

FABRICANTS :

Accès au financement et besoins particuliers

Étude Points de vue de BDC – Mai 2013



FAITS SAILLANTS DU SONDAGE :

Accès au financement pour les fabricants



- > La situation des fabricants ayant répondu au sondage semble généralement **bonne**.
 - Un tiers d'entre eux affirment que la croissance moyenne de leurs ventes a atteint plus de 10 % dans les trois dernières années, et deux fabricants sur cinq font état d'une croissance des ventes de 1 % à 10 %.
- > Cela dit, plus de la moitié des répondants affirment que l'**accès au financement** demeure **difficile** pour les fabricants canadiens (« très difficile » selon 28 % d'entre eux).
- > Moins de la moitié des fabricants (43 %) **ont demandé** du financement en 2013, et la majorité (59 %) en a demandé en 2012.
 - La plupart des répondants ayant affirmé ne pas avoir demandé de financement justifient ce choix par le fait qu'ils n'en ont pas immédiatement besoin.
- > Parmi ceux ayant demandé du financement, la **majorité a reçu – au moins en partie – les fonds demandés**. En fait, près des deux tiers ont reçu la totalité (41 %) ou une partie (23 %) du montant demandé.
- > Les deux **sources** principales de financement mentionnées sont traditionnelles : les **banques commerciales** (64 %) et les **organisations gouvernementales** (52 %).
 - Dans une moindre mesure, les répondants ont également mentionné le crédit-bail, les capitaux propres personnels et les bénéfices non distribués comme sources de financement.
- > Les fabricants ont des **projets d'avenir**. Les deux tiers planifient le **développement de nouveaux produits ou services**, ou l'achat d'**équipement ou de machinerie**.
- > Cependant, trois fabricants sur cinq parmi ceux ayant répondu au sondage croient que l'**accès au financement** pour les projets prévus sera **problématique**.

[...] se voir confier des commandes et des projets a été ardu. Il est difficile de poursuivre les activités existantes avec un budget limité. Les banques et les institutions financières ne sont pas intéressées à aider les petites entreprises.

Nous disposons d'une technologie nouvelle et emballante, mais tous les prêteurs commerciaux n'y voient qu'un risque élevé.

Tous les fabricants ont des besoins en financement précis et continus. [Il se peut que] certains fabricants canadiens aient des problèmes à cet égard, mais grâce à nos flux de trésorerie importants, nous n'avons pas de problème, et nous n'en prévoyons pas prochainement.

FAITS SAILLANTS DU SONDAGE : Financement non traditionnel



> Voici l'opinion des fabricants qui **recherchent du financement** au sujet des éléments clés suivants :

+ TRÈS IMPORTANT : Montant et taux d'intérêt

– PLUTÔT IMPORTANT : Garanties, crédit renouvelable et participation exigée de l'entreprise

– MOINS IMPORTANT : Frais, délai de traitement et période d'amortissement

- PEU IMPORTANT : Soutien du partenaire financier, documentation requise et possibilité de remboursement anticipé

> Plus de la moitié des répondants **ne connaissent pas du tout les quasi-capitaux propres**.

> En général, les fabricants sondés sont **ouverts** à la plupart des caractéristiques du financement par capitaux propres, sauf en ce qui a trait à la dilution de l'entreprise :

+ OUVERTS : Partenaire financier (PF) fournissant des recommandations ou des conseils; obtention d'un instrument financier différent de celui demandé à l'origine; participation du PF à l'analyse du projet;

– MOYENNEMENT OUVERTS : Coût de financement établi en fonction de la performance du projet ou de l'entreprise; embauche de consultants externes; suggestion par le PF de membres qui pourraient siéger au conseil consultatif ou au conseil d'administration.

- PAS OUVERTS : Ajout d'actionnaires; renonciation à la participation majoritaire.

> Pour ce qui est d'investir, trois répondants sur cinq **consultent** soit un **conseiller externe**, comme un comptable (43 %), soit un **conseiller interne** (16 %). Par conséquent, l'établissement d'un bon réseau d'agents d'influence est crucial pour la stratégie de développement des affaires de BDC Financement subordonné.

Je comprends un peu ce que sont les [quasi-capitaux propres], mais je n'en connais pas les détails.

[Il s'agit d'un] concept juste et équitable, pour autant qu'il soit réellement possible de revenir à la participation d'origine, une fois que le rendement convenu est atteint.

FAITS SAILLANTS DU SONDAGE :

Profil des répondants



- > **140 fabricants canadiens**, membres du panel Points de vue BDC, ont répondu au sondage entre le 21 mai et le 2 juin 2013.
- > La plupart des répondants proviennent d'entreprises comptant de **5 à 99 employés** :
 - De 1 à 4 employés : 34 %
 - De 5 à 99 employés : 59 %
 - Plus de 99 employés : 7 %
- > Les répondants proviennent d'entreprises représentant les **quatre régions** :
 - Ouest : 28 %
 - Ontario : 39 %
 - Québec : 28 %
 - Atlantique : 5 %
- > À la question sur l'étape du cycle de vie, la moitié des répondants indiquent que leur entreprise est en **croissance** ou en **expansion**.
- > Les répondants sont surtout axés sur l'**innovation**, le **marketing** et l'**efficacité opérationnelle** lorsqu'il est question d'occasions de croissance :
 - Innovation en matière de produits et de services
 - Expansion sur des marchés existants/nouveaux
 - Rationalisation des opérations
 - Réponse à la demande accrue en provenance des pays émergents
- > Deux répondants sur cinq disposent d'un **conseil consultatif** ou d'un **conseil d'administration** au sein de leur entreprise.
- > Près des trois quarts (72 %) mentionnent qu'ils **exportent** leur production hors du pays.
 - Ceux qui n'exportent pas expliquent ce fait en affirmant que cette activité ne s'applique pas à leur modèle d'entreprise, que la taille de leur entreprise ne le justifie pas ou qu'ils ne disposent pas des ressources internes requises pour se lancer dans de telles initiatives.

