



**Ipsos**  **Reid**

# La voie de la prospérité : Perspective Canada / États-Unis

**Présenté à :**  
**RBC Groupe Financier**

**Septembre 2002**

# Méthodologie

---

- Sondage auprès des PME – entreprises de 250 employés ou moins
- Échantillon de 800 au Canada (marge d'erreur :  $\pm 3,5$  %)
- Échantillon de 400 aux États-Unis (marge d'erreur :  $\pm 4,9$  %)
- Entretiens effectués entre le 10 juillet et le 23 août 2002
- Entretiens d'environ 25 minutes

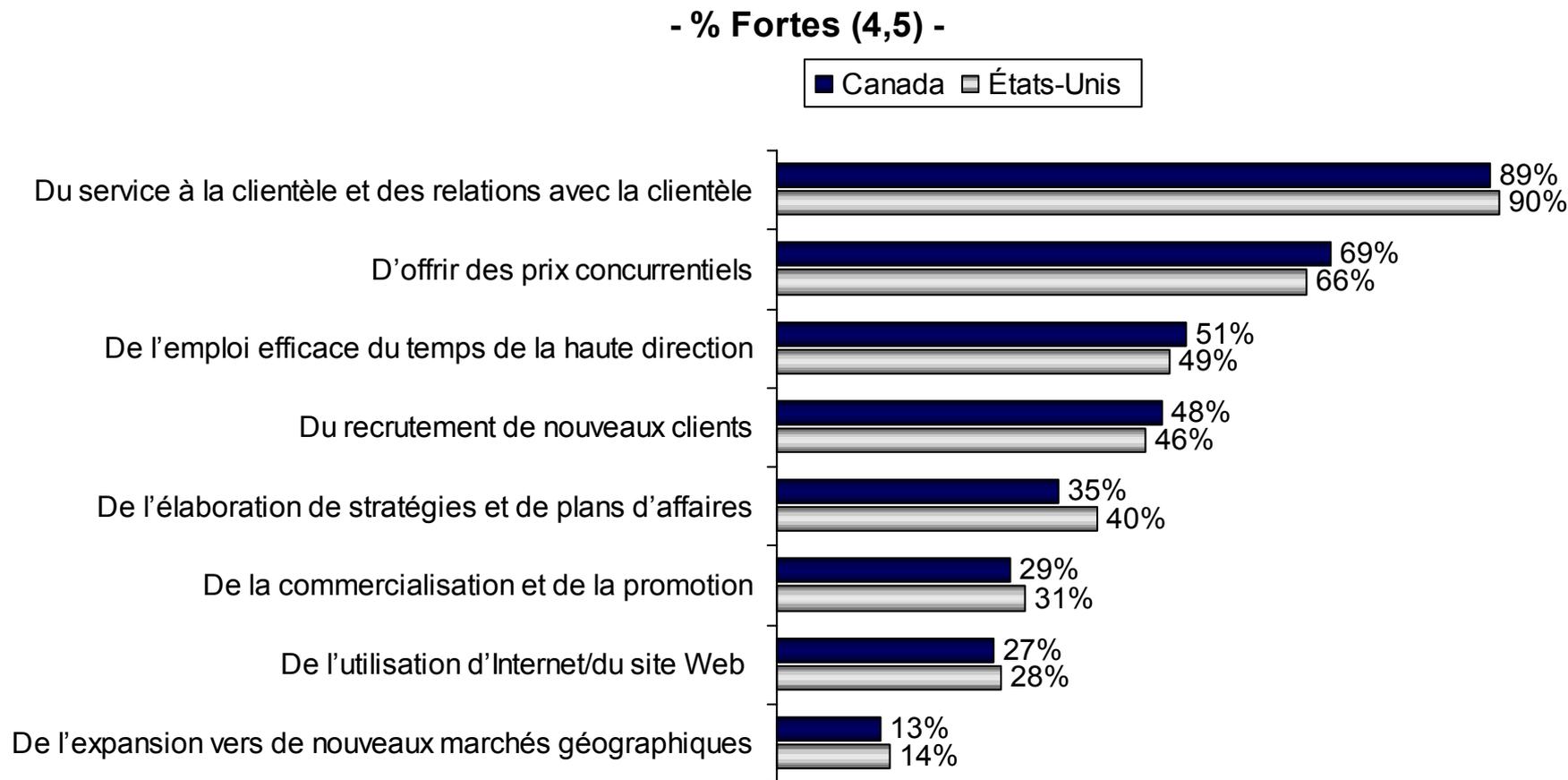


Ipsos  Reid

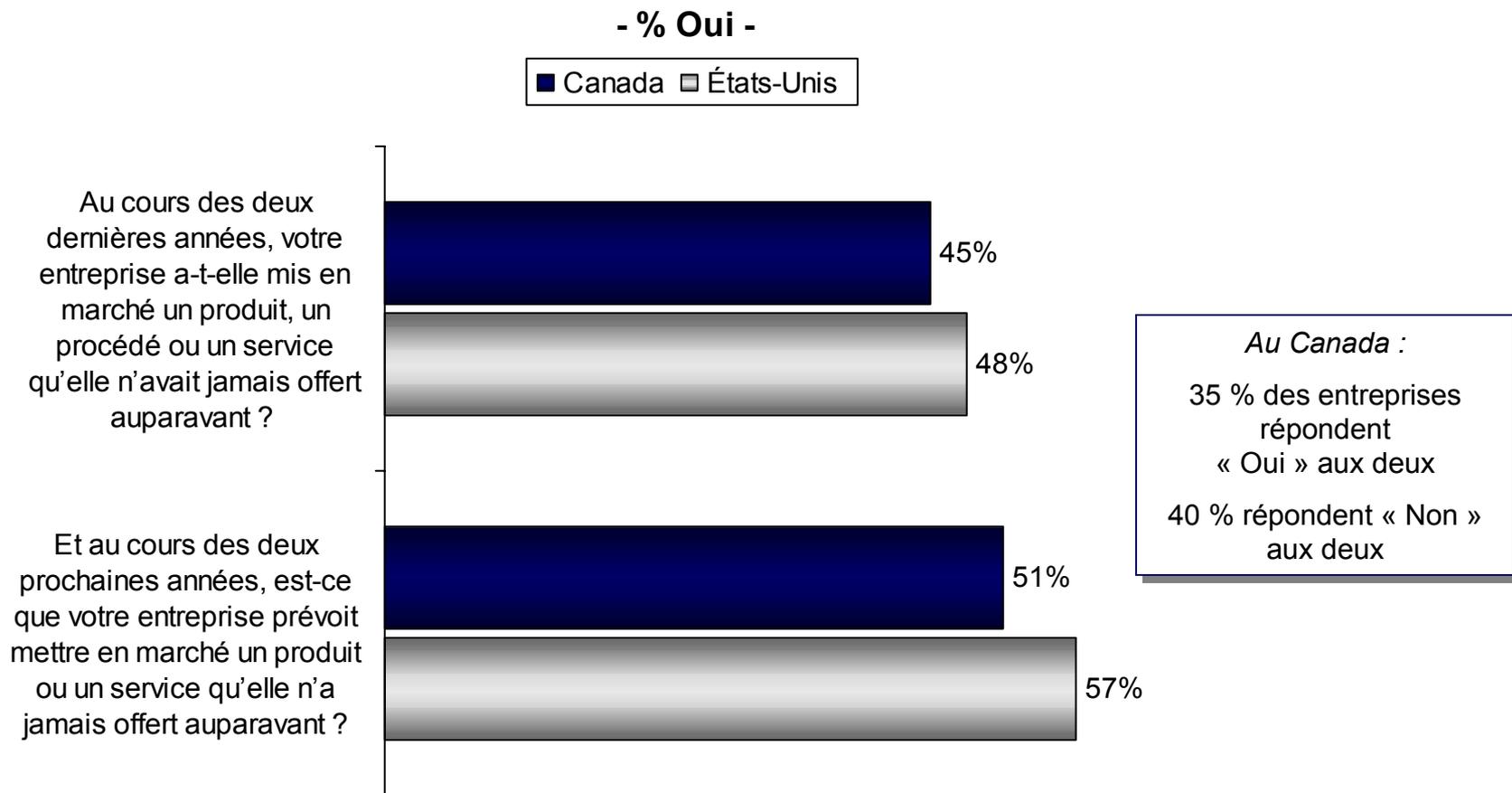
## Profil de la société

# Les entreprises se disent fortes par le service et les prix, mais moins par l'expansion

Sur une échelle de « 1 » à « 5 », où « 1 » signifie très faible, « 5 », très efficace et « 3 », moyenne, comment qualifieriez-vous votre entreprise en fonction de chacun des facteurs suivants. Pour ce qui est...

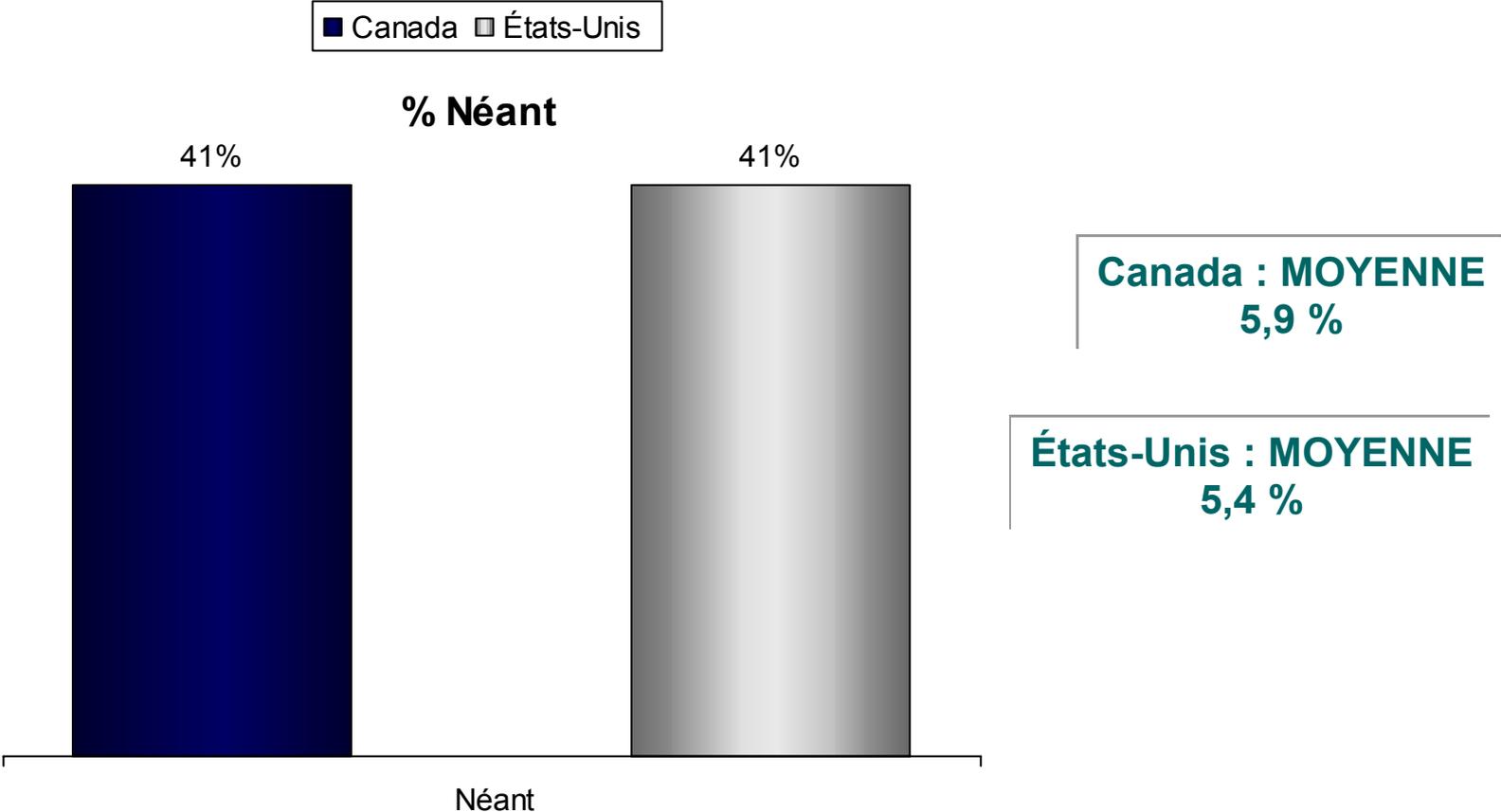


# Expérience du développement de nouveaux produits



# Faible proportion du budget affectée à la recherche

D'après vos estimations, quel pourcentage du budget annuel de votre entreprise est consacré à la recherche et au développement ?



