que vous voyez pour votre entreprise]?





Les défis stratégiques et de planification sont moins souvent nommés.

Q.14 Qu'est-ce qui vous **empêche de saisir** cette opportunité [que vous voyez pour votre entreprise]?





La recherche d'employés qualifiés est perçue comme une solution pour la plupart des entreprises sondées.

Q.15 Voici certaines **actions** qui pourraient avoir un **impact** sur le succès de votre entreprise. Placez chacune d'entre elles dans l'une des boîtes suivantes.

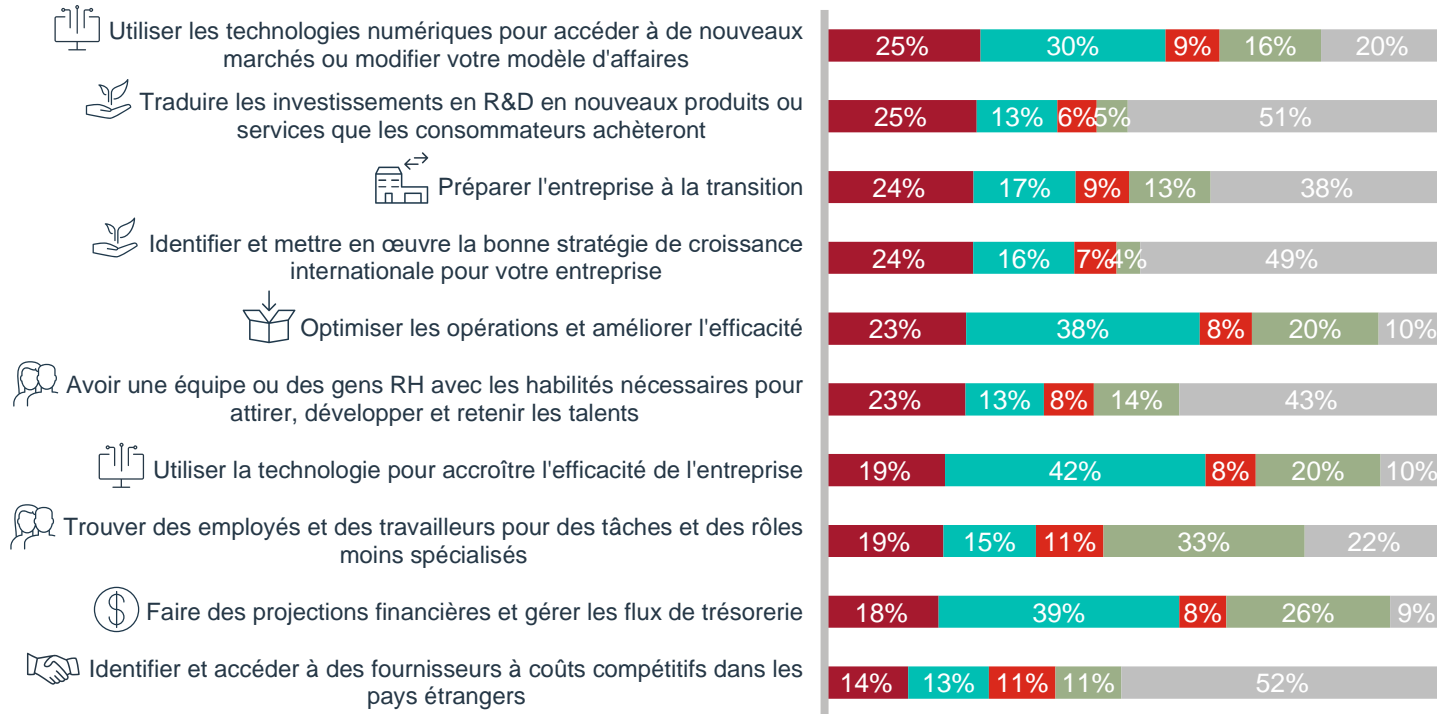


■ Impact élevé mais très difficile à faire
 ■ Impact élevé et facilement réalisable
 ■ Faible impact et très difficile à faire
■ Faible impact mais facilement réalisable
 ■ Ne s'applique pas



Les autres actions ayant un impact sont de nature plus diverse.

Q.15 Voici certaines **actions** qui pourraient avoir un **impact** sur le succès de votre entreprise. Placez chacune d'entre elles dans l'une des boîtes suivantes.

