



Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le
financement des PME

Mars 2009

Le financement des petites et moyennes entreprises innovatrices au Canada

Shunji Wang

Direction générale de la petite entreprise et du tourisme, Industrie Canada

FAITS SAILLANTS

- En 2004, les PME innovatrices (entreprises qui consacrent plus de 20 % de leurs dépenses d'investissement à la recherche-développement) représentaient 4,2 % des PME au Canada.
- En 2004, 34,5 % des PME innovatrices du Canada ont cherché à obtenir du financement externe, par rapport à 23,2 % pour les PME non innovatrices. Les demandes de financement de 54,2 % des PME innovatrices ont été approuvées, par rapport à 83,0 % pour les PME non innovatrices.
- Les PME innovatrices étaient plus susceptibles de s'adresser à des banques à charte pour obtenir un financement par emprunt.
- Les PME innovatrices étaient trois fois plus susceptibles de demander du financement par capitaux propres à une société de capital risque.
- Seulement 4,9 % des PME innovatrices ont demandé un financement par capitaux propres; toutefois, ce type de financement représentait 44,3 % du financement total reçu, obtenu en grande partie auprès d'investisseurs en capital de risque, d'amis ou de membres de la famille.
- Les PME innovatrices étaient environ six fois plus susceptibles d'utiliser le financement par emprunt demandé pour la R-D.
- Les PME innovatrices ont payé des taux d'intérêt plus élevés que les PME non innovatrices.
- Les PME innovatrices comptaient moins d'employés que les PME non innovatrices.
- En 2004, 10,8 % des PME innovatrices évoluaient principalement dans le secteur du commerce de gros ou de détail, 22,6 % dans celui des services professionnels et 18,0 % dans l'industrie du savoir.
- L'Ontario comptait la proportion la plus élevée de PME innovatrices (49,5 %), suivi par le Québec (24,1 %).

INTRODUCTION

Même si l'innovation est d'une importance capitale pour le maintien de la compétitivité des entreprises et l'amélioration du niveau de vie, il peut être difficile d'obtenir du financement à l'appui de l'innovation du fait que les ressources et les activités innovantes sont souvent incorporelles, ce qui rend difficile l'évaluation de leur valeur monétaire. Par ailleurs, les entreprises innovatrices sont généralement jugées plus périlleuses du fait qu'il est plus difficile d'évaluer leurs chances de réussite. Le présent profil décrit les activités de financement des petites et moyennes entreprises (PME) innovatrices au Canada et fournit une comparaison avec les PME non innovatrices. Dans cette analyse, l'intensité de la recherche-développement (R-D) sert de mesure de l'innovation. Les PME qui consacrent plus de 20 % du total de leurs dépenses d'investissement à la R-D sont qualifiées d'innovatrices. Il existe quantité de recherches qui portent sur le thème de l'innovation; toutefois, peu de recherches ont été effectuées sur le financement des PME innovatrices. Par conséquent, l'étude du financement des PME innovatrices livrera de l'information utile sur les expériences, les instruments utilisés et les conditions du financement.

Le présent profil utilise la base de données détaillée de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* du Programme de recherche sur le financement des PME. Cette enquête, menée tous les trois ans, a été réalisée pour la première fois en 2000 par Statistique Canada en partenariat avec Industrie Canada et le ministère des Finances Canada. Elle mesure la demande et les sources de financement

des PME canadiennes et recueil des données sur le processus de demande, le profil des entreprises et les caractéristiques démographiques des propriétaires de PME. Le présent document repose sur les résultats de l'enquête de 2004 et tente de répondre aux questions de recherche suivantes :

- Les activités de financement des PME innovatrices et leur expérience en ce qui a trait à l'accès au financement sont-elles différentes de celles des PME non innovatrices?
- Les PME innovatrices se voient-elles imposer des modalités de financement différentes de celles imposées aux PME non innovatrices qui veulent obtenir du financement?
- Quels sont les grands obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME innovatrices?

DONNÉES

Au Canada, on définit les PME comme les entreprises qui comptent moins de 500 employés et dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 50 millions de dollars. Les données transversales utilisées dans le présent profil proviennent de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* réalisée en 2004 par Statistique Canada.

La population cible de l'enquête sur les PME comprend toutes les entreprises répertoriées dans le fichier de l'univers du *Registre des entreprises* de Statistique Canada daté d'août 2004. Le *Registre des entreprises* renferme l'univers des entreprises au Canada. Une fois que le fichier de l'univers a été créé, certaines entreprises ont été supprimées sur la base d'information auxiliaire obtenue du Registre. Les entreprises suivantes ont été exclues de la population :

- entreprises comptant 500 employés ou plus;
- entreprises dont le revenu brut était supérieur à 50 millions de dollars;
- entreprises codées comme étant à but non lucratif (p. ex., écoles, hôpitaux, organismes de bienfaisance);
- coopératives;

- coentreprises;
- administrations fédérales ou municipales;
- autres industries pour lesquelles le financement ne présente aucun intérêt (se reporter à l'annexe pour obtenir la liste de toutes les industries exclues, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord).

D'autres entreprises exclues, comme les filiales, n'ont pu être recensées à partir de l'information de la base de sondage. Ces entreprises ont été exclues à l'étape de la collecte d'information. La base de sondage finale renfermait 1 939 780 entreprises. Après avoir rajusté les poids d'échantillonnage initiaux pour tenir compte des refus, des non-réponses et des entreprises qui n'ont pu être contactées, la population cible totale comptait 1 357 348 entreprises.

L'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2004 a été menée entre septembre 2004 et mars 2005, et 13 042 PME y ont répondu.

Statistique Canada a jugé que cet échantillon était suffisamment grand pour représenter tout l'univers des PME au Canada. L'enquête établit une distinction entre les entreprises innovatrices (qui consacrent plus de 20 % de leurs dépenses totales d'investissement à la R-D) et les PME non innovatrices et compare les activités de ces deux catégories de PME ainsi que leurs expériences pour ce qui est de l'accès au financement. Elle demande également aux entreprises si leur financement vise à appuyer la croissance. Le tableau 1 présente la population de PME innovatrices et non innovatrices.

Tableau 1
Population de PME innovatrices et non innovatrices

	Échantillon pondéré		Échantillon non pondéré	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
PME innovatrices	57 009	4,2	425	5,2
PME non innovatrices	1 300 339	95,8	7 687	94,8

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

L'échantillon non pondéré comprend 13 042 observations.
Si l'on exclut les non-réponses, il reste 8 112 répondants :
425 PME innovatrices et 7 687 PME non innovatrices.

