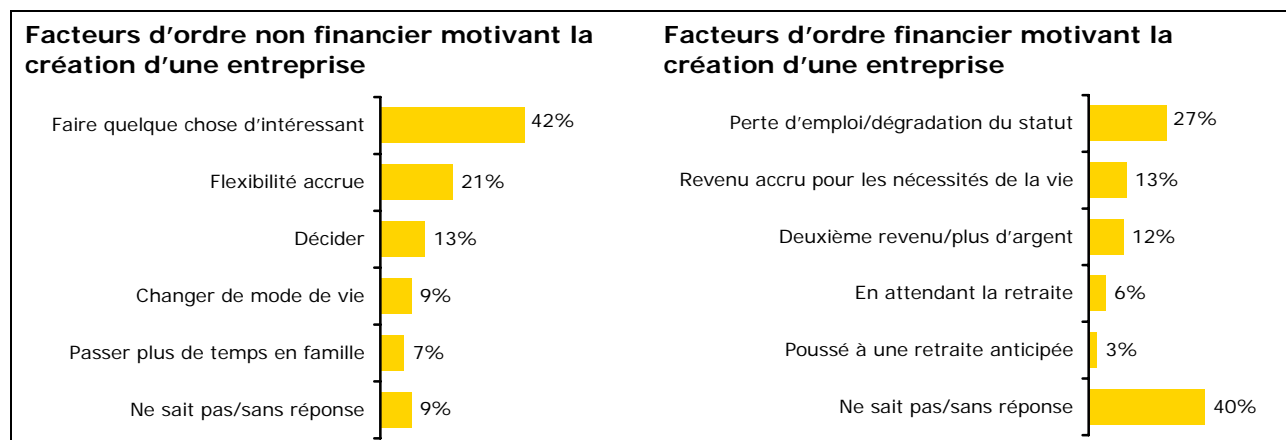




Les secrets du succès des PME

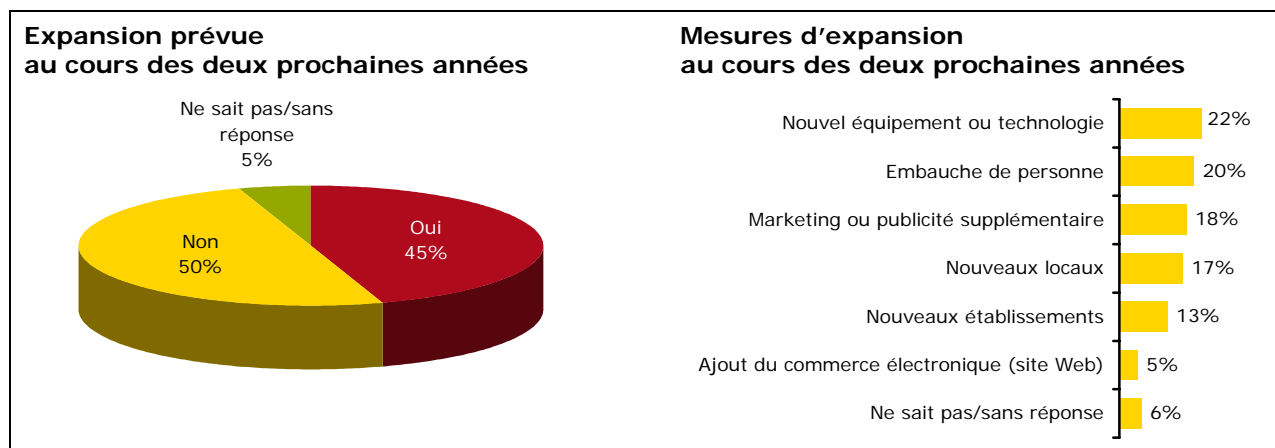
Les propriétaires de PME sont souvent à la recherche de moyens d'accroître leur rentabilité. Cherchant à les aider à prospérer, ce rapport se penche sur les entreprises dont la croissance des revenus a dépassé celle de leurs pairs au cours des trois dernières années et dresse la liste des caractéristiques des entreprises qui ont eu du succès. Selon les données recueillies auprès des répondants, les PME ont, en moyenne, enregistré une augmentation cumulative de leurs revenus de 27 % entre 2001 et 2004.