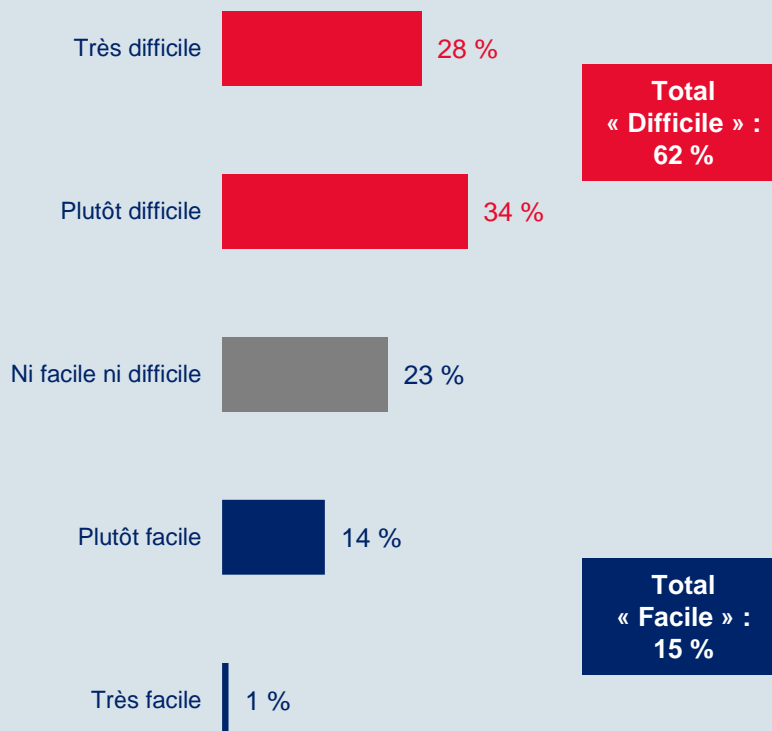
Résultats détaillés

NOTE : Seules les différences statistiquement significatives pertinentes entre les sous-groupes ont été mises en évidence dans ce document.

Accès au financement pour les fabricants

Comment qualifieriez-vous actuellement l'accès au financement pour les entreprises de fabrication canadiennes?

(n = 132)

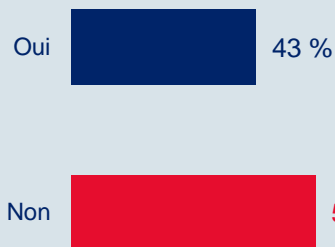


Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre.

Demande de financement au cours des 18 derniers mois et raisons de ne pas en demander

À date, avez-vous demandé du financement pour votre entreprise en 2013? (n = 139)

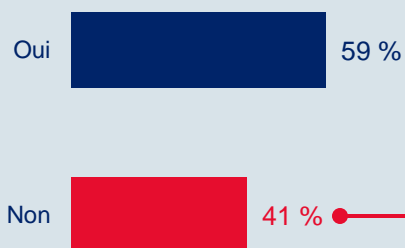
Une plus grande proportion des fabricants qui connaissent les quasi-capitaux propres ont demandé du financement en 2013.



Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre.

Avez-vous demandé du financement pour votre entreprise en 2012? (n = 139)

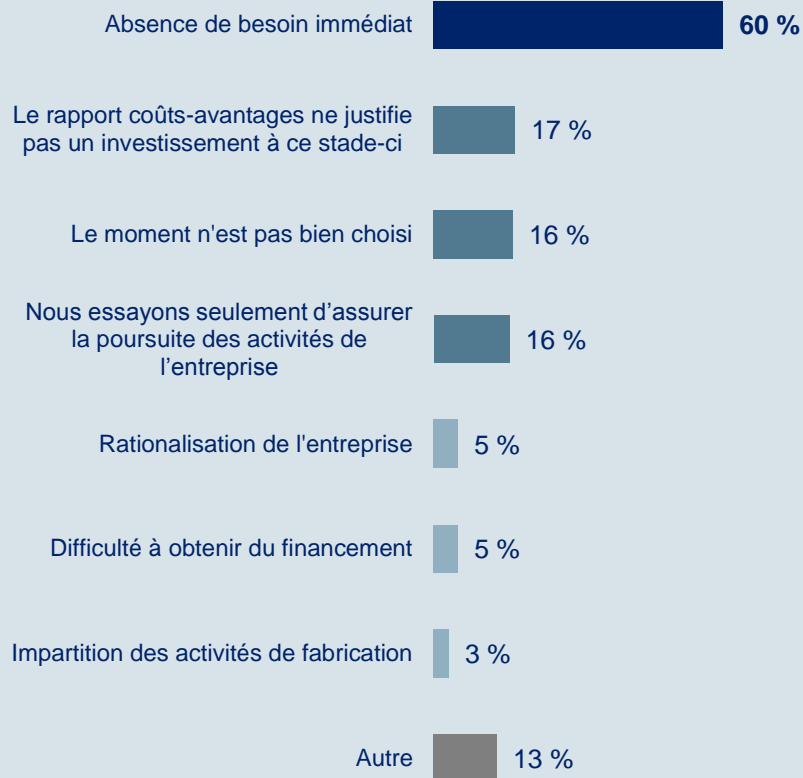
Les demandes de financement pendant les 18 derniers mois proviennent plus fréquemment d'entreprises ayant connu une forte croissance des ventes au cours des trois dernières années.



Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre.

Pourquoi n'avez-vous pas demandé de financement au cours des 18 derniers mois?

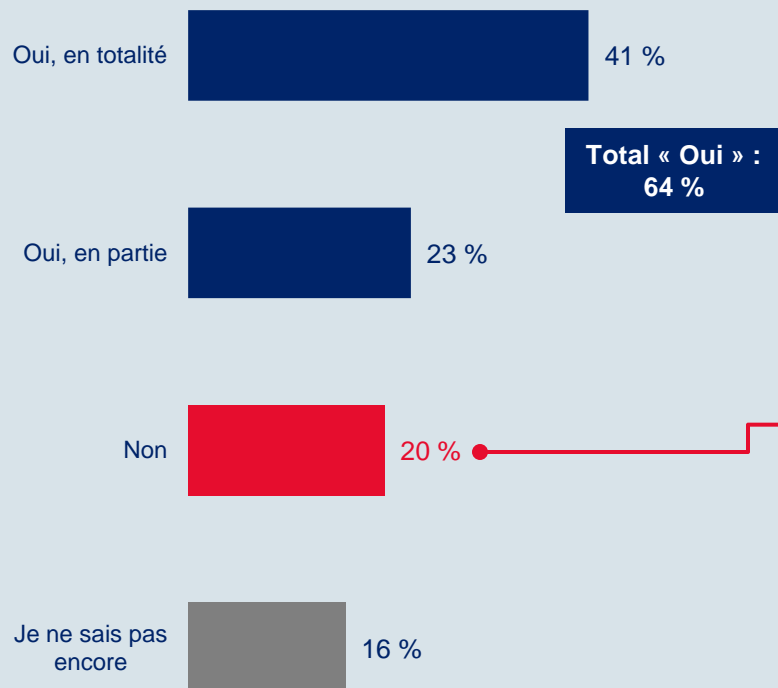
Les réponses multiples sont permises. (n = 39)



Base : Les répondants qui n'ont pas demandé de financement récemment. Comme l'échantillon est de petite taille, il faut interpréter les résultats avec prudence.

