



# Sondage sur l'état des PME dans la situation actuelle

Panel Points de vue de BDC

Septembre 2020



# Table des matières

**01** Faits saillants

**03** Profil des répondants

**02** Résultats détaillés

**04** Méthodologie

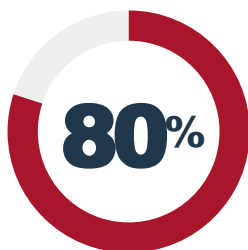


# 01.

## Faits saillants

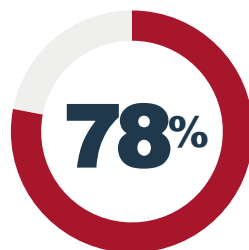


Le niveau d'inquiétude reste **élevé** mais **stable** par rapport à juillet 2020\*.



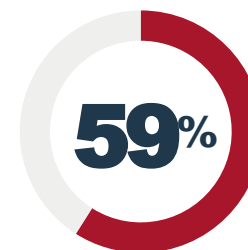
**Économie CND**

Légère baisse depuis juillet (-1pt)



**Économie mondiale**

Légère baisse depuis juillet (-1pt)



**Leur entreprise**

Légère hausse depuis juillet (+1pt)

Et en dépit du contexte de crise actuel...



**Les pratiques éco-responsables restent une priorité**

**40%**

...ont pris des mesures pour **réduire** leur impact sur l'environnement au cours de la dernière année.



**Mais les ventes en ligne sont encore assez anecdotiques**

**53%**

...n'ont **pas** de revenus provenant des ventes en ligne; 27% en ont moins du quart.



### Les sujets d'intérêt pour les entrepreneurs semblent être influencés par la crise

Moins d'intérêt



**28%**

Embauche et rétention des employés



**35%**

Réussir avec le commerce électronique



**35%**

Transition d'entreprise



**58%**

Soutien en tant que personne et chef/fe d'entreprise



**63%**

Innovation et créativité

Plus d'intérêt

### Il est jugé nécessaire d'être créatifs pour survivre à la situation actuelle

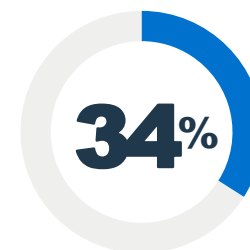
Dans de nombreux cas, les changements apportés ont été **obligés** plutôt que la continuation de projets entrepris

**55%**

...ont été contraints de réaliser des changements liés à la **gestion des employés** et aux **conditions de travail**

**53%**

...ont été contraints de modifier certains de leurs **processus** et **façons de faire**



...estiment que les changements mis en place à la suite de la pandémie ont été **bénéfiques** pour leur entreprise, alors que 29% croient qu'il est encore trop tôt pour se prononcer.



Les entrepreneurs ont besoin d'être soutenus en tant que personne qui dirige une PME

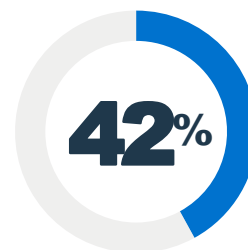


## Ils veulent se sentir plus stratégiques

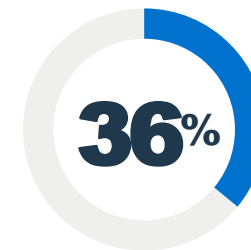
# 43%

Souhaitent obtenir des conseils sur la manière d'être plus stratégique avec l'entreprise

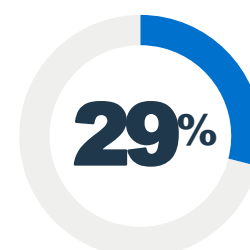
## Ils trouvent facile\* de...



Obtenir du coaching ou du mentorat sur le leadership



Avoir accès à du soutien / des services en lien avec la santé physique



Avoir accès à un groupe de pairs

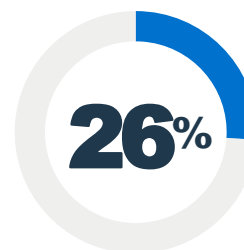
## La crise pourrait avoir un impact sur la transition, en particulier sur la retraite

# 15%

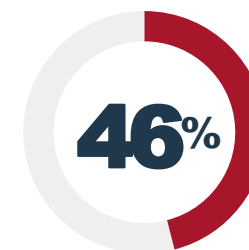
Des propriétaires d'entreprises pourraient de **vendre leur entreprise** durant la prochaine année



Bien que seule une minorité dispose d'un **plan de transition** formel et structuré



Des propriétaires d'entreprises ont l'intention de **prendre leur retraite** d'ici trois ans



De ceux qui ont l'intention de prendre leur retraite affirment que la crise COVID-19 a **influencé leur décision**



La pénurie de main-d'œuvre continue à se faire sentir, parfois pour des raisons autres que celles évoquées avant la crise, mais souvent pour le même type de salariés



**67%**

...trouvent présentement difficile **d'embaucher** de nouveaux employés

**38%**

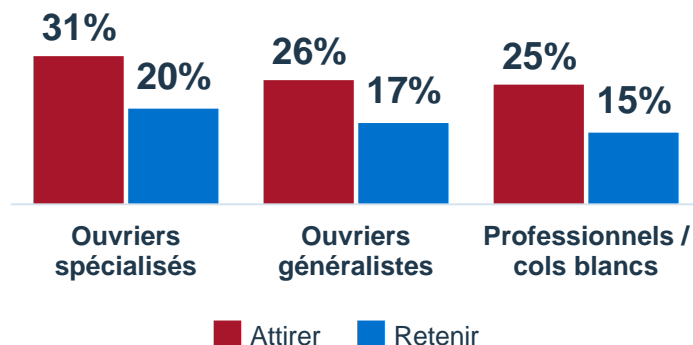
...trouvent difficile de **retenir** leurs employés actuels

Surtout le cas pour les petites entreprises



**28%** ont plus de difficulté à **recruter de nouveaux employés** aujourd'hui qu'avant la crise, tandis que **16%** ont plus de difficulté à **retenir leurs employés** dans le contexte actuel.

Les mêmes profils d'employés sont difficiles à attirer et à retenir



La recherche d'ouvriers spécialisés a compliqué le recrutement; la PCU a aggravé le problème

« La rareté des techniciens spécialisés rend le marché concurrentiel et on leur envoie des offres non sollicitées. »

« La PCU a rendu presque impossible l'embauche de nouveaux travailleurs. Les personnes qui reçoivent la PCU sont payées à ne rien faire et ne sont pas incitées à chercher un emploi! »  
(Traduit de l'anglais)



# 02.

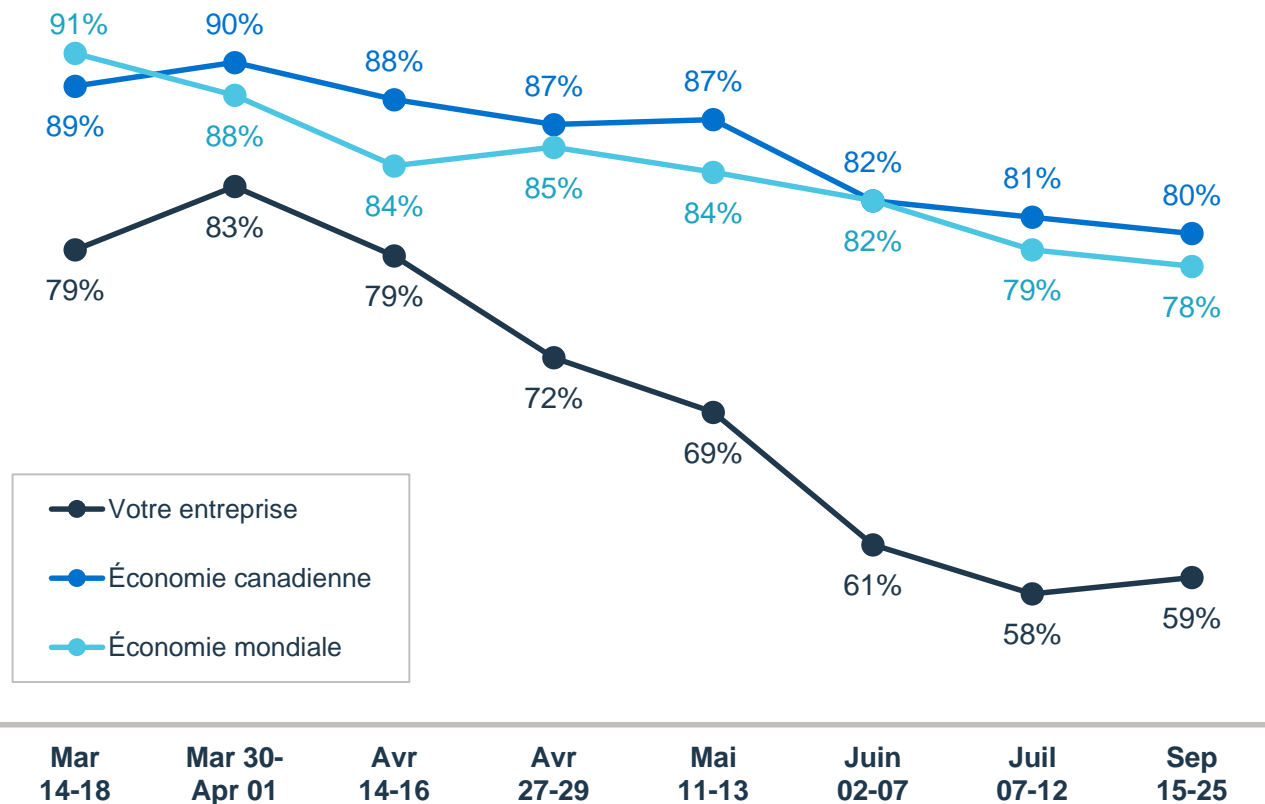
## Résultats détaillés



# Le niveau d'inquiétude à l'égard de l'économie est en **légère baisse** par rapport à juillet. L'inquiétude à l'égard l'entreprise est **légère hausse**, surtout pour le secteur de l'hébergement et de restauration.



Q0. Dans quelle mesure êtes-vous **inquièt/e** de l'impact de la COVID-19 sur...?