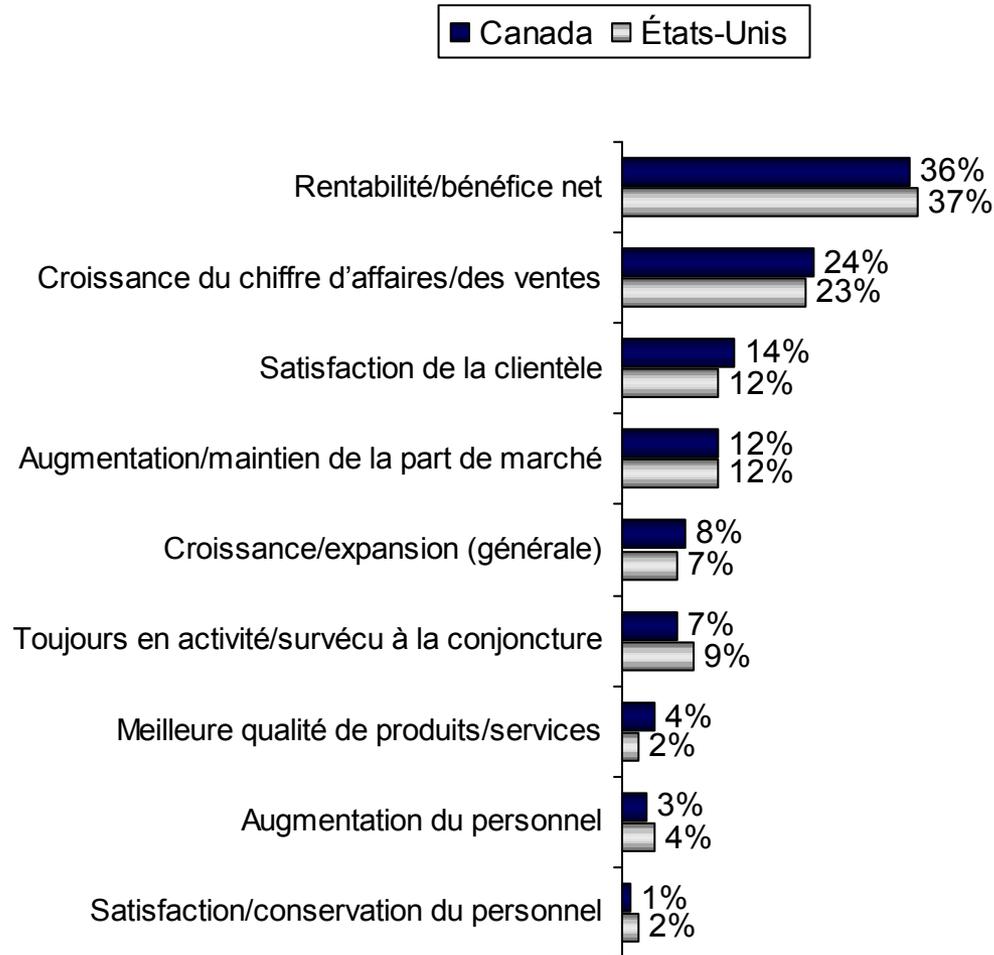


Ipsos  Reid

## Profil de croissance

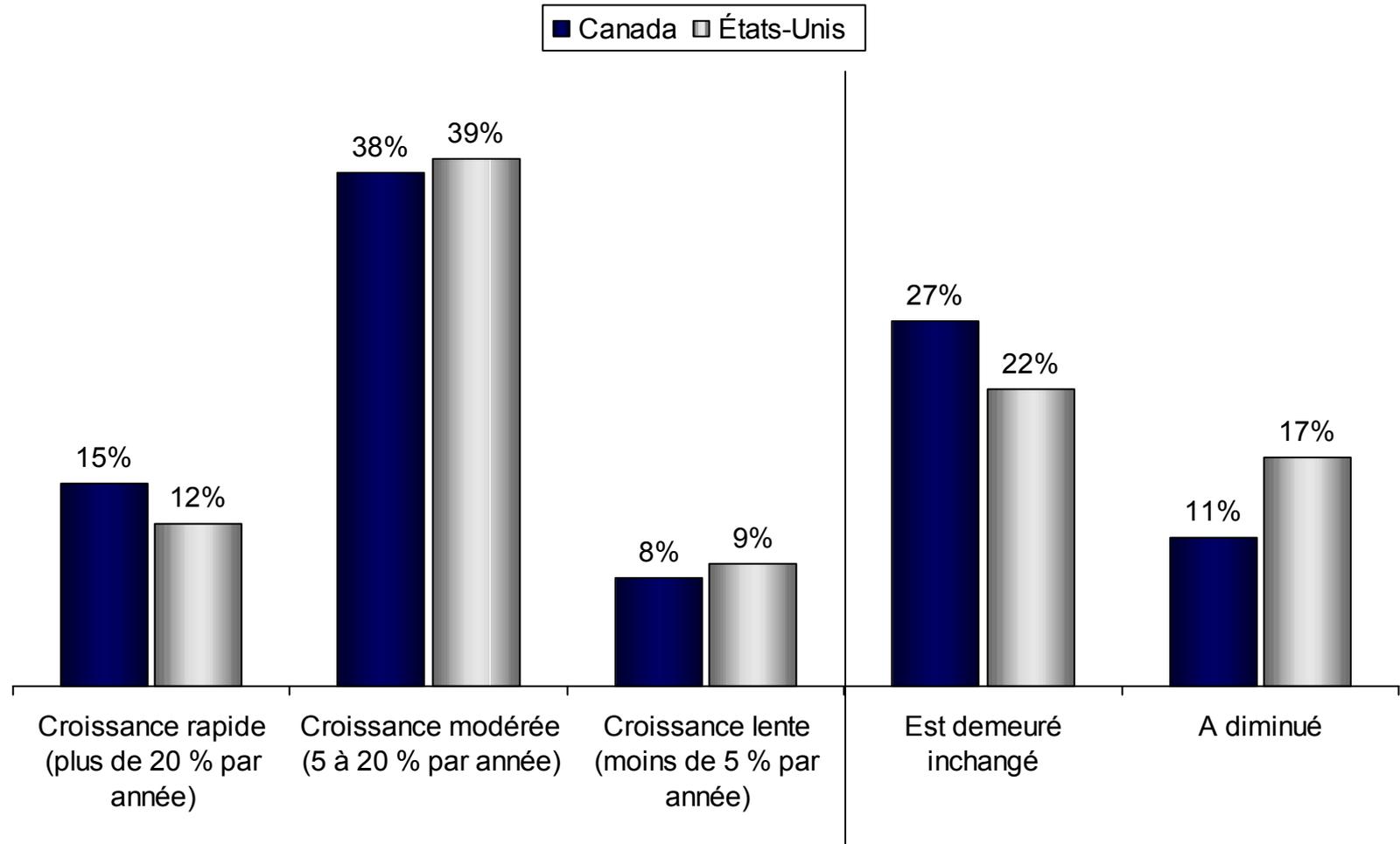
# Le profit et la croissance définissent le succès

Dans deux ans, si vous deviez évaluer le chemin parcouru, qu'est-ce qui vous indiquerait si votre entreprise a réussi, c'est-à-dire quelle est votre définition du succès pour votre entreprise ?



# Deux dernières années : Croissance du chiffre d'affaires

Au cours des deux dernières années, le chiffre d'affaires de votre entreprise a-t-il augmenté, a-t-il diminué ou est-il demeuré inchangé ?



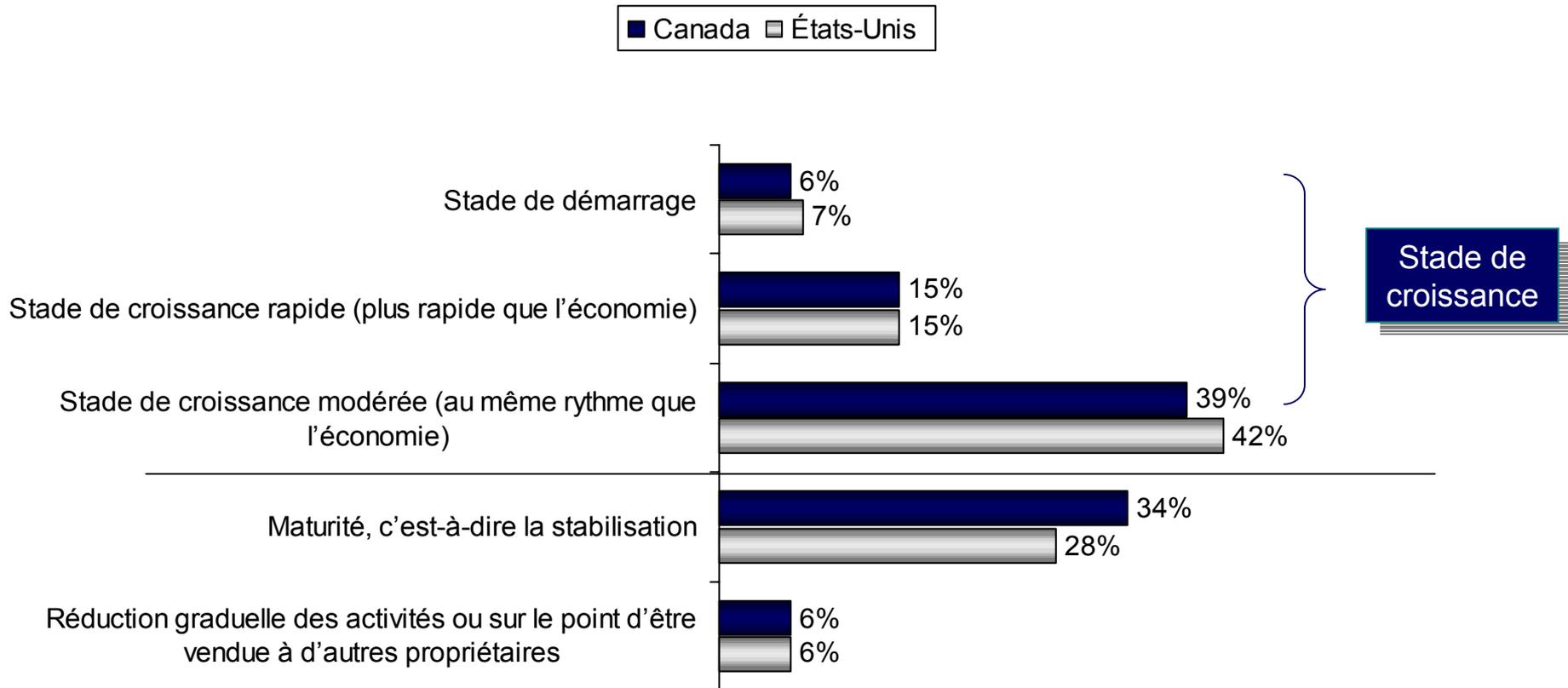
# Le chiffre d'affaires a le plus augmenté dans les grandes entreprises

- Les grandes entreprises indiquent une augmentation du chiffre d'affaires légèrement plus grande au cours des deux dernières années.
- Sur un plan régional, l'augmentation du chiffre d'affaires est la plus grande au Québec.

