



# Sondage sur l'incidence de la COVID-19 sur les PME canadiennes

Sondage de suivi, vague 8

Recherche et intelligence de marché de BDC  
En date du 12 juillet 2020



**01** Méthode de sondage

**02** Faits saillants

**03** Résultats principaux:  
1. État actuel et impact  
2. La relance et l'avenir

**04** Profil des répondants



# 01.

## Méthode de sondage



- **Méthode de sondage** : En ligne.
  - **Profil des répondants** : Propriétaires d'entreprises et décideurs membres du panel Points de vue BDC.
  - **Dates du sondage** :
    - Vague 1: 11 au 13 mars 2020
    - Vague 2: 14 au 18 mars 2020
    - Vague 3: 30 mars au 1<sup>er</sup> avril 2020
    - Vague 4: 14 au 16 avril 2020
    - Vague 5: 27 au 29 avril 2020
    - Vague 6: 11 au 13 mai 2020
    - Vague 7: 2 au 7 juin 2020
    - Vague 8: 7 au 12 juillet 2020
  - **Marge d'erreur** : Pour un échantillon probabiliste de 566 répondants (vague 8), la marge d'erreur maximale est de  $\pm 4,1$  points de pourcentage, 19 fois sur 20. Toutefois, comme ce sondage est basé sur un échantillon non probabiliste, cette information est fournie à titre indicatif seulement.
  - **Le traitement et l'analyse des données** ont été effectués 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 afin d'être représentatifs de la population des PME canadiennes.
- **Note**: La prochaine collecte de données aura lieu en septembre 2020. D'une vague à l'autre, nous continuons de revoir le questionnaire et remplacer certaines des questions afin que les informations restent pertinentes.



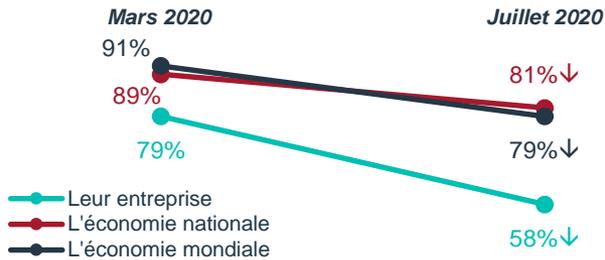
# 02.

## Faits saillants

# Faits saillants, sondage COVID-19 (7 au 12 juillet 2020)



## Le niveau d'inquiétude ne cesse de diminuer depuis le mois de mars



## Toutefois...

# 51%

des entreprises ayant suspendu leurs activités ont déclaré qu'il était ou sera difficile de les reprendre

## Les principaux défis pour les entreprises dans la reprise des activités sont :



**66%** avoir assez de demande

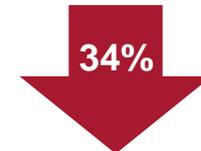


**56%** payer les dépenses

## Les entreprises notent une diminution substantielle :

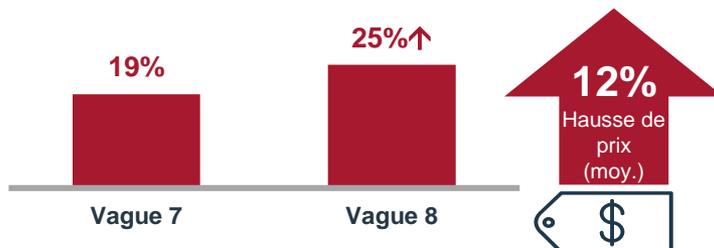


de la demande



du trafic en magasin

## Une proportion croissante disent qu'ils vont augmenter les prix



**45%** ont de la difficulté à **embaucher** des employés



**21%** ont de la difficulté à **garder** leurs employés





# 03.1

## Résultats principaux:

État actuel et impact de la  
COVID-19

# Le niveau d'inquiétude au sujet de l'entreprise **diminue de façon constante** avec la reprise des activités. On observe une baisse moins marquée pour l'économie canadienne et mondiale.

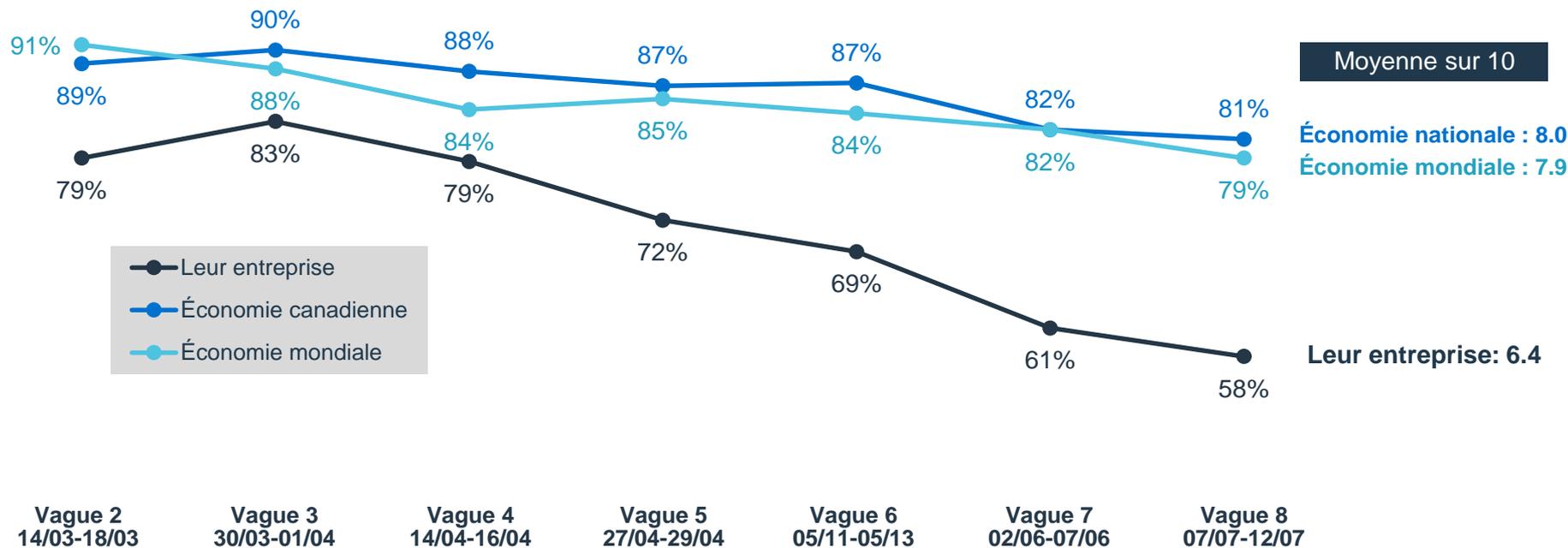


Q.0 Dans quelle mesure êtes-vous **préoccupé/e** par l'impact de COVID-19 sur...?

Opinions exprimées sur une échelle de 0 à 10, où 0 signifie « Pas du tout préoccupé/e » et 10 signifie « Extrêmement préoccupé/e ».