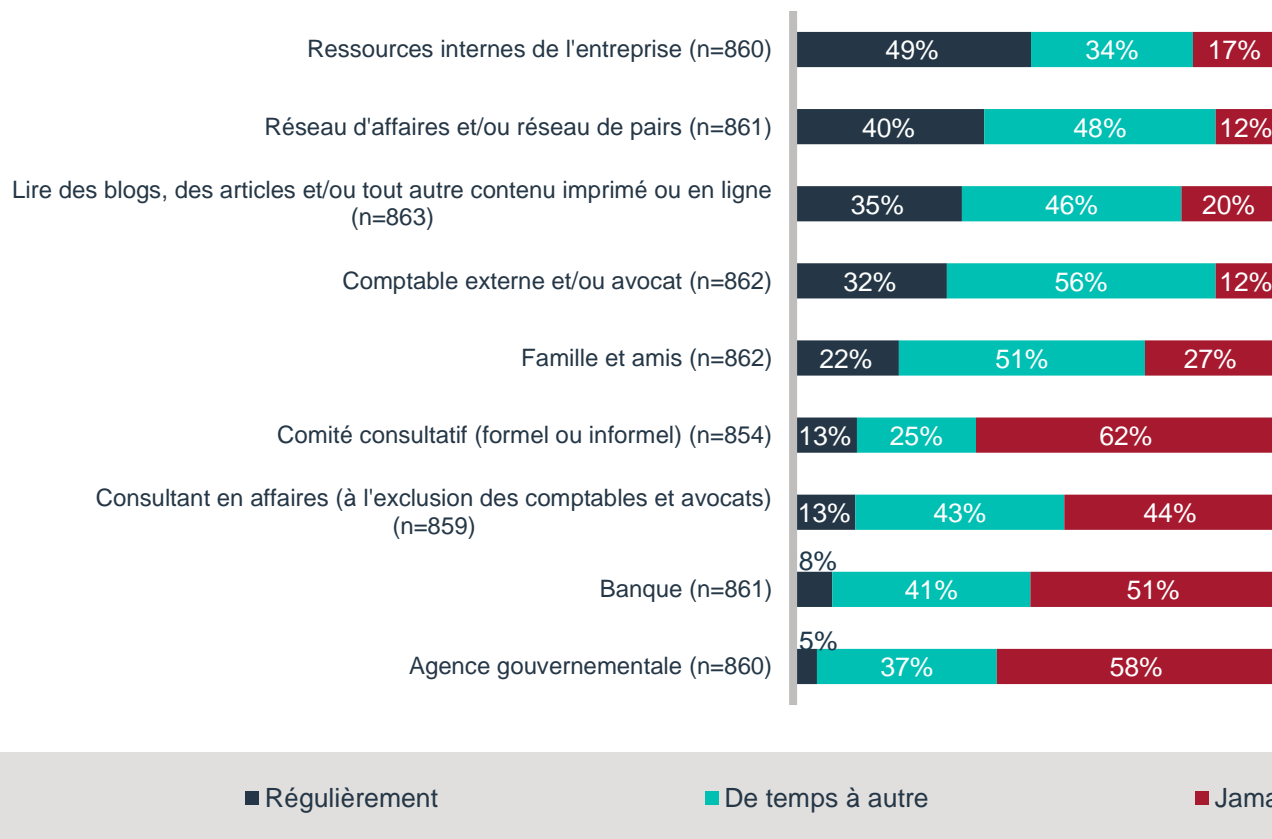


■ Impact élevé mais très difficile à faire ■ Impact élevé et facilement réalisable ■ Faible impact et très difficile à faire
 ■ Faible impact mais facilement réalisable ■ Ne s'applique pas

De façon générale, plus l'entreprise est grande, plus elle est susceptible de se tourner vers des sources formelles de conseils.



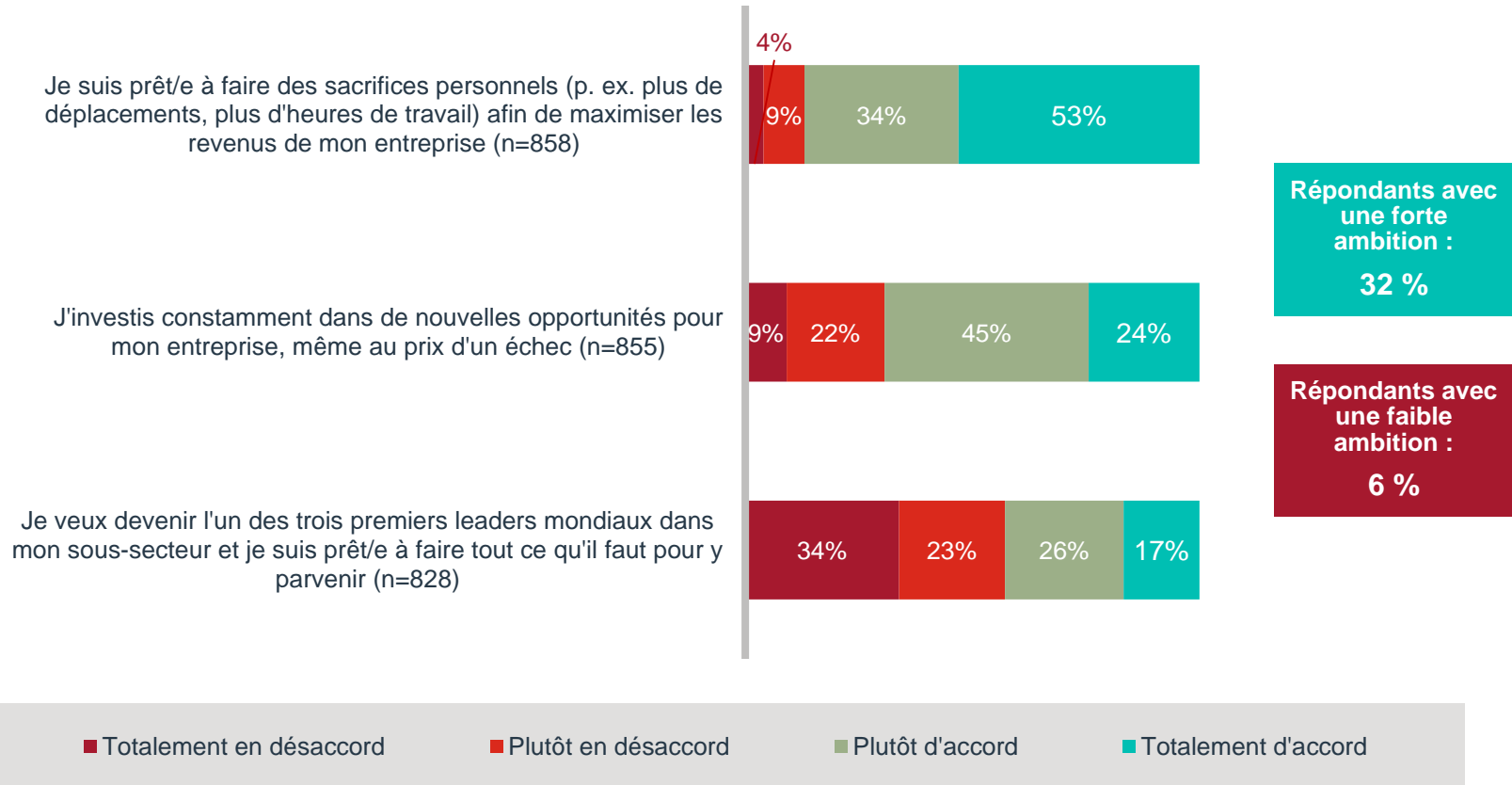
Q.16 Lorsque vous avez besoin de **conseils** pour votre entreprise, vers qui vous tournez-vous?





Environ un tiers des répondants sont très ambitieux.

Q.17 L'exploitation d'une entreprise exige un travail acharné. Cependant, chaque personne est différente en ce qui concerne les **compromis** qui peuvent être faits pour réussir. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec les énoncés suivants?