Une augmentation des revenus supérieure à la moyenne est-elle synonyme de succès? Pas nécessairement, car les entrepreneurs n'ont pas tous la même définition du succès. Il faut tenir compte de la motivation des personnes qui décident de créer leur propre entreprise. Interrogés sur les facteurs d'ordre non financier les ayant poussés à devenir entrepreneurs, quatre propriétaires de PME sur dix (42 %) ont fait état de leur désir de faire quelque chose d'intéressant, tandis que 21 % ont invoqué la recherche d'une flexibilité accrue. Pour leur part, les facteurs d'ordre financier mentionnés étaient moins concluants. Quatre entrepreneurs sur dix (40 %) n'avaient aucun facteur d'ordre financier à invoquer, tandis que près de trois sur dix (27 %) ont fait état d'une perte d'emploi ou de la dégradation de leur ancien statut d'employé.



Selon les théories économiques, la **croissance** est au cœur du succès de l'esprit d'entreprise. Pourtant, il n'en va pas forcément ainsi dans la réalité. Lorsqu'on se penche sur le secteur de la PME, on distingue généralement entre ceux qui sont « axés sur l'accumulation de la valeur » et ceux qui sont « axés sur le mode de vie », les premiers recherchant la croissance et les seconds, la stabilité à long terme, en misant sur leur entreprise comme source de revenu pour maintenir un certain mode de vie. On estime à quelque 55 % la proportion de propriétaires de micro-entreprises au Canada qui appartiennent au groupe ceux qui sont « axés sur le mode de vie ».

La moitié (50 %) des propriétaires de PME ne prévoient pas d'expansion au cours des deux prochaines années, et le quart (25 %) d'entre eux mentionnent leur satisfaction à l'endroit de leur situation actuelle comme explication principale. Pour ce qui est des 45 % d'entrepreneurs qui prévoient une expansion au cours des deux prochaines années, 22 % planifient l'achat de nouvel équipement ou technologie et 20 % prévoient embaucher du personnel supplémentaire.



Qu'est-ce qui distingue les PME dont la croissance des revenus est supérieure aux autres?

En dépit de leurs motivations et de leurs prévisions d'expansion différentes, 63 % des propriétaires de PME s'attendent à une augmentation de leurs revenus en 2005. Afin d'aider ces derniers à atteindre cet objectif, nous avons tenté de circonscrire les facteurs ayant le plus contribué à permettre aux entreprises d'enregistrer une croissance de leurs revenus supérieure à la moyenne au cours des trois dernières années.

⇒ **Les études** jouent un rôle important en ce qui concerne à la fois le niveau des revenus et leur taux de croissance. Au cours des trois dernières années, les PME dirigées par une personne ayant au moins commencé des études postsecondaires ont enregistré une croissance de leurs revenus correspondant à plus du double (à peu près 2,5 fois) de celles dont le dirigeant n'avait pas terminé ses études secondaires. Les études paraissent aider les entrepreneurs à composer avec les problèmes et saisir les occasions. Deux propriétaires de PME canadiennes sur trois (66 %) ont au moins entamé des études postsecondaires.

⇒ **Le recours aux services de conseillers** est une autre caractéristique distinctive des PME ayant enregistré une croissance supérieure à la moyenne au cours des trois dernières années. Les entrepreneurs qui, de façon régulière, sollicitent les conseils de consultants professionnels ont vu leurs revenus augmenter de 76 % de plus que ceux qui n'ont pas recours à de tels conseils. Les PME dotées d'un conseil ou d'un comité consultatif pouvaient compter principalement sur des experts financiers (68 %), des professionnels spécialisés (48 %) et des conseillers juridiques (32 % des cas). Tout

juste un peu plus d'une PME sur dix (11 %) recourent de façon régulière aux services d'un conseil ou comité consultatif.

⇒ **La constitution en société par actions** est un autre facteur distinctif important des PME ayant enregistré une croissance supérieure à la moyenne, les PME constituées en société ayant bénéficié d'une croissance de leurs revenus de 40 % supérieure à celle des PME à propriétaire unique. Les entreprises constituées en société par actions disposent généralement d'un système de soutien élargi, et leur propriétaire peut compter sur des ressources et des compétences accrues. Au total, 40 % des PME canadiennes sont constituées en société par actions.