Une proportion significativement ↑ de ces répondants s'inquiètent pour leur entreprise :

- Hébergement et restauration (86%)

Moyenne sur 10

Économie CDN : 7.8

Économie MND : 7.7

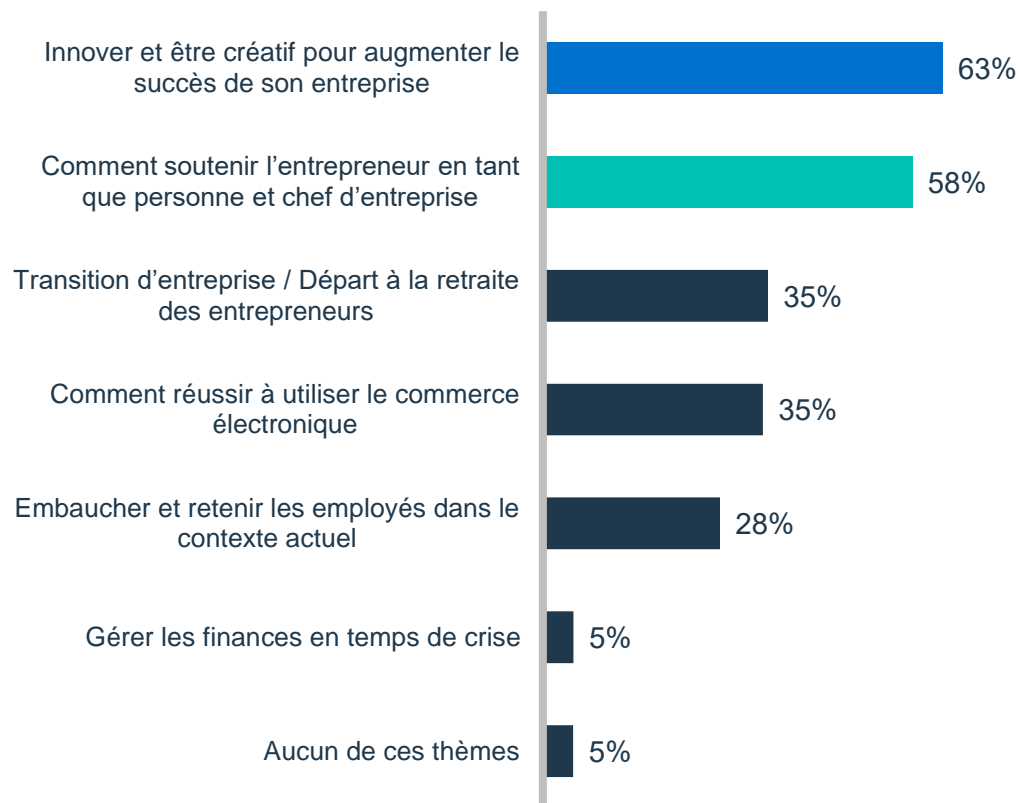
Leur entreprise : 6.6

Base : Tous les répondants qualifiés (n vague de sept. = 622-626). Les résultats sont présentés en termes de scores de 7+ sur 10. En raison des arrondis, les totaux peuvent ne pas équivaloir à 100%. Le score moyen de la vague de sondage actuelle a été calculé en excluant ceux qui ne savaient pas ou préféraient ne pas répondre, alors que l'échelle inclut ces répondants. Les opinions ont été exprimées sur une échelle de 0 à 10, où 0 signifie « Pas du tout inquiet/ète » et 10 signifie « Extrêmement inquiet/ète ».

# Près des **deux tiers** des répondants s'intéressent au thème de **l'innovation et de la créativité**, suivi par celui du **soutien à l'entrepreneur/e** en tant que personne et chef/fe d'entreprise.



S2Q1. Lesquels des **thèmes** suivants vous touchent personnellement?



## Innové et être créatif

Résultats significativement ↑ parmi :

- Grandes entreprises (80%)
- PME des Prairies (73%)
- Commerce de détail (79%)

## Soutenir l'entrepreneur

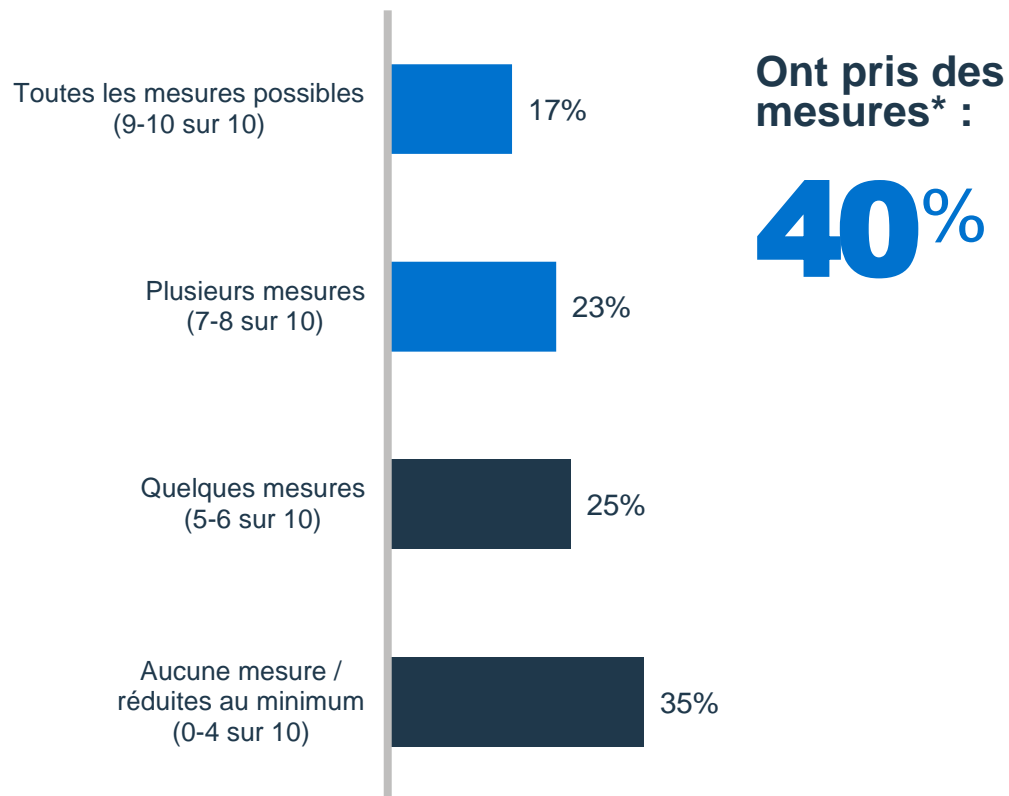
Résultats significativement ↑ parmi :

- Petites entreprises (64%)
- Moins de 5 employés (66%)

**2 entreprises sur 5** ont pris **plusieurs mesures** pour réduire leur impact environnemental dans la dernière année. Aucune différence significative observée entre les sous-groupes de répondants.



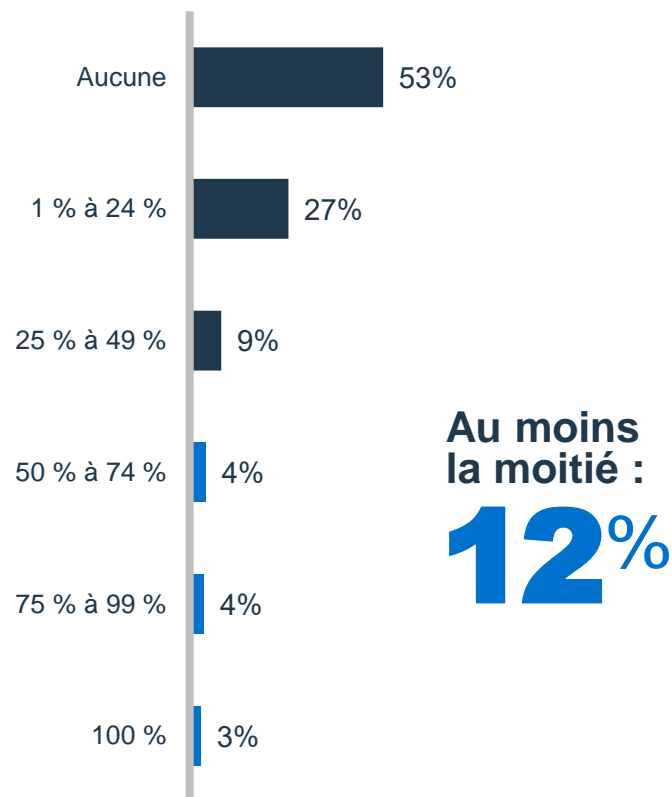
S8Q1. Dans quelle mesure avez-vous pris des **mesures concrètes** pour réduire l'impact environnemental de votre entreprise au cours des 12 derniers mois?



La **grande majorité** des entreprises génèrent la plupart de leurs revenus **hors ventes en ligne**. Seule une entreprise sur dix tire au moins la **moitié** de ses revenus des ventes en ligne.



S8Q2. Quel pourcentage les **ventes en ligne** représentent-elles par rapport à vos ventes totales?





# 02.1

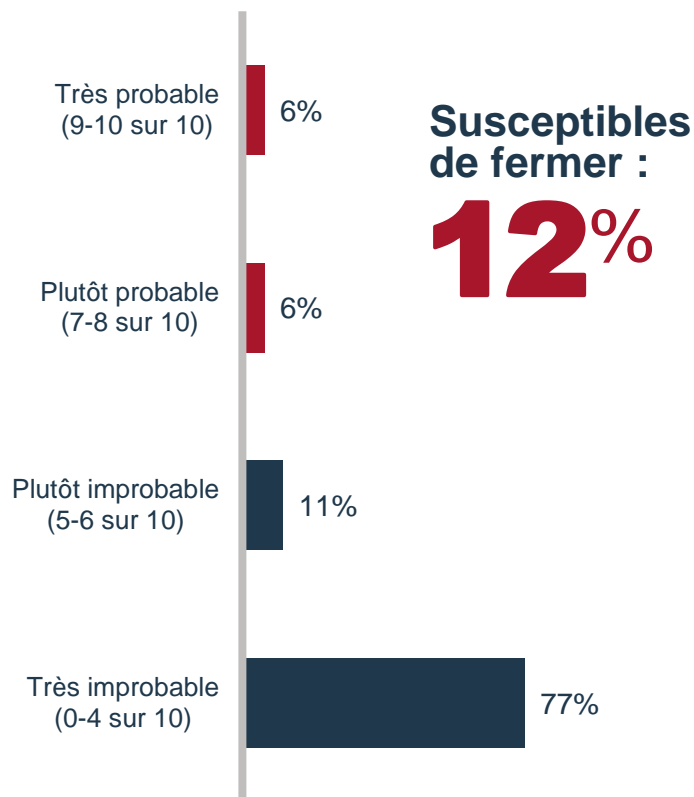
## Transition d'entreprise



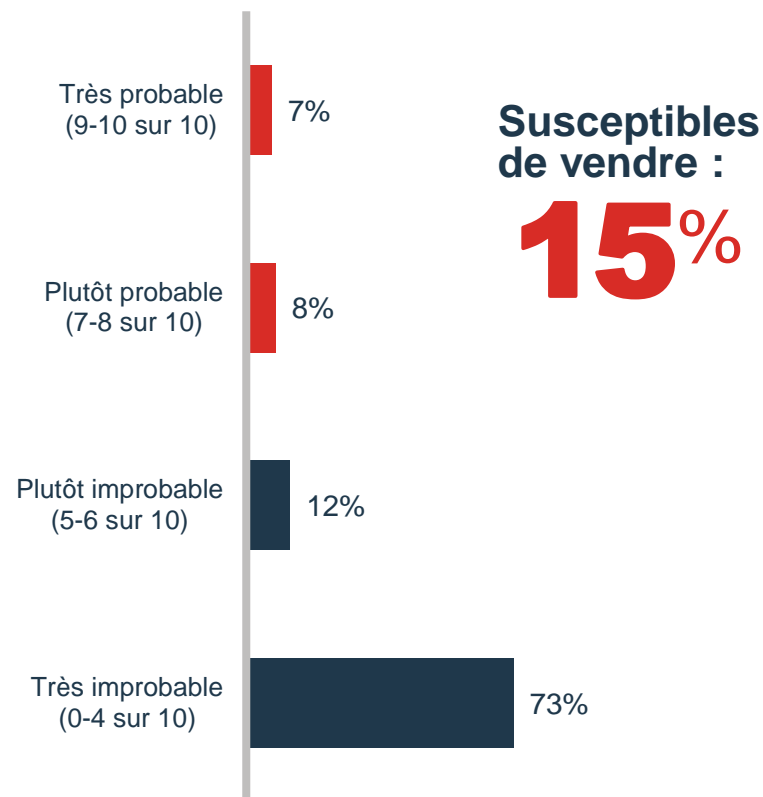
# Peu de répondants prévoient vendre ou fermer leur entreprise au cours de l'année. Les intentions sont plus élevées au Québec, chez les moyennes entreprises et chez les propriétaires plus âgés.



S3Q1a. Dans quelle mesure est-il probable que votre entreprise ferme au cours de la prochaine année?