Obtention et utilisation du financement, et raisons du refus d'une demande

Avez-vous obtenu le financement recherché lors de votre plus récente demande? (n = 99)



Base : Les répondants qui ont demandé du financement récemment. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, de ceux qui ont préféré ne pas répondre.

À quoi le financement est-il/était-il destiné?

Usages principaux :

- Achat ou amélioration d'équipement (p. ex. logiciel, équipement informatique, machinerie)
- Stocks
- Flux de trésorerie
- Marge de crédit
- Nouveau bâtiment ou amélioration des infrastructures

Base : Les répondants qui ont obtenu le financement demandé.

Pourquoi n'avez-vous pas obtenu le financement demandé?

Raisons principales :

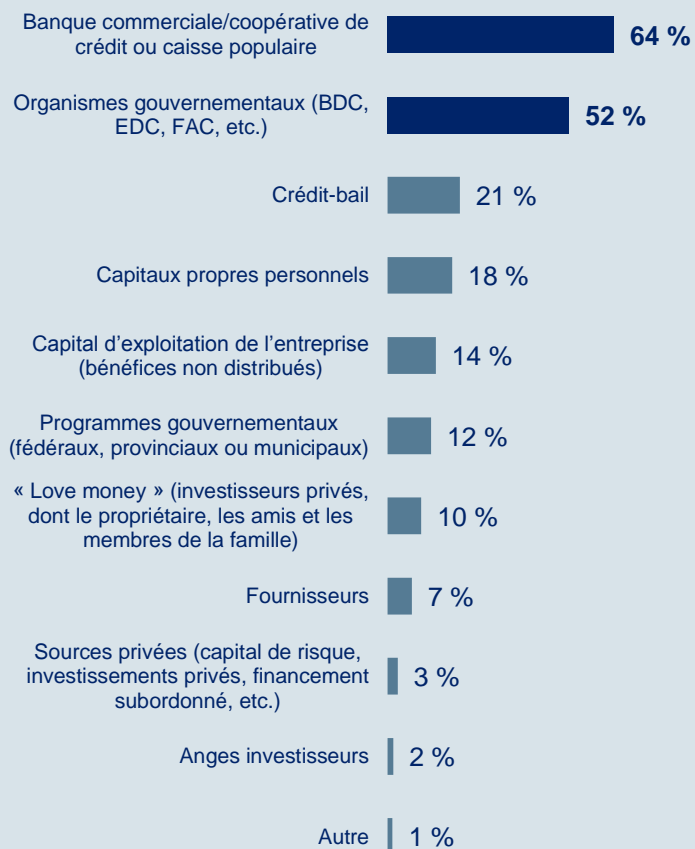
- Situation de l'entreprise (p. ex. taille, nombre de ventes, ratios, capitaux, niveau de risque)
- Garanties personnelles insuffisantes
- Refus des conditions par l'entrepreneur (insatisfait)

Base : Les répondants qui n'ont pas obtenu le financement demandé.

Sources de financement et consultation avec un conseiller préalable à la recherche de financement

De quelle/s source/s avez-vous obtenu le financement?

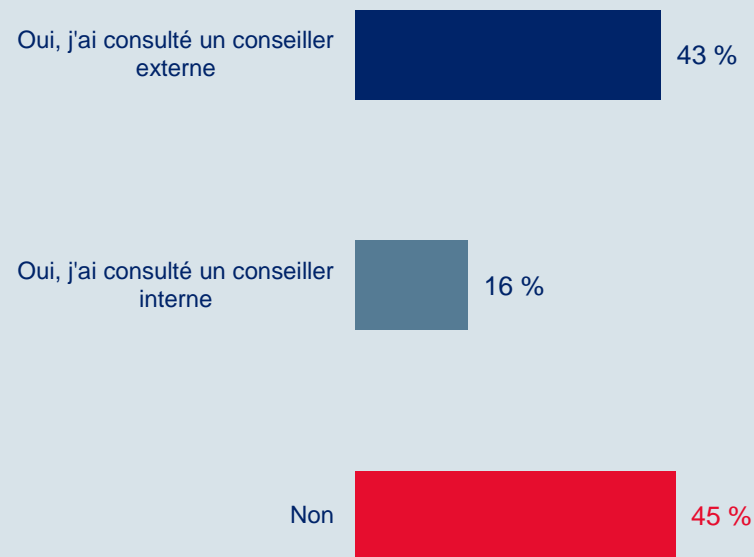
Les réponses multiples sont permises. (n = 66)



Base : Les répondants qui ont obtenu le financement demandé.

Avez-vous consulté un conseiller d'affaires (comptable, avocat, expert en évaluation d'entreprise, conseiller financier, etc.) avant de faire des démarches auprès de cette/ces source/s en particulier?

Les réponses multiples sont permises. (n = 66)



Base : Les répondants qui ont obtenu le financement demandé.

Besoins de financement, défis et occasions de croissance propres aux fabricants

À votre avis, les fabricants ont-ils des besoins de financement différents / particuliers (montant ou type de financement recherché, sources de financement, services-conseils, etc.)?

Besoins particuliers principaux :

- Financement destiné à l'équipement
- Calendrier de paiement à long terme
- Soutien à l'exportation
- Fonds de roulement
- Investissements et soutien du gouvernement
- Services-conseils

À quels défis le secteur manufacturier canadien devra-t-il faire face au cours des prochaines années?