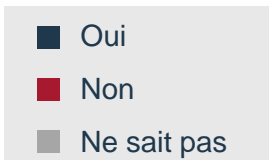
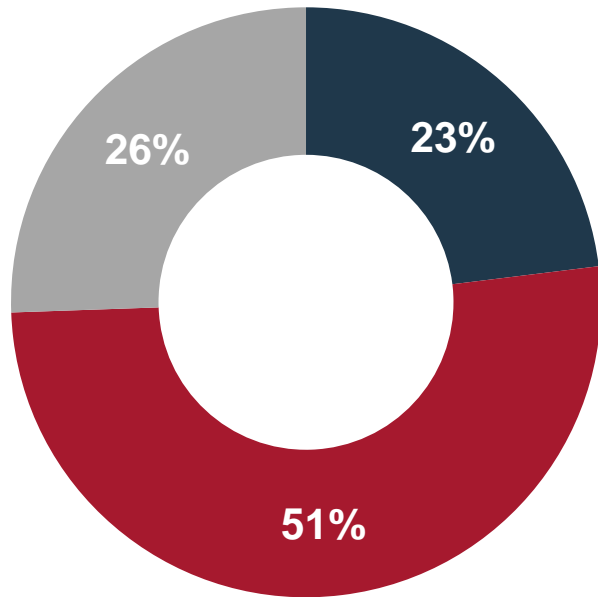


Base : Tous les répondants. NOTE : Les répondants ayant une forte ambition sont ceux qui étaient d'accord (plutôt ou totalement) avec les trois énoncés, tandis que les répondants ayant une faible ambition étaient en désaccord (plutôt ou totalement) avec les trois énoncés. Ceux qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.

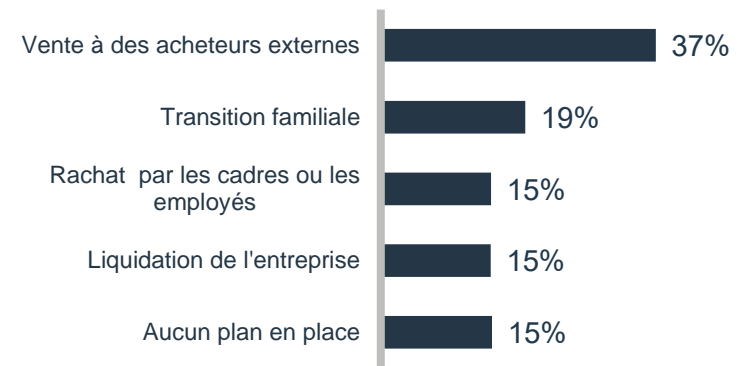


La moitié seulement des répondants disent qu'ils ne quitteront pas leur entreprise d'ici 5 ans.

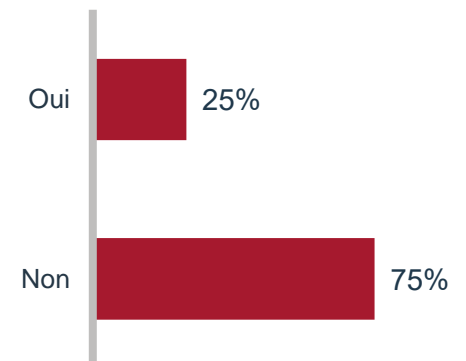
Q.18 **Quitterez-vous** votre entreprise au cours des cinq prochaines années?



Q.19 Quel type de **plan de transition** avez-vous mis en place?



Q.20 Avez-vous mis en place un **plan de transition**?

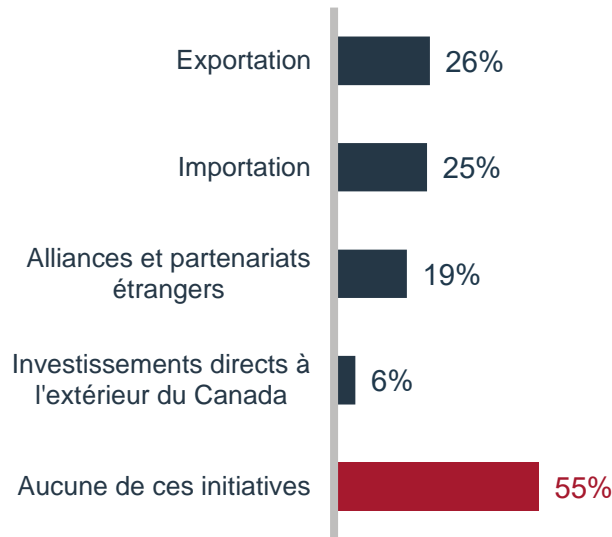


Base : Q.18 = Tous les répondants (n=857). Ceux qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul. Q.19 = Ceux qui vont quitter l'entreprise au cours des 5 prochaines années (n=215). Q.20= Ceux qui ne vont pas quitter l'entreprise au cours des 5 prochaines années (n=418). Pour Q.19 et Q.20: Ceux qui ne savaient pas ou qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.

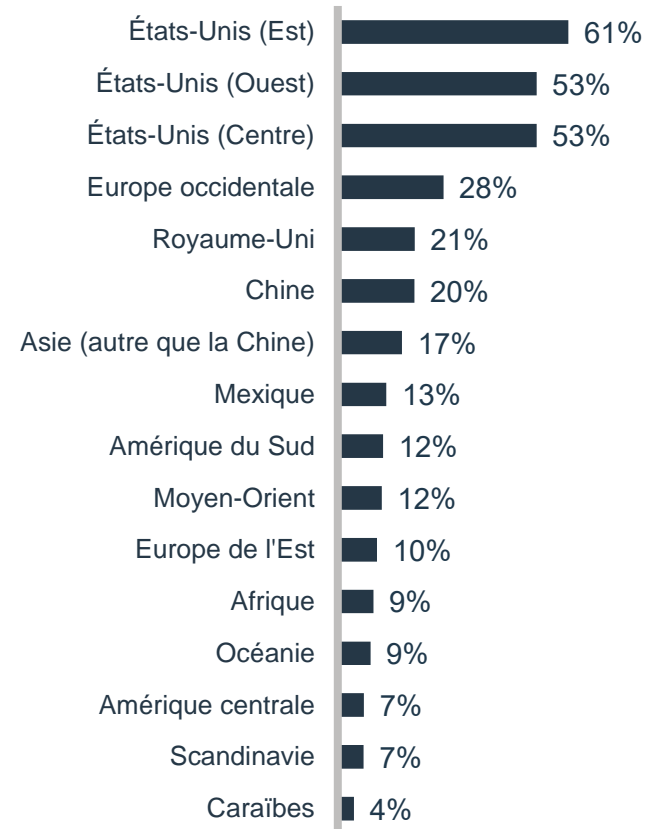


Plus une entreprise est grande, plus elle est susceptible d'être active au niveau international.