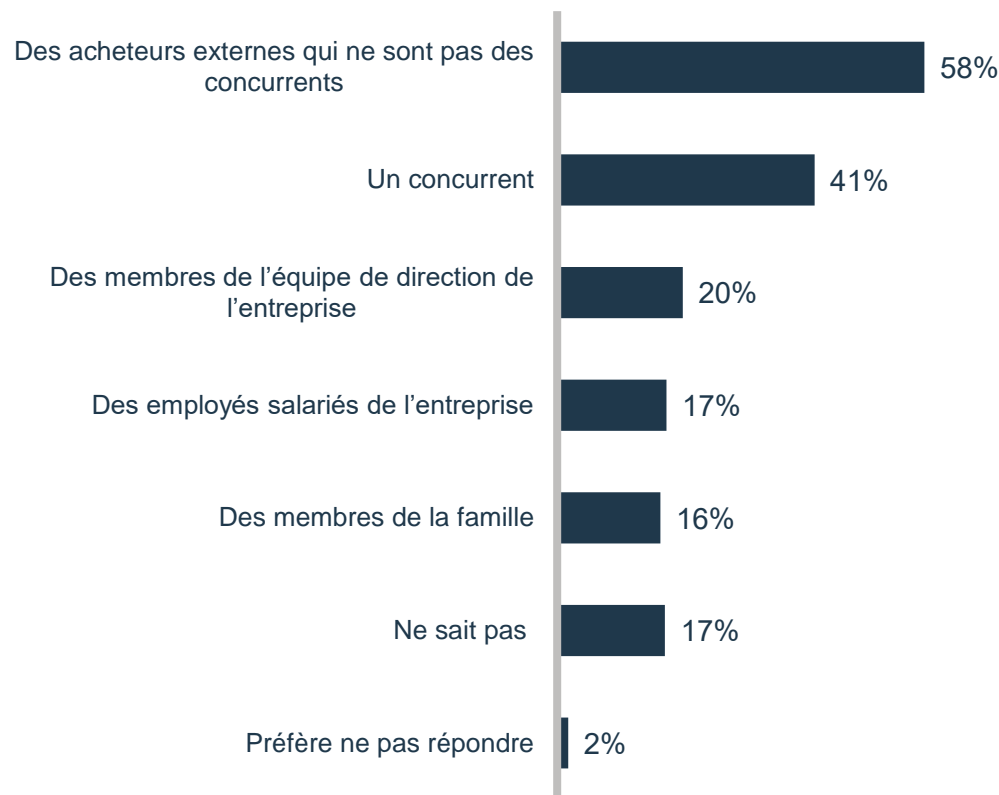
S3Q1b. Dans quelle mesure est-il probable que votre entreprise soit vendue au cours de la prochaine année?



Parmi ceux prévoyant vendre, plus de la moitié comptent céder leur entreprise à un **acheteur externe non concurrent**. Environ la moitié gardent la porte ouverte en optant pour plus d'une option.



S3Q5. À qui avez-vous l'intention de vendre votre entreprise?



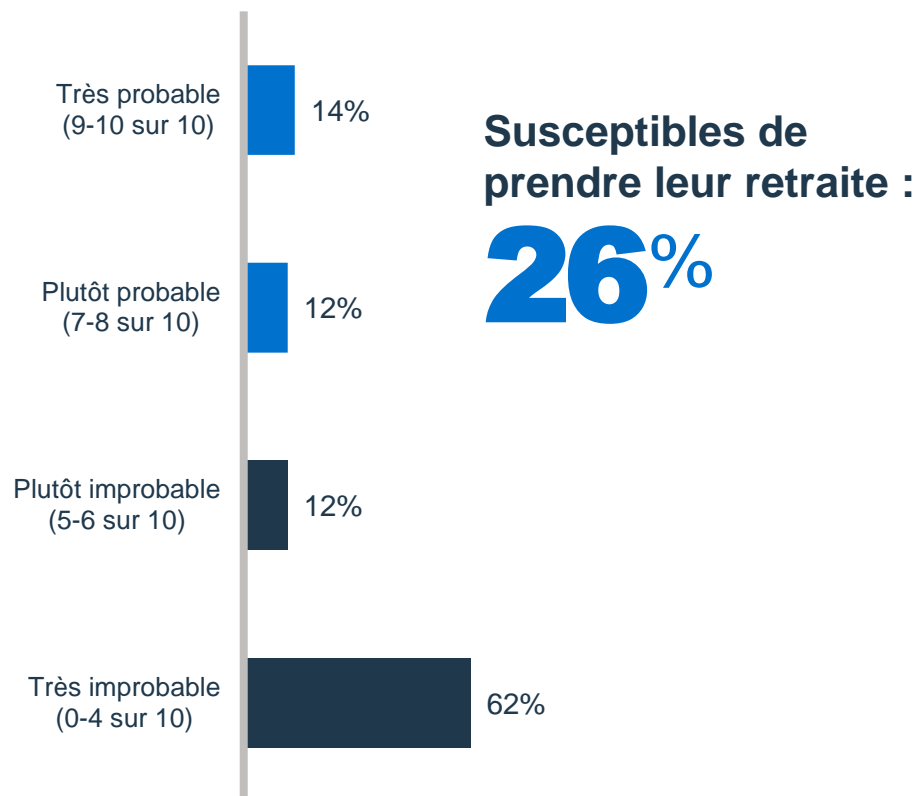
Ont choisi plus d'une option de vente :

**47%**

Plus du **quart** des entrepreneurs ont l'intention de prendre leur **retraite** d'ici trois ans. Ils sont plus fréquemment âgés de **65 ans et plus** et dans les **entreprises de taille moyenne**.



S3Q2. Dans quelle **mesure** est-il probable que vous preniez votre **retraite** en tant que propriétaire d'entreprise au cours des **3 prochaines années**?

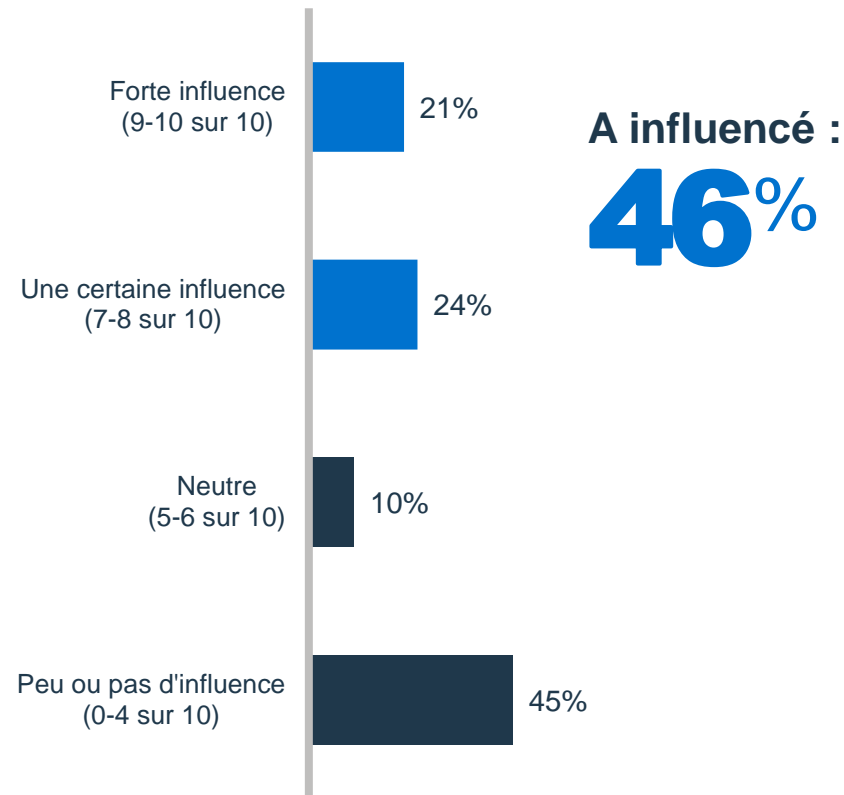




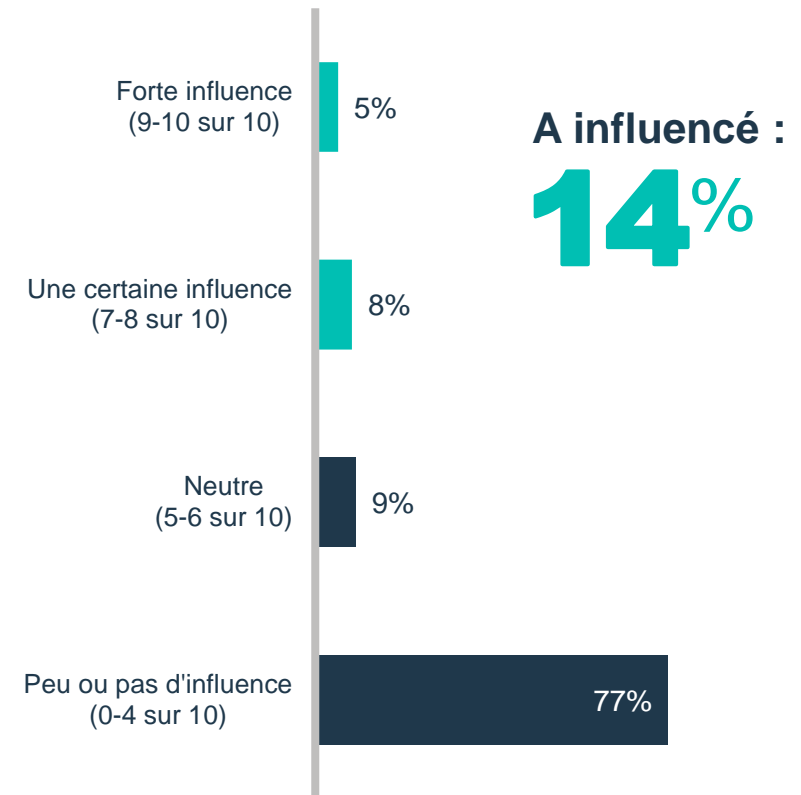
Près de la **moitié** des répondants envisageant la retraite disent que la crise de la COVID-19 a **influencé leur décision**; la crise a moins influencé le choix de ne pas prendre sa retraite.



S3Q2b. Dans quelle mesure la crise de la COVID a-t-elle eu une **influence sur votre décision** de prendre votre retraite?



S3Q2c. Dans quelle mesure la crise de la COVID a-t-elle eu une **influence sur votre décision** de ne pas prendre votre retraite?

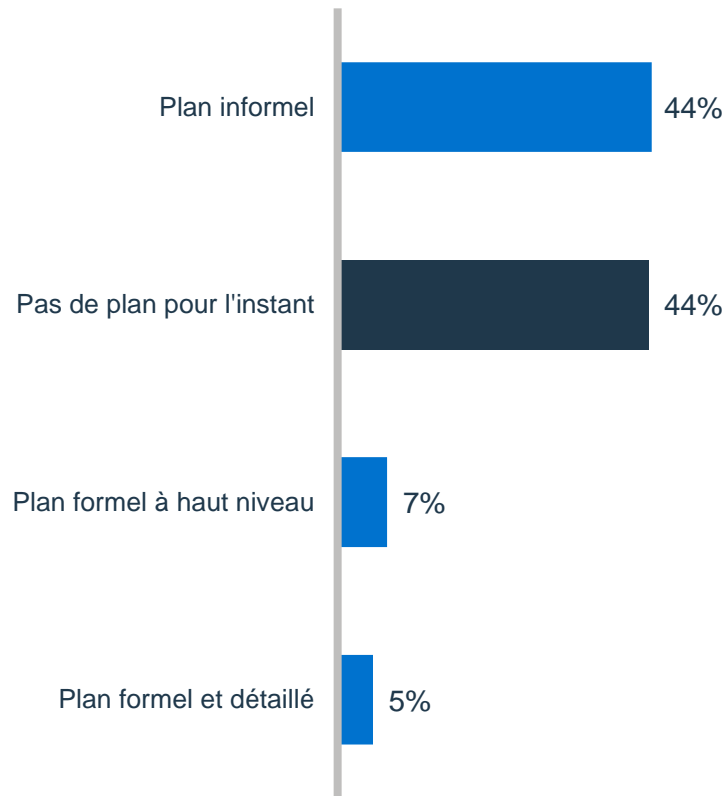


Base : S3Q2b = Propriétaires d'entreprises qui ont l'intention de prendre leur retraite (n=162) et S3Q2c = Propriétaires d'entreprises qui n'ont pas ou qui ont peu l'intention de prendre leur retraite (n=420). Ceux qui ne savaient pas ont été exclus de la base de calcul.