CANADA SEULEMENT	Petites	Moyennes	Grandes	
Augmentation rapide/modérée	52%	61%	76%	
CANADA SEULEMENT	Ouest	Ontario	Québec	Est
Augmentation rapide/modérée	54%	49%	59%	57%

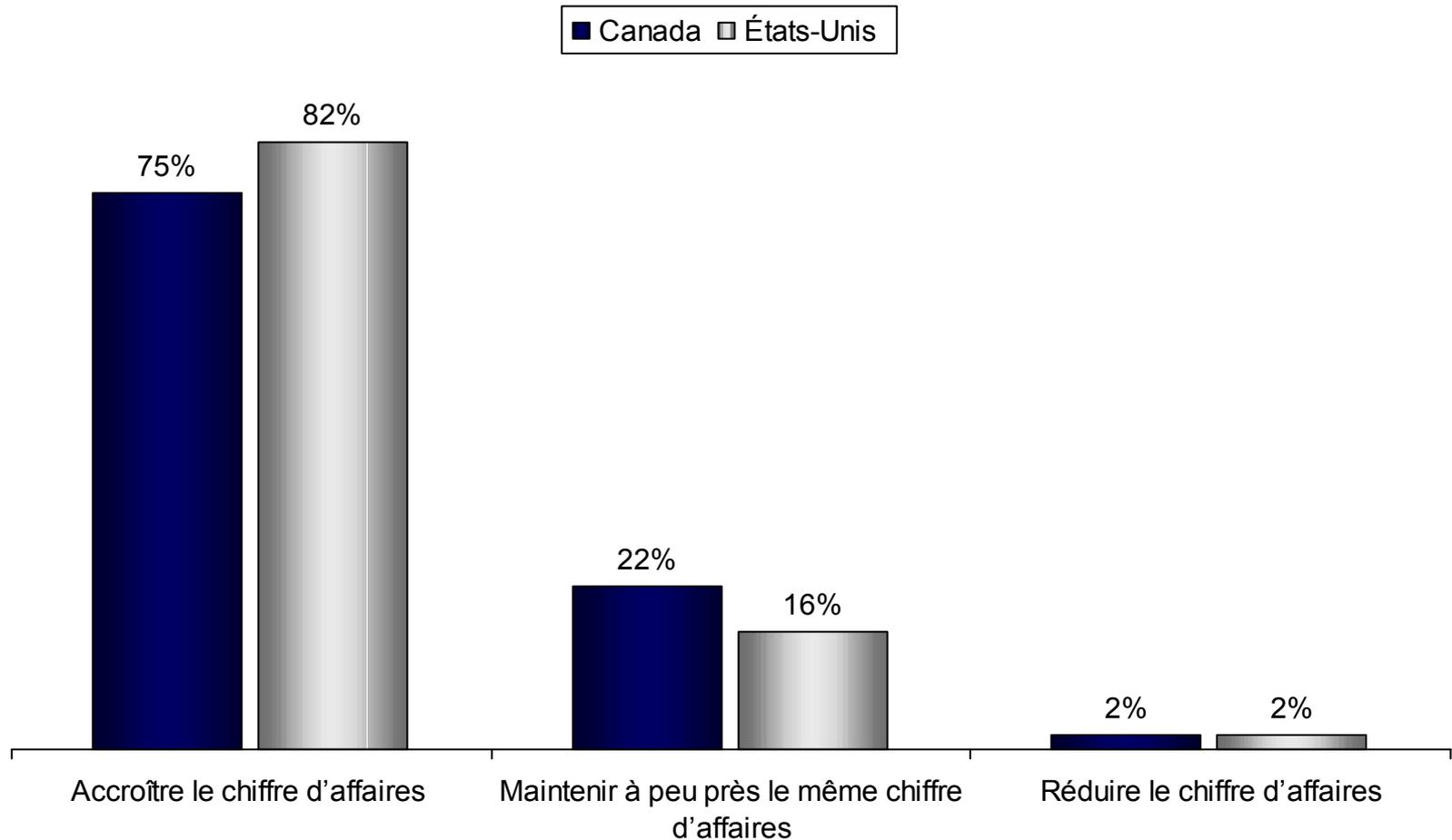
# La majorité en croissance, une sur trois parvenue à maturité

Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux le stade auquel cette entreprise se trouve ? Est-il...?



# Quatre sur cinq veulent augmenter le chiffre d'affaires

Au cours des deux prochaines années, avez-vous l'intention d'accroître, de maintenir ou de réduire le chiffre d'affaires de votre entreprise ?



# Les grandes entreprises comptent plus augmenter leur chiffre d'affaires

- Les grandes entreprises comptent plus augmenter leur chiffre d'affaires.
- L'Ontario et les provinces de l'Est comptent plus augmenter leur chiffre d'affaires.

Canada seulement	Petites	Moyennes	Grandes	
Augmentation (%)	74%	78%	86%	
Canada seulement	Ouest	Ontario	Québec	Est
Augmentation (%)	72%	77%	72%	87%

# Intention d'augmenter le chiffre d'affaires : par secteur

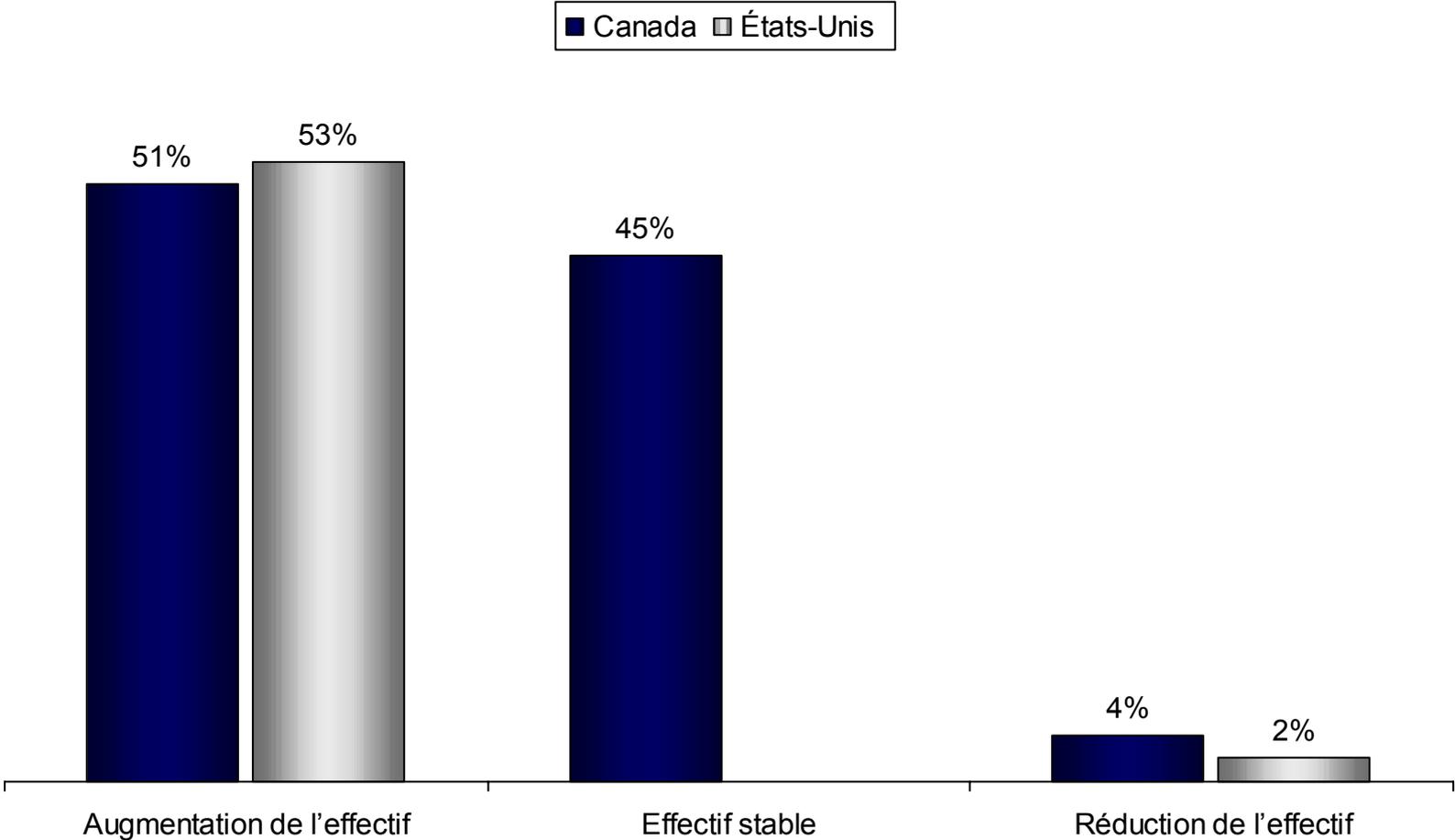
---

- Les secteurs de la vente de gros et de la vente au détail manifestent plus d'intentions d'augmenter le chiffre d'affaires.