Proportion significativement ↑ de répondants inquiets pour leur entreprise :

- Petites entreprises à croissance faible ou nulle (62%)
- Entreprises dans le secteur de l'hébergement (95%)



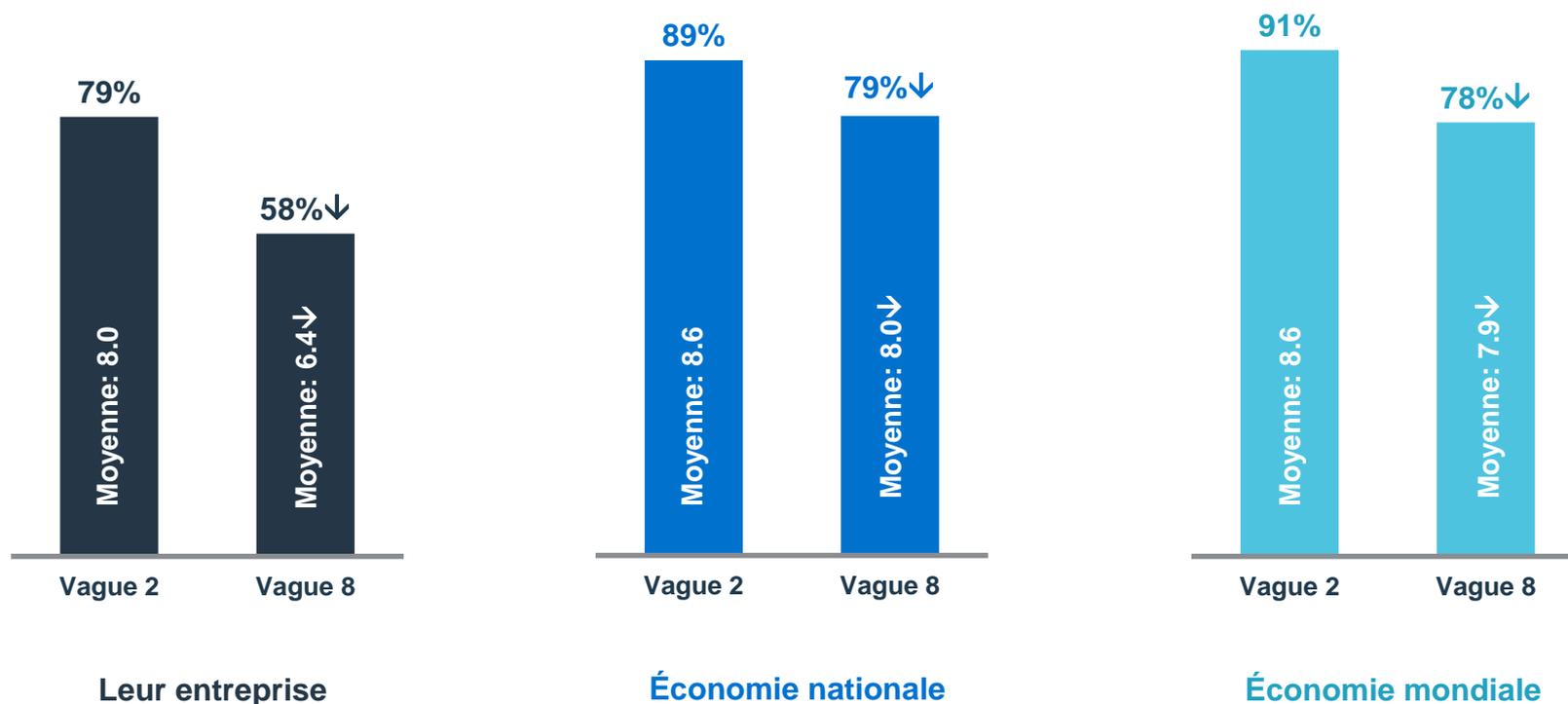
Base : Tous les répondants qualifiés (n vague 8 = 563-566). Les résultats sont présentés en fonction des personnes préoccupées par la situation (scores de 7+ sur 10). En raison des arrondissements, les totaux peuvent ne pas être égaux à 100%. Le score moyen (vague 8) a été calculé en excluant ceux qui ne savaient pas ou préféraient ne pas répondre, alors que l'échelle inclut ces répondants.

# On observe une **diminution significative** lorsque l'on compare le niveau d'inquiétude au début de la crise à celui d'aujourd'hui.



Q.0 Dans quelle mesure êtes-vous **préoccupé/e** par l'impact de COVID-19 sur...?

Opinions exprimées sur une échelle de 0 à 10, où 0 signifie « Pas du tout préoccupé/e » et 10 signifie « Extrêmement préoccupé/e ».

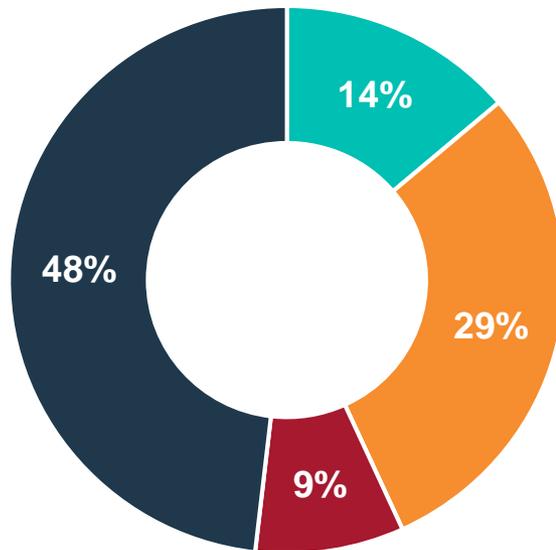


Base : Tous les répondants qualifiés (n vague 8 = 563-566). Les résultats sont présentés en fonction des personnes préoccupées par la situation (scores de 7+ sur 10). En raison des arrondissements, les totaux peuvent ne pas être égaux à 100%. Le score moyen (vague 8) a été calculé en excluant ceux qui ne savaient pas ou préféraient ne pas répondre, alors que l'échelle inclut ces répondants. Les flèches accompagnant les résultats indiquent des différences statistiquement significatives entre les résultats de la vague 2 et de la vague 8.

# Près des deux tiers des entreprises sont **restées ouvertes** ou ont **complètement repris leurs activités**. La moitié des autres le feront dès que ce sera permis.

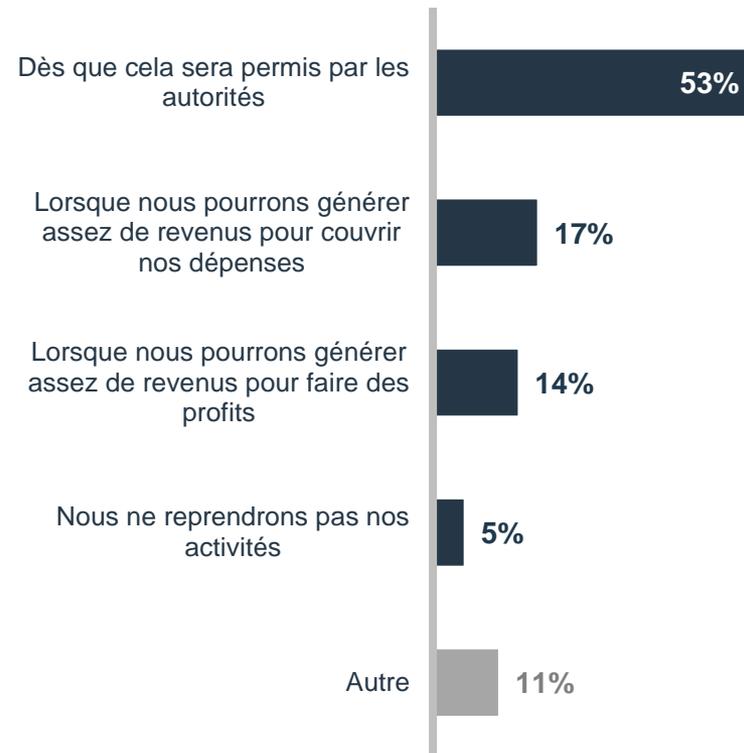


S2Q1 Votre entreprise a-t-elle dû **suspendre ses activités** pendant la crise de la COVID-19?