Globalement, **plus de la moitié** des entreprises disent avoir un **plan de transition quelconque**. Plus l'entreprise est grande, plus elle est susceptible d'avoir un plan de transition.



S3Q4. Votre entreprise a-t-elle un **plan de transition**?



Ont un plan :  
**56%**

#### Ont un plan

Résultats significativement ↑  
parmi :

- Entreprises de moyenne (62%) et grande (75%) tailles
- 20 à 49 employés (69%) et plus de 100 employés (86%)
- Propriétaires d'entreprises de 65 ans ou plus (69%)
- Entreprises de l'Atlantique (75%)



# 02.2

## Embauche et rétention des employés

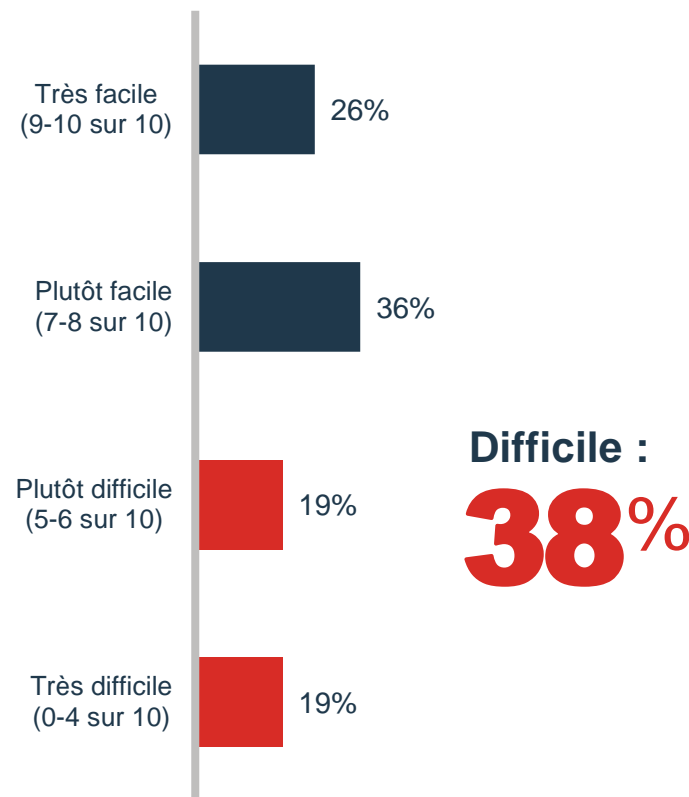
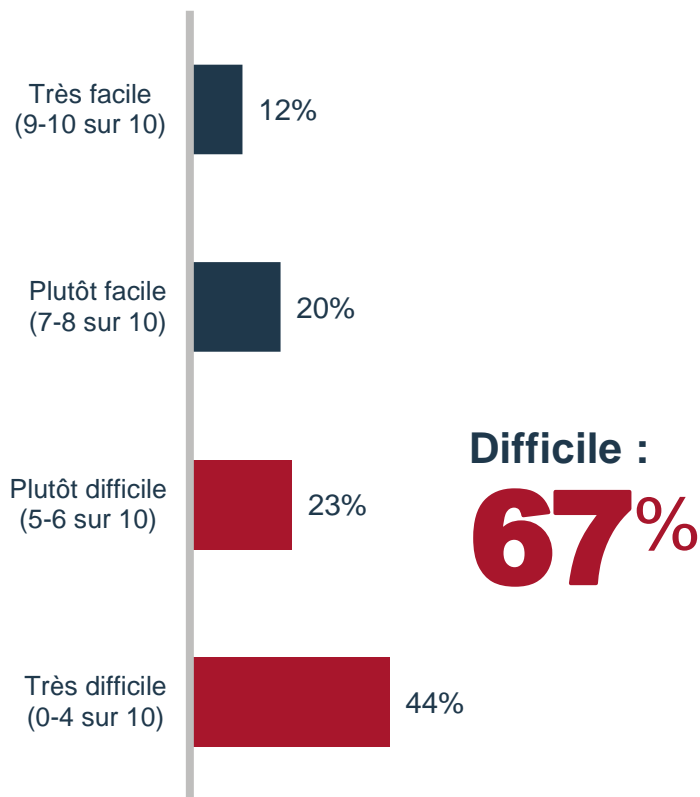


**Embaucher** des employés est jugé **plus difficile** que retenir des employés existants. L'embauche est considérée plus facile par les entreprises de 100+ employés et par celles du secteur technologique.



S4Q1a. À l'heure actuelle, dans quelle mesure est-il **facile** pour votre entreprise de **recruter** de nouveaux employés?

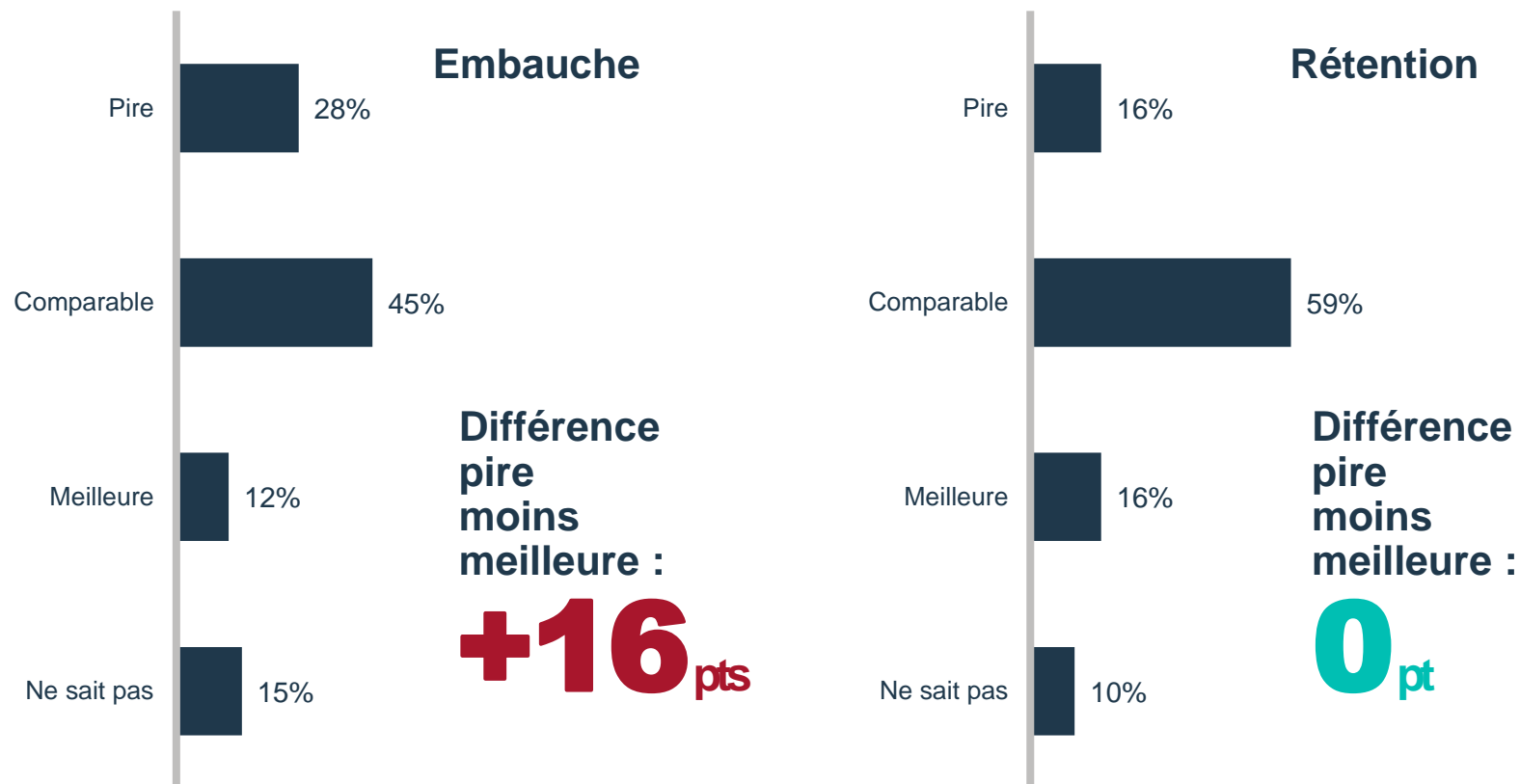
S4Q1b. À l'heure actuelle, dans quelle mesure est-il facile pour votre entreprise de **retenir** les employés existants?



En général, les entreprises ont **plus de mal à recruter** maintenant qu'avant la crise. En revanche, la situation en matière de **ré retention** demeure plutôt **équilibrée**.



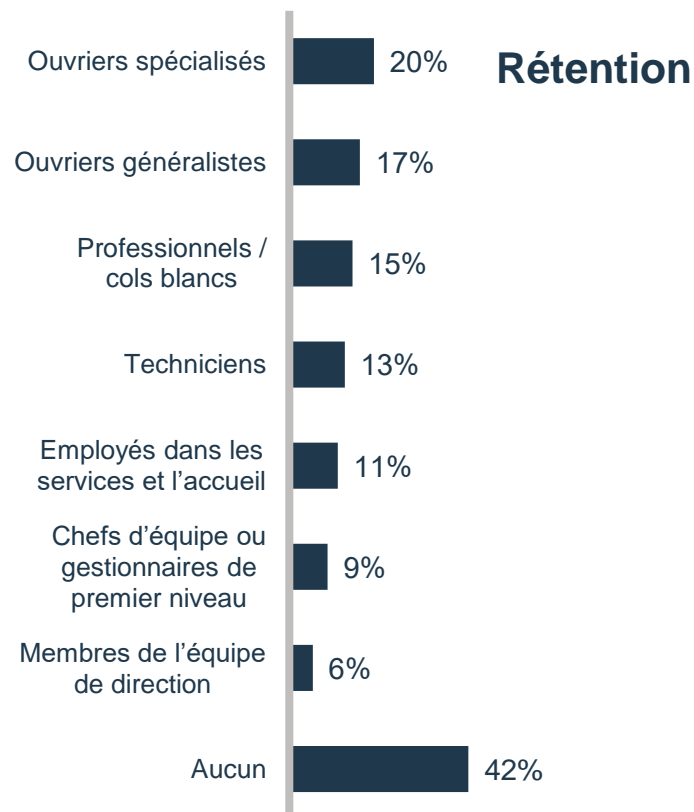
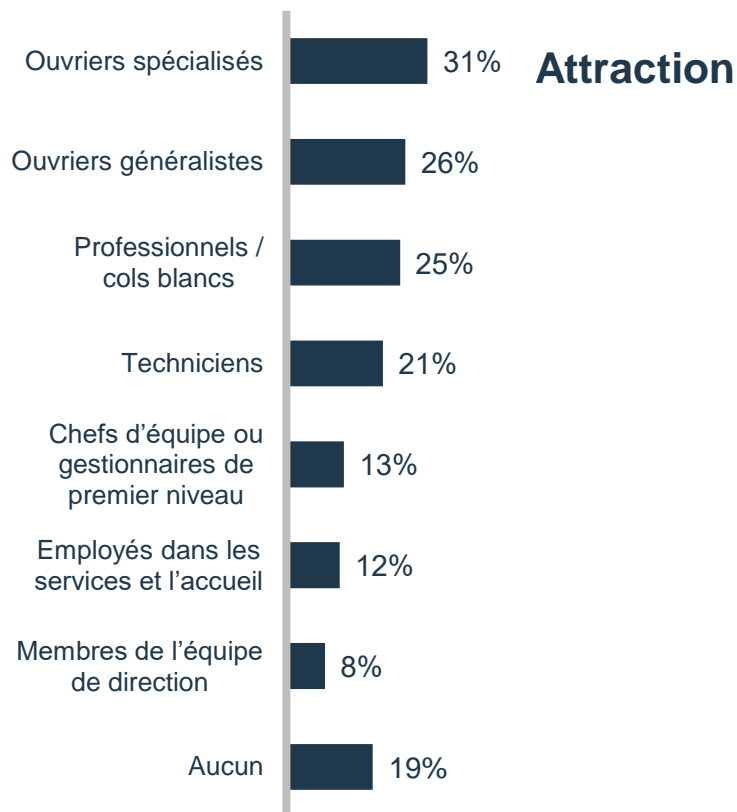
S4Q2. Par rapport à la **période avant la crise de la COVID-19**, comment se compare la situation actuelle en matière d'embauche et de rétention d'employés?