Canada seulement	Construction	Fabrication	Communications/ Services publics	Vente de gros
Augmentation (%)	56%	76%	81%	89%
Canada seulement	Vente au détail	Services financiers	Services aux entreprises	Services professionnels
Augmentation (%)	81%	82%	72%	68%

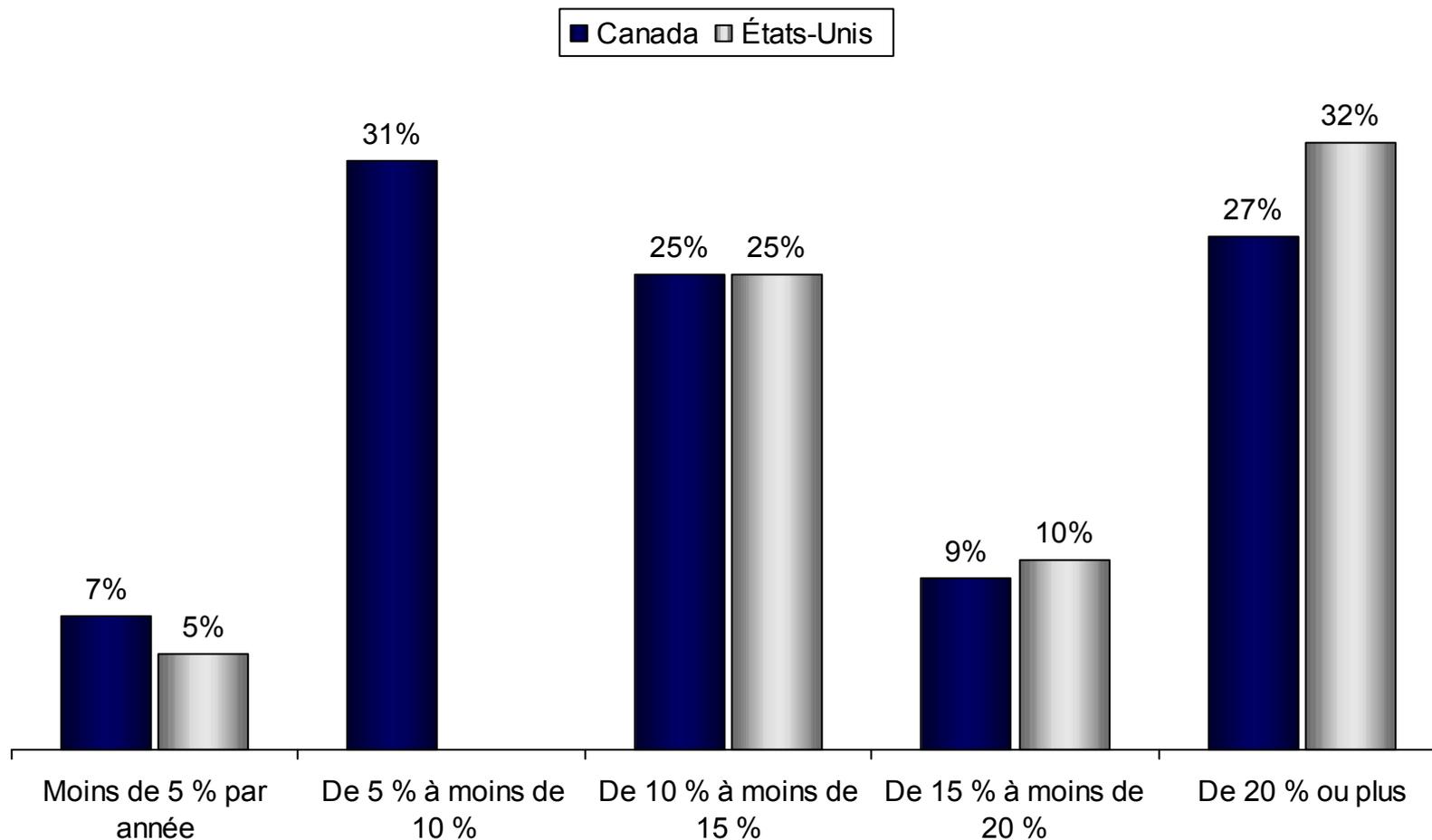
# Une sur deux compte augmenter son effectif

Au cours des deux prochaines années, s'attend-on à ce que l'effectif de votre entreprise augmente, demeure stable ou soit réduit ?



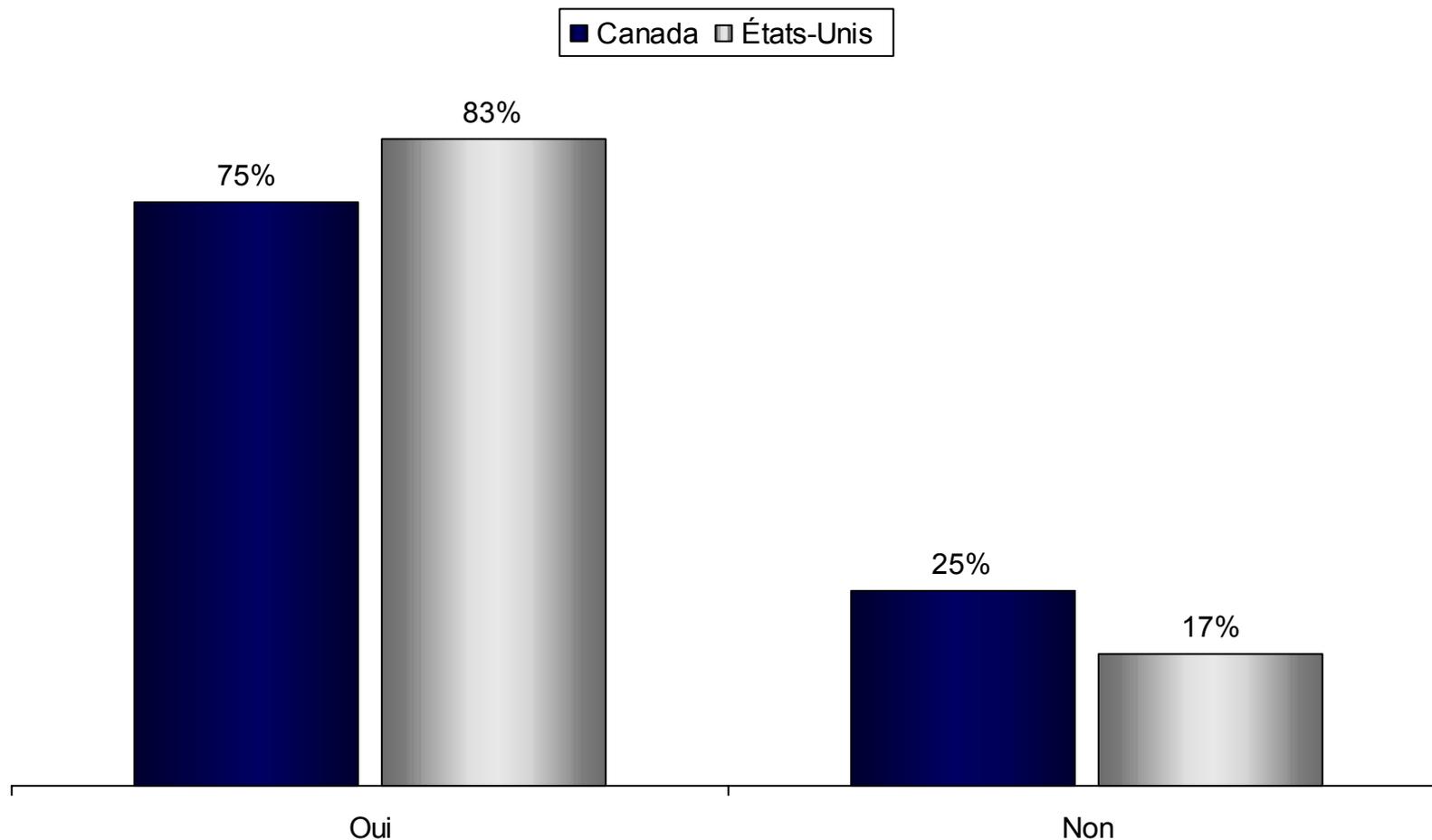
# Prévisions de croissance

Laquelle des catégories suivantes correspond le mieux au taux de croissance annuel du chiffre d'affaires ? Est-ce que votre entreprise a l'intention d'accroître son chiffre d'affaires de...



# La plupart des entreprises ont une stratégie de croissance

Est-ce que votre entreprise s'est dotée d'une stratégie de croissance ?

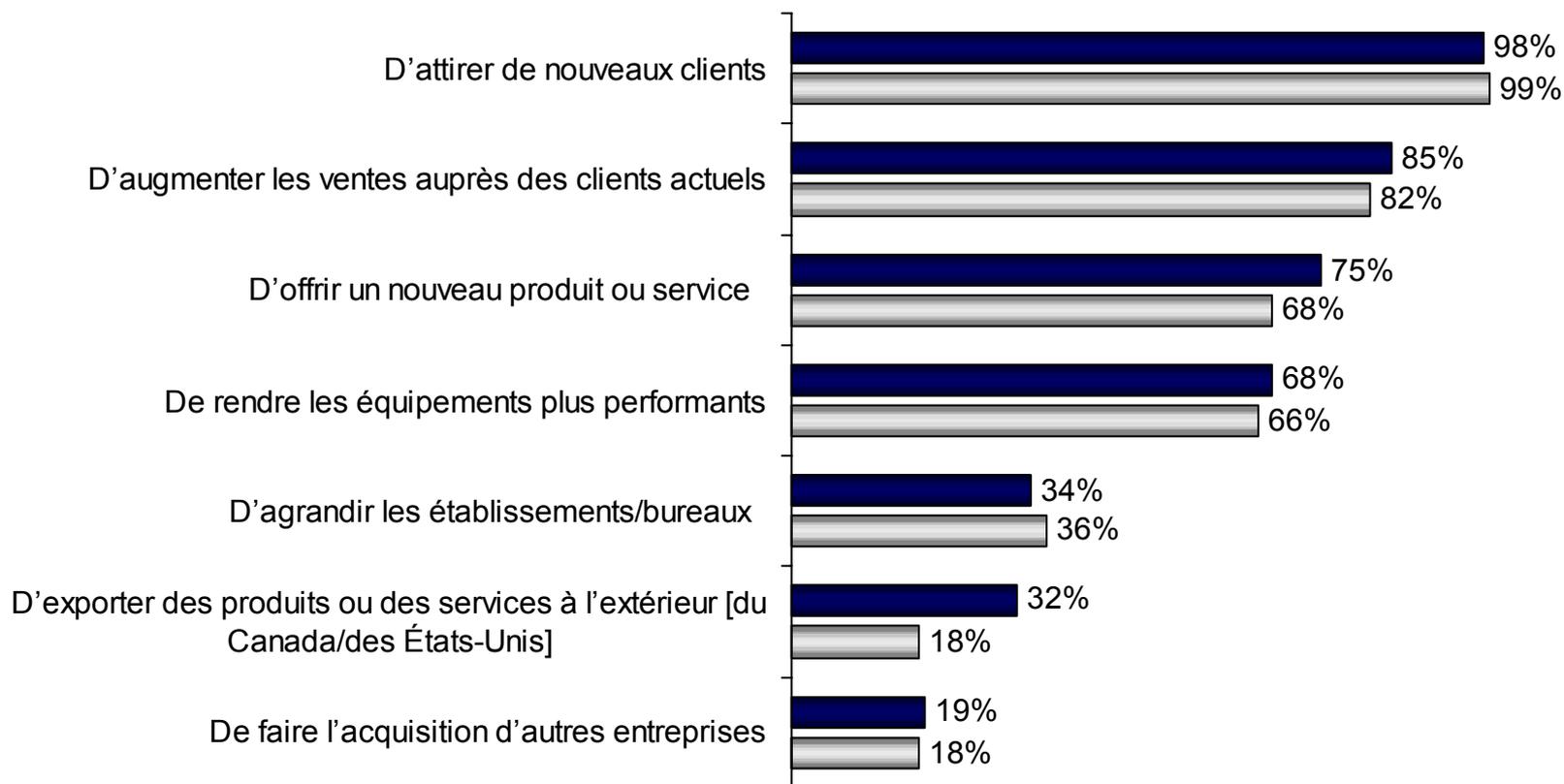


# Stratégie de croissance : Le Canada plus centré sur les exportations

Plusieurs choses peuvent être envisagées dans le cadre d'une stratégie de croissance. Est-ce que la stratégie de croissance de votre entreprise prévoit... Et pour ce qui est... ..