Défis principaux :

- Concurrence locale et internationale (Chine, Inde, etc.)
- Force du dollar canadien
- Coût de la main-d'œuvre (salaires plus élevés au Canada)
- Recrutement et fidélisation de travailleurs qualifiés
- Taux d'imposition élevés
- Réglementation gouvernementale
- Innovation et technologie
- Coût du carburant/du pétrole

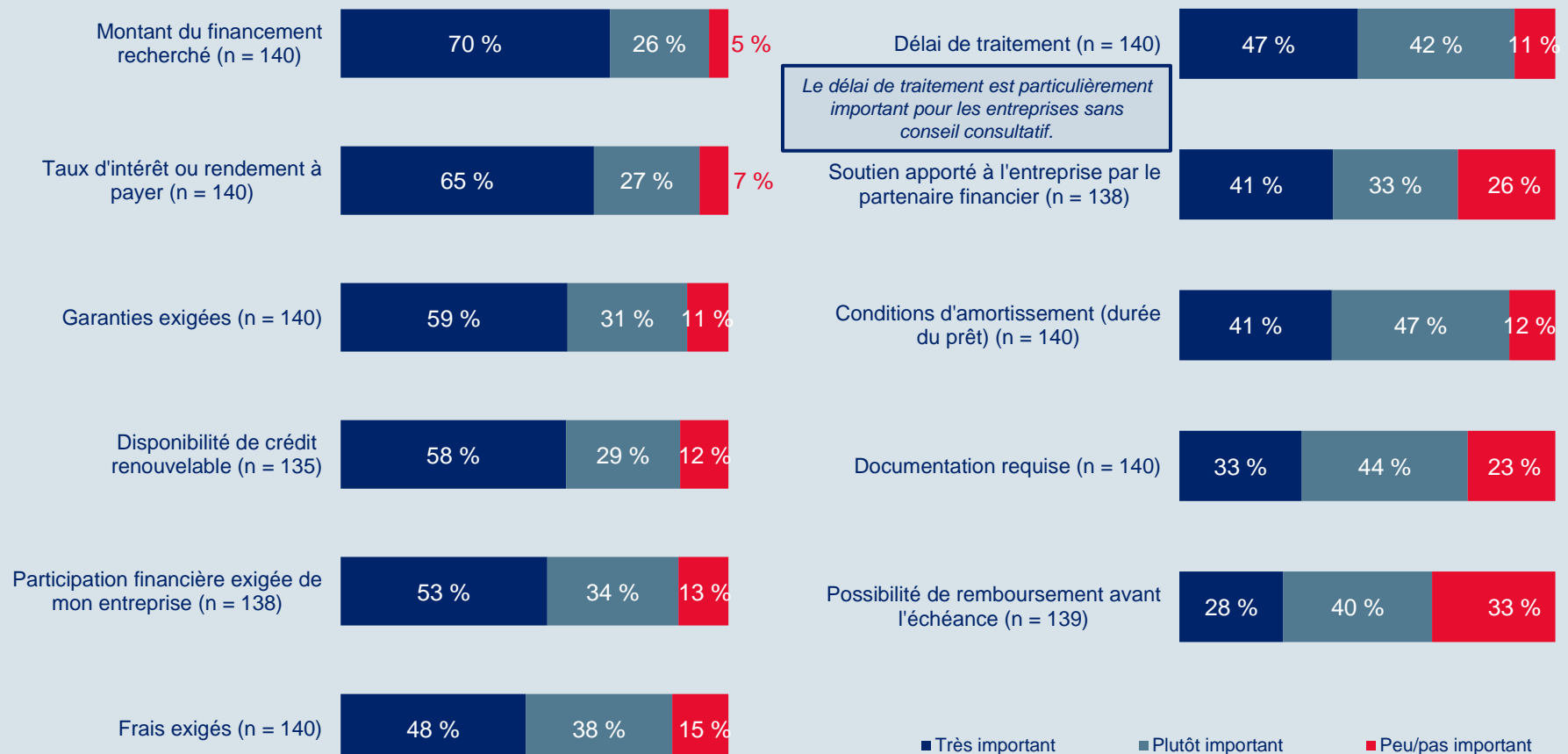
Où les occasions de croissance des fabricants canadiens se situeront-elles principalement au cours des prochaines années? Les réponses multiples sont permises. (n = 131)



Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre.

Éléments considérés comme importants dans la recherche de financement

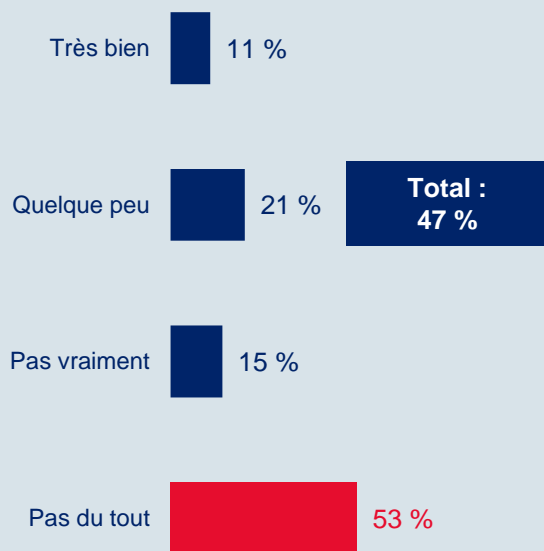
D'une façon générale, dans quelle mesure chacun des éléments suivants est-il important lorsque vous cherchez à obtenir du financement pour votre entreprise?



Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre. En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas égaler 100 %.

Connaissance et perception du financement par quasi-capitaux propres

Dans quelle mesure connaissez-vous le financement par quasi-capitaux propres? (n = 138)



Il y a une plus grande proportion de répondants qui ne connaissent pas du tout les quasi-capitaux propres parmi ceux n'ayant pas demandé de financement au cours des 18 derniers mois.

Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre.

Que pensez-vous du financement par quasi-capitaux propres? Y a-t-il des aspects de ce type de financement qui vous plaisent ou que vous n'aimez pas?

Aspects positifs :

- Bon type de financement/bon choix pour certains cas précis
- Capital à plus haut risque

Aspects négatifs :

- Trop cher
- Taux d'intérêt élevés
- Les conditions ne sont pas claires
- Le processus est complexe et long

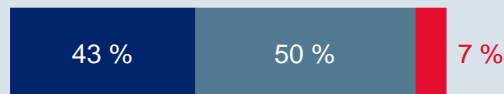
Base : Les répondants qui ont affirmé connaître « très bien », « quelque peu » ou « pas vraiment » les quasi-capitaux propres.

Ouverture par rapport à certaines conditions préalables à l'obtention de financement

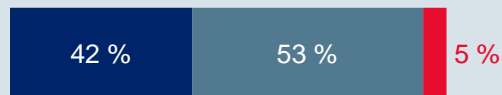
Pour obtenir le financement dont votre entreprise a besoin pour un projet donné, dans quelle mesure êtes-vous ouvert aux possibilités suivantes?