Les **ouvriers spécialisés** et les **ouvriers généralistes** sont les plus difficiles à recruter et à retenir, suivis des cols blancs. Les résultats varient selon le profil de l'entreprise, dont les besoins diffèrent.



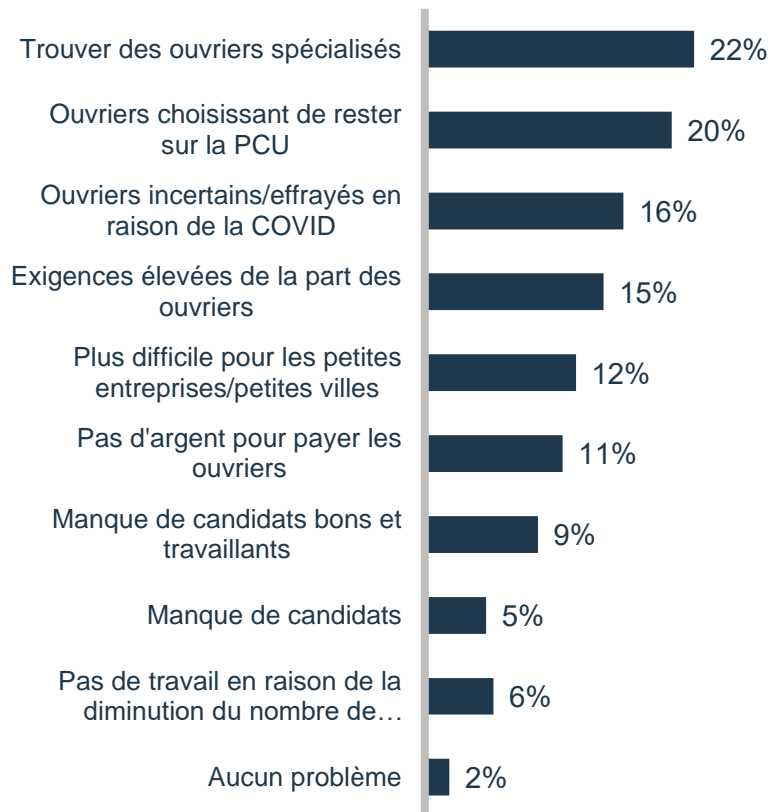
S4Q3/4. Y a-t-il des **types d'emploi** où il est plus difficile pour vous d'attirer de nouveaux employés / retenir des employés existants?



# La recherche de **travailleurs spécialisés** rend le recrutement difficile, surtout dans la fabrication et le commerce de détail. La **PCU** complexifie aussi la situation, particulièrement dans la construction.



S4Q5. Qu'est-ce qui explique que vous **avez des problèmes** à recruter ou retenir des employés à l'heure actuelle?



## Selon les répondants...

*Les employés de notre secteur sont difficiles à trouver, nous avons dû chercher à l'étranger des ouvriers qualifiés. Le manque de nouveaux venus dans les métiers doit nous pousser à former les nôtres; cela prend 5 ans ou plus pour être productif et avoir les compétences nécessaires.*

(Traduit de l'anglais)

*La PCU rend extrêmement difficile le retour des travailleurs sur le marché du travail, ainsi que le recrutement. En août, nos revenus ont diminué de près de 10 % en raison du manque de personnel dans nos hôtels et restaurants.*

(Traduit de l'anglais)

*La PCU a rendu presque impossible l'embauche de nouveaux travailleurs. Les personnes qui la reçoivent sont payées à ne rien faire et ne sont donc pas incitées à chercher un emploi!*

(Traduit de l'anglais)

*La rareté des ressources sur le marché, le calibre des personnes nécessaires et la spécificité des connaissances requises. Nous nous en sortons bien pour l'instant.*

*La rareté des techniciens spécialisés rend le marché concurrentiel et des offres non sollicitées leur sont envoyées.*



# 02.3

## Innovation et créativité





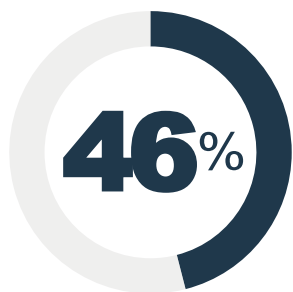
# La crise a surtout amené les entrepreneurs à être créatifs en matière de **processus** et de gestion de la **main-d'œuvre** et des **conditions de travail**.



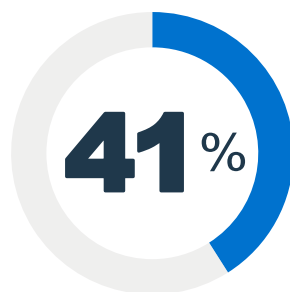
S5Q1. Dans quelle mesure la situation de ces derniers mois vous a-t-elle incité/e à être **créatif/ve** et à **réinventer ce que vous avez fait** dans les domaines suivants?



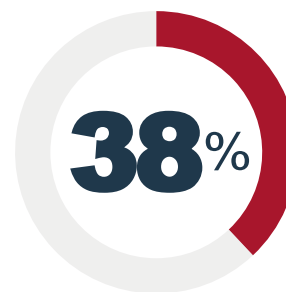
Processus et  
façons de faire



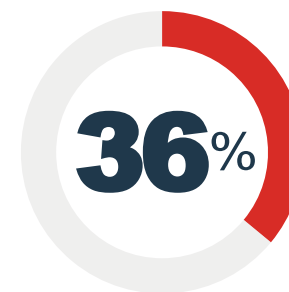
Gestion de la  
main-d'œuvre et  
des conditions de  
travail



Offre de produits  
et de services



Commerce et  
présence en ligne



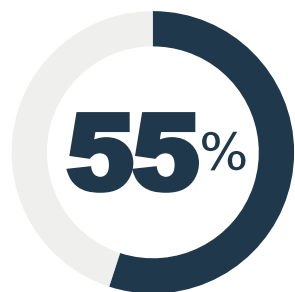
Modèle  
d'affaires

Dans de nombreux cas, les changements ont été **imposés** plutôt que la poursuite de projets amorcés, surtout en matière de **gestion** des employés et de **processus**.

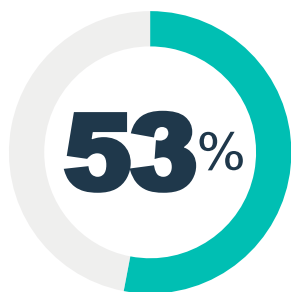


S5Q2. En général, la crise vous a-t-elle **obligé/e** à faire des changements ou vous a-t-elle simplement amené/e à **aller de l'avant** avec des projets qui étaient déjà prévus?

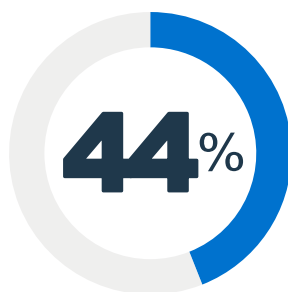
### Ont été obligés de changer sur...



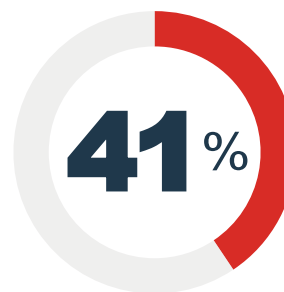
Gestion de la main-d'œuvre et des conditions de travail



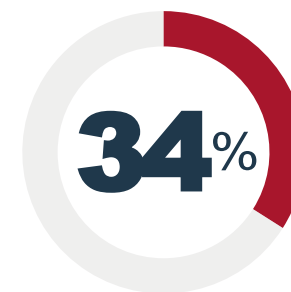
Processus et façons de faire



Offre de produits et de services



Modèle d'affaires

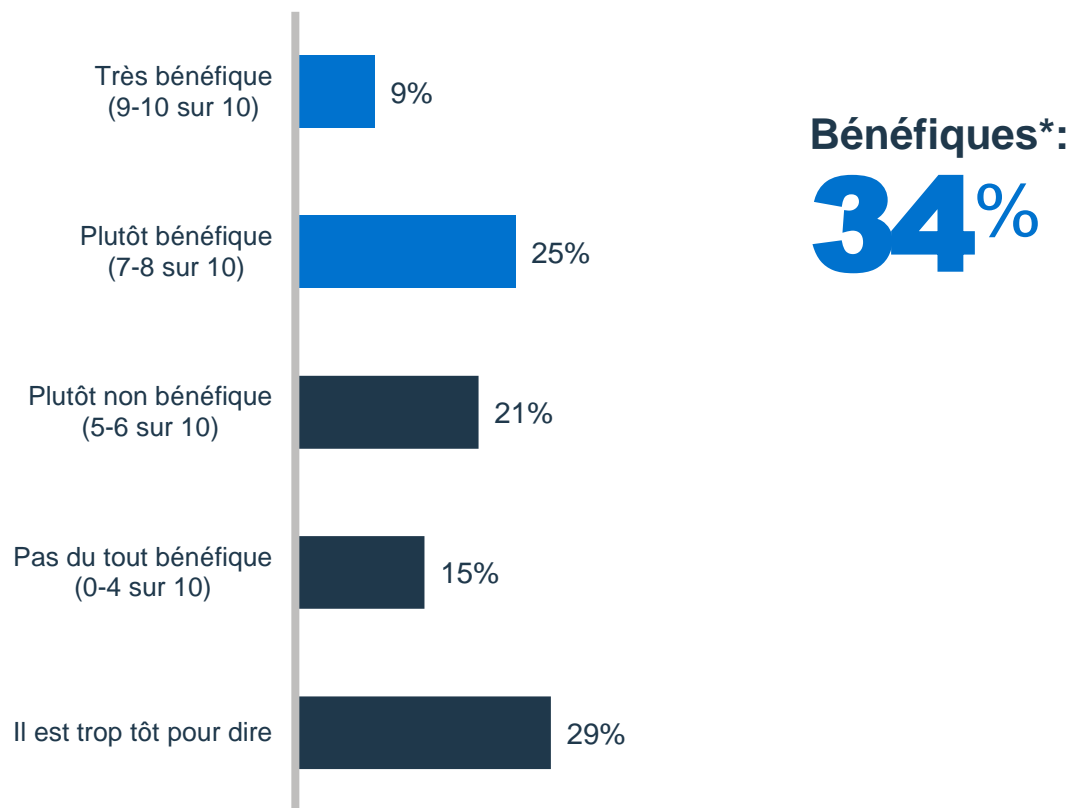


Commerce et présence en ligne

**Plus du tiers** des répondants estiment que les changements mis en œuvre à la suite de la pandémie ont été **bénéfiques** pour leur entreprise. 3 sur 10 pensent qu'il est encore trop tôt pour le dire.