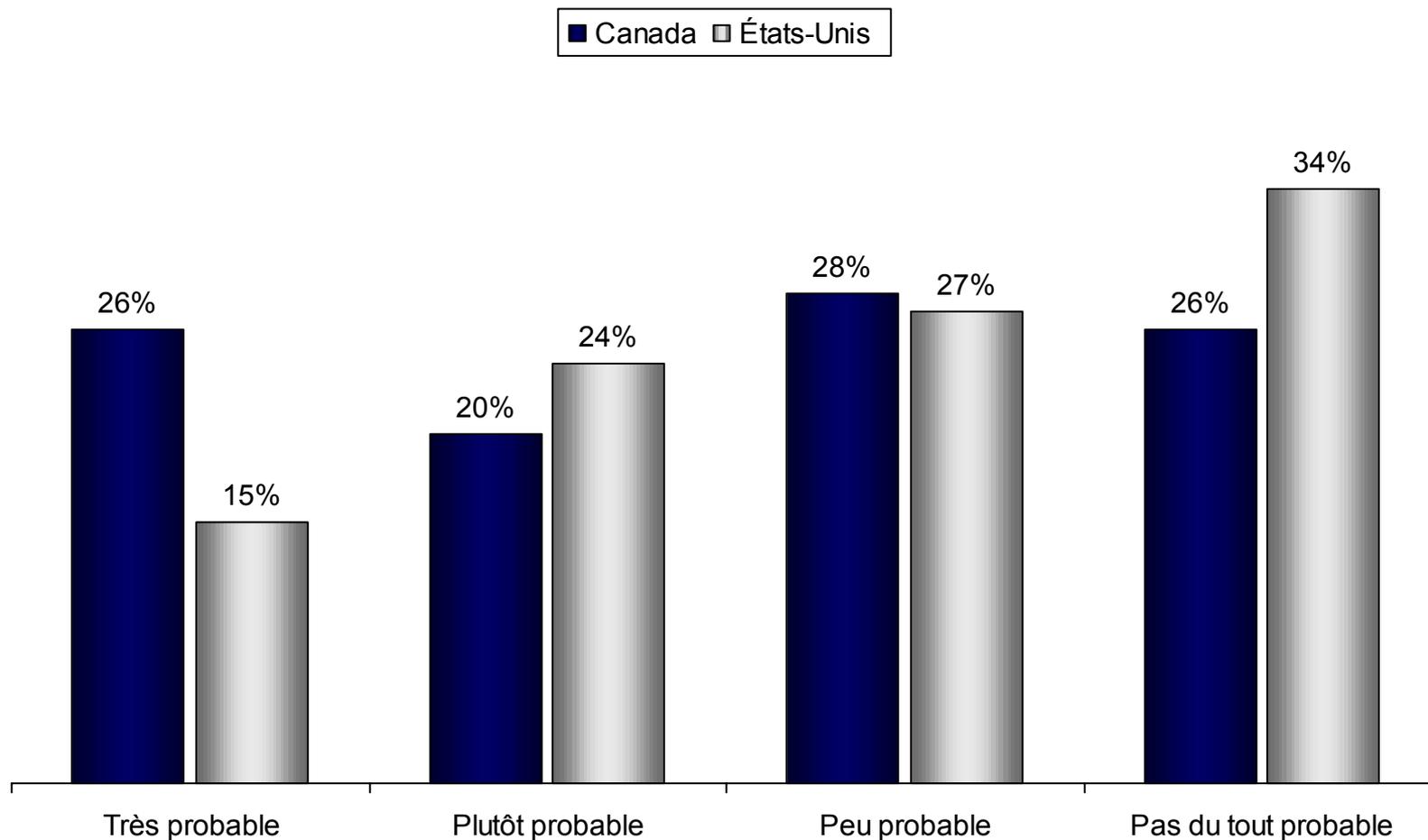
- % Oui -

■ Canada ■ États-Unis



# Entreprises canadiennes qui chercheront du financement

Dans quelle mesure est-il probable que votre entreprise cherche des sources pour se procurer du nouveau financement au cours des deux prochaines années ?



# Sources de financement

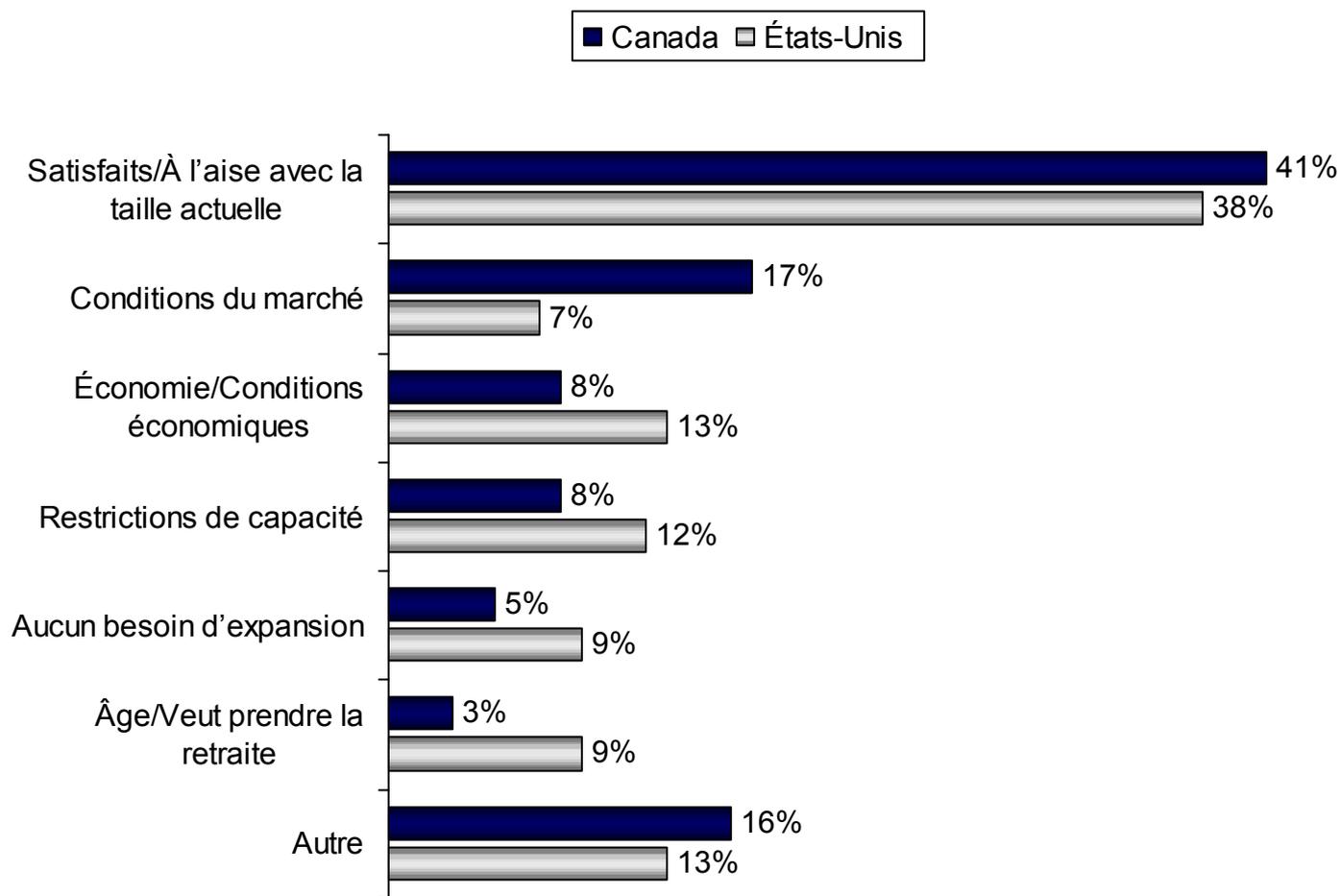
Auxquelles des sources de financement suivantes votre entreprise aura-t-elle le plus probablement accès au cours des deux prochaines années? Est-ce que votre entreprise a l'intention de se procurer du financement par l'entremise... Et pour ce qui est...

	Canada	États-Unis		Canada	États-Unis
D'un emprunt/d'une marge auprès d'un établissement financier	80%	90%	D'un emprunt auprès d'un ami ou d'un parent	22%	15%
D'un autofinancement comme le réinvestissement des bénéfices	68%	62%	D'une société d'investissement en capital de risque	20%	23%
D'un prêt d'un organisme gouvernemental	43%	28%	De capitaux propres d'un ami ou d'un parent	21%	14%
D'un investisseur individuel privé	39%	27%	De l'actionnariat des employés	19%	22%
De crédit-bail	32%	26%	D'une société-mère, ayant une participation majoritaire	16%	7%
De cartes de crédit	24%	24%	D'un fonds d'investissement communautaire	11%	2%
D'un nouvel associé	28%	26%	De l'émission d'actions sur le marché boursier	4%	11%