- Oui, mais nous les avons complètement reprises
- Oui, mais nous les avons reprises en partie
- Oui et nous ne les avons pas encore reprises
- Non; il n'a pas été nécessaire de suspendre nos activités

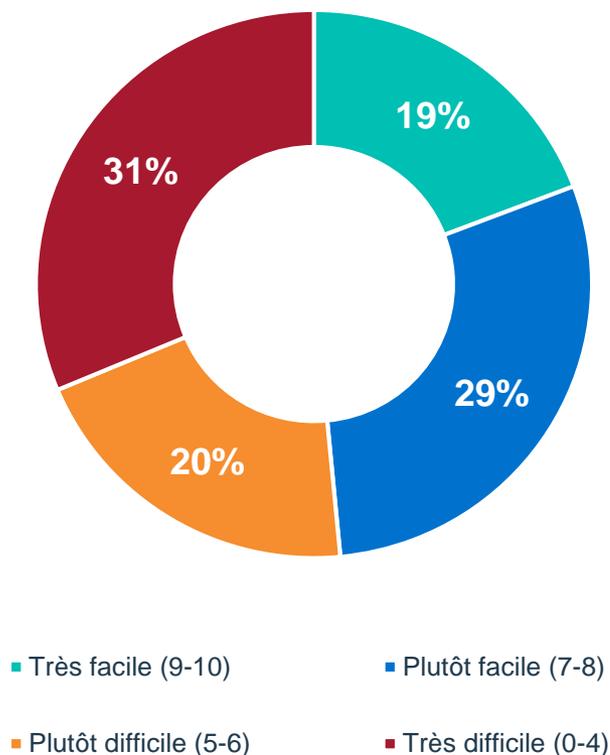
S2Q2 Quand avez-vous **l'intention de reprendre** vos activités? (Ceux qui ne l'ont pas encore fait)



# Environ la moitié des répondants disent qu'il a été ou sera **difficile de reprendre** les activités. Les principaux défis seront d'avoir une **demande suffisante des clients** et de **payer les dépenses**.



Q2f Dans quelle mesure a-t-il été ou sera-t-il **facile** de reprendre vos activités? (Ceux qui ont dû les suspendre)



Q2g Qu'est-ce qui a constitué ou constituera un **défi** lors de la reprise de vos activités? (Ceux qui ont dû les suspendre)

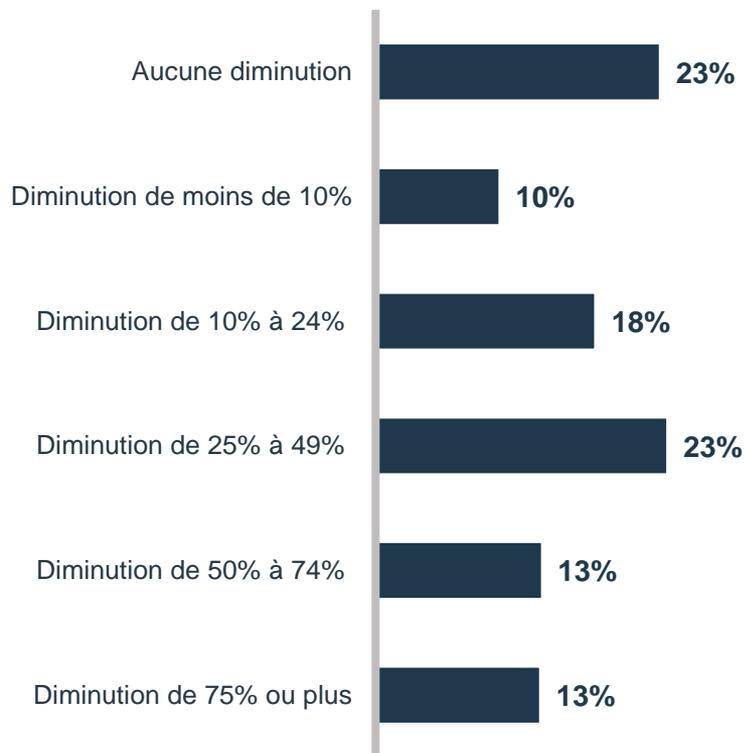


Base :Ceux qui ont dû suspendre leurs activités (n=276-279). Les bases de ces questions ont été modifiées en juillet 2020, ne permettant donc pas de comparaison avec les vagues précédentes du sondage. Ceux qui ne savaient pas ou préféraient ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.

# En moyenne, les entreprises ont vu leur **demande diminuer** d'un peu moins du tiers. De la même manière, le trafic des clients en magasin a **diminué d'un tiers**.

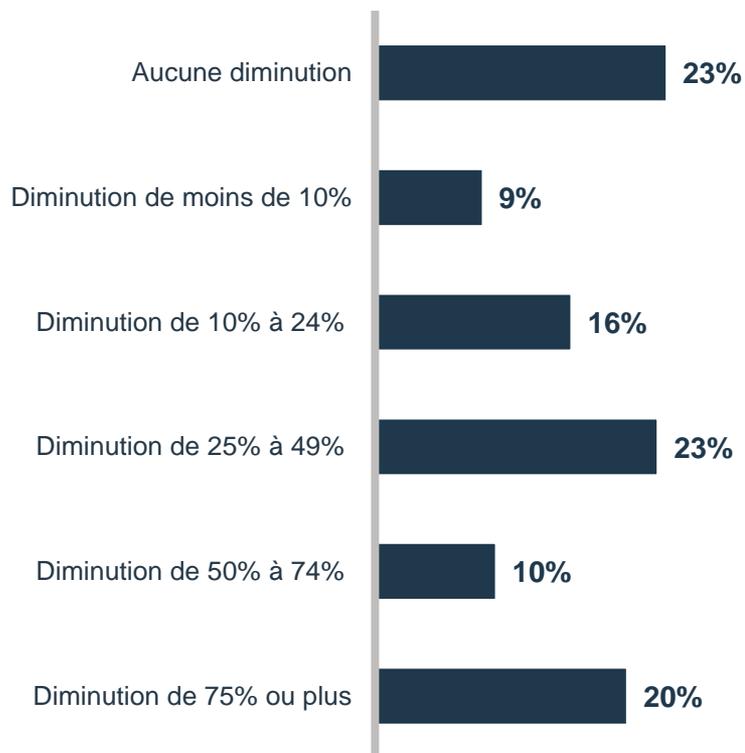


S2Q3 Dans quelle mesure la **demande** pour vos produits ou services a-t-elle **diminué** par rapport à son niveau d'avant la crise?