■ Très ouvert ■ Plutôt ouvert ■ Pas très ouvert

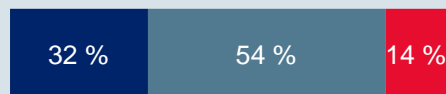
Accepter qu'un partenaire financier fournisse des recommandations ou des conseils (n = 138)



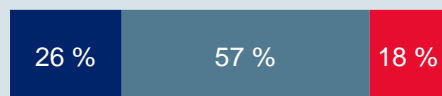
Accepter un instrument financier différent de celui que vous recherchiez initialement (n = 136)



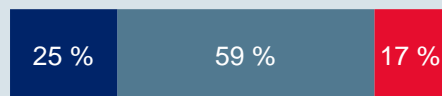
Accepter qu'un partenaire financier participe à l'analyse de votre projet (n = 138)



Établir les frais de financement en fonction de la performance du projet (n = 130)



Établir les frais de financement en fonction de la performance de l'entreprise (n = 133)



Le plus souvent, les répondants ayant demandé du financement au cours des 18 derniers mois sont très ouverts à l'établissement des frais de financement en fonction de la performance de l'entreprise.

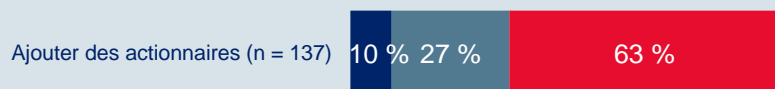
Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre. En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas égaler 100 %.

Ouverture par rapport à certaines conditions préalables à l'obtention de financement (suite)

Pour obtenir le financement dont votre entreprise a besoin pour un projet donné, dans quelle mesure êtes-vous ouvert aux possibilités suivantes?



Les répondants connaissant les quasi-capitaux propres qui ont demandé du financement au cours des 18 derniers mois sont plus ouverts à l'idée qu'un partenaire financier suggère des membres qui pourraient siéger au conseil d'administration.



Les répondants qui connaissent les quasi-capitaux propres sont plus ouverts à l'idée d'ajouter des actionnaires au sein de l'entreprise.



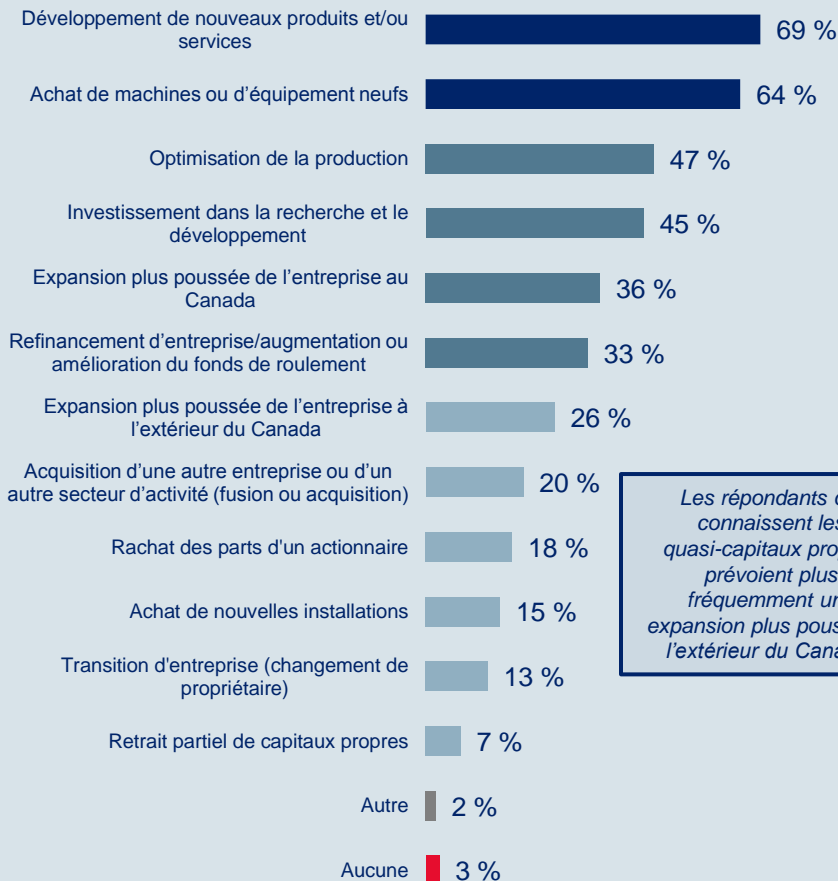
Il est plus fréquent que les répondants ne connaissant pas les quasi-capitaux propres ne soient pas du tout ouverts à l'idée de renoncer à leur participation majoritaire.

■ Très ouvert ■ Plutôt ouvert ■ Pas très ouvert

Initiatives prévues et accès au financement requis

Votre entreprise prévoit-elle mener une des initiatives suivantes au cours des 24 prochains mois?

Les réponses multiples sont permises. (n = 140)

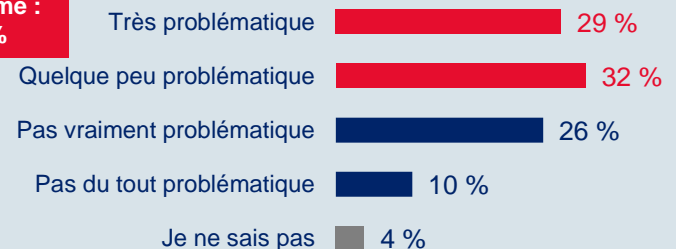


Les répondants qui connaissent les quasi-capitaux propres prévoient plus fréquemment une expansion plus poussée à l'extérieur du Canada.

Base : Tous les répondants.

L'accès au financement présente-t-il un problème pour l'une ou l'autre des initiatives identifiées précédemment? (n = 135)

Problème :
60 %



Base : Les répondants qui ont prévu au moins une initiative. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre. *En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas égaler 100 %.