# Satisfaits de leur taille et des conditions du marché

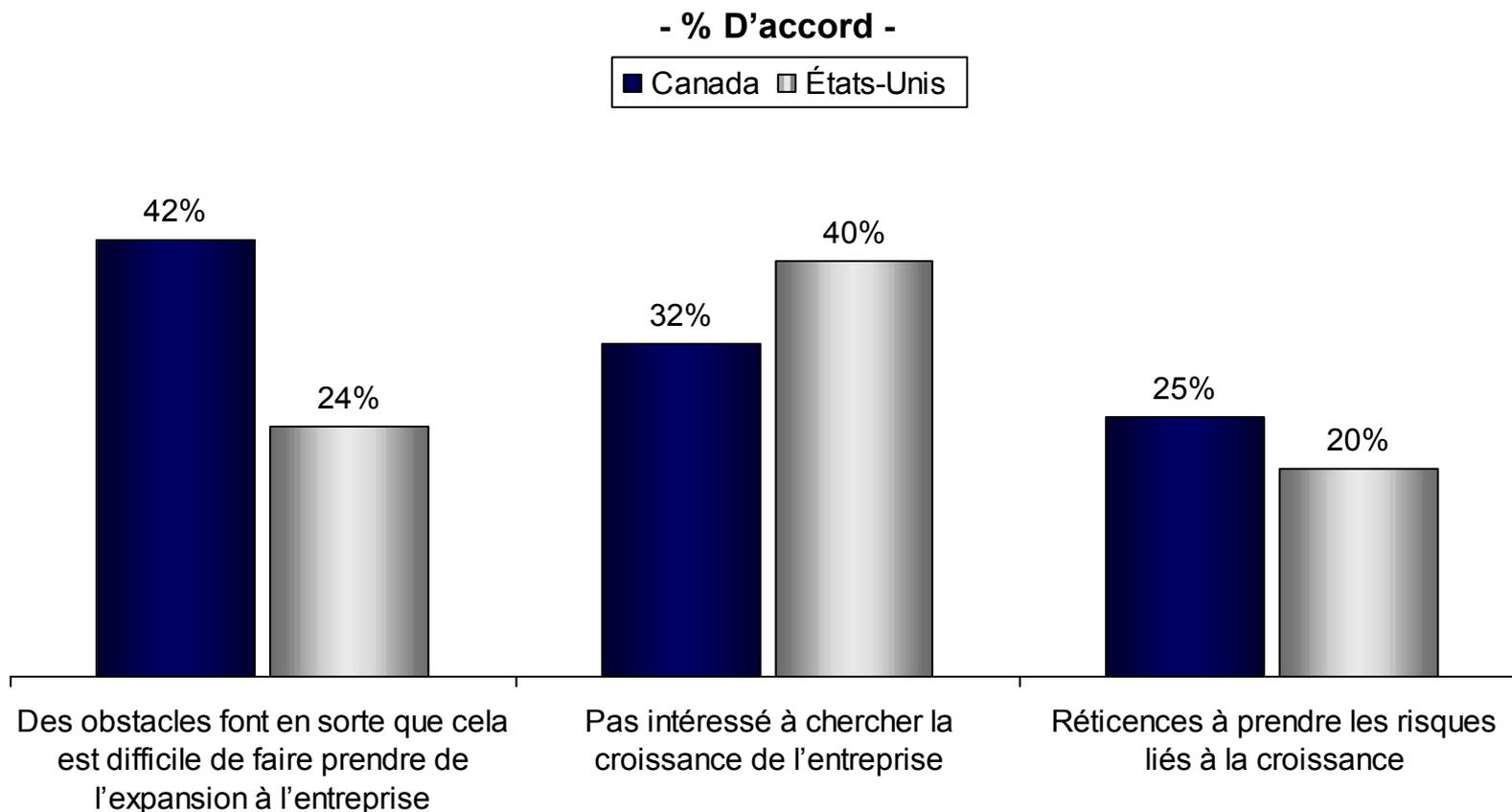
## Deux principales raisons de maintenir leur taille

Pour quelle raison votre entreprise prévoit-elle maintenir la même taille au cours des deux prochaines années ?



# Les entreprises canadiennes voient davantage d'obstacles comme raison de ne pas croître

Plusieurs raisons peuvent faire en sorte qu'on décide de ne pas chercher l'expansion d'une entreprise. Sur une échelle de « 1 » à « 5 », où « 1 » signifie que vous êtes fortement en désaccord et « 5 », que vous êtes fortement d'accord, dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou en désaccord pour dire que chacun des facteurs suivants est une raison pour laquelle votre entreprise ne cherche pas la croissance. Le premier facteur est... Le prochain facteur est...



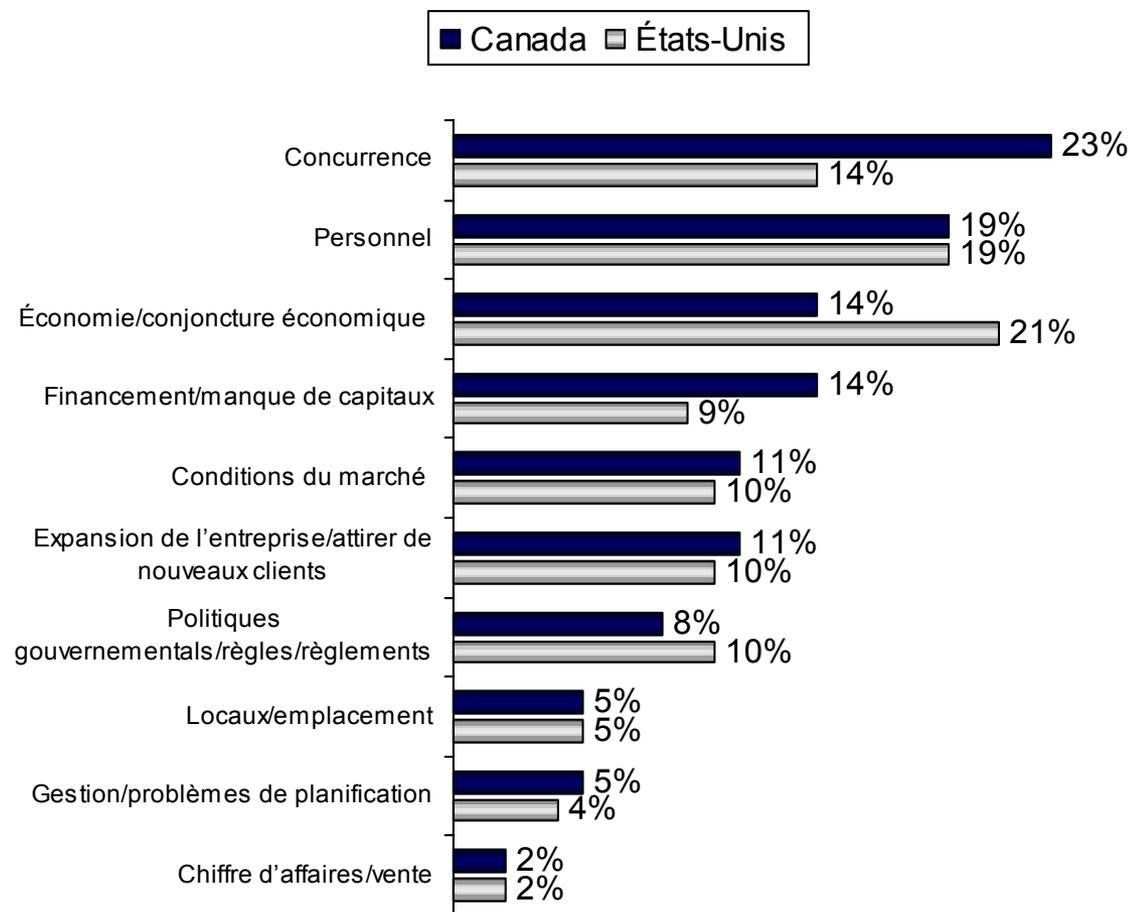


Ipsos Reid

# Obstacles à la croissance

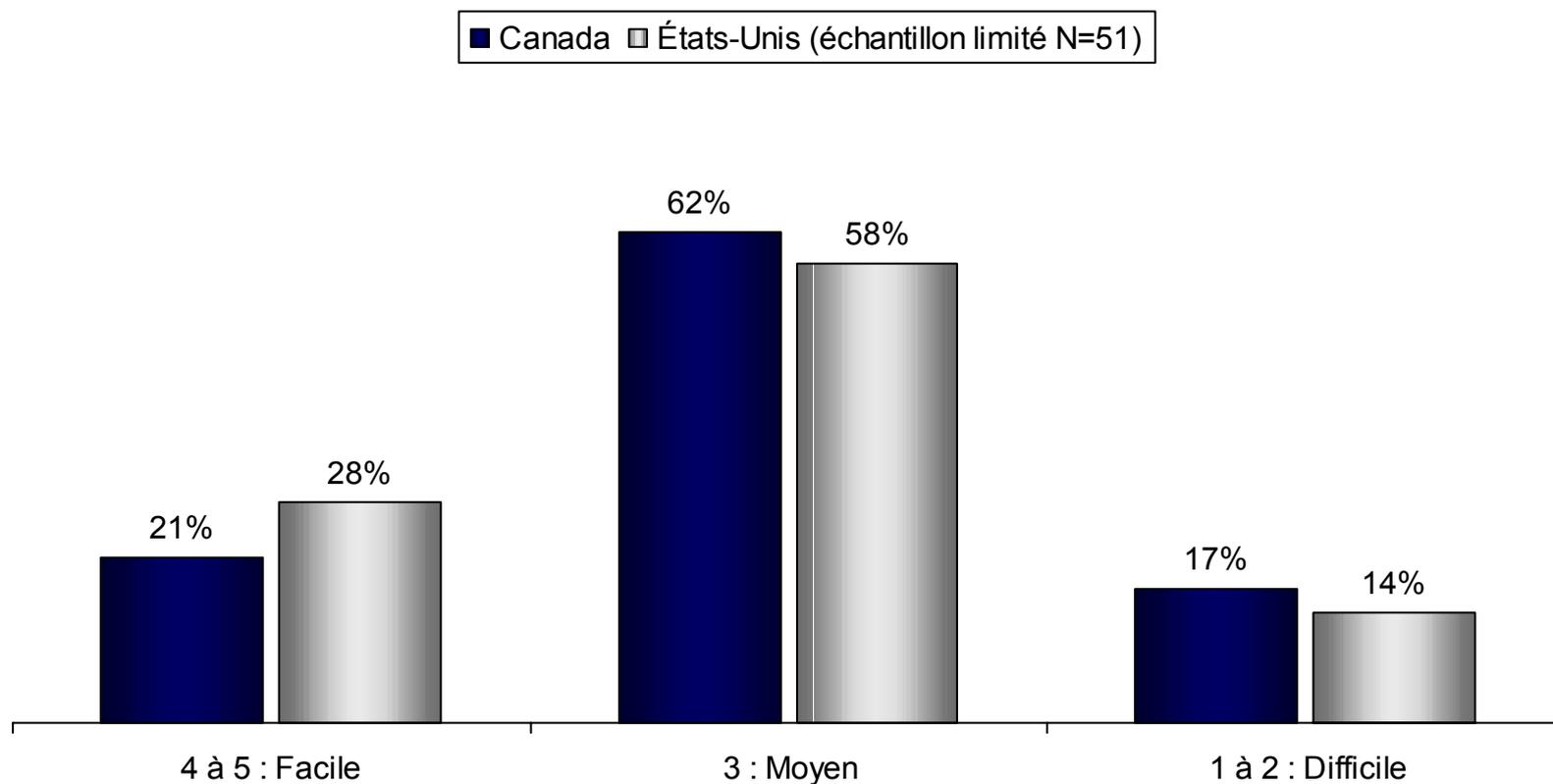
# La concurrence, le personnel et l'économie perçus comme les principaux obstacles à la croissance

Peu importe que vous projetiez ou non de prendre de l'expansion, quels sont les principaux obstacles ou problèmes qui s'y opposent ?  
SONDER : Y a-t-il autre chose ?



# La majorité classe la facilité de croissance comme « moyenne »

Sur une échelle de « 1 » à « 5 », où « 1 » signifie très difficile, « 5 », très facile et « 3 », moyen, dans quelle mesure selon vous sera-t-il facile ou difficile pour votre entreprise d'atteindre ses objectifs de croissance au cours des deux prochaines années ?