Q.22 Quelles **initiatives d'internationalisation** réalisez-vous déjà?



Q.23 Avec **quels marchés** exercez-vous de telles activités?



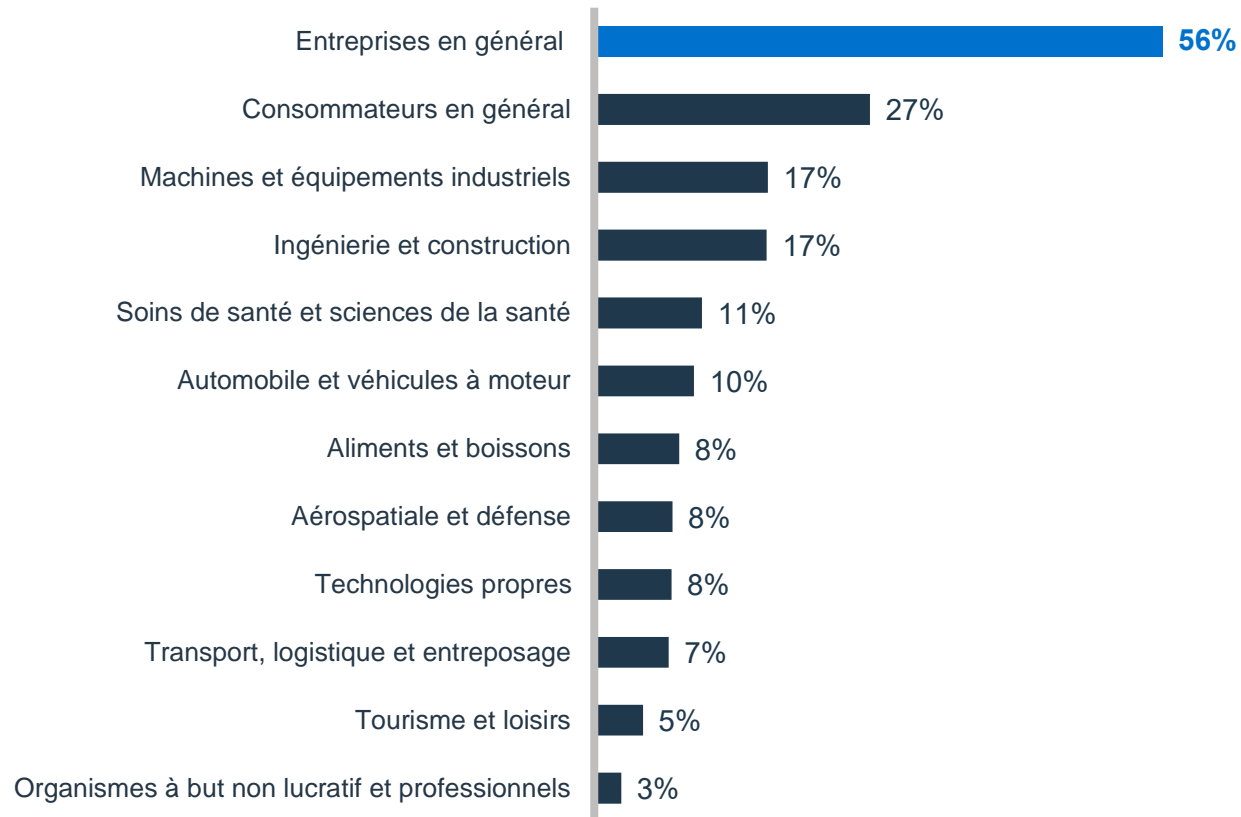
Part moyenne du chiffre d'affaires annuel réalisé à l'étranger : 33 %

Base : Q.22 = Tous les répondants (n=852). Ceux qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul. Q.23 = Les répondants qui poursuivent des activités à l'étranger (n=376). Ceux qui ne savaient pas ou qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.



Plus de la moitié des entreprises des secteurs identifiés se concentrent sur les entreprises en général (segment B2B).

Q.21 Sur quel(s) **secteur(s) de l'économie** votre entreprise se concentre-t-elle principalement?



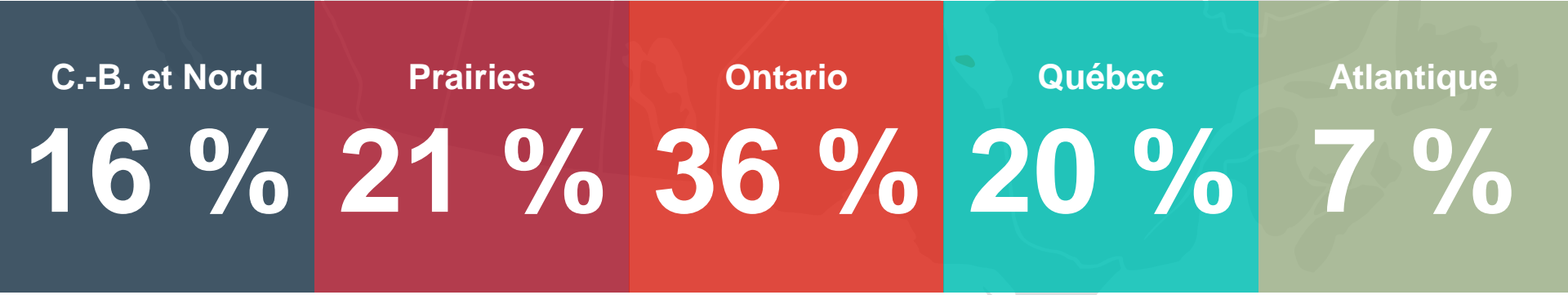


04.