L'échantillon pondéré comprend 1 357 348 observations :
57 009 PME innovatrices et 1 300 339 PME non

innovatrices. L'échantillon pondéré est utilisé dans le présent document du fait qu'il reflète l'économie dans son ensemble.

Le tableau 2 présente les différences entre les caractéristiques des PME innovatrices et celles des PME non innovatrices.

Tableau 2
Profil des PME innovatrices et non innovatrices

PME innovatrices	Caractéristiques	PME non innovatrices
51,9 % ont moins de 40 ans	Âge du propriétaire majoritaire	53,3 % ont moins de 40 ans
54,9 % ont plus de 10 années d'expérience	Expérience en gestion du propriétaire majoritaire	69,9 % ont plus de 10 années d'expérience
67,8 % appartiennent majoritairement à des hommes 16,5 % sont des partenariats mixtes 15,7 % appartiennent majoritairement à des femmes	Propriété	63,3 % appartiennent majoritairement à des hommes 20,5 % sont des partenariats mixtes 16,2 % appartiennent majoritairement à des femmes
1-2 ans : 22,9 % ont commencé leurs ventes en 2002-2004 3-6 ans : 25,1 % ont commencé leurs ventes en 1999-2001 7 ans et plus : 52,0 % ont commencé leurs ventes avant 1999	Année où l'entreprise a commencé à vendre des produits ou des services	1-2 ans : 10,7 % ont commencé leurs ventes en 2002-2004 3-6 ans : 18,8 % ont commencé leurs ventes en 1999-2001 7 ans et plus : 70,5 % ont commencé leurs ventes avant 1999
21,4 % d'exportateurs 41,2 % des recettes proviennent des exportations	Activité d'exportation	7,7 % d'exportateurs 31,9 % des recettes proviennent des exportations
72,7 % ont l'intention de prendre de l'expansion	Intention de croissance	37,6 % ont l'intention de prendre de l'expansion
2,9 % en agriculture et secteur primaire 5,0 % dans la fabrication 10,8 % dans le commerce de gros ou de détail 22,6 % dans les services professionnels 18,0 % dans l'industrie du savoir 5,2 % dans le tourisme 35,6 % dans d'autres industries	Industrie	10,1 % en agriculture et secteur primaire 4,8 % dans la fabrication 15,2 % dans le commerce de gros ou de détail 11,0 % dans les services professionnels 5,5 % dans l'industrie du savoir 8,3 % dans le tourisme 45,1 % dans d'autres industries
2,6 % dans les provinces de l'Atlantique (7,3 %) 24,1 % au Québec (23,6 %) 49,5 % en Ontario (38,8 %) 11,6 % dans les Prairies (16,8 %) 12,0 % Colombie-Britannique (13,1 %) 0,2 % dans les territoires (0,4 %)	Région (proportion de la population entre parenthèses)	6,1 % dans les provinces de l'Atlantique (7,3 %) 20,0 % au Québec (23,6 %) 36,3 % en Ontario (38,8 %) 21,7 % dans les Prairies (16,8 %) 15,7 % en Colombie-Britannique (13,1 %) 0,2 % dans les territoires (0,4 %)
65,1 % n'ont aucun employé équivalent temps plein 34,8 % ont moins de 100 employés équivalents temps plein 0,2 % ont entre 100 et 499 employés équivalents temps plein	Nombre d'employés équivalents temps plein*	48,2 % n'ont aucun employé équivalent temps plein 51,5 % ont moins de 100 employés équivalents temps plein 0,3 % ont entre 100 et 499 employés équivalents temps plein

*Employés équivalents temps plein = Nombre d'employés à temps plein + (Nombre d'employés à temps partiel X 0,5).

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

RÉSULTATS ET ANALYSES

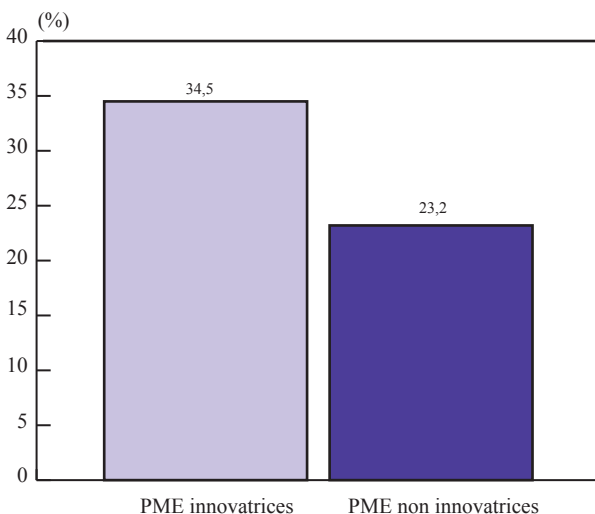
Cette section présente les constatations concernant les activités de financement et les expériences des PME innovatrices et non innovatrices. La partie A porte principalement sur l'accès au financement, tandis que la partie B traite des modalités de financement imposées aux PME. La partie C décrit les obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME.

A. Accès au financement

Les PME innovatrices étaient plus susceptibles d'essayer d'obtenir un financement externe

Les PME innovatrices ont des besoins de financement plus grands que les PME non innovatrices. Comme on le voit à la figure 1, les PME innovatrices étaient plus susceptibles (34,5 %) que les PME non innovatrices (23,2 %) d'essayer d'obtenir un financement externe.

Figure 1
Pourcentage de PME qui ont essayé d'obtenir un financement externe



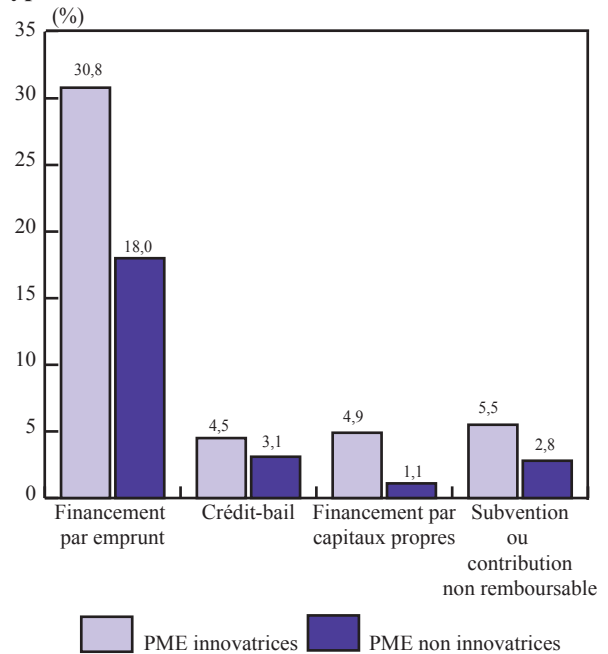
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Les PME innovatrices étaient plus susceptibles de demander un financement par emprunt

Comme on le voit à la figure 2, parmi tous les types de financement externe, les PME innovatrices, à

l'instar des PME non innovatrices, ont eu recours dans une plus grande mesure aux emprunts qu'à tout autre instrument pour financer leurs investissements. Les PME innovatrices (30,8 %) ont demandé un financement par emprunt dans une proportion plus grande que les PME non innovatrices (18,0 %).