⇒ **L'impartition** est un autre facteur important de croissance élevée. Les PME qui effectuent du travail en impartition pour d'autres entreprises ont enregistré en moyenne une croissance de 61 % supérieure à celles qui ne peuvent compter sur l'impartition. On s'attend à ce que le rythme d'impartition s'accélère au cours des prochaines années, les grandes entreprises cherchant à réduire leurs coûts et à se concentrer sur leurs activités de base. Voilà qui devrait continuer à faire bénéficier les PME canadiennes d'occasions de croissance intéressantes. À l'heure actuelle, 39 % des PME au Canada effectuent du travail en impartition.

⇒ **La technologie et la connectivité** sont des facteurs importants expliquant une croissance plus forte de certaines PME. Les entreprises faisant état d'un niveau élevé de connectivité Web ont vu leurs revenus augmenter à peu près deux fois plus vite (environ 2,25 fois) que celles sans connectivité Web. Les raisons de cet état de chose sont claires. Une connectivité accrue et l'adoption de technologies à même de favoriser le commerce électronique permettent d'améliorer et de renforcer les relations avec la clientèle, favorisent la disponibilité et l'échange d'informations, améliorent l'image de l'entreprise et, dans certains cas, lui permettent d'exercer ses activités selon les mêmes règles du jeu que les grandes entreprises. Quelque 38 % des PME au Canada ont un site Web, et 7 % ont fait d'Internet un outil de transaction important.

Connectivité élevée : Entreprises ayant un site Web permettant le commerce électronique (avec ou sans information sur l'entreprise elle-même) et une connexion Internet.

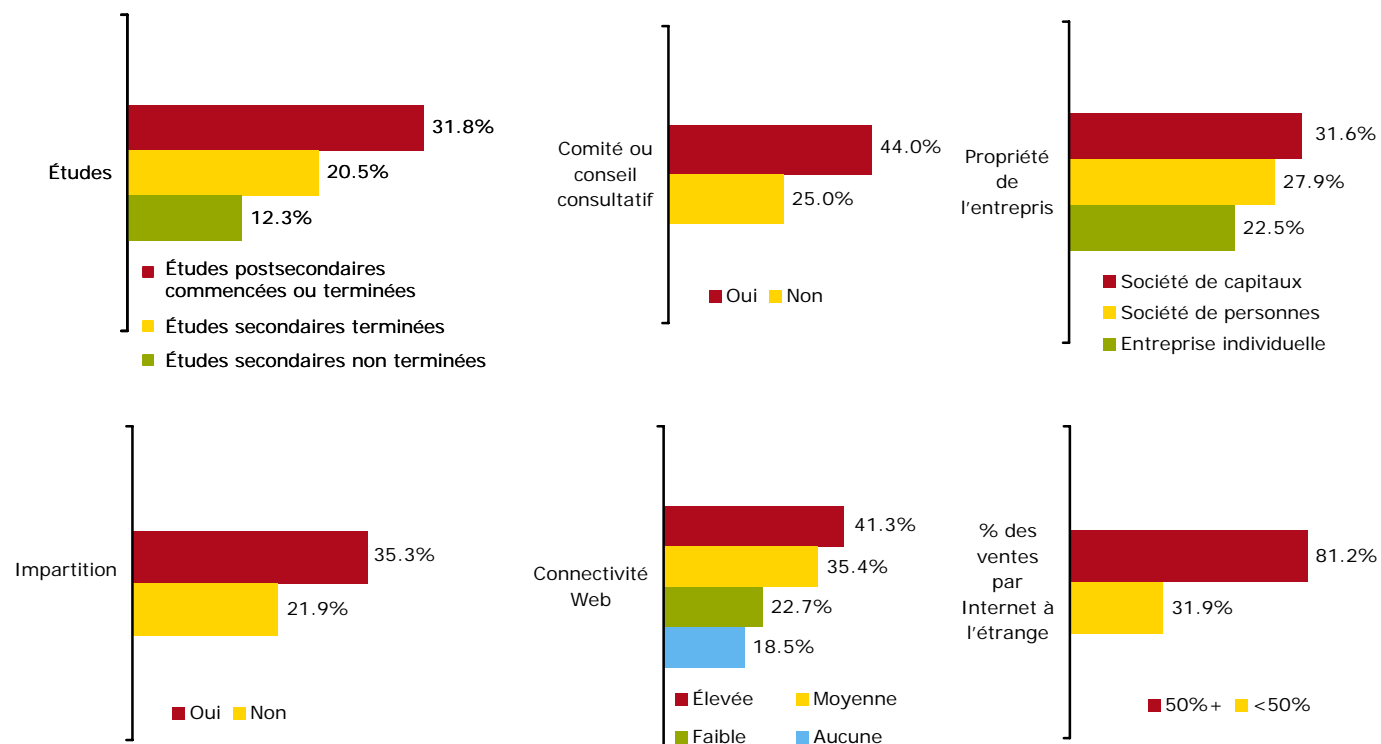
Connectivité moyenne : Entreprises dont le site Web ne sert qu'à des fins d'information (avec ou sans connexion Internet) ou permet le commerce électronique sans connexion Internet.