Profil des répondants

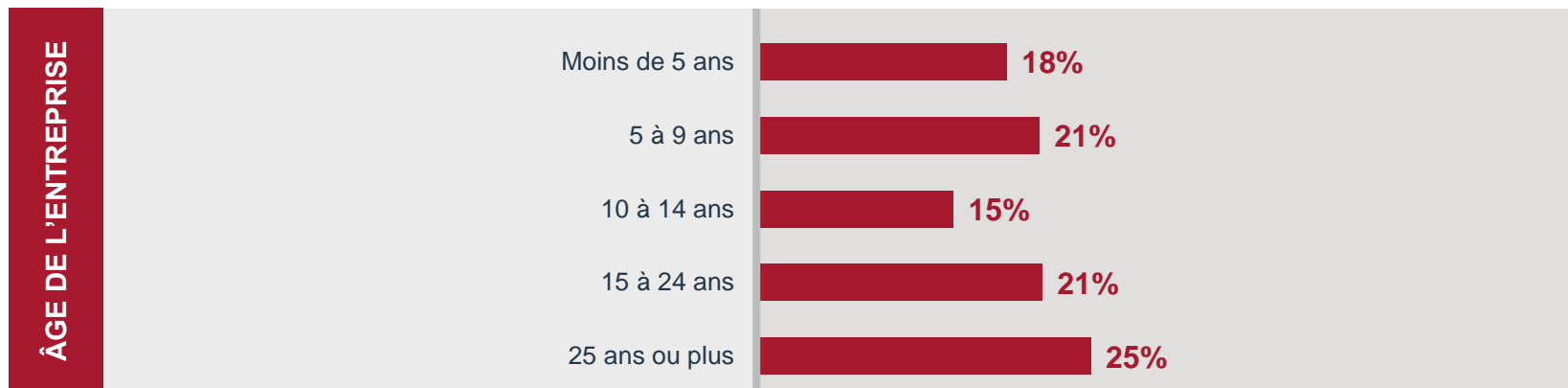
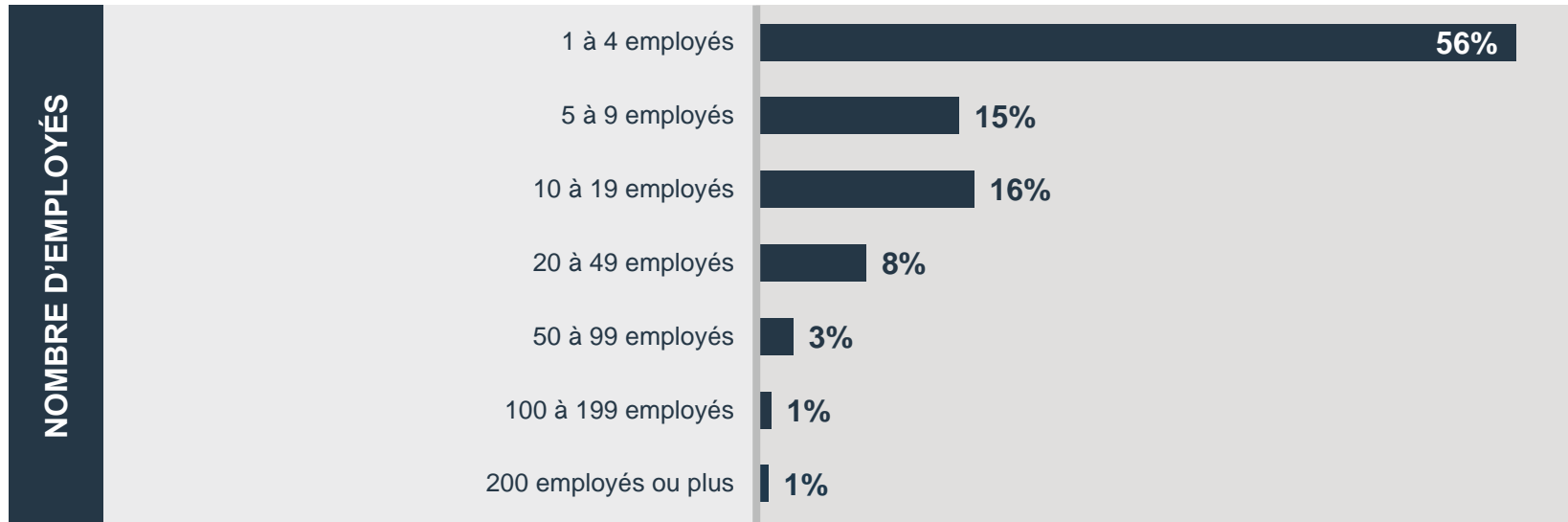