Moyenne:  
**31%**

S2Q4 Dans quelle mesure le **nombre de clients** qui viennent en magasin a-t-il **diminué** par rapport à son niveau d'avant la crise?



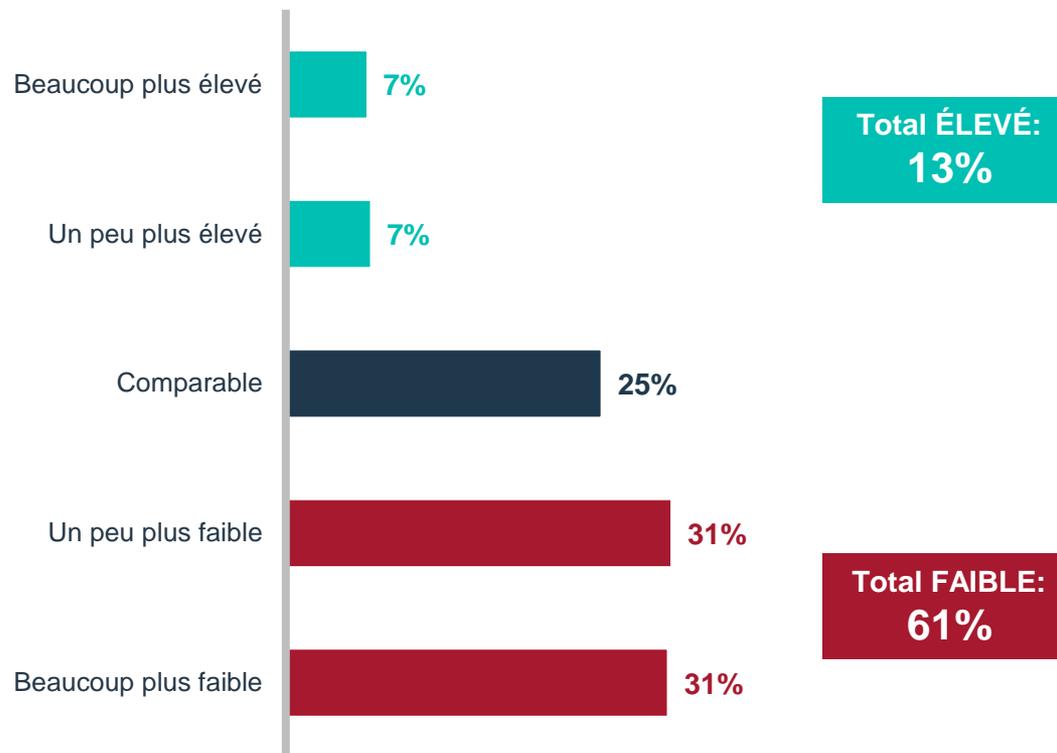
Moyenne:  
**34%**

Base : Entreprises qui ont reprises leurs activités (n=334-524). Les valeurs extrêmes et les valeurs aberrantes ont été supprimées de l'échantillon pour calculer la moyenne. Ceux qui ne savaient pas, préféraient ne pas répondre ou disaient que la question ne s'appliquait pas à leur situation ont également été retirés de la base de calcul. Ces questions ont été ajoutées en juillet 2020.

# Une fois les commandes en attente réglées, trois entreprises sur cinq ont déclaré que leur **niveau d'activité sera inférieur** à celui d'avant la crise.



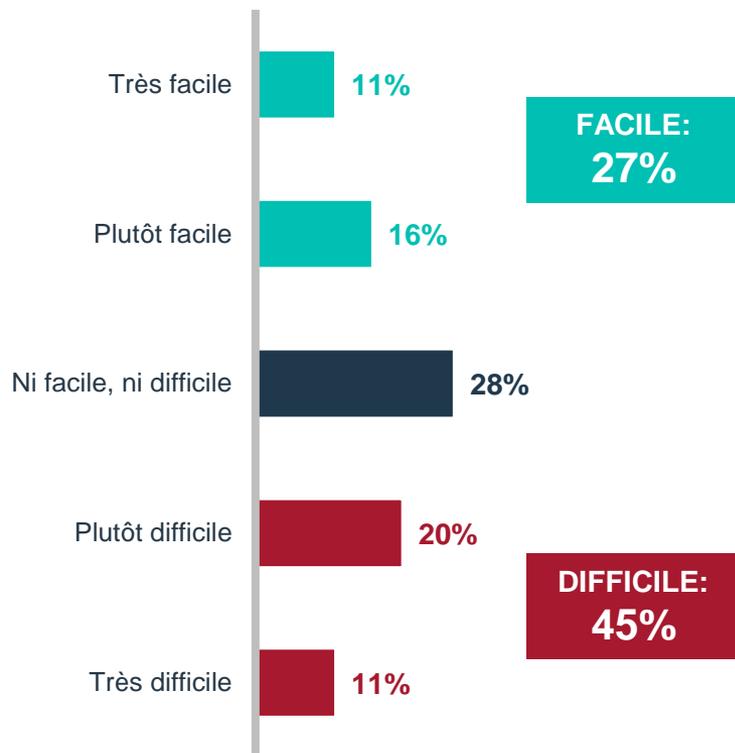
S2Q5 Lorsque votre entreprise a repris ses activités, il se peut que vous ayez eu à faire face à une **accumulation de commandes** auxquelles vous n'avez pas pu donner suite lorsque l'entreprise était fermée. Par rapport à ce qu'il était avant la crise, quel sera votre **niveau d'activité** une fois que vous aurez **terminé de répondre à ces commandes accumulées**?



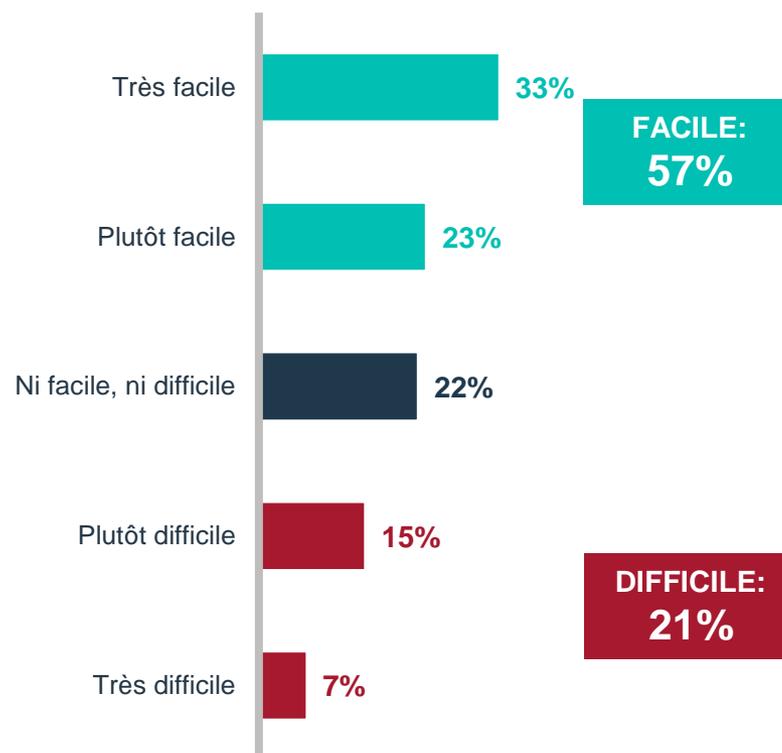
# Il semble **plus facile de retenir** les employés que d'en embaucher : près de la moitié disent avoir des difficultés à embaucher, tandis que 3 sur 5 trouvent qu'il est facile de retenir leur personnel. ✖

S2Q6 Dans quelle mesure est-il **facile** pour vous **d'embaucher** de nouveaux employés ou **de retenir** vos employés à l'heure actuelle??