Connectivité faible : Entreprises qui n'ont pas de site Web, mais qui disposent d'une connexion Internet.

⇒ **La conclusion d'une majorité de ventes par Internet à l'extérieur du Canada** est chose courante chez de nombreuses PME dont la croissance des revenus est supérieure à celle de leurs pairs. Au cours des trois dernières années, les PME qui effectuent plus de la moitié de leurs ventes par Internet à l'étranger ont connu une croissance de leurs revenus de plus du double (environ 2,5 fois) de celles qui ont conclu moins de la moitié de leurs ventes par Internet à l'étranger. En moyenne, 22 % des ventes par Internet sont faites à des clients de l'extérieur du Canada.

Les six secrets du succès des PME

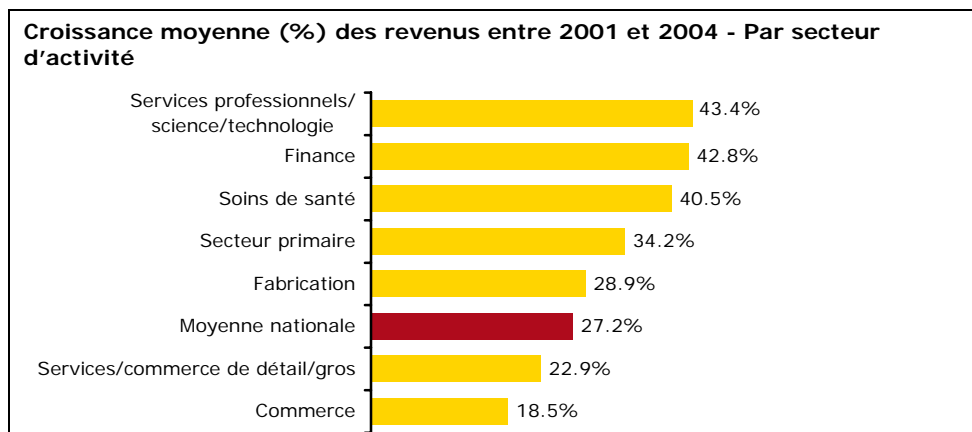
Facteurs pertinents (croissance moyenne en % des revenus entre 2001 et 2004) †



† **Remarques** : Différences statistiquement significatives basées sur un intervalle de confiance de 90 %. Les propriétaires de PME affirment que leur entreprise a enregistré, en moyenne, une augmentation cumulative de 27 % de leurs revenus entre 2001 et 2004.

Les secteurs ayant enregistré une forte croissance des revenus comprennent les services professionnels, la science et la technologie, les services financiers et immobiliers

L'examen des entreprises ayant enregistré une croissance de leurs revenus supérieure à la moyenne au cours des trois dernières années ne serait pas complet sans un coup d'œil sur les secteurs en tête de file. Bien que l'on associe souvent la PME à un simple commerce de détail, il semble que les PME qui enregistrent la plus forte croissance de leurs revenus se trouvent dans les secteurs des services professionnels ainsi que de la science et de la technologie, suivies par les services financiers et immobiliers. Signalons aussi la bonne performance des PME dans le domaine des soins de santé.