Figure 2
Type de financement



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Il convient de noter que les PME innovatrices avaient également recours dans une plus grande mesure à d'autres instruments financiers que les PME non innovatrices. Les PME innovatrices étaient environ quatre fois plus susceptibles de demander un financement par capitaux propres que les PME non innovatrices, les proportions étant de 4,9 % et 1,1 % respectivement. Le financement par capitaux propres comprend l'argent fourni par des amis ou des membres de la famille du propriétaire de l'entreprise, des employés de l'entreprise, des investisseurs providentiels, des sociétés de capital risque et des sociétés d'État ou des institutions gouvernementales. Parmi les PME innovatrices qui ont cherché à obtenir du financement par capitaux propres, 25,8 % étaient des entreprises en démarrage¹ et 65,1 % ne comptaient aucun employé à temps plein.

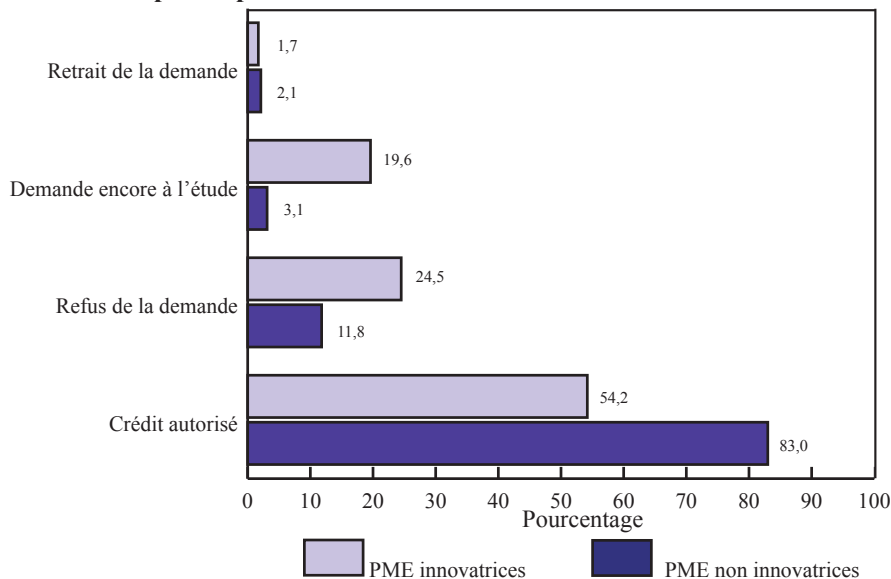
¹ Une entreprise qui a un an ou moins est considérée comme une entreprise en démarrage; une entreprise qui a plus d'un an n'est plus considérée comme en démarrage.

Deux grandes raisons pourraient expliquer le fait que les PME innovatrices ont été proportionnellement plus nombreuses à chercher à obtenir du financement par capitaux propres. Tout d'abord, les PME innovatrices sont généralement plus jeunes que les PME non innovatrices, puisque l'on compte plus d'entreprises en démarrage parmi les PME innovatrices que parmi les non-innovatrices (22,1 % par rapport à 15,2 %). Au début, une entreprise n'a probablement pas suffisamment de biens à affecter en garantie, et ses perspectives de générer le revenu requis pour rembourser l'emprunt sont incertaines. Les PME innovatrices en démarrage avaient des taux de demande de financement par emprunt plus élevés que les PME non innovatrices (84,6 % par rapport à 77,9 %), mais le taux d'approbation de leur demande était moins élevé que celui des PME non innovatrices (62,5 % par rapport à 70,6 %). La deuxième raison pour laquelle les PME innovatrices ont été plus susceptibles de demander du financement par capitaux propres est attribuable au fait que les institutions financières refusent de leur accorder un prêt parce qu'elles présentent un risque plus élevé que les PME non innovatrices, si bien qu'elles doivent trouver d'autres moyens de financer leur entreprise.

Les PME innovatrices étaient plus susceptibles de voir leur demande refusée par les fournisseurs de crédit

Comme on l'a déjà mentionné, les PME innovatrices étaient plus susceptibles que les PME non innovatrices de demander un financement par emprunt; toutefois, elles ont été moins nombreuses à obtenir un prêt. Comme on le voit à la figure 3, seulement 54,2 % des PME innovatrices ayant demandé un financement par emprunt ont reçu une autorisation de crédit, par rapport à 83,0 % des PME non innovatrices. Les PME innovatrices étaient environ deux fois plus nombreuses à voir leur demande refusée par les fournisseurs de crédit que les PME non innovatrices (24,5 % par rapport à 11,8 %). En outre, les PME innovatrices étaient environ six fois plus susceptibles d'avoir leur demande encore à l'étude au moment de l'enquête. Ces résultats corroborent l'opinion selon laquelle les institutions financières considèrent les PME innovatrices comme étant plus périlleuses que les PME non innovatrices. Si l'on en croit les taux de refus plus élevés et les demandes encore à l'étude, les demandes de financement des entreprises innovatrices sont peut-être plus difficiles à évaluer, ce qui donne lieu à des taux d'approbation moins élevés.

Figure 3
Demande de financement par emprunt autorisée et non autorisée*



* Les estimations relatives aux raisons pour lesquelles aucun montant n'a été autorisé pour les PME innovatrices ont un coefficient de variation et une marge d'erreur élevés. Par conséquent, les estimations peuvent ne pas être fiables.