## Embaucher de nouveaux employés



## Rétenir les employés





# 03.2

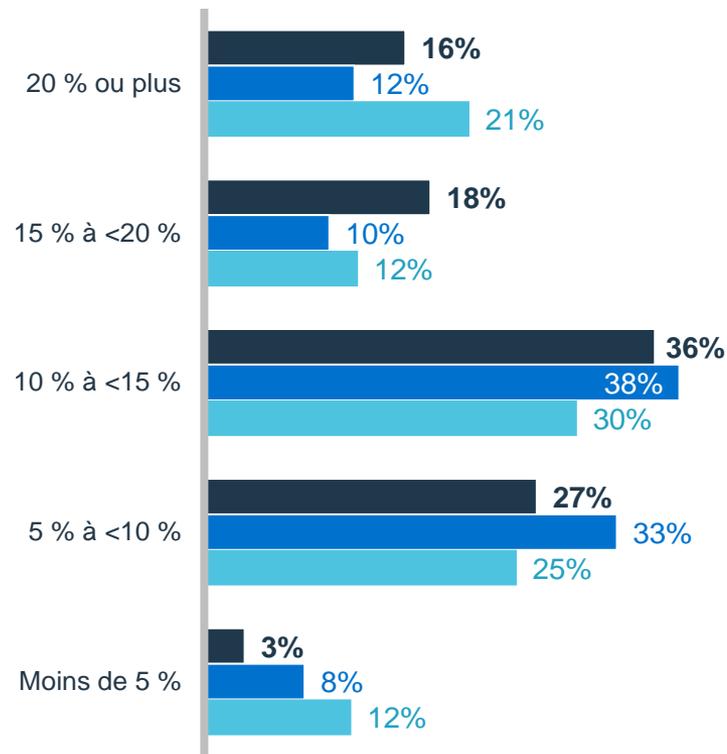
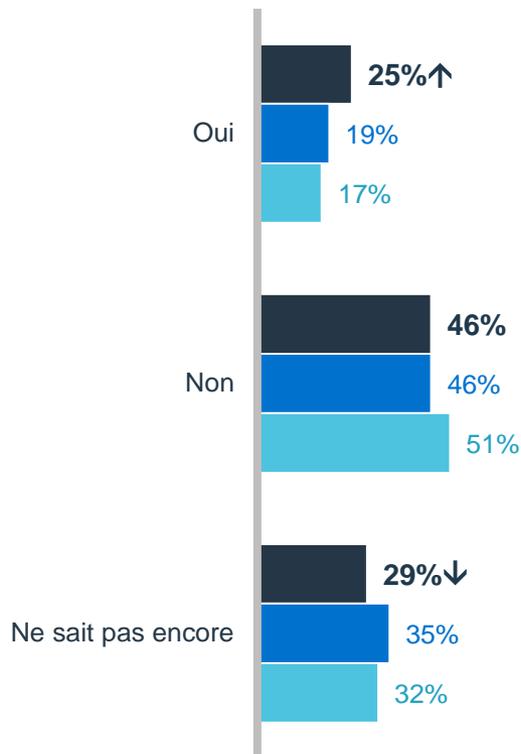
**Résultats  
principaux:**  
La relance et l'avenir

# Le quart des PME ont dû augmenter ou devront **augmenter** leurs **prix** en raison de la COVID-19 (plus élevé que les vagues précédentes). L'augmentation moyenne est assez stable, à **12 %**.



Q2h Avez-vous dû ou devrez-vous **augmenter le prix** de vos produits ou services en raison de la COVID-19?

Q2i De **combien** avez-vous dû ou devrez-vous augmenter les prix, en moyenne? (*Ceux qui prévoient augmenter les prix*)



Vague 8 (du 7 au 12 juillet)  
 Vague 7 (du 2 au 7 juin)  
 Vague 6 (du 11 au 13 mai)

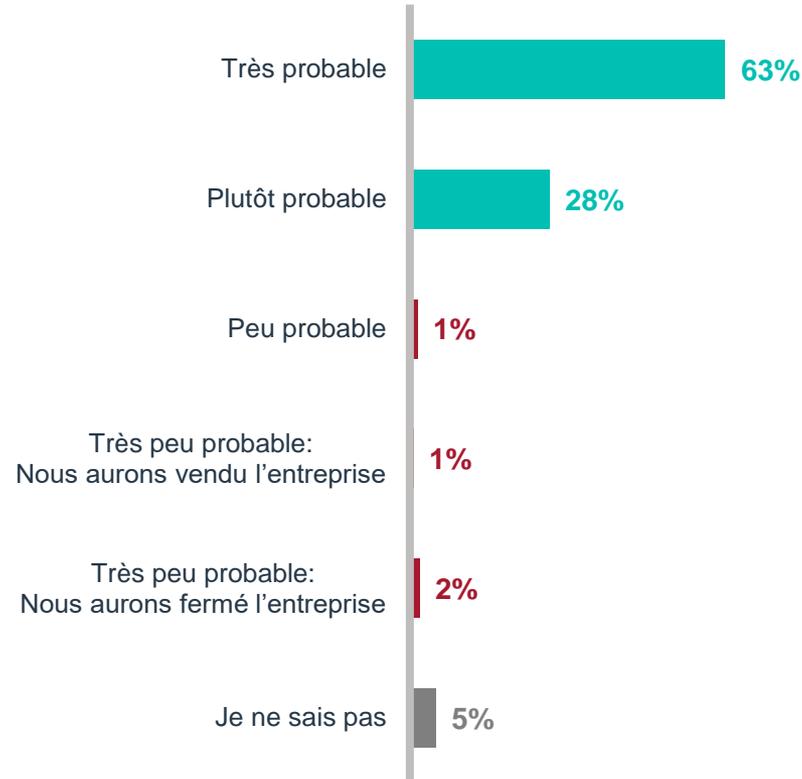
**Moyenne:**  
**12% vague 8**  
**10% vague 7**  
**12% vague 6**

Base: Q2h = Tous les répondants (n vague 8=566). Ceux qui ont augmenté ou prévoient augmenter les prix (n vague 8=115). À Q2i, les valeurs extrêmes et les valeurs aberrantes ont été retirées de l'échantillon pour calculer la moyenne. Ceux qui ne savaient pas ou préféraient ne pas répondre ont également été retirés de la base de calcul.

# La majorité des PME sont **optimistes** quant à l'avenir de leur entreprise : plus de 9 sur 10 déclarent qu'il est probable que leur entreprise soit **toujours ouverte** dans un an.



S3Q1 Dans quelle mesure est-il probable que **vo**tre entreprise soit encore en activité dans 12 mois?