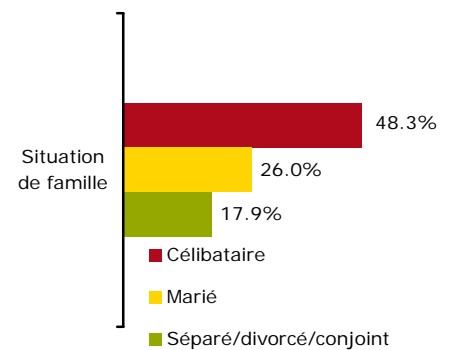


Au cours des trois dernières années, les **entrepreneurs célibataires** ont enregistré une croissance des revenus de leur entreprise de près du double (86 % de plus) par rapport aux entrepreneurs mariés (soit 48,3 % comparativement à 26 %).

Pour leur part, les propriétaires de PME divorcés, séparés ou dont le conjoint est décédé n'ont enregistré une croissance de leurs revenus que de 17,9 % au cours des trois dernières années.

Bien que la croissance des revenus supérieure enregistrée par les entrepreneurs célibataires puisse signifier que ces derniers ont plus de temps à consacrer à leur entreprise, ce résultat peut également être attribuable à l'âge des entrepreneurs de même qu'au stade de développement de leur entreprise, entre autres facteurs.

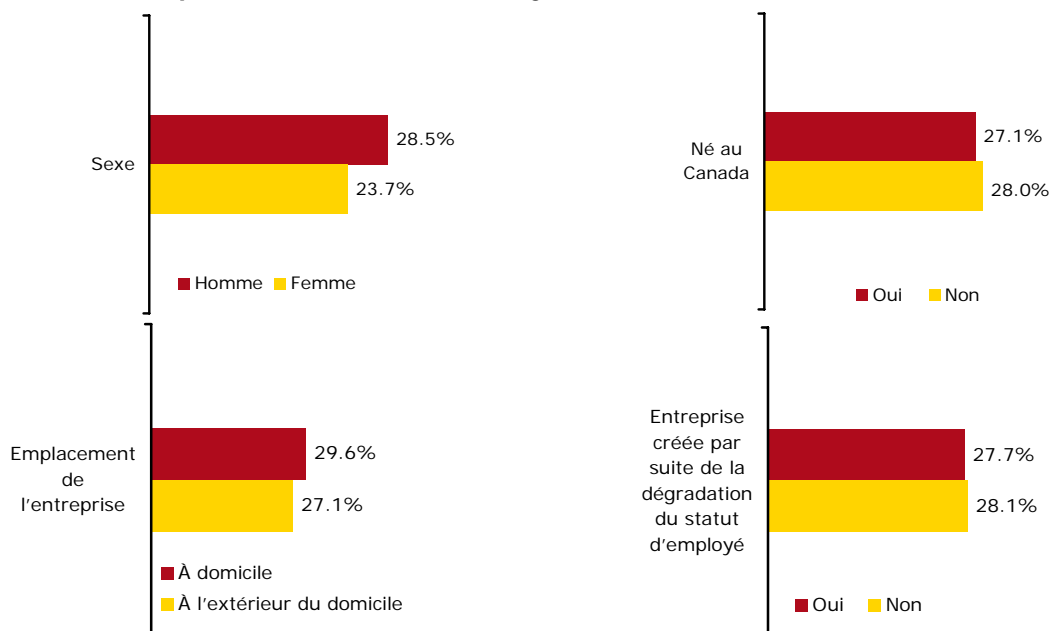
Croissance moyenne (%) des revenus entre 2001 et 2004 selon la situation de famille