# À propos des obstacles analysés

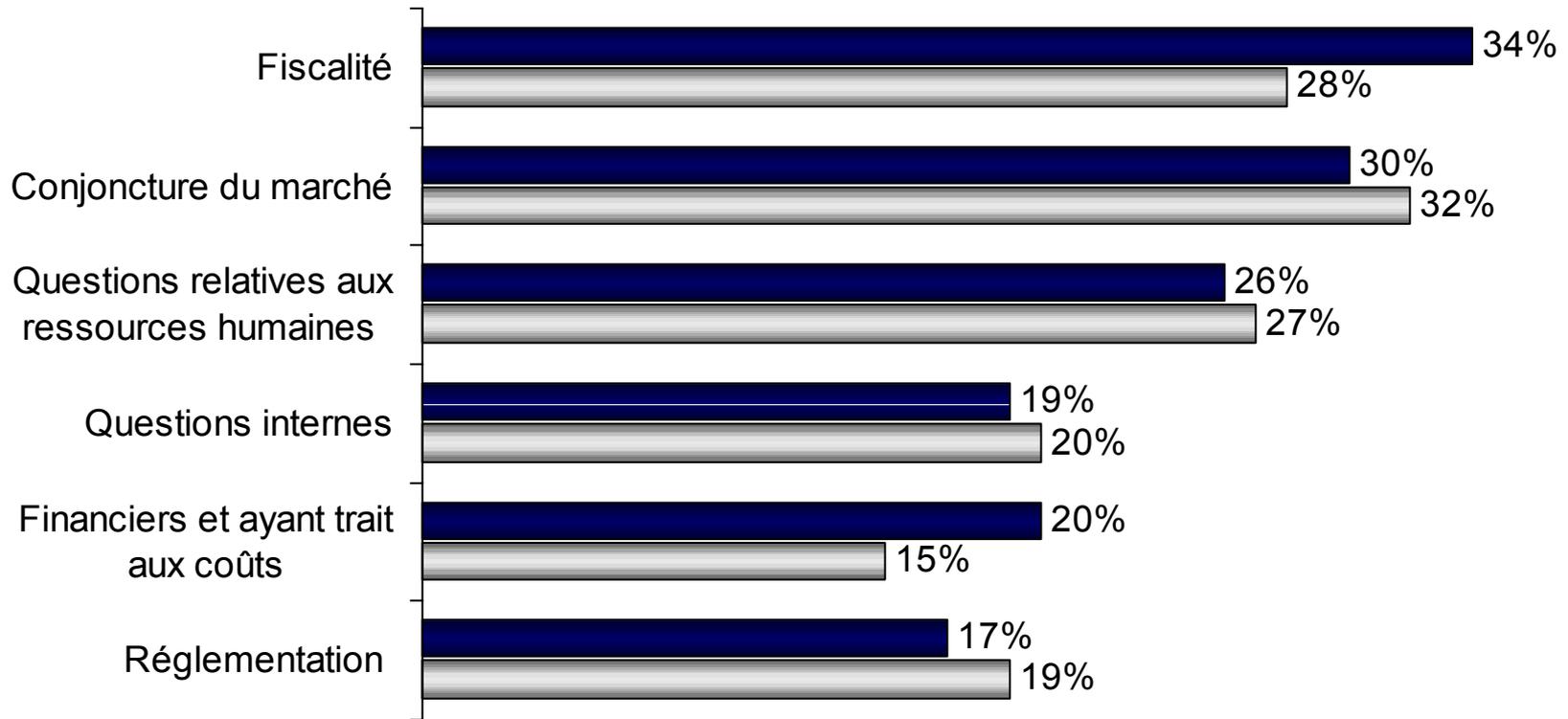
---

- Au total 42 obstacles (dans cinq catégories)
- Présentés dans les diapositives suivantes avec :
  - Un résumé par catégorie
  - Les cinq plus importants
  - Deuxième palier (cinq suivants)
  - Troisième palier (cinq suivants)
  - Dernier au classement (cinq suivants)
- Classement dans l'ordre des résultats canadiens

# Classement

% Obstacles (4,5 de l'échelle)

■ Canada ■ États-Unis



# Obstacles : Classés en tête

- Impôts, climat économique et RH perçus comme les obstacles les plus importants

Classement		Canada	États-Unis
1	Climat économique dans l'ensemble	44%	48%
2	Trouver une main-d'œuvre ayant des aptitudes techniques ou professionnelles supérieures	40%	39%
3	Charges sociales	40%	36%
4	Impôt personnel	40%	35%
5	Concurrence	38%	38%

# Obstacles : Deuxième palier

- Les impôts dominant le deuxième palier des obstacles

<i>Classement</i>		Canada	États-Unis
6	Taxes de vente	37%	23%
7	Respect des règles fiscales et des obligations administratives	33%	36%
8	Impôt des sociétés	33%	29%
9	Impôt foncier ou immobilier	33%	25%
10	Trouver une main-d'œuvre présentant les aptitudes fondamentales à l'employabilité	32%	39%

# Obstacles : Troisième palier

- Troisième palier plus mixte : impôts, primes et coût de la main-d'œuvre et demandes des clients

<i>Classement</i>		Canada	États-Unis
11	Coût de la main-d'œuvre	32%	25%
12	Exigences de la clientèle	30%	33%
13	Impôt sur le gain en capital	30%	34%
14	Taxes sur le capital	30%	23%
15	Retenir les employés qui se distinguent	29%	25%
16	Frais d'utilisation et coût des licences	29%	21%

# Obstacles : Dernier au classement

- La réglementation est classée comme le dernier des obstacles.

Classement		Canada	États-Unis
38	Gestion de la technologie de l'information	11%	18%
39	Accès à des renseignements commerciaux et à des études de marché	10%	17%
40	Caractère adéquat des systèmes internes de comptabilité	10%	10%
41	Réglementation en matière d'exportation à l'extérieur [du Canada/des États-Unis]	9%	10%
42	Réglementation en matière de transport de produits à l'intérieur [du Canada/des États-Unis]	7%	11%

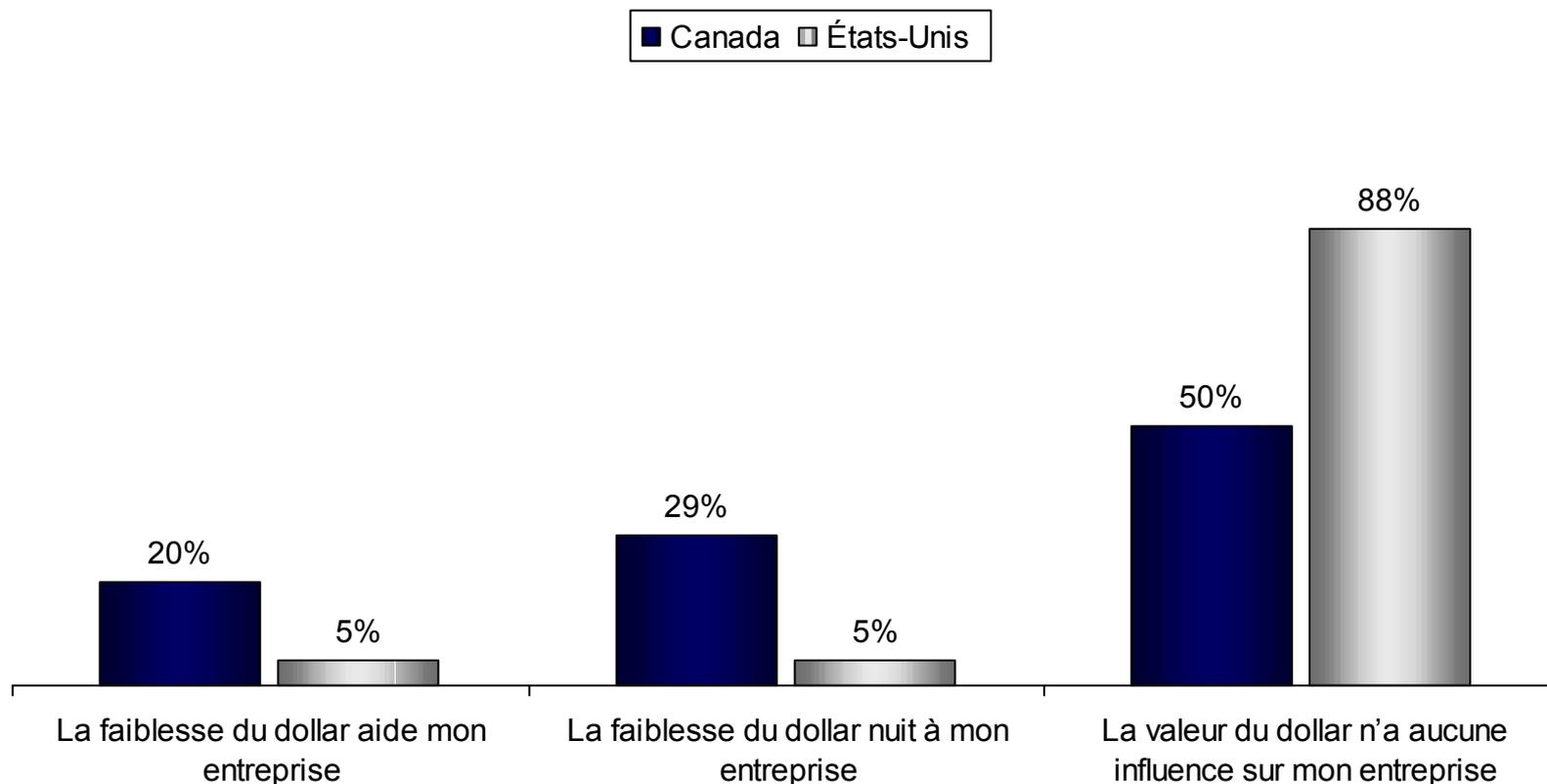
# Variation par taille : Canada seulement

- Les grandes entreprises risquent le plus de se heurter à l'obstacle de la main-d'œuvre.
- Généralement, les petites entreprises classent les obstacles plus bas sauf pour le coût des emprunts.

<i>Cinq premiers obstacles au classement</i>	Petit	Moyen	Grand
Climat économique général	44%	41%	51%
Trouver une main-d'œuvre ayant des aptitudes techniques ou professionnelles supérieures	39%	44%	54%
Charges sociales	40%	43%	41%
Impôt personnel	40%	39%	45%
Concurrence	38%	45%	43%

# Incidence de la valeur du dollar

Dans quelle mesure votre entreprise est-elle touchée par la valeur du dollar canadien ? Est-ce que la faiblesse du dollar aide votre entreprise, nuit à votre entreprise, ou encore la valeur du dollar n'a-t-elle aucune influence sur votre entreprise ?