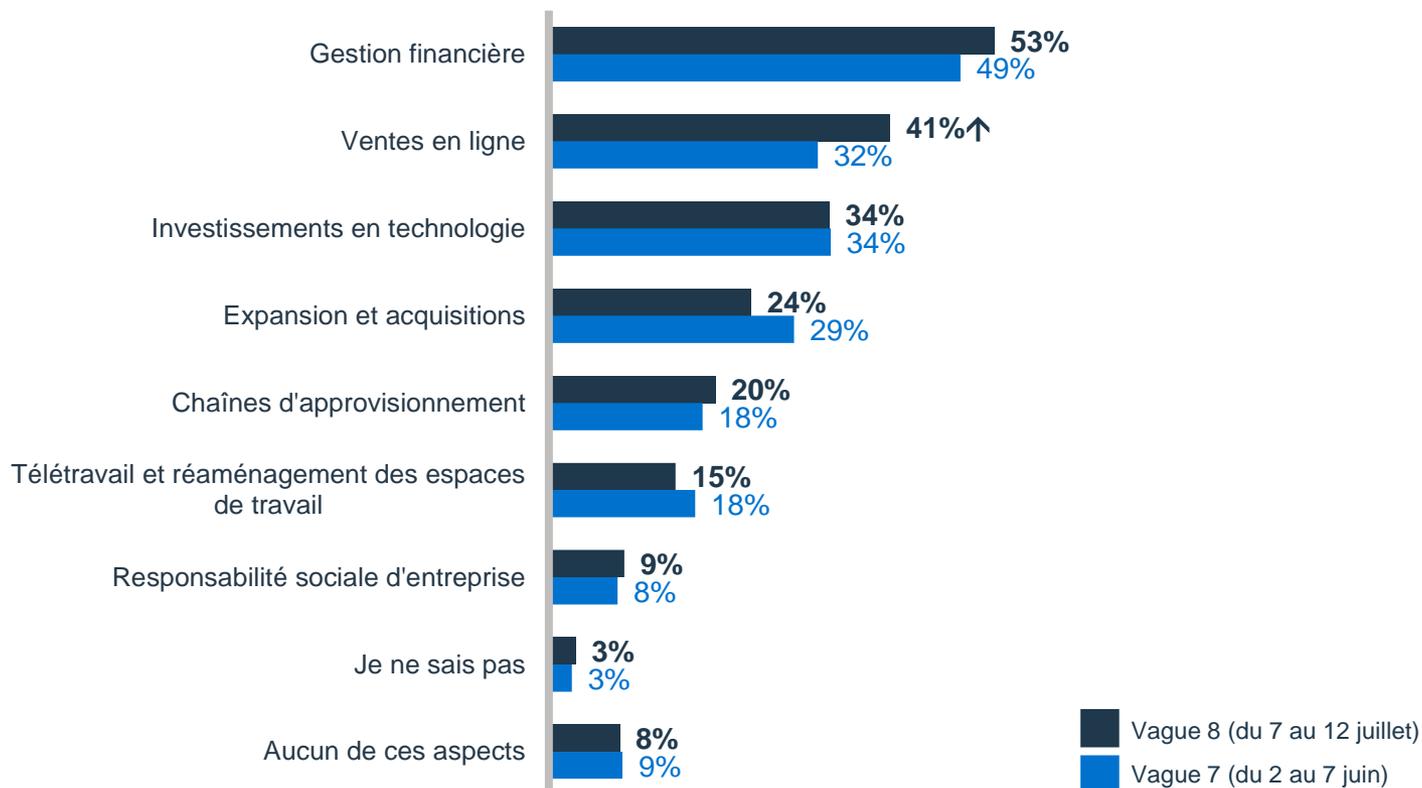


Une plus grande proportion de petites entreprises (5 %) ont déclaré qu'il était peu probable qu'elles soient en activité dans 12 mois.

# Après la crise, les entrepreneurs se porteront vraisemblablement une attention particulière à la **gestion financière**, aux **ventes en ligne** et aux **investissements technologiques**.



Q.9a Sur lesquels des aspects suivants avez-vous l'intention de **porter une attention particulière après la crise**?

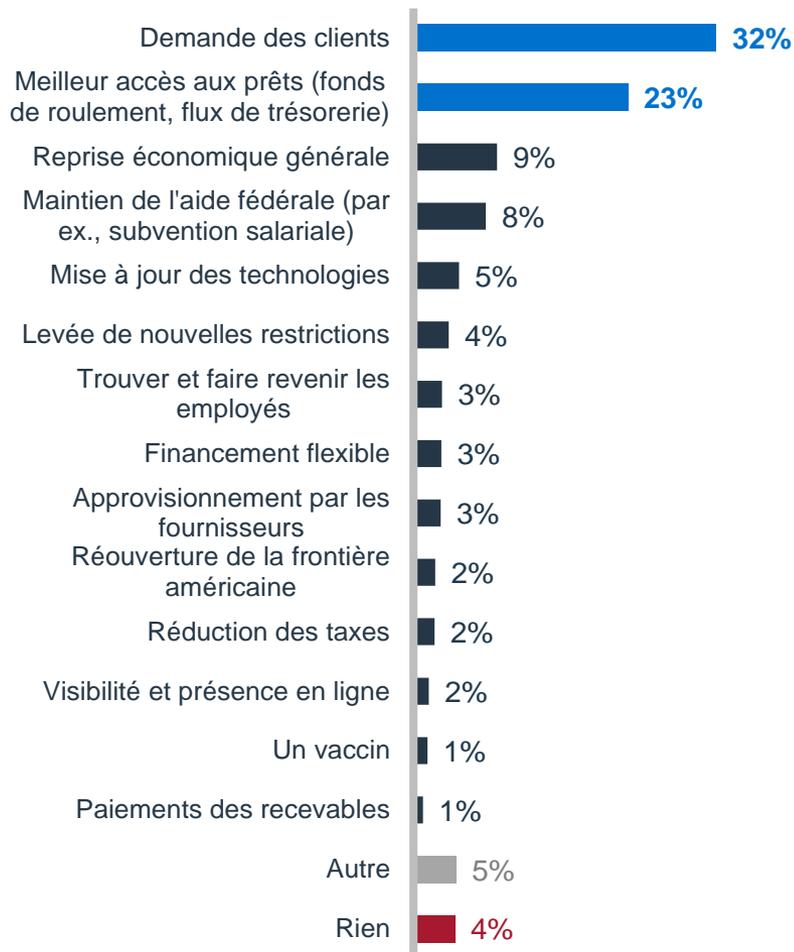


**Les moyennes entreprises (62%) seront plus susceptibles de se concentrer sur la gestion financière après la crise alors que les grandes entreprises (50%) vont se concentrer sur les investissements technologiques. Par ailleurs, le développement des ventes en ligne a augmenté de façon significative depuis la dernière vague.**

# Le retour de la **demande des clients** et un **meilleur accès aux prêts** sont ce dont les propriétaires d'entreprises ont le plus souvent dit avoir besoin pour assurer le succès de leur entreprise.



S3Q2 De quoi auriez-vous **besoin** – de façon réaliste – pour assurer le **succès de votre entreprise** dans le contexte actuel?