S5Q3. Globalement, dans quelle mesure la mise en œuvre de ces changements a-t-elle été **bénéfique** pour votre entreprise?



Base : Répondants qui ont été amenés à être créatifs et à se réinventer en raison de la crise (n=539). Ceux qui ne savaient pas ont été exclus de la base de calcul. \*Somme de 7 à 10 sur 10.



# 02.4

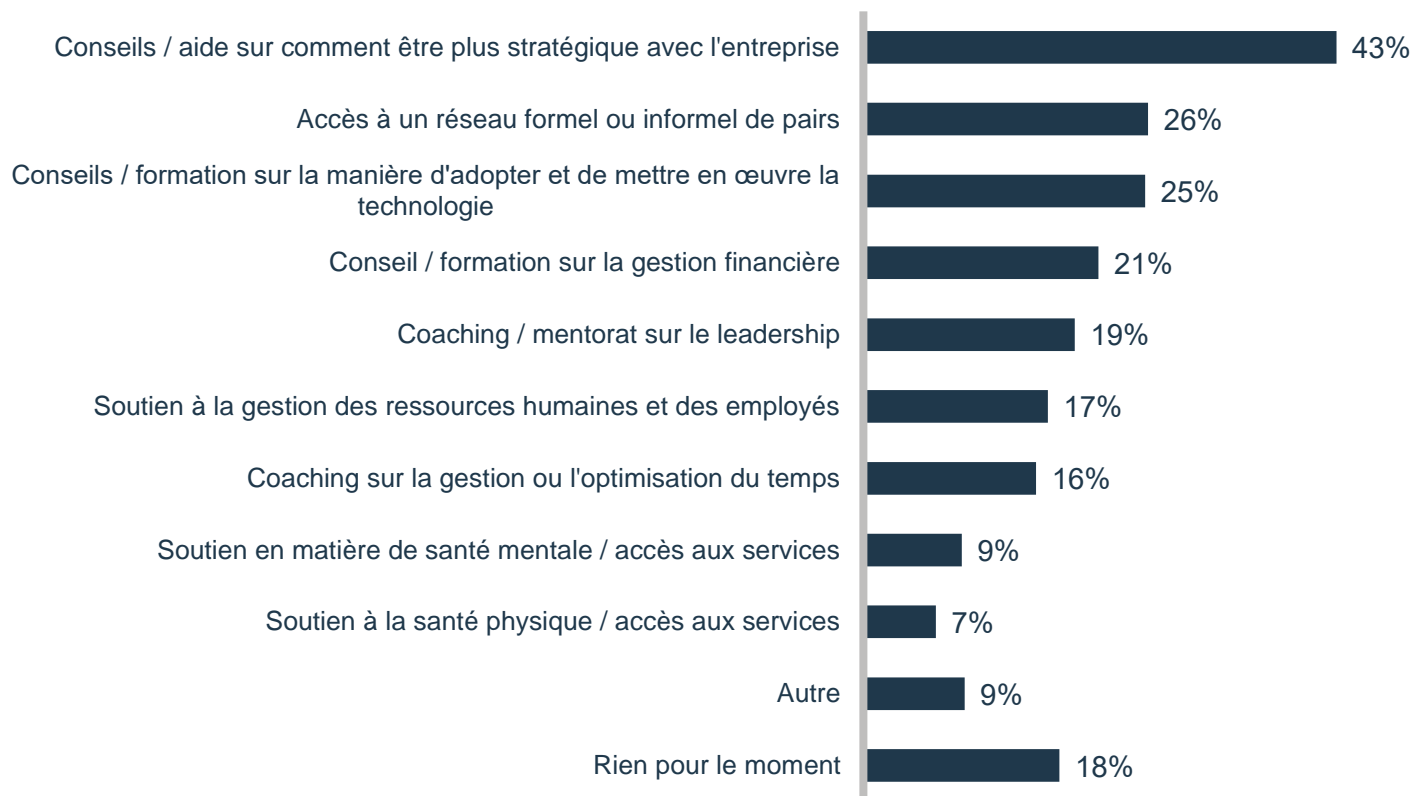
## Besoins de l'entrepreneur/e



# Plus de deux propriétaires d'entreprises sur cinq disent qu'ils aimeraient obtenir des conseils ou de l'aide pour **être plus stratégiques avec leur entreprise.**



S6Q1. En tant que propriétaire d'entreprise, à quel sujet aimeriez-vous le plus recevoir des informations ou du soutien pour vous aider à **mieux gérer votre entreprise?**

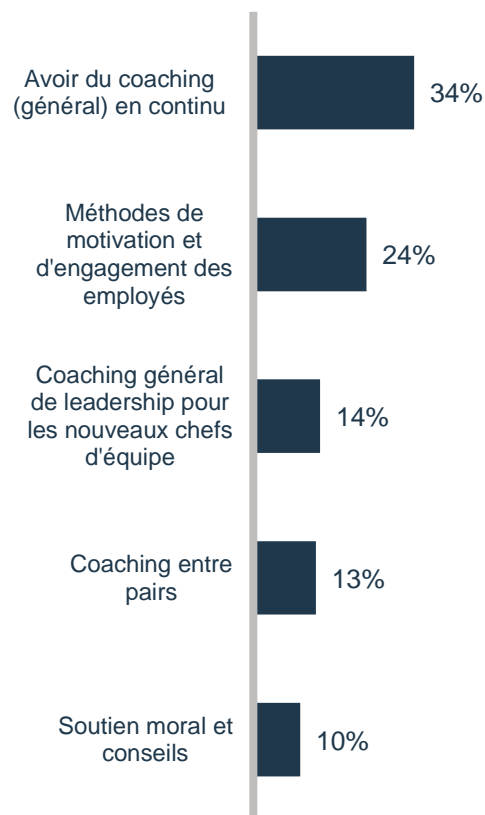


Base : Propriétaires d'entreprises uniquement (n=583). Les mentions multiples étaient autorisées, le total peut donc dépasser 100 %. Ceux qui préféreraient ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.

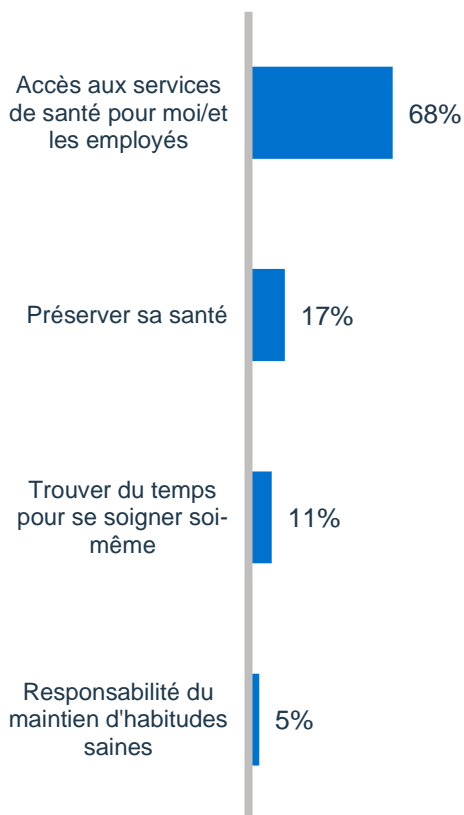
# Les entrepreneurs disent qu'ils tireraient profit d'un accès aux **services de santé**, d'un soutien pour **gérer leur stress et leur anxiété**, et de **coaching en continu**.



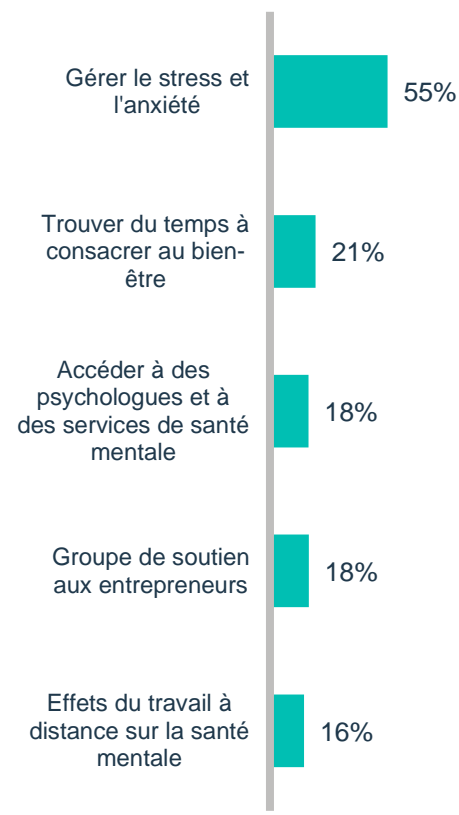
## Coaching et mentorat sur le leadership



## Soutien à la santé physique et accès aux services\*



## Soutien à la santé mentale et accès aux services\*

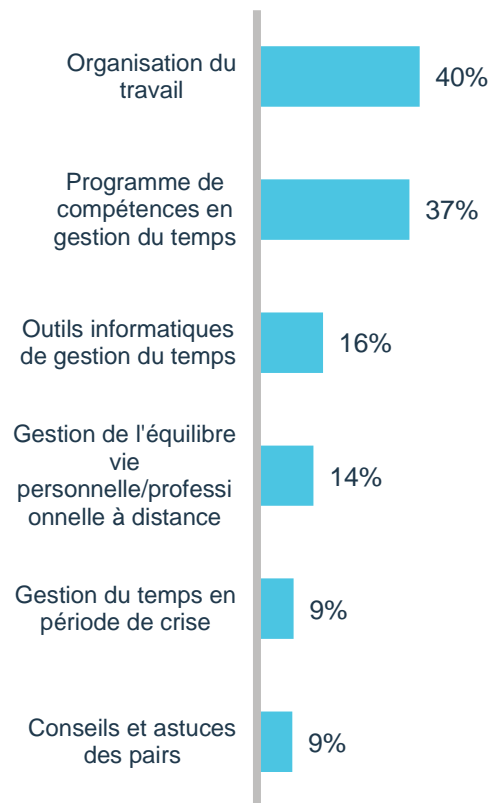


Base : Les propriétaires d'entreprises qui ont besoin de renseignements ou de soutien sur les sujets ci-dessus (n=20-77). S6Q2 était une question ouverte pour laquelle les réponses étaient codifiées; seules les mentions les plus fréquentes sont présentées sur cette page. \*La taille de l'échantillon est petite, veuillez interpréter avec prudence.

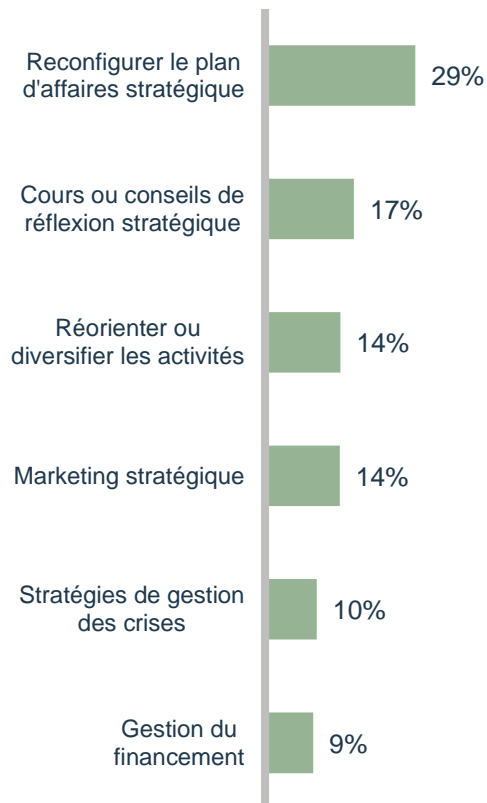
# Des conseils sur comment retenir/embaucher des **employés** pendant la crise, sur l'**organisation** du travail, la reconfiguration du **plan stratégique** et la **gestion du temps** seraient bénéfiques.