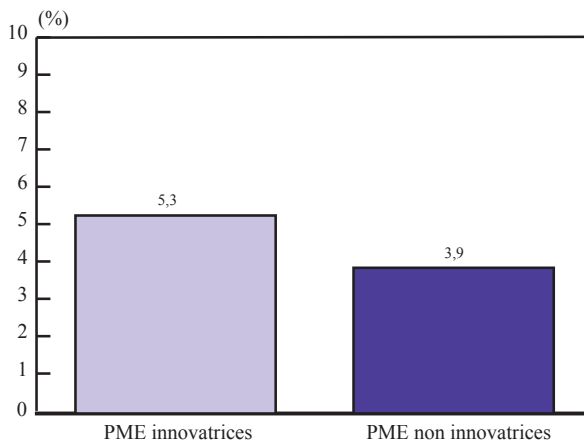
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

On comptait plus d'emprunteurs découragés parmi les PME innovatrices

Comme on le voit à la figure 4, les PME innovatrices étaient plus nombreuses à être découragées (5,3 %) que les PME non innovatrices (3,9 %). Les emprunteurs découragés sont les entreprises qui méritent de recevoir du financement mais qui

décident de ne pas présenter de demande car elles sont convaincues que celle-ci sera refusée. Le taux plus élevé d'emprunteurs découragés parmi les PME innovatrices peut être dû au fait que certaines d'entre elles entendent dire que des entreprises semblables ont eu de la difficulté à obtenir du financement (c'est-à-dire que le taux d'approbation des prêts de certaines PME innovatrices était nettement moins élevé que celui des PME non innovatrices). Dès lors, elles s'abstiennent de demander un financement.

Figure 4
Taux d'emprunteurs découragés*



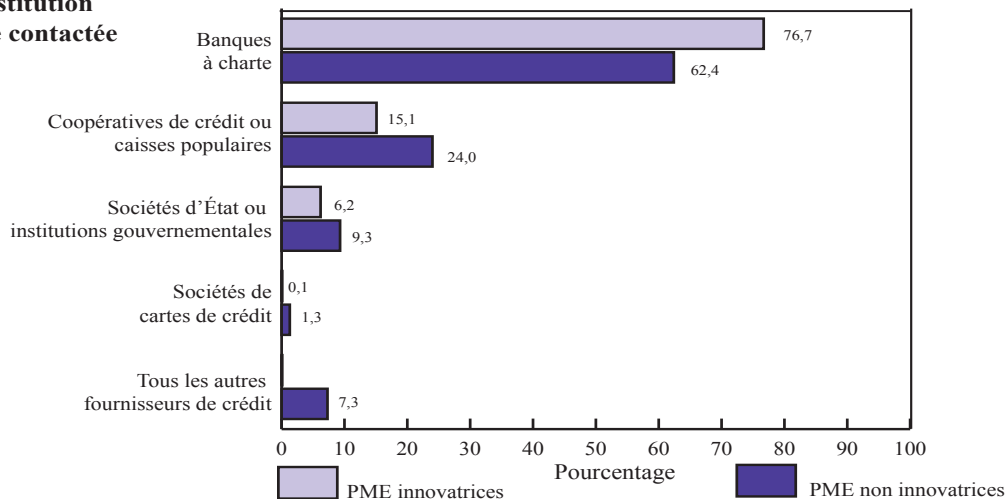
* Y. Kon et D. J. Storey. « A Theory of Discouraged Borrowers », *Small Business Economics*, vol. 21, n° 1 (2003), p. 37-49. Les auteurs définissent les emprunteurs découragés comme de bonnes entreprises ayant besoin de financement qui choisissent de ne pas présenter de demande à des fournisseurs de crédit car elles sont convaincues que leur demande sera refusée.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Les PME innovatrices ont tendance à se tourner principalement vers les banques à charte pour obtenir un financement par emprunt

Près de 80 % des PME innovatrices se sont adressées à des banques à charte pour obtenir un nouveau crédit ou un crédit supplémentaire, par rapport à environ 60 % des PME non innovatrices (figure 5). Par conséquent, moins de PME innovatrices que de PME non innovatrices se sont tournées vers les coopératives de crédit ou les caisses populaires pour obtenir un nouveau crédit ou un crédit supplémentaire (15,1 % par rapport à 24,0 %). Les résultats donnent à penser que les PME innovatrices étaient relativement plus nombreuses que les PME non innovatrices à choisir l'approche transactionnelle et moins nombreuses à opter pour l'approche relationnelle en vue d'obtenir du financement².

Figure 5
Type d'institution financière contactée



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

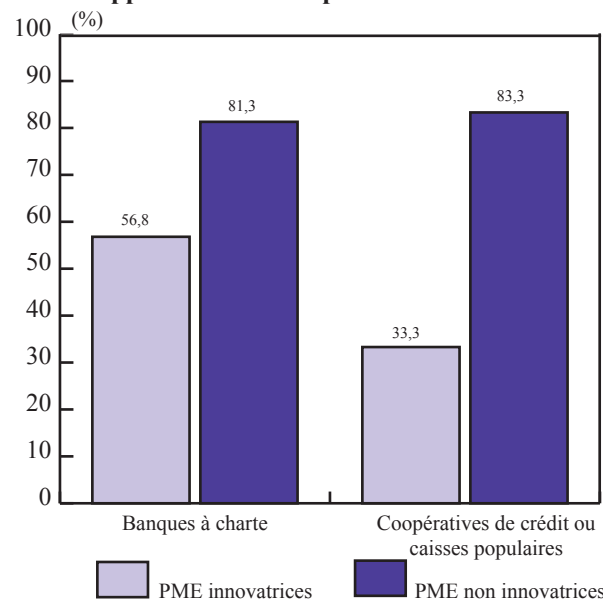
² Les institutions financières gèrent de deux façons leurs activités se rapportant aux PME : l'approche transactionnelle, qui privilégie l'utilisation de la technologie et qui est celle favorisée par les grandes institutions financières, et l'approche relationnelle, qui permet aux directeurs des comptes d'user dans une plus large mesure de leur jugement et qui est souvent utilisée dans les petits établissements de prêts (A. Berger et G. G. Udell. *A More Complete Conceptual Framework for Financing of Small and Medium Enterprises*, World Bank Policy Research Working Paper 3795, 2005).