Région



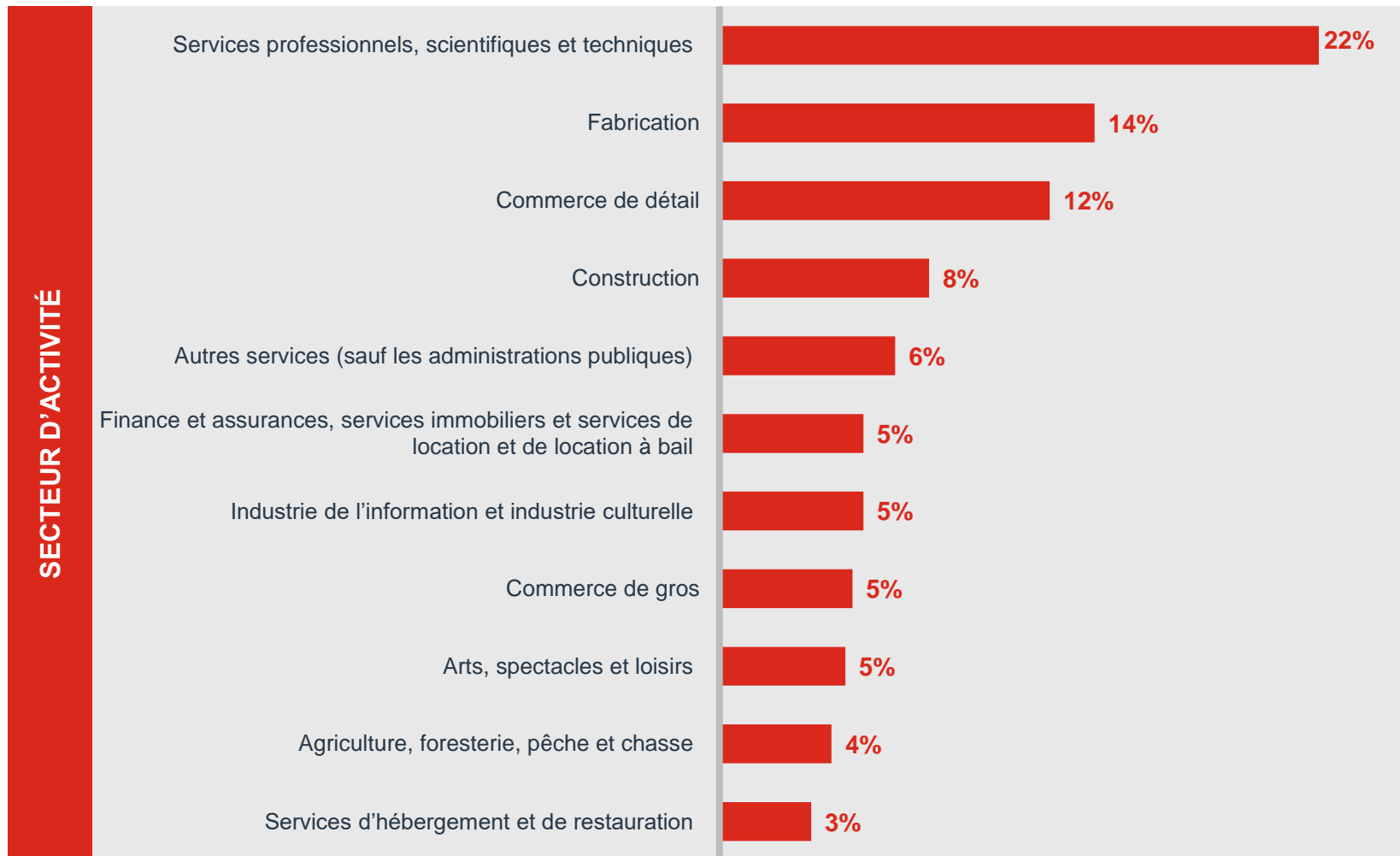


Nombre d'employés et âge de l'entreprise



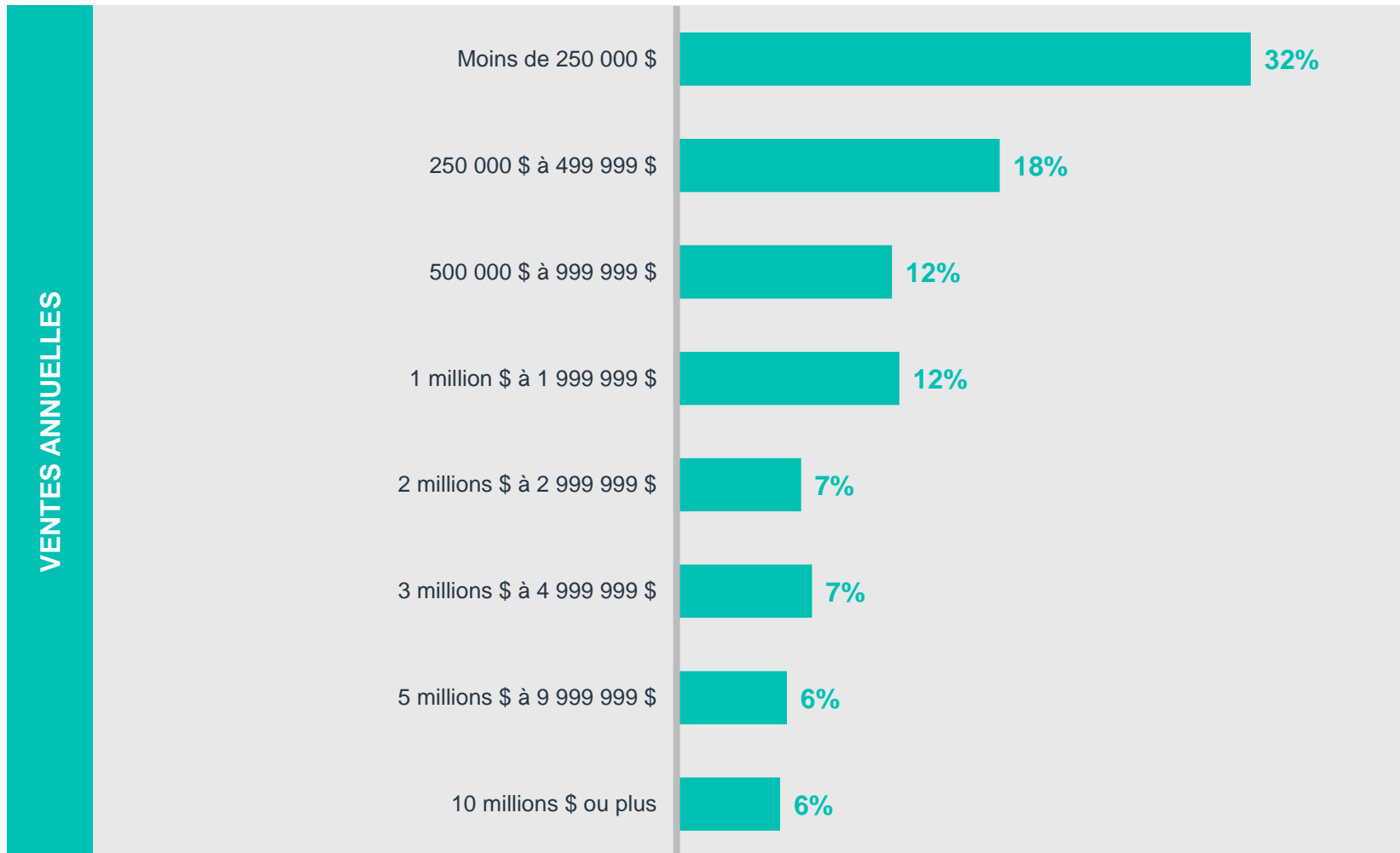


Secteur d'activité



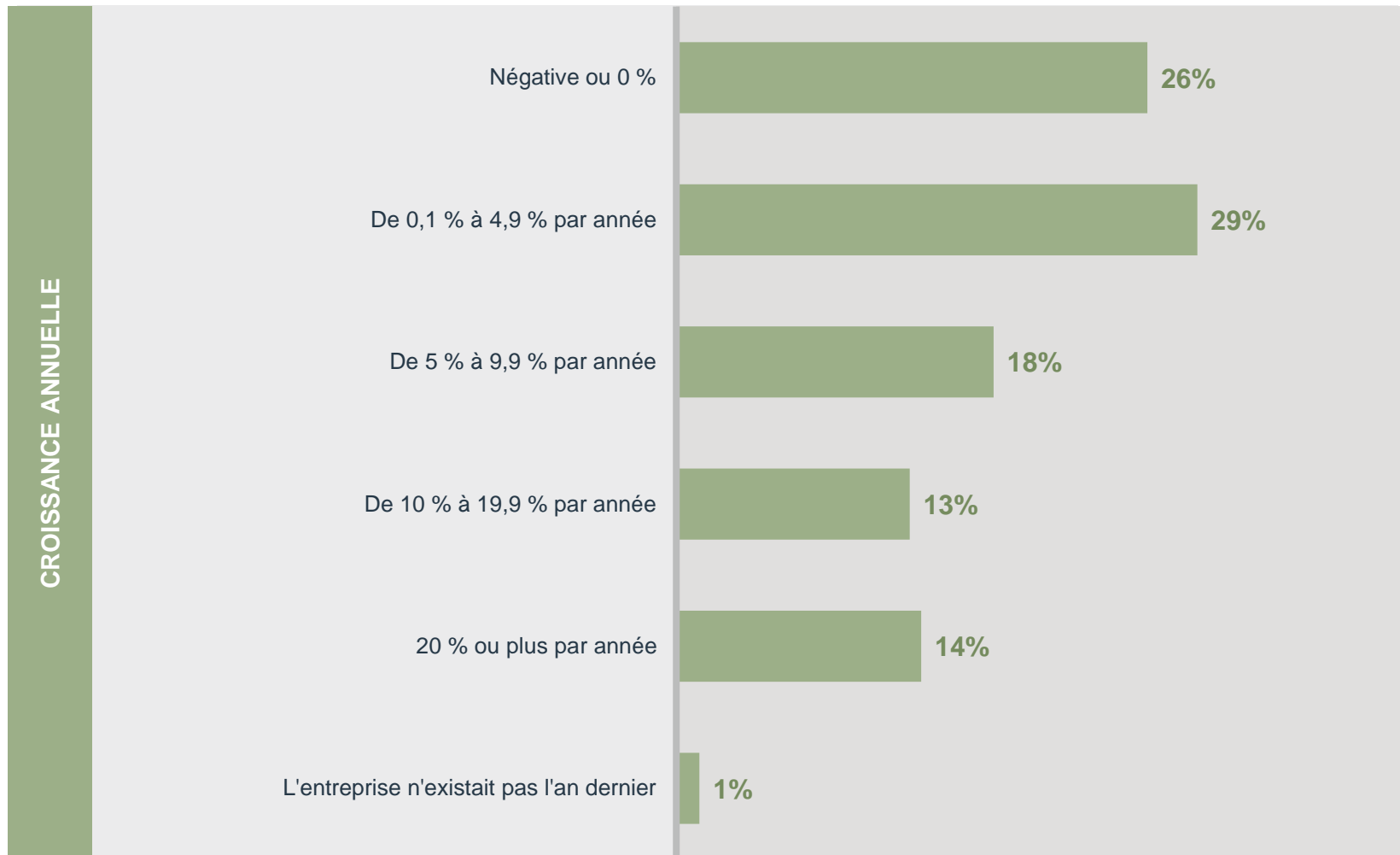