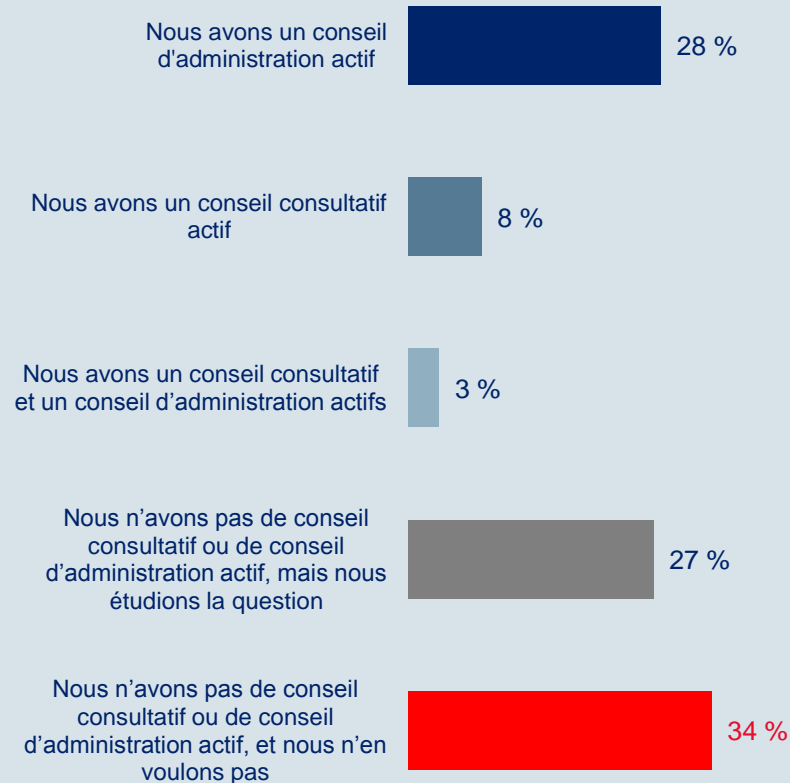
Qu'est-ce qui vous fait croire que l'accès au financement est ou sera problématique?

Raisons principales d'un accès au financement problématique

- Situation de l'entreprise (taille, rentabilité, nombre de ventes, ratio dette/capitaux propres, niveau de risque)
- Garanties/conditions
- Expérience actuelle ou passée avec les banques
- Coût du financement
- Ampleur de la documentation requise/processus fastidieux

Présence d'un conseil consultatif ou d'un conseil d'administration actif au sein de l'entreprise

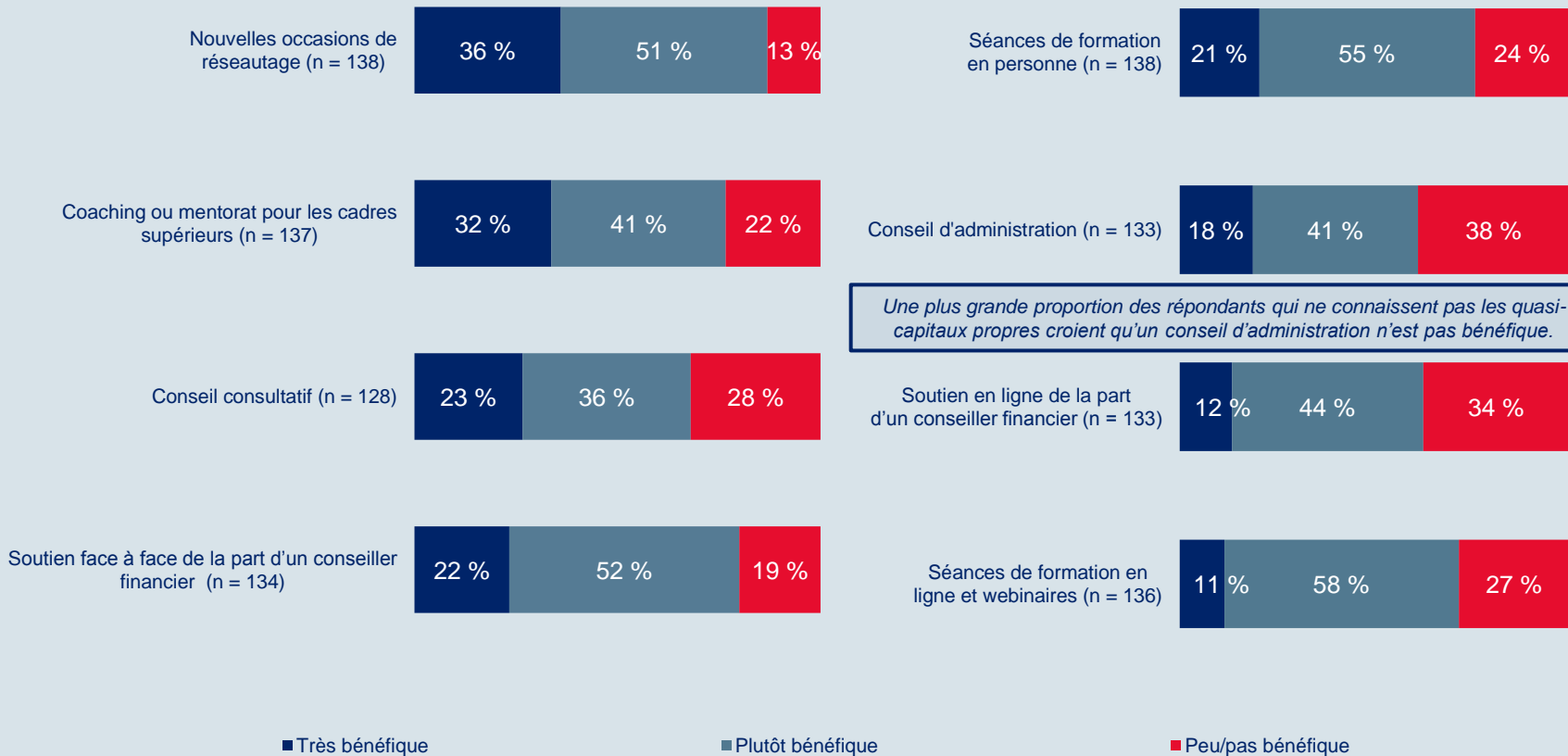
Votre entreprise a-t-elle présentement un conseil consultatif ou un conseil d'administration actif? (n = 132)



Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre.

Éléments considérés comme bénéfiques pour l'entreprise

À votre avis, dans quelle mesure les éléments suivants sont/seraient-ils bénéfiques pour votre entreprise?