Les demandes de financement par emprunt des PME innovatrices étaient moins susceptibles d'être approuvées par les coopératives de crédit ou les caisses populaires que par les banques à charte

Comme on l'a déjà mentionné, les PME innovatrices étaient moins susceptibles d'obtenir des prêts que les PME non innovatrices. De plus, comme le montre la figure 6, les coopératives de crédit et les caisses

populaires étaient moins susceptibles que les banques à charte d'approuver un emprunt demandé par les PME innovatrices (33,3 % par rapport à 56,8 %). Il convient de noter que, pour les PME non innovatrices, les taux d'approbation ne différaient pas beaucoup entre les banques à chartes et les coopératives de crédit ou les caisses populaires (81,3 % et 83,3 %, respectivement).

Figure 6
Taux d'approbation des emprunts

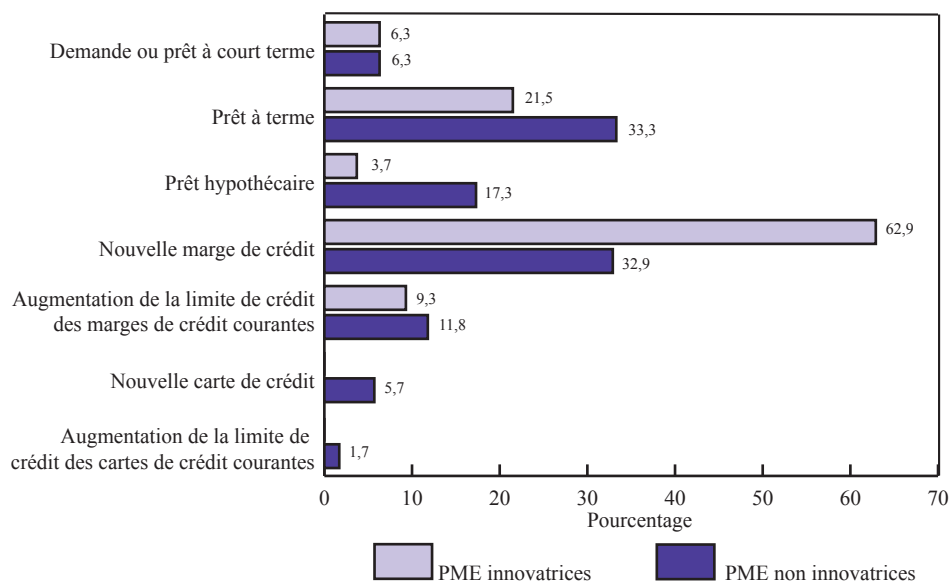


Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

L'instrument de crédit le plus populaire parmi les PME innovatrices était la nouvelle marge de crédit

Comme on le voit à la figure 7, plus de 60 % des PME innovatrices ont demandé une nouvelle marge de crédit aux fournisseurs de crédit, par rapport à 32,9 % des PME non innovatrices. Une proportion similaire de PME non innovatrices a demandé un prêt à terme (33,3 %). Les PME innovatrices par contre étaient, toutes proportions gardées, environ 1,5 fois moins nombreuses à demander des prêts à terme, 4,7 fois moins nombreuses à demander des prêts hypothécaires et 1,3 fois moins nombreuses à demander une augmentation de la limite de crédit de leurs marges de crédit courantes que les PME non innovatrices.

Figure 7
Type d'emprunt demandé



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

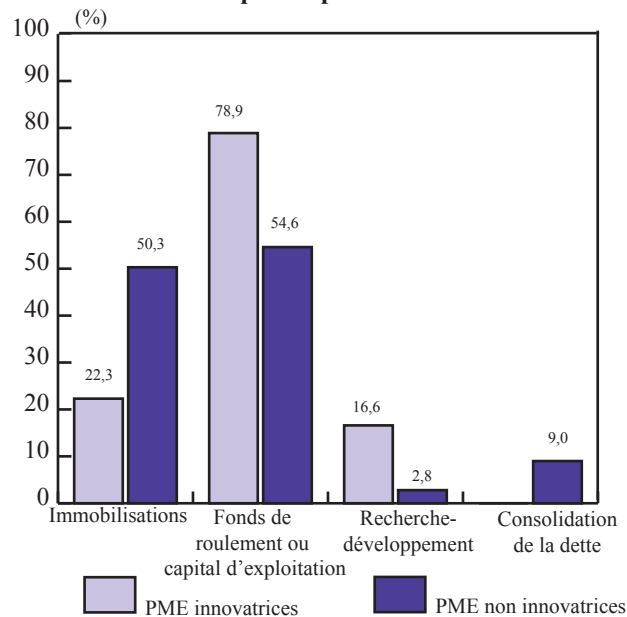
Près de 80 % des PME innovatrices avaient l'intention d'utiliser le financement demandé comme fonds de roulement ou capital d'exploitation

La figure 8 montre que 78,9 % des PME innovatrices avaient l'intention d'utiliser le financement demandé comme fonds de roulement ou capital d'exploitation, comparativement à 54,6 % des PME non innovatrices. Une proportion similaire de PME non innovatrices avait l'intention d'utiliser le financement demandé pour des immobilisations (50,3 %). Il convient de noter que les PME innovatrices étaient environ six fois plus susceptibles que les PME non innovatrices d'utiliser pour la R-D le financement demandé (16,6 % par rapport à 2,8 %).

Le financement par capitaux propres représentait la part la plus grande du financement total autorisé obtenu par les PME innovatrices

Les PME innovatrices ont reçu des montants moyens plus élevés de crédit-bail et de financement par capitaux propres mais des montants moyens moins élevés de financement par emprunt que les PME non innovatrices (tableau 3). Il convient de noter que pour chaque instrument de financement, le montant médian était bien inférieur au montant moyen. Ceci donne à penser qu'un petit nombre d'entreprises ont reçu des montants élevés de financement (voir le montant maximum reçu par les PME innovatrices et non innovatrices, selon le type d'instrument), ce qui fait monter la moyenne. Par exemple, le montant médian du financement par emprunt autorisé pour les PME innovatrices s'élevait à 20 000 \$, ce qui indique que 50 % des PME innovatrices ont reçu moins de 20 000 \$ et 50 % plus de 20 000 \$, tandis que le montant moyen du financement par emprunt autorisé pour ces entreprises s'élevait à 51 181 \$. Le montant moyen du financement par capitaux propres autorisé pour les PME innovatrices ne diffère pas beaucoup de celui autorisé pour les PME non innovatrices (466 315 \$ par rapport à 447 183 \$); toutefois, le montant médian pour les PME innovatrices représentait à peine le tiers du montant médian enregistré pour les PME non innovatrices. Cette constatation pourrait a priori paraître surprenante étant donné que, comme on l'a déjà mentionné, les PME innovatrices utilisent dans une plus grande mesure les autres instruments financiers que les PME non innovatrices. Toutefois, le montant moins élevé de capitaux propres obtenus peut s'expliquer du fait qu'on compte plus d'entreprises en démarrage parmi les PME innovatrices, et qu'elles se tournent davantage vers le capital-risque convivial d'amis ou de parents pour leurs besoins de financement.