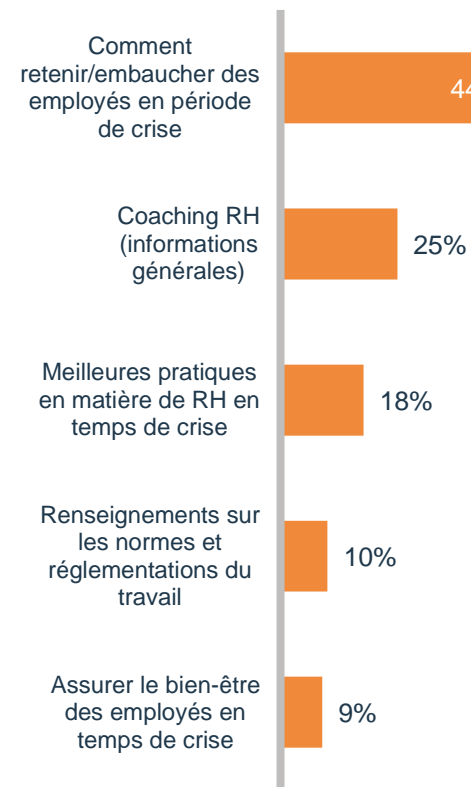
## Coaching sur la gestion ou l'optimisation du temps



## Conseils pour être plus stratégique avec l'entreprise



## Soutien à la gestion des RH et des employés

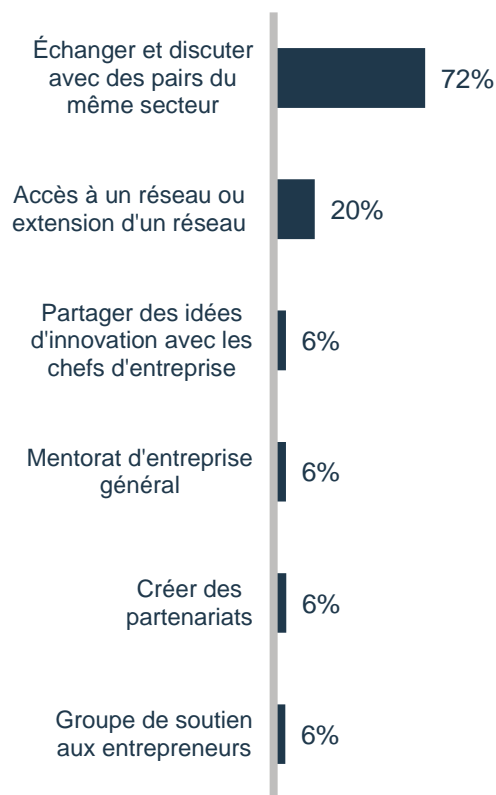


Base : Les propriétaires d'entreprises qui ont besoin de renseignements ou de soutien sur les sujets ci-dessus (n=65-159). S6Q2 était une question ouverte dont les réponses étaient codifiées; seules les mentions les plus fréquentes sont présentées sur cette page.

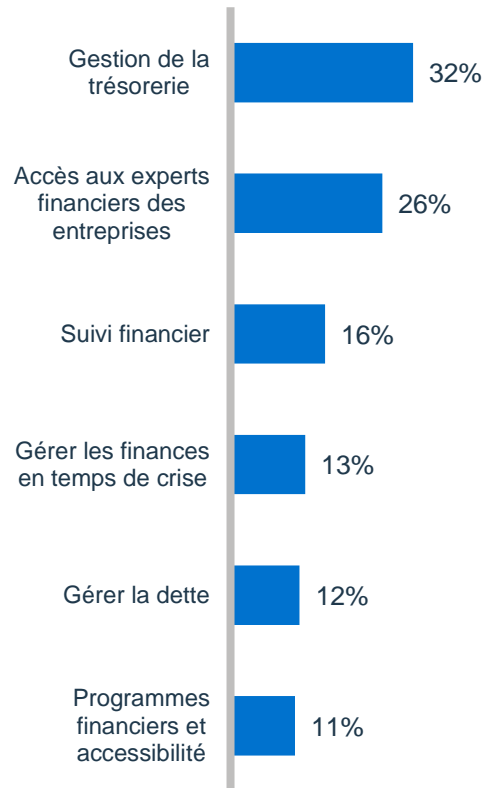
# Interagir avec des **pairs** du même secteur est vu comme une forme de soutien bénéfique, ainsi que des conseils pratiques sur la mise en œuvre des **technologies** et la gestion des **flux de trésorerie**.



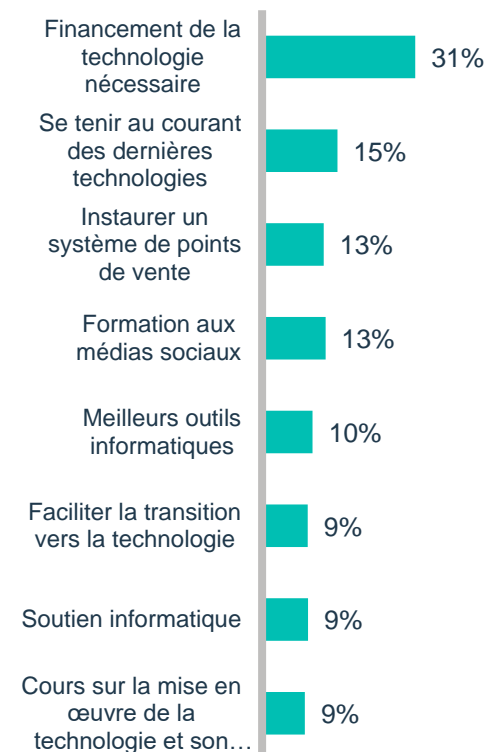
## Accès à un réseau formel ou informel de pairs



## Conseil ou formation en gestion financière



## Conseils/formation sur comment adapter et appliquer la technologie

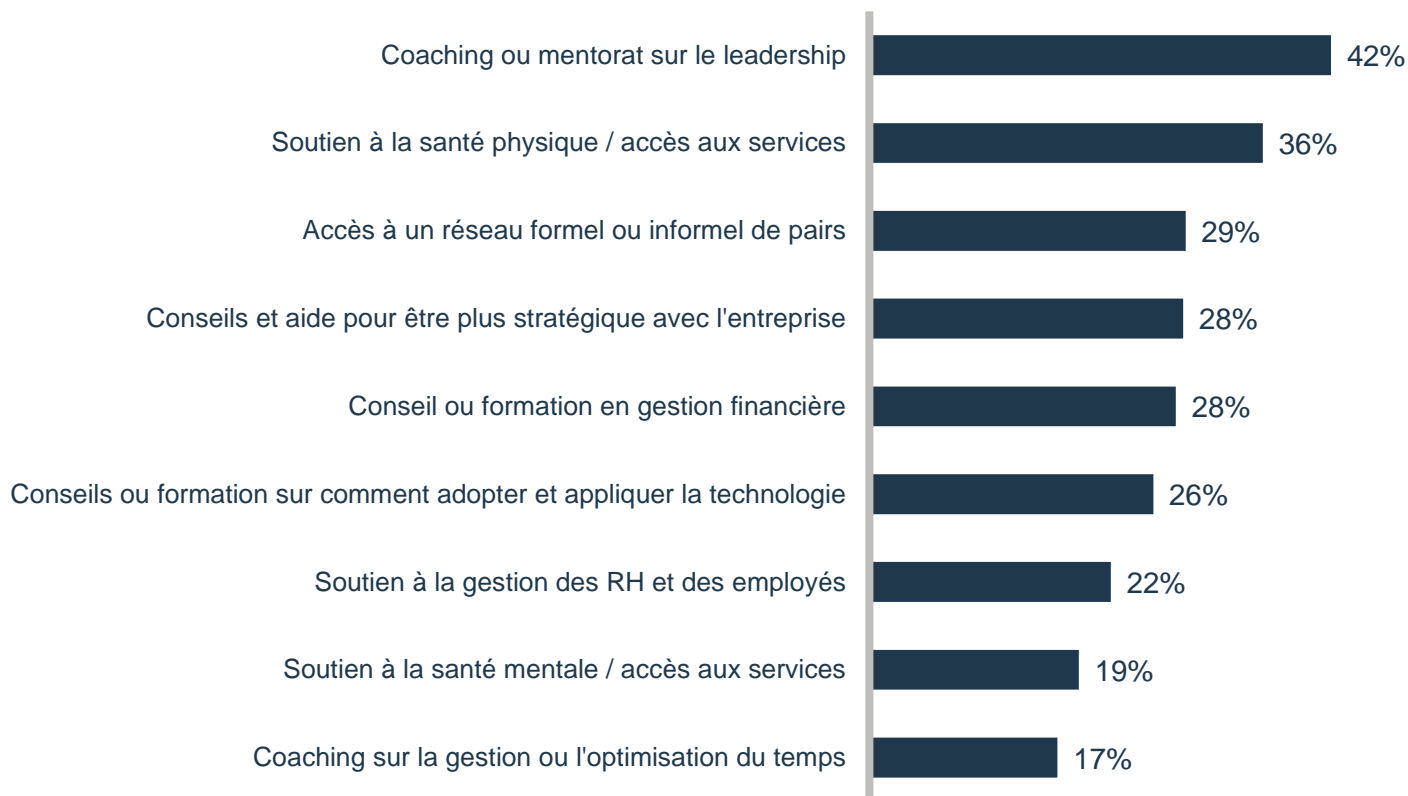




2 dirigeants sur 5 jugent que l'accès au coaching ou au mentorat sur le **leadership** est **facile**, alors que le soutien en santé mentale, en gestion des RH et en gestion de temps sont plus difficiles à trouver.



S6Q3. Dans quelle mesure est-il **facile d'obtenir de l'aide à l'extérieur de votre entreprise** dans les domaines d'intérêt suivants?