*Le chiffre d'affaire de notre entreprise repose à 40% sur la production publicitaire. La COVID a apporté une diminution d'environ 75% de la demande. Bien que ça recommence tranquillement, nous ne voyons pas de progression majeure avant la rentrée (automne).*

*Accès au capital. Bien que nous redoutions un défi significatif pour l'économie mondiale, nous voyons également une occasion de survivre et, à terme, de prospérer. [...] Nous pensons que si nous pouvons nous développer avec 3 ou 4 succursales, gérées à partir de notre centre, nous pourrions maintenir nos revenus jusqu'à ce que la crise générale soit passée. (Traduit de l'anglais)*

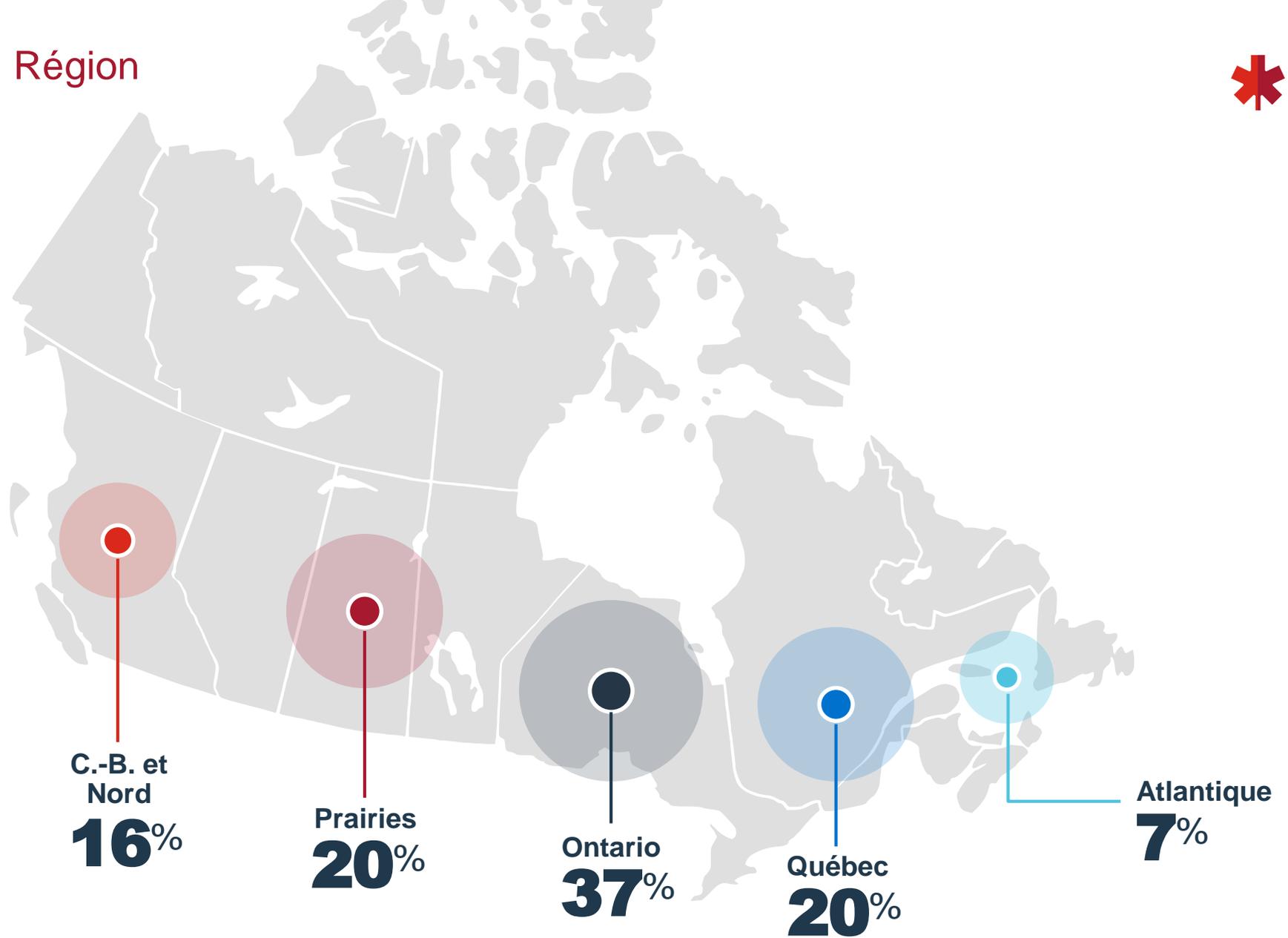


# 04.

## Profil des répondants

8<sup>e</sup> vague de sondage

# Région

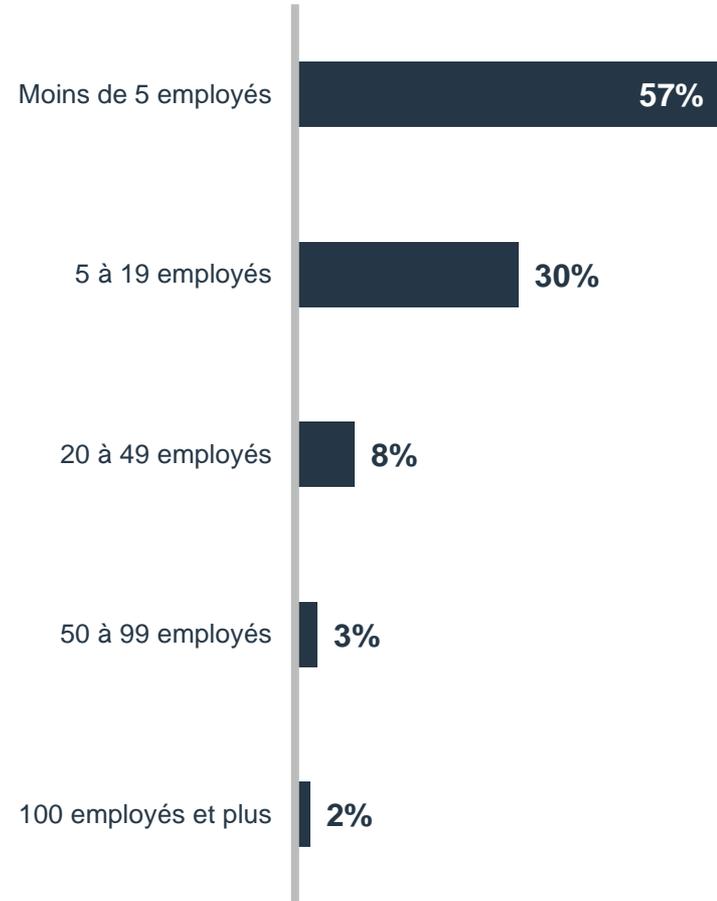


Base : Tous les répondants se qualifient (n=566).  
En raison des arrondissements, le total peut ne pas être égal à 100%.