Figure 8
But du financement par emprunt



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Tableau 3
Montant du financement autorisé

	PME innovatrices			PME non innovatrices		
	Moyenne (\$)	Médiane (\$)	Maximum (\$)	Moyenne (\$)	Médiane (\$)	Maximum (\$)
Emprunt	51 181	20 000	2 500 000	153 222	45 000	9 000 000
Crédit-bail	119 872	52 000	600 000	66 381	40 000	1 900 000
Capitaux propres	466 315	40 000	5 000 000	447 183	120 000	6 000 000

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

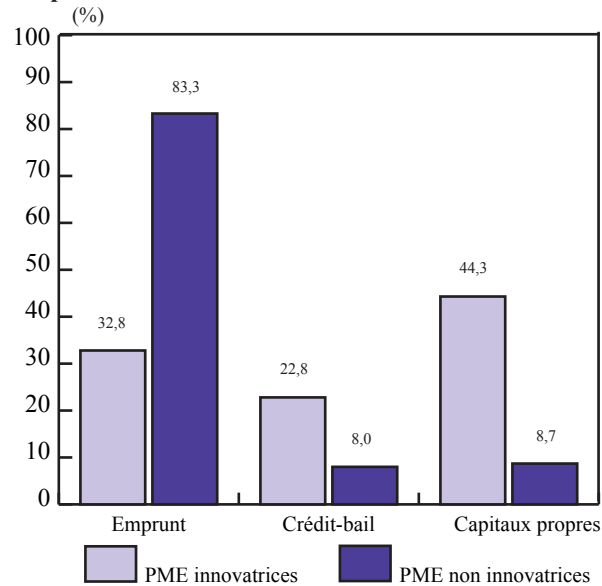
Comme on le voit à la figure 9, le financement par emprunt représentait la plus grande proportion du financement total autorisé pour les PME non innovatrices, tandis que le financement par capitaux propres représentait la part la plus importante pour les PME innovatrices. Le financement par crédit-bail représentait 22,8 % du financement total autorisé

pour les PME innovatrices, comparativement à 8,0 % pour les PME non innovatrices. Même si le montant moyen du financement par capitaux propres reçu par les PME innovatrices et non innovatrices ne différait pas beaucoup (466 315 \$ par rapport à 447 183 \$), le montant du financement par capitaux propres reçu par les PME innovatrices représentait 44,3 % du financement total reçu, comparativement à 8,7 % seulement pour les PME non innovatrices. Ceci indique que les PME innovatrices dépendent davantage du financement par capitaux propres que les PME non innovatrices.

Les PME innovatrices étaient trois fois plus susceptibles de demander du financement par capitaux propres à une société de capital risque

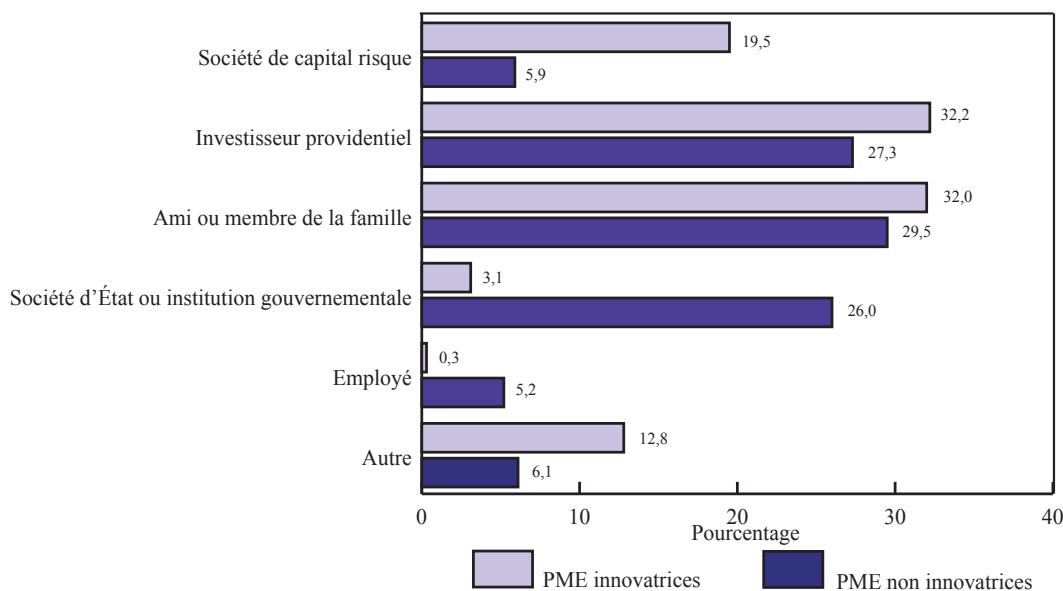
La figure 10 indique que les PME innovatrices ont tendance à s'adresser à des investisseurs providentiels et à des amis ou des membres de la famille pour obtenir du financement par capitaux propres. Elles étaient proportionnellement trois fois plus nombreuses à se tourner vers une société de capital risque que les PME non innovatrices. En général, les PME innovatrices possèdent peu de biens matériels, fondent souvent leurs plans stratégiques sur de nouvelles technologies et présentent des risques commerciaux

Figure 9
Proportion du financement autorisé



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Figure 10
Type de financier contacté pour l'obtention de financement par capitaux propres*



* Les estimations se rapportant aux financiers contactés par les PME innovatrices ont un coefficient de variation et une marge d'erreur élevés. Par conséquent, les estimations peuvent ne pas être fiables.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

plus élevés que la moyenne. En raison de ces risques élevés, il est difficile pour les PME innovatrices d'avoir accès au financement par emprunt. Les sociétés de capital risque, par ailleurs, financent les entreprises à risques élevés dans lesquelles les institutions financières traditionnelles sont peu disposées à investir. Même si le capital de risque présuppose un horizon prévisionnel de plusieurs années et de nombreux échecs, le rendement possible d'un portefeuille de projets gagnants est très élevé. En outre, on compte plus d'entreprises en démarrage parmi les PME innovatrices que parmi les PME non innovatrices, et les sociétés de capital risque du Canada privilégient le financement de début de croissance³. Le montant de financement fourni par les investisseurs providentiels et les sociétés de capital risque représentait 90 % du total du financement par capitaux propres reçu par les PME innovatrices, comparativement à seulement 42,3 % de celui reçu par les PME non innovatrices.