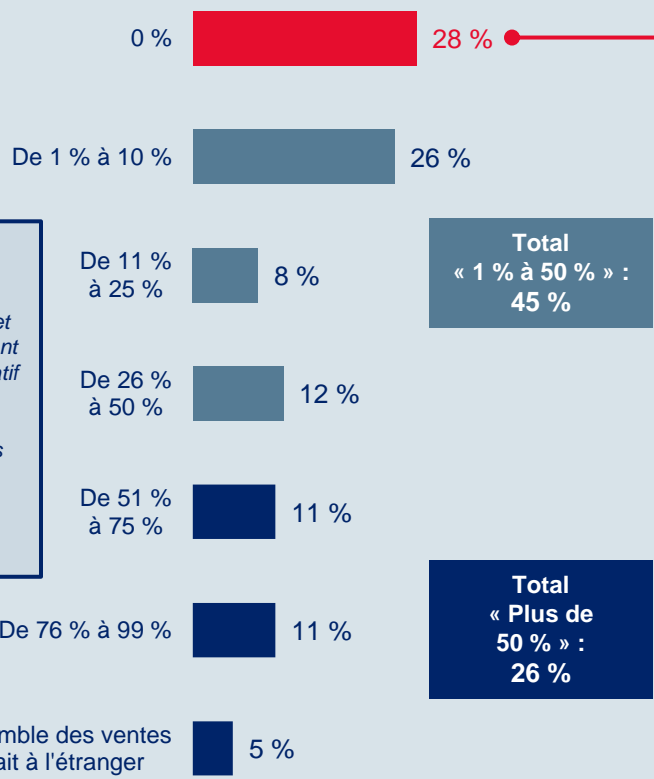


Une plus grande proportion des répondants qui ne connaissent pas les quasi-capitaux propres croient qu'un conseil d'administration n'est pas bénéfique.

Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre. En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas égaler 100 %.

Ventes provenant de l'extérieur du Canada et raisons de ne pas exporter des produits et services

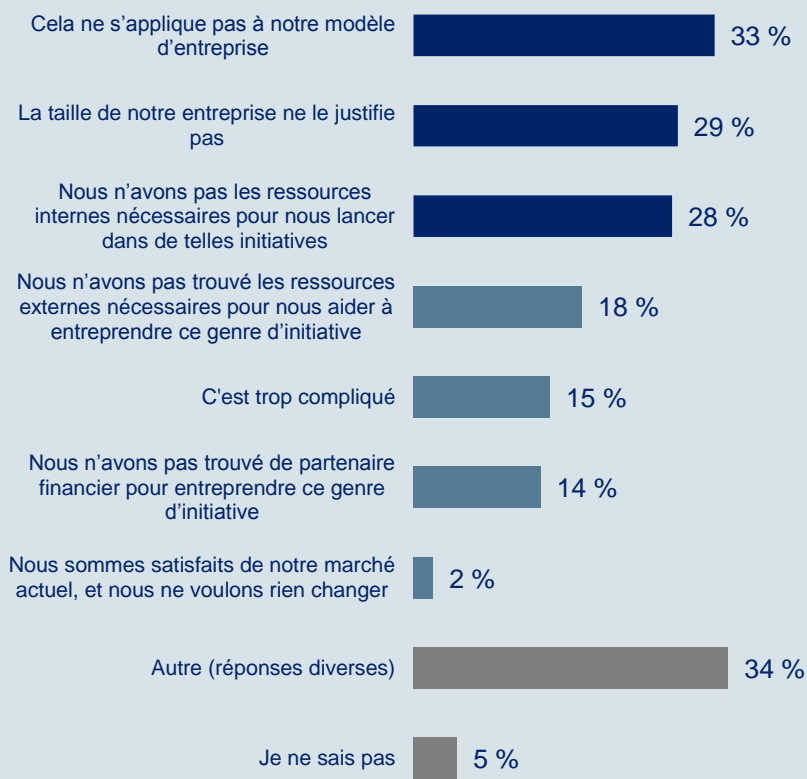
Quelle proportion de vos ventes totales provient de l'extérieur du Canada? (n = 135)



En moyenne, les répondants qui connaissent les capitaux propres et les entreprises ayant un conseil consultatif ou un conseil d'administration réalisent une plus grande partie de leurs ventes à l'extérieur du Canada.

Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre. En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas évaluer 100 %.

Pourriez-vous expliquer pourquoi votre entreprise n'exporte pas actuellement ses produits ou services à l'extérieur du Canada? Les réponses multiples sont permises. (n = 35)



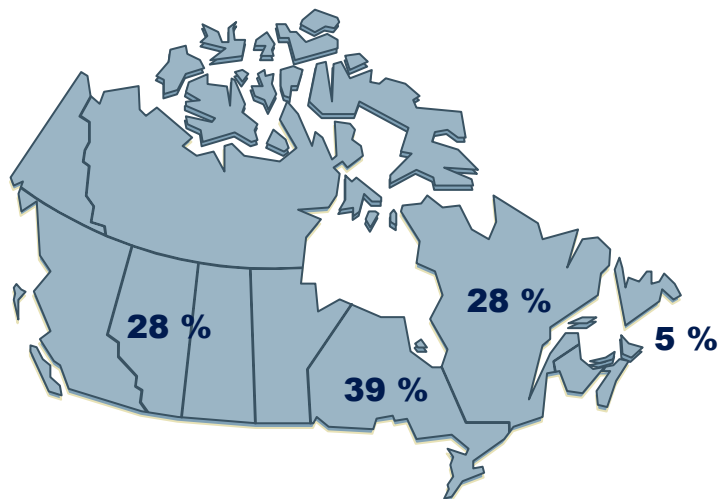
Base : Les répondants qui ne réalisent pas de ventes à l'extérieur du Canada. Comme l'échantillon est de petite taille, il faut interpréter les résultats avec prudence.

Profil des entreprises

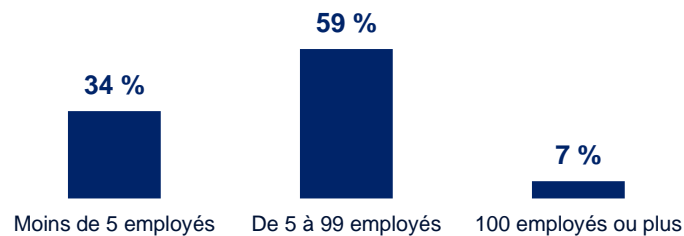
PROFIL DES ENTREPRISES :