# Nombre d'employés

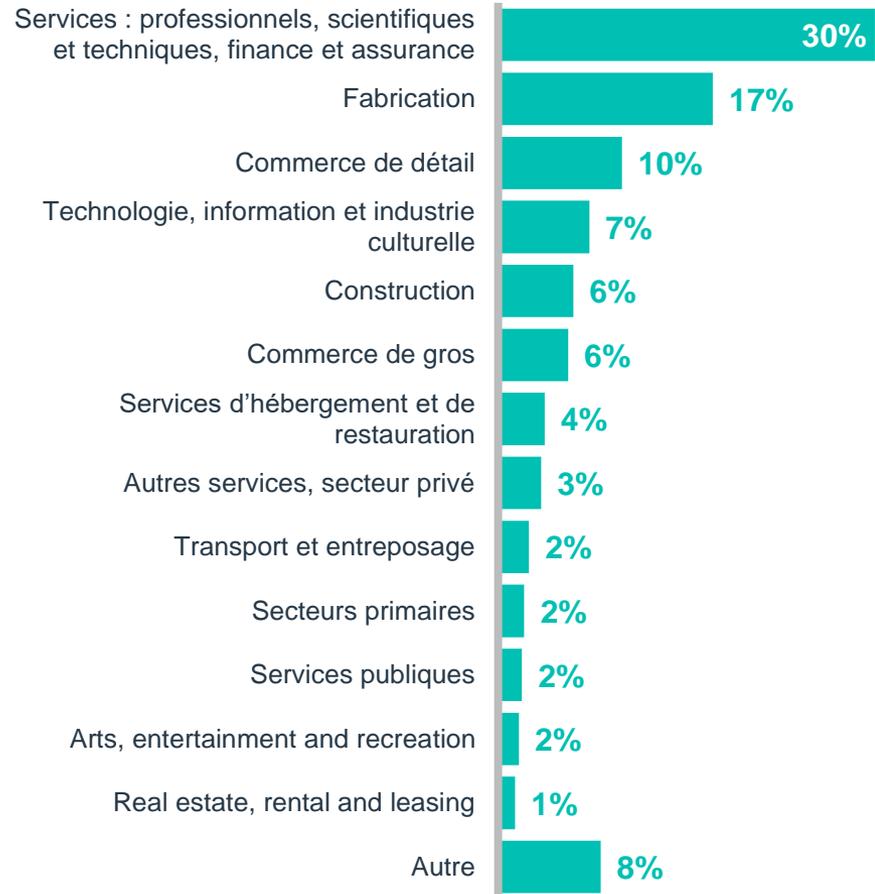


## Nombre d'employés





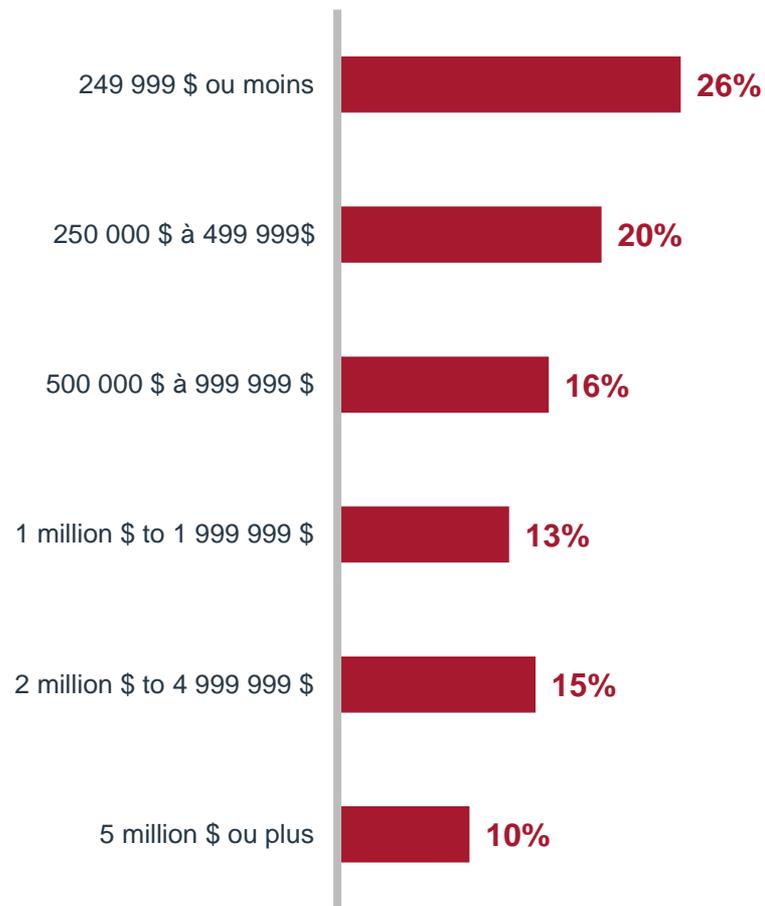
## Secteur d'activité



# Ventes annuelles de l'entreprise



## Ventes annuelles

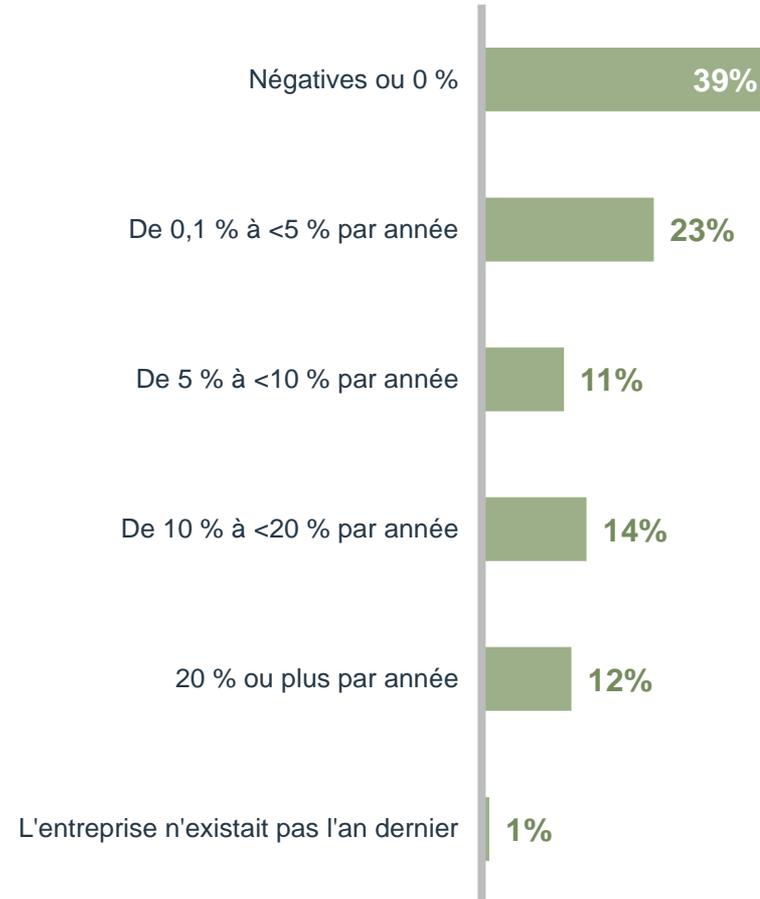


Base : Tous les répondants se qualifient (n=566).  
En raison des arrondissements, le total peut ne pas être égal à 100%.

# Croissance annuelle des ventes de l'entreprise



## Croissance annuelle des ventes





**Merci.**

Recherche et intelligence de marché

Pour plus d'informations, contactez-nous à :

[recherchemarketing@bdc.ca](mailto:recherchemarketing@bdc.ca)