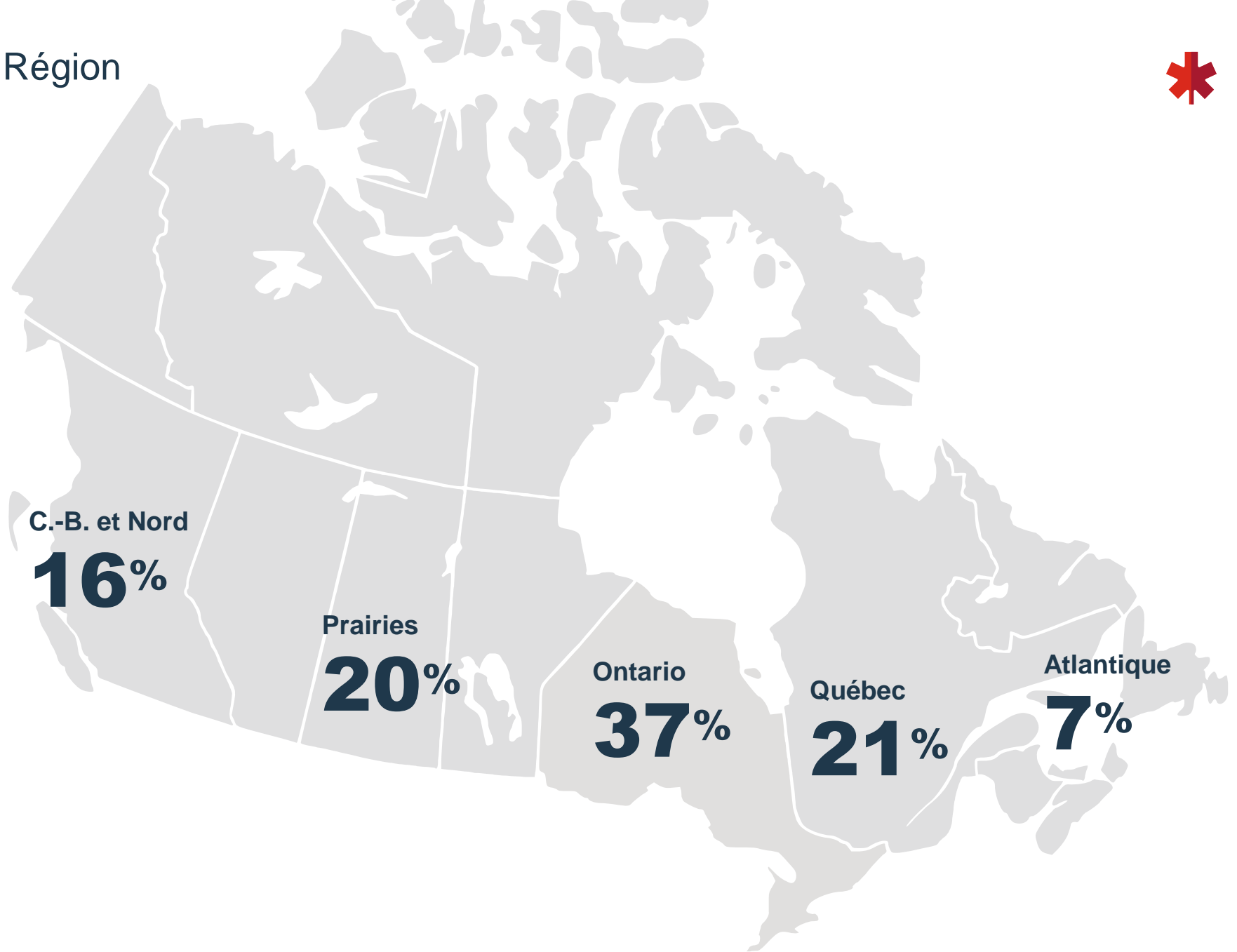


Base : Propriétaires d'entreprises qui ont besoin de renseignements ou de soutien sur au moins un sujet (n=30-222). Les résultats sont présentés en fonction de ceux qui trouvent facilement du soutien à l'extérieur de leur entreprise (proportion de notes de 7 à 10 sur 10).



# **03.** **Profil des répondants**

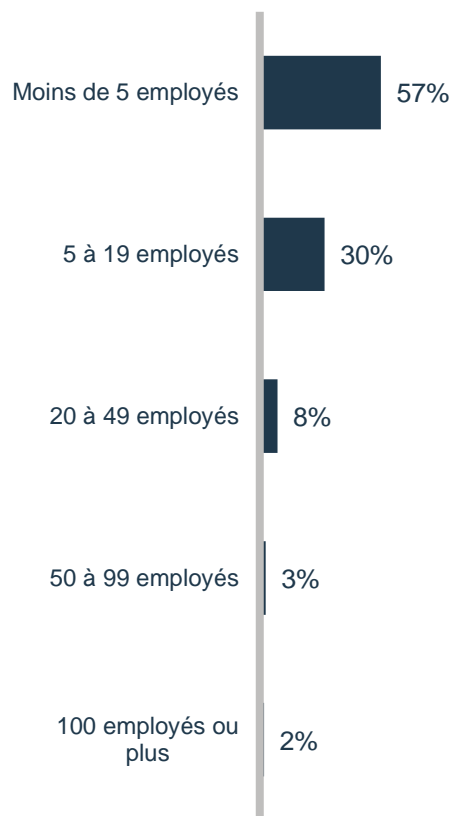
# Région



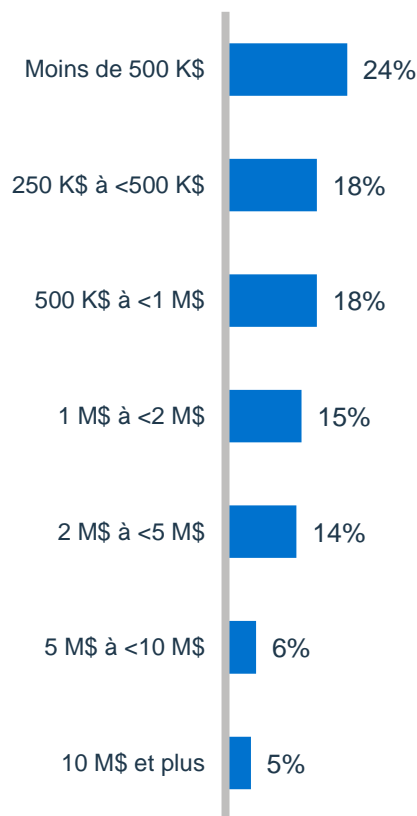
# Nombre d'employés, ventes annuelles et croissance des revenus



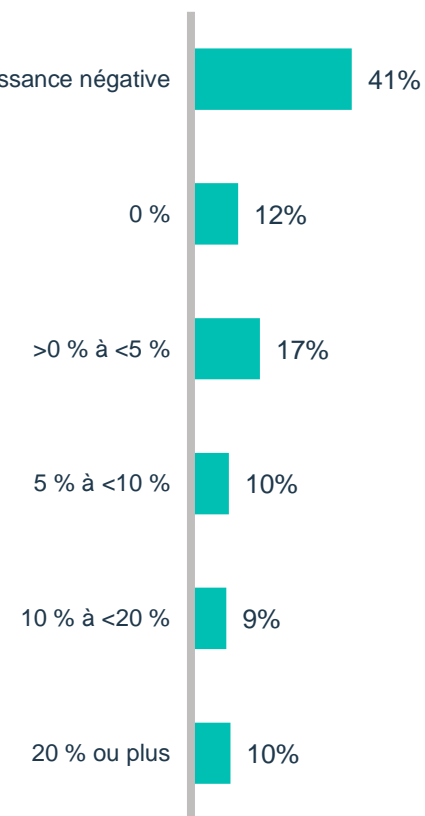
## Nombre d'employés



## Ventes annuelles



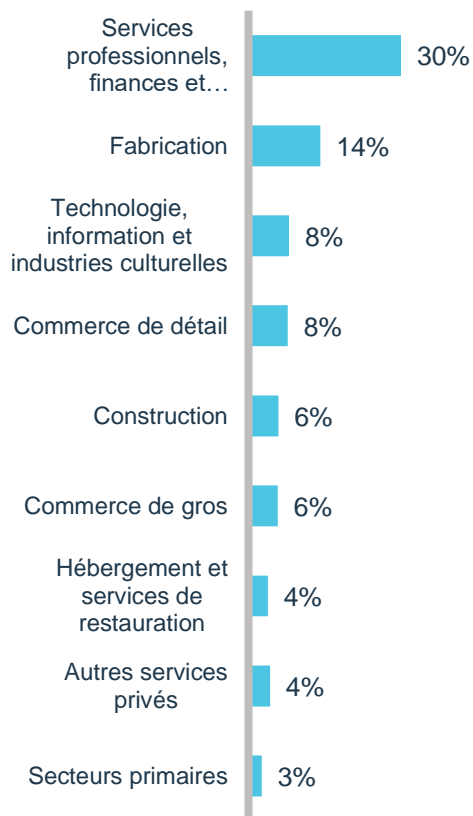
## Croissance des revenus





## Secteur d'activité

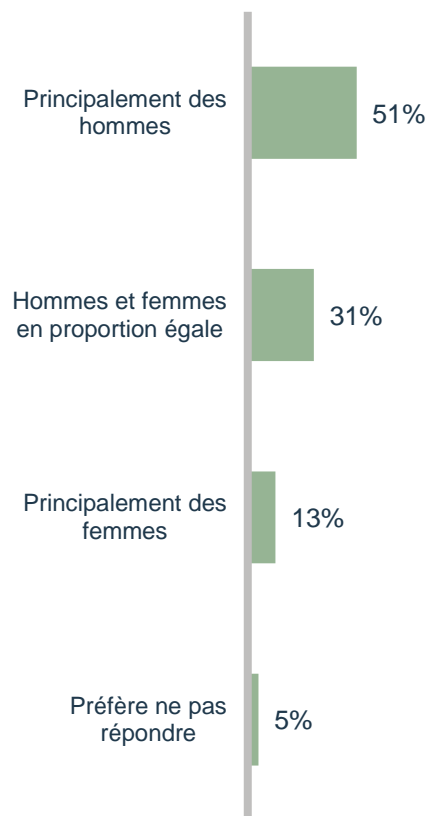
---



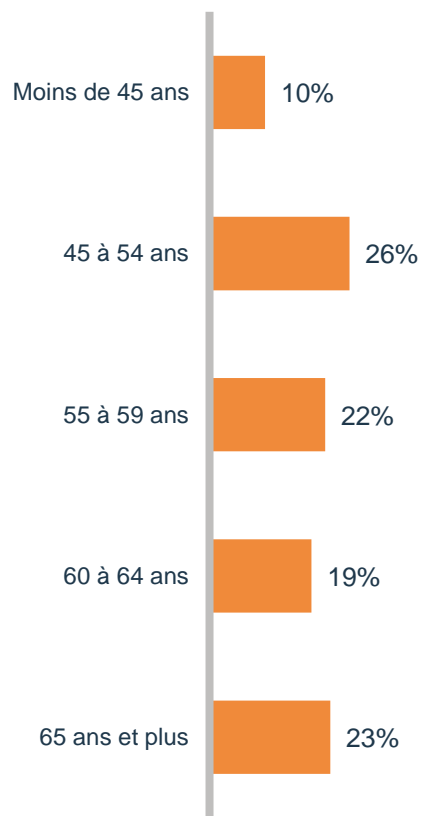
# Genre et âge des propriétaires, et groupes de diversité



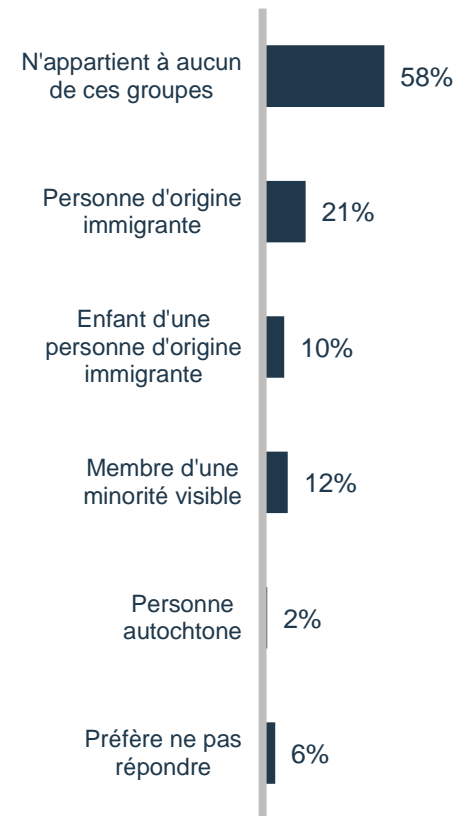
## Genre des propriétaires



## Âge des propriétaires



## Groupes de diversité





# 04. Méthodologie



- **Méthode de sondage** : En ligne.
- **Profil des répondants** : Propriétaires d'entreprises et décideurs membres du panel Points de vue BDC.
- **Dates du sondage** : Du 15 au 27 septembre 2020.
- **Marge d'erreur** : La marge d'erreur maximale pour un échantillon probabiliste de 626 répondants est de  $\pm 3,9$  points de pourcentage, 19 fois sur 20. Comme ce sondage est basé sur un échantillon non probabiliste, ces chiffres doivent être interprétés avec prudence.
- **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 sur le traitement des données** : Sauf mention contraire, les bases de calcul excluent les répondants qui préféraient ne pas répondre à la question. Les autres exclusions pertinentes sont décrites en détail sur les différentes pages.





**Merci.**

Recherche et intelligence de marché

Pour plus de renseignements, contactez nous :

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