Région et nombre d'employés

n = 140



Région



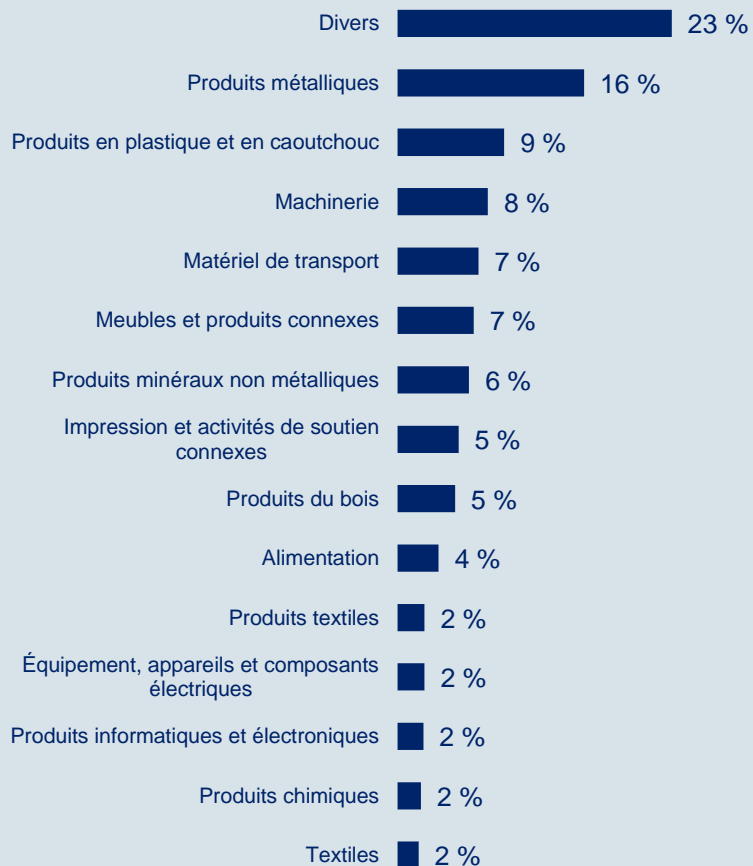
Nombre d'employés

Base : Tous les répondants. Les résultats ont été pondérés en fonction de la taille des entreprises et de leur région, en vue d'arriver à des résultats représentatifs des PME canadiennes du secteur manufacturier.

PROFIL DES ENTREPRISES :

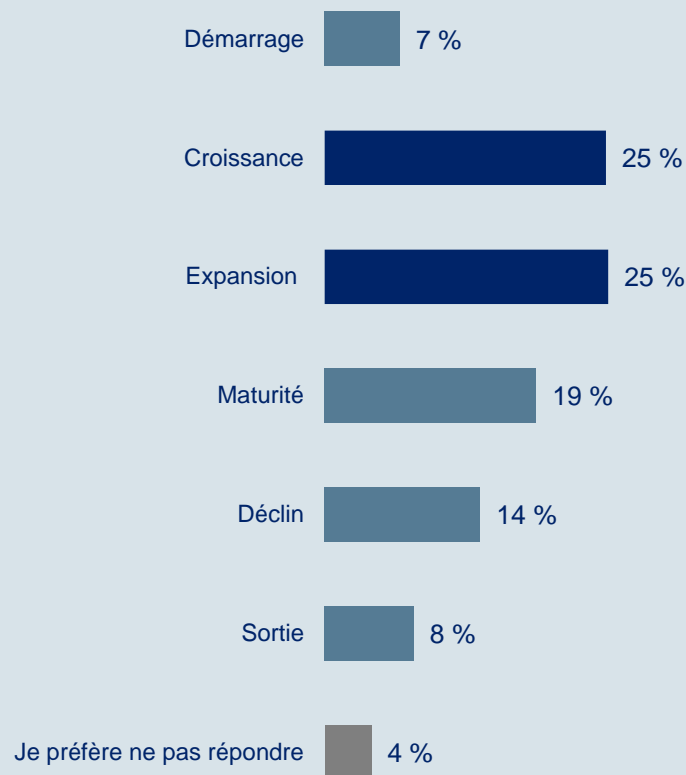
Produits fabriqués et étape du cycle de vie

Que fabrique votre entreprise? (n = 136)



Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre.

Comment définiriez-vous l'étape du cycle de vie actuelle de votre entreprise? (n = 140)



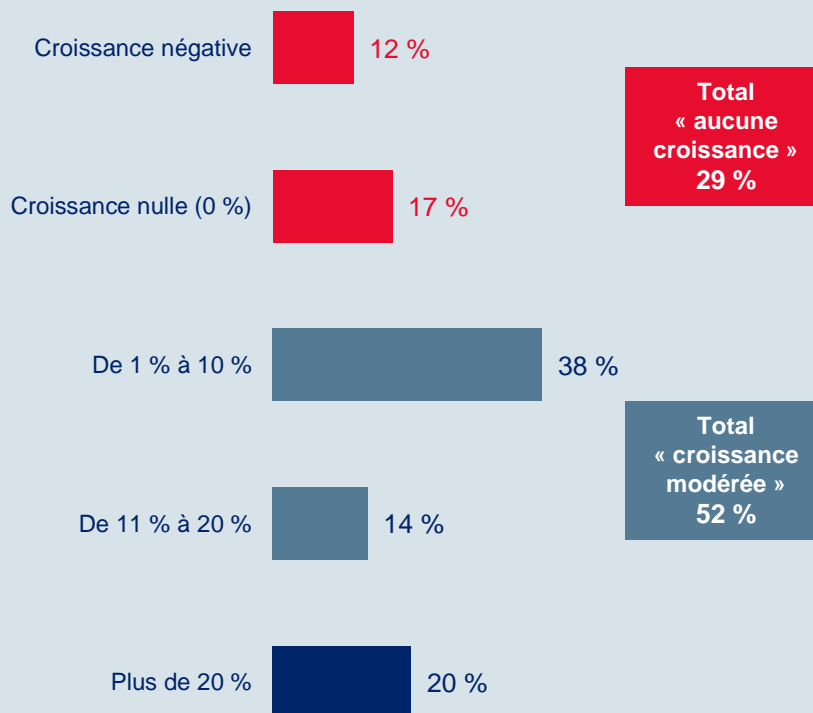
Base : Tous les répondants.

* En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas évaluer 100 %.

PROFIL DES ENTREPRISES :

Croissance annuelle des trois dernières années

Quel a été, au cours des trois dernières années, le taux de croissance annuelle des ventes ou des revenus totaux de votre entreprise? (n = 137)



Base : Tous les répondants. Nous n'avons pas tenu compte, dans le calcul, des répondants qui ont préféré ne pas répondre. En raison de l'arrondi, la somme des résultats pourrait ne pas évaluer 100 %.

Recherche et intelligence de marché

Banque de développement du Canada

Siège social – 5, Place Ville Marie, bureau 300, Montréal (Québec) H3B 5E7

recherchemarketing@bdc.ca