Chances égales de succès pour les entrepreneurs

Il est important de signaler que plusieurs facteurs paraissent n'avoir à peu près aucune incidence sur la probabilité de succès des propriétaires de PME. Le **sexe** de ces derniers ne semble pas jouer de rôle en termes de croissance des revenus des PME, puisque la croissance des PME appartenant à des hommes a été à peu près la même que celle des PME dont les propriétaires sont des femmes. Les **immigrants** semblent bénéficier de la même croissance des revenus de leur entreprise que les propriétaires de PME nés au pays. **L'emplacement de l'entreprise** n'est pas, non plus, un facteur pertinent, les taux de croissance des revenus des entreprises à domicile correspondant à ceux des entreprises établies à l'extérieur du domicile de leur propriétaire. Enfin, nous n'avons relevé aucune différence entre la performance des **PME dont la mise sur pied est attribuable à la situation économique difficile de leur créateur** (entreprises dont la création s'explique au moins en partie par le licenciement, la mutation, le congédiement ou la mise à la retraite anticipée de leur propriétaire) et les entreprises dont la création est le fruit de la décision de leur propriétaire d'être son propre patron.

Facteurs non pertinents (croissance moyenne en % des revenus entre 2001 et 2004)[†]



[†] **Remarques** : Différences statistiquement significatives basées sur un intervalle de confiance de 90 %. Les propriétaires de PME affirment que leur entreprise a enregistré, en moyenne, une augmentation cumulative de 27 % de leurs revenus entre 2001 et 2004

La plupart des entrepreneurs ne regrettent rien et assument pleinement leur succès

Au-delà des chiffres, l'indicateur peut-être le plus significatif du succès des PME réside dans la proportion très élevée des entrepreneurs (86 %) qui affirment que si c'était à refaire ils n'auraient aucune hésitation à créer leur entreprise.

Les entrepreneurs assument pleinement la responsabilité de leur succès. Neuf propriétaires de PME sur dix (91 %) estiment constituer le facteur le plus important du succès de leur entreprise.

Sources :

Sauf mention contraire, les données de la présente étude proviennent du Profil des PME de 2004 de la Banque CIBC, de Statistique Canada et de Marchés mondiaux CIBC. Sauf mention contraire également, les PME dont fait état la présente étude sont définies comme étant des entreprises comptant entre un et quinze employés, leur propriétaire compris, et dont les revenus étaient inférieurs à 5 millions de dollars en 2003.

Remarques:

Le présent rapport a été produit par Marchés mondiaux CIBC.

Le Sondage CIBC sur les perspectives des PME en 2004 a été effectué par le Centre de recherche Décima entre le 13 juillet et le 6 août 2004 auprès d'un échantillon de 1 829 propriétaires canadiens de PME choisis au hasard. (Ces entreprises comptent de un à quinze employés, y compris le propriétaire. Leur chiffre d'affaires était inférieur à 5 millions de dollars en 2003.) Étant donné la taille de cet échantillon, les résultats sont considérés comme exacts 19 fois sur 20 selon une marge d'erreur de $\pm 2,3$ par rapport à ce qu'ils auraient été si tout le groupe d'entreprises comptant de un à quinze employés et dont le chiffre d'affaires est inférieur à 5 millions avait été sondé. La marge d'erreur sera plus élevée dans des régions et pour d'autres sous-groupes de la population sondée. L'échantillon des répondants est représentatif de la région, la région métropolitaine de recensement, et du nombre d'employés des PME du Canada, selon le Registre des entreprises de 2002 publié par Statistique Canada.

** Pour des échantillons dont la taille est inférieure à 20, le nombre est trop restreint pour être représenté et les résultats sont présentés comme étant sans objet. Les pourcentages de toutes les catégories de réponses groupées sont arrondis à partir de la somme finale des éléments.*

Les renseignements contenus dans le présent document sont fournis par Marchés mondiaux CIBC inc. uniquement à titre d'information et sont fondés sur des sources jugées fiables. Cependant, Marchés mondiaux CIBC ne peut garantir et ne fait aucune représentation à l'effet que ces renseignements sont complets et exacts. Les opinions, estimations et prévisions présentées ici peuvent être modifiées sans préavis et sont communiquées par Marchés mondiaux CIBC de bonne foi, mais sans engager quelque responsabilité que ce soit.

©2004 Marchés mondiaux CIBC inc. Tous droits réservés. L'utilisation, la distribution, la reproduction et la publication du présent rapport sans l'autorisation écrite préalable de Marchés mondiaux CIBC inc. sont interdites par la loi et peuvent donner lieu à des poursuites judiciaires.