B. Modalités de financement

Les modalités de financement imposées aux PME innovatrices reflètent leur profil de risque élevé : les prêts étaient octroyés pour une période plus courte et les taux d'intérêt étaient plus élevés

Le tableau 4 montre le taux d'intérêt moyen et la durée moyenne du crédit autorisé que les PME canadiennes ont obtenu en 2004. Les PME innovatrices ont payé des taux d'intérêt plus élevés pour des prêts à court terme, des prêts à terme, de nouvelles marges de crédit et des augmentations de la limite de crédit des marges de crédit courantes. Pour les prêts à terme, les PME innovatrices payaient des taux d'intérêt légèrement plus élevés pour des périodes plus courtes (46 mois par rapport à 62 mois). On peut effectuer une meilleure comparaison en ajustant la durée du prêt à, par exemple, 60 mois. Cet ajustement montre que le taux d'intérêt payé par les PME innovatrices était de 0,5 % plus élevé que celui payé par les PME non innovatrices (6,8 % par rapport à 6,3 %).

Tableau 4
Modalités des prêts

	PME innovatrices	PME non innovatrices
Demande ou prêt à court terme		
Taux d'intérêt moyen	7,9	5,9
Durée moyenne (mois)	11	9
Prêt à terme		
Taux d'intérêt moyen	6,3	6,2
Durée moyenne (mois)	46	62
Prêt hypothécaire		
Taux d'intérêt moyen	5,3	5,7
Durée moyenne (mois)	x	125
Nouvelle marge de crédit		
Taux d'intérêt moyen	6,2	6,1
Nouvelle carte de crédit		
Taux d'intérêt moyen	17,1	17,5
Augmentation de la limite de crédit des marges de crédit courantes		
Taux d'intérêt moyen	6,2	5,9
Augmentation de la limite de crédit des cartes de crédit courantes		
Taux d'intérêt moyen	x	13,9
Tous les autres instruments de financement		
Taux d'intérêt moyen	x	6,4

Note : « x » indique que des estimations ont été supprimées afin de respecter les exigences en matière de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou en raison de la qualité médiocre des données.

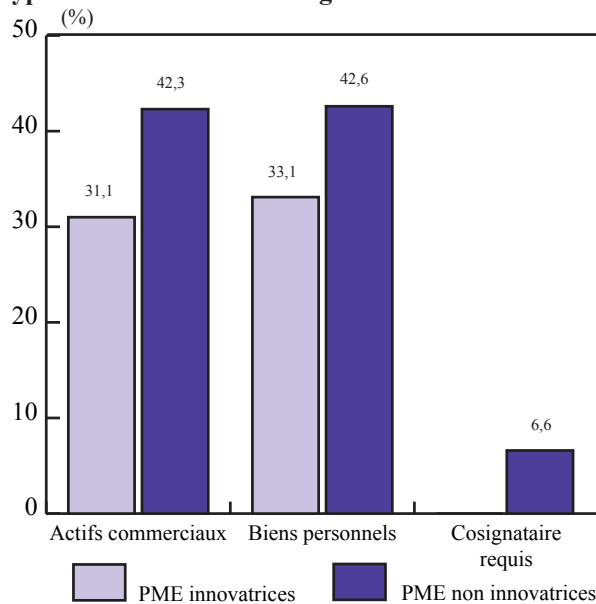
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Les PME innovatrices ont dû moins souvent affecter des biens en garantie ou répondre à des exigences concernant des cosignataires pour pouvoir obtenir du financement

Les fournisseurs de crédit ont moins souvent demandé aux PME innovatrices de fournir des actifs commerciaux ou des biens personnels en garantie pour pouvoir obtenir du financement. La figure 11 montre que 31,1 % des PME innovatrices ont dû fournir des actifs commerciaux en garantie pour obtenir du financement, par rapport à 42,3 % des PME non innovatrices. Par ailleurs, 33,1 % des

³ Selon les chiffres de Thompson Reuters 2008, l'investissement total de capital de risque au Canada s'élevait à 1,69 milliard de dollars en 2004, et plus de la moitié de ce montant a servi de financement de début de croissance (881 millions de dollars).

Figure 11
Type de biens demandés en garantie



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

PME innovatrices ont dû fournir des biens personnels par rapport à 42,6 % des PME non innovatrices. Ces constatations pourraient refléter le fait que souvent, les PME innovatrices n'ont pas de biens qu'elles peuvent donner pour garantir les prêts bancaires. Comme le financement de biens donnés en garantie est moins

risqué, les PME innovatrices ont plus de difficulté à obtenir du financement.

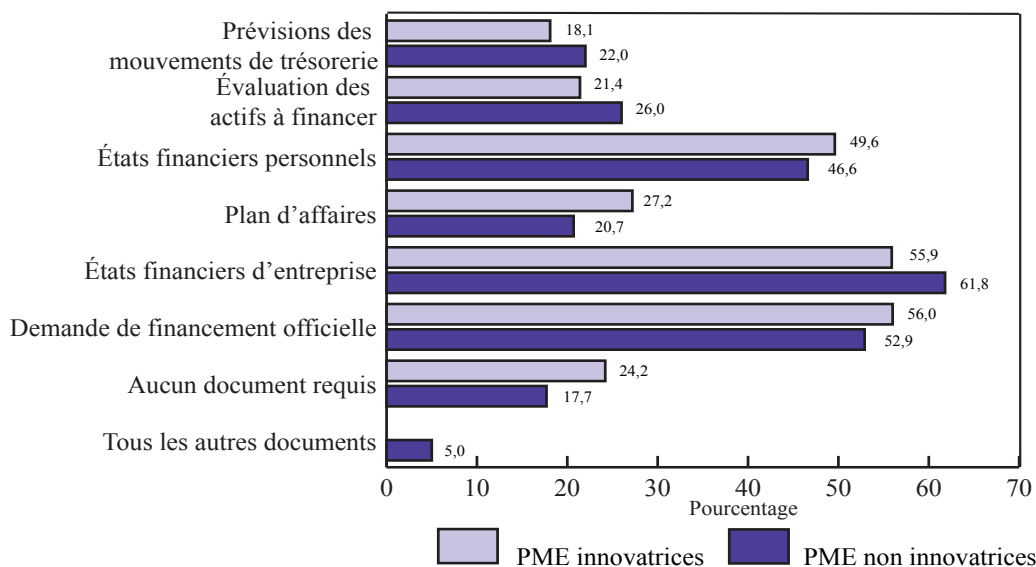
Plus de 50 % des PME innovatrices ont dû fournir des états financiers de l'entreprise ou des demandes officielles pour obtenir du crédit

Les états financiers de l'entreprise constituaient le document le plus souvent demandé pour une demande de crédit. La figure 12 montre que 55,9 % des PME innovatrices ont dû présenter des états financiers de leur entreprise pour faire une demande de crédit, comparativement à 61,8 % des PME non innovatrices. Les demandes officielles étaient également un document souvent demandé par les bailleurs de fonds, 56,0 % des PME innovatrices ayant dû en fournir une par rapport à 52,9 % des PME non innovatrices.

C. Obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME

Les principaux obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME non innovatrices sont l'insuffisance des ventes, des rentrées de fonds ou des revenus (32,2 %), une garantie additionnelle insuffisante (16,2 %) et un mauvais dossier de crédit (10,9 %). Les estimations relatives aux obstacles auxquels se heurtent les PME innovatrices ont

Figure 12
Documents requis dans le cadre de la demande



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

été supprimées pour satisfaire aux exigences de confidentialité de Statistique Canada. Il n'a donc pas été possible de comparer les obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME innovatrices et non innovatrices.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

L'innovation est considérée comme un élément essentiel du processus de croissance économique. Beaucoup d'études portent sur les divers aspects sous-jacents de l'innovation, mais peu portent sur son financement, même si on sait qu'il s'agit là d'un déterminant clé. On reconnaît généralement qu'il est plus difficile pour les PME innovatrices d'avoir accès au financement, mais ces affirmations ne sont généralement pas validées. Le présent document a utilisé les données de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2004 du Programme de recherche sur le financement des PME pour établir le profil des PME innovatrices selon un éventail de caractéristiques et a examiné si celles-ci différaient pour les PME non innovatrices en ce qui a trait à l'accès au financement, aux modalités de financement et aux obstacles à l'accès au financement.

Selon les constatations de cette étude de cas, les PME innovatrices, qui représentent 4,2 % des PME au Canada, ont des activités et expériences de financement différentes de celles des PME non innovatrices. Les PME innovatrices ont des besoins de financement plus grands que les PME non innovatrices, mais étaient moins susceptibles d'obtenir le financement demandé. Le présent document indique que les modalités de financement des PME innovatrices reflètent le risque élevé perçu par les institutions financières.

Les PME innovatrices étaient, toutes proportions gardées, environ quatre fois plus nombreuses à demander du financement par capitaux propres que les PME non innovatrices. Ce type de financement est important pour les PME innovatrices puisqu'il représentait 44,3 % du financement total reçu, comparativement à seulement 8,7 % pour les PME non innovatrices. De plus, les PME innovatrices étaient trois fois plus susceptibles que les PME non innovatrices de demander du financement par capitaux propres à une société de capital risque. On a également observé que les PME innovatrices étaient environ six fois plus susceptibles d'utiliser pour la recherche-développement le financement par emprunt demandé.

Les PME innovatrices canadiennes se voient imposer des modalités de financement plus contraignantes que les PME non innovatrices. Par exemple, les PME innovatrices payaient des taux d'intérêt plus élevés et obtenaient des prêts à plus court terme, ce qui témoigne du fait que les institutions financières considèrent les PME innovatrices comme plus risquées étant donné que l'innovation requiert souvent le développement continu de produits et l'utilisation de nouveaux processus sur des marchés inconnus.

Le présent profil n'a pas pu examiner les obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME innovatrices car les données ont été supprimées pour répondre aux exigences de confidentialité de Statistique Canada. On peut uniquement déduire que, selon l'expérience des PME non innovatrices, les obstacles les plus fréquents sont l'insuffisance des ventes, des rentrées de fonds ou des revenus; une garantie additionnelle insuffisante et un mauvais dossier de crédit.

RÉFÉRENCES

Berger, A. et G. G. Udell. *A More Complete Conceptual Framework for Financing of Small and Medium Enterprises*, World Bank Policy Research Working Paper 3795, 2005.

Kon, Y. et D. J. Storey. « A Theory of Discouraged Borrowers », *Small Business Economics*, vol. 21, n° 1 (2003), p. 37-49.

Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

ANNEXE

Codes à deux et à quatre chiffres du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) * qui ont été exclus de la population de PME pour l'enquête	
Code du SCIAN	Description
22	Services publics
52	Finance et assurances
55	Gestion de sociétés et d'entreprises
61	Services d'enseignement
91	Administrations publiques
5321	Location et location à bail de matériel automobile
5324	Location et location à bail de machines et de matériel d'usage commercial et industriel
6214	Centres de soins ambulatoires
6215	Laboratoires médicaux et d'analyses diagnostiques
6219	Autres services de soins ambulatoires
6221	Hôpitaux généraux et hôpitaux de soins chirurgicaux
6222	Hôpitaux psychiatriques et hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes
6223	Hôpitaux spécialisés (sauf les hôpitaux psychiatriques et hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes)
6242	Services communautaires d'alimentation et d'hébergement, services d'urgence et autres secours

* Le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) est un système de code de classification hiérarchique de deux à six chiffres offrant cinq niveaux de détail : les deux premiers chiffres désignent le secteur économique; le troisième, le sous-secteur; le quatrième, le groupe industriel; le cinquième, l'industrie SCIAN et le sixième, l'industrie nationale.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME

Les *Profils de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web www.pme-prf.gc.ca. Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, visitez le site Web de Statistique Canada à l'adresse www.statcan.ca.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faites parvenir un courriel à info@smefdi-prfpme.gc.ca

INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)

Tél. (appels locaux) : 613-941-5995

ATS : 1-800-465-7735

Télé. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)

Télé. (envois locaux) : 613-954-5779

Courriel : publications@tpsgc.gc.ca

Site Web : www.publications.gc.ca

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimedia

Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada

Bureau 264D, tour Ouest
235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-948-1554

Télé. : 613-947-7155

Courriel : production.multimedia.@ic.gc.ca

Cette publication est également disponible par voie électronique en version HTML (www.pme-prf.gc.ca).

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Iu188-94/2009F-PDF

ISBN 978-1-100-90756-7

60562