Ventes annuelles



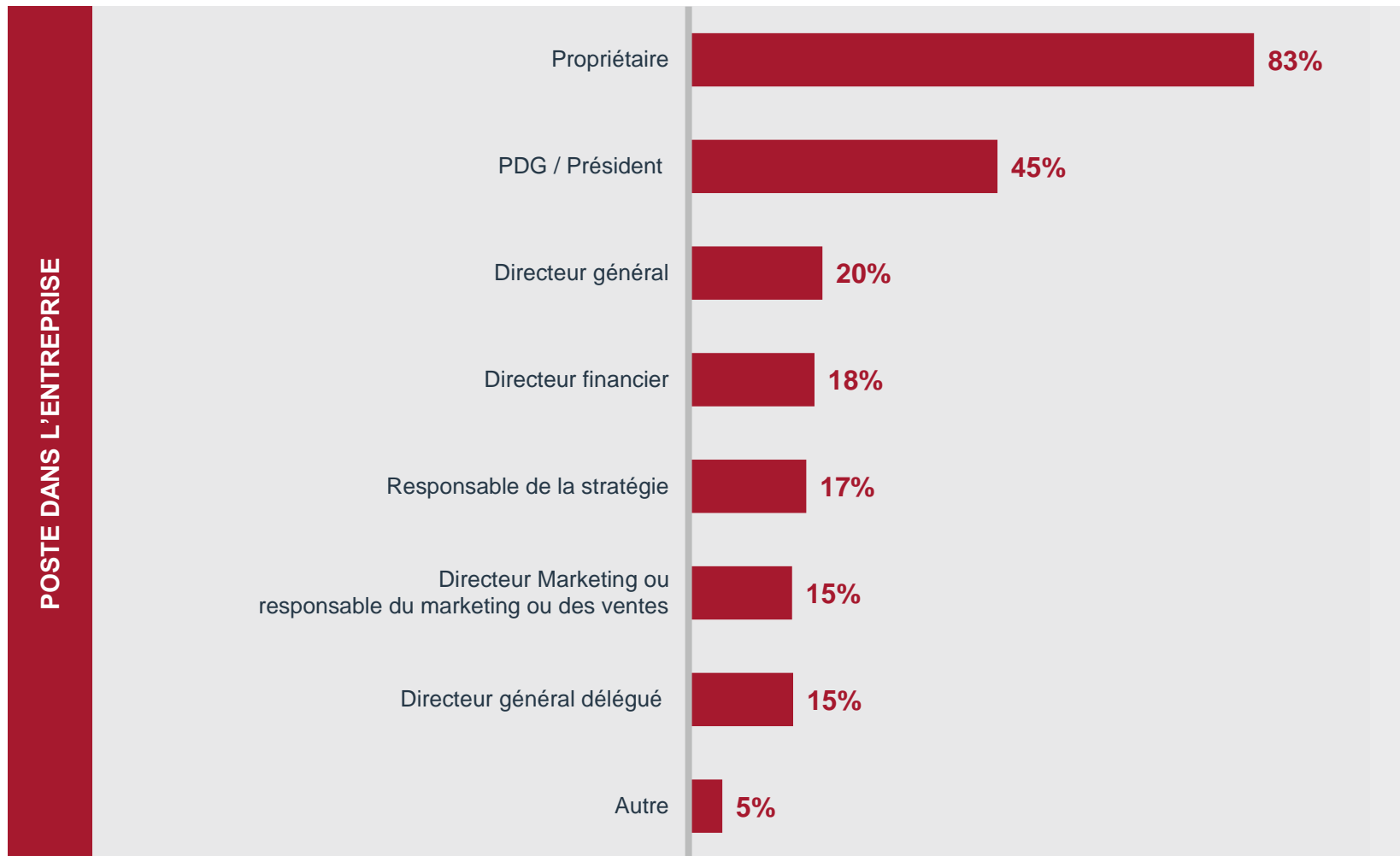


Croissance annuelle des ventes



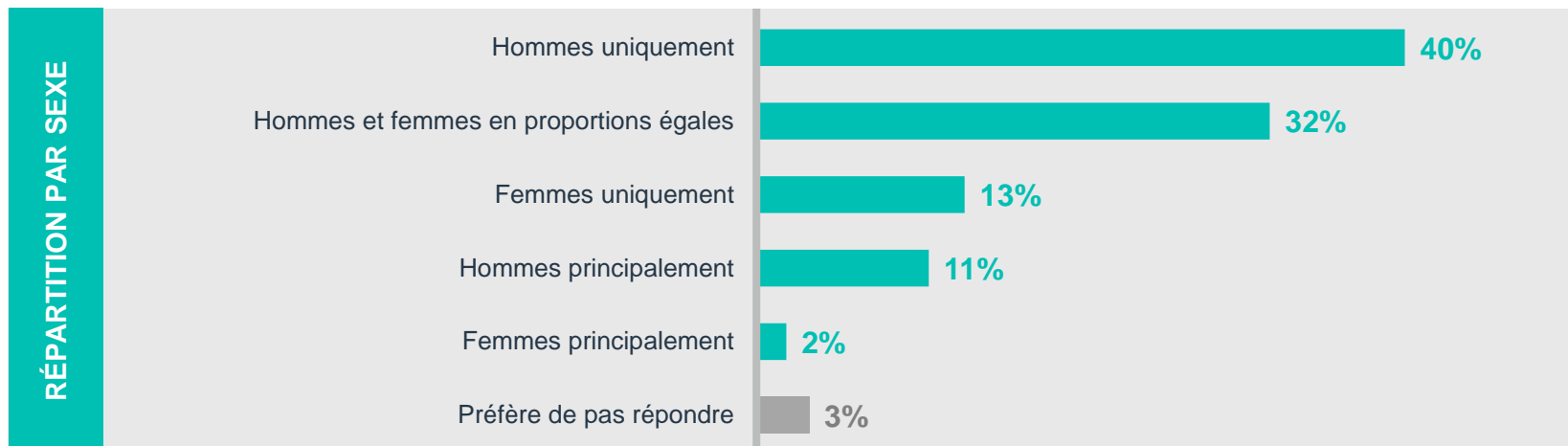
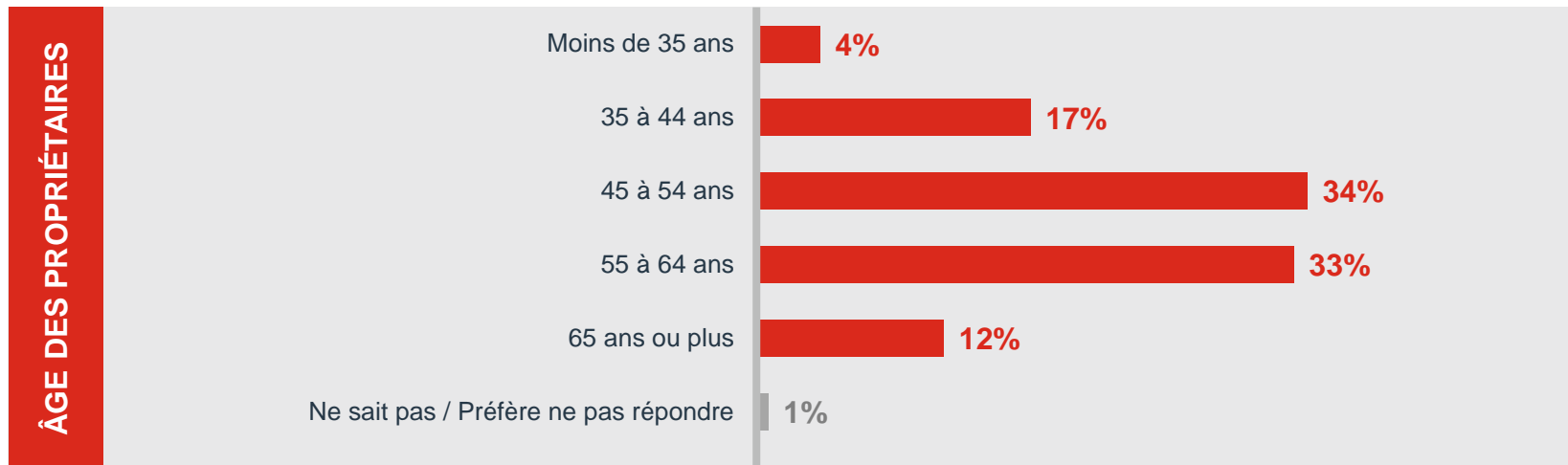


Poste du répondant dans l'entreprise





Âge moyen des propriétaires et répartition des propriétaires par sexe





Merci.

Recherche et intelligence de marché

Contactez-nous à :

recherchemarketing@bdc.ca