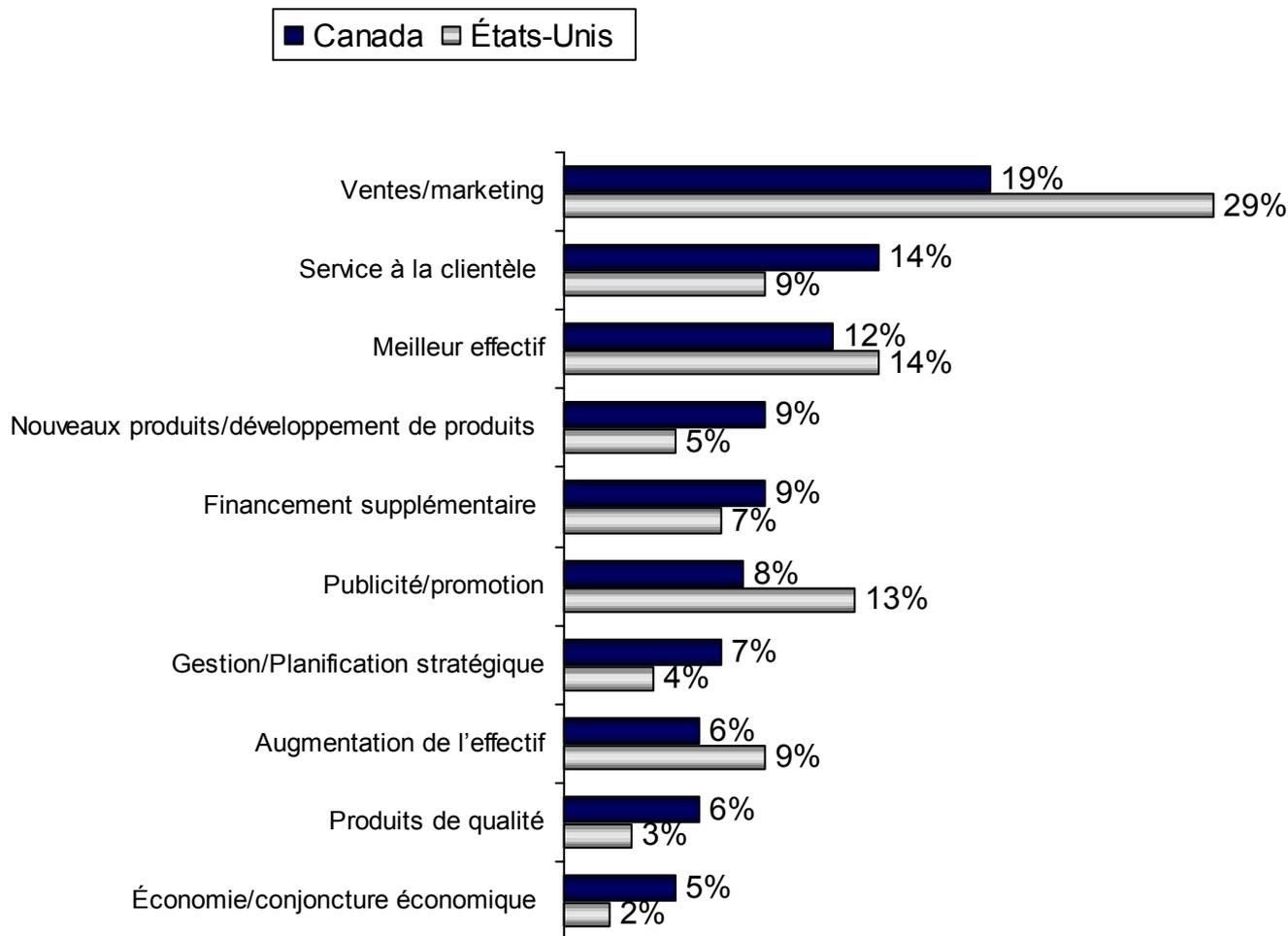


Ipsos Reid

# Incitations à croître

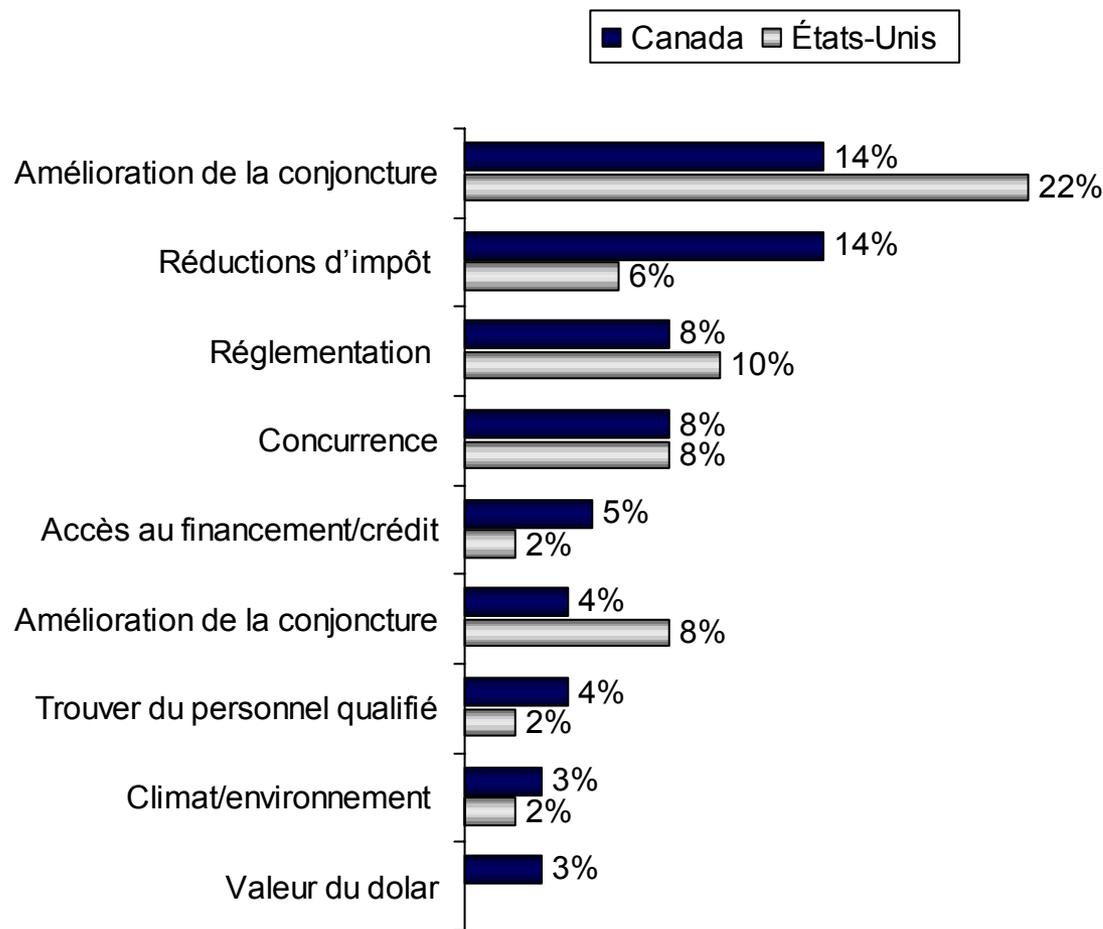
# Incitations qui aident l'entreprise à croître (sous le contrôle de l'entreprise)

Pouvez-vous me nommer deux facteurs dont vous estimez avoir le contrôle et qui pourraient contribuer à la croissance de votre entreprise ?



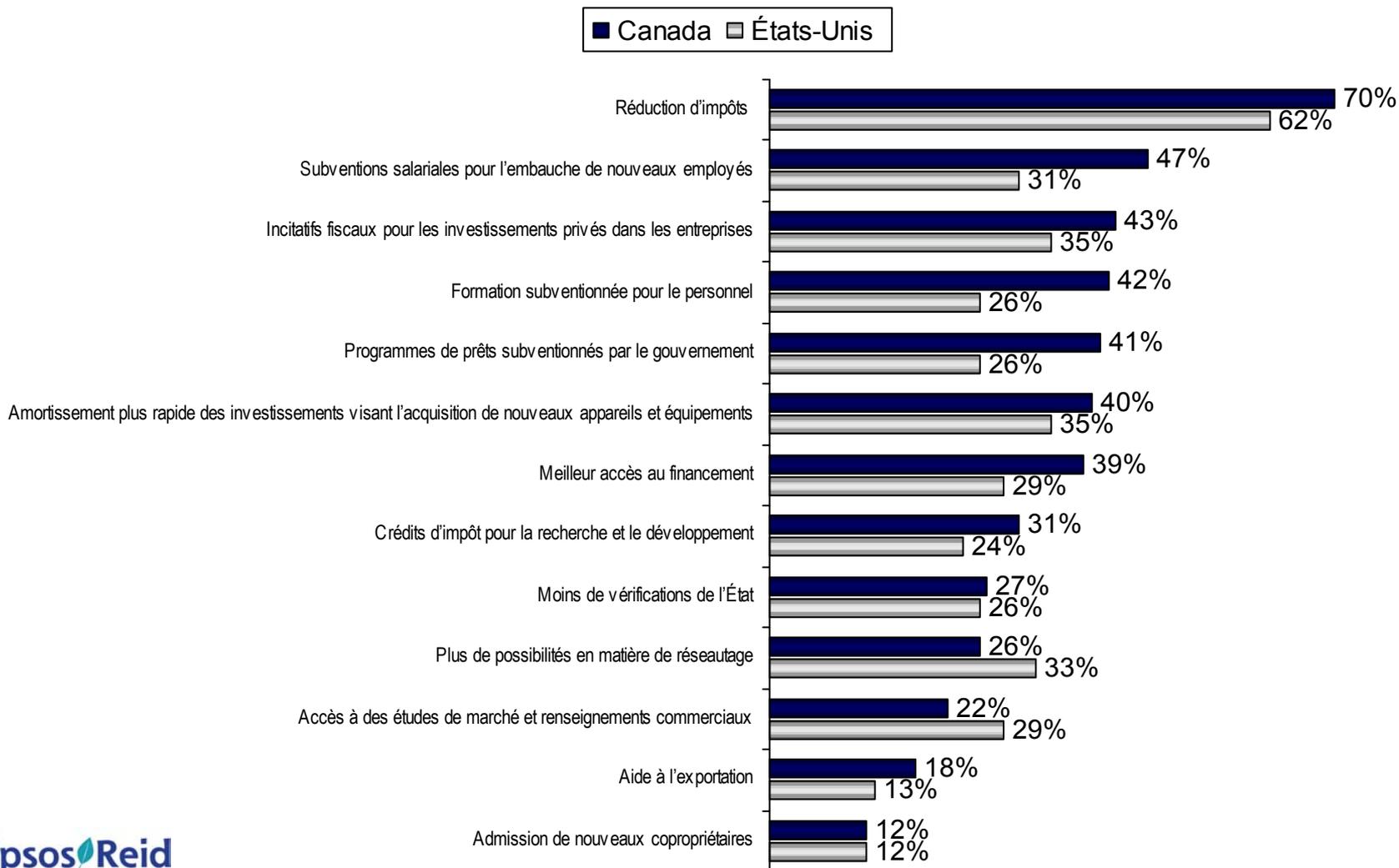
# Incitations qui aident l'entreprise à croître (hors du contrôle de l'entreprise)

Veillez me nommer deux choses sur lesquelles vous n'avez pas directement le contrôle et qui, advenant certains changements, pourraient contribuer à la croissance de l'entreprise ?



# Classement des incitations

J'aimerais maintenant vous lire certains facteurs qui pourraient contribuer ou non à la croissance de votre entreprise. Encore une fois, sur une échelle de « 1 » à « 5 », où « 1 » signifie aucune incidence, « 5 » une incidence majeure et « 3 » une incidence mineure, quelle serait l'incidence de chacun des facteurs suivants sur la croissance de votre entreprise ? Pour ce qui est...



Base = Tous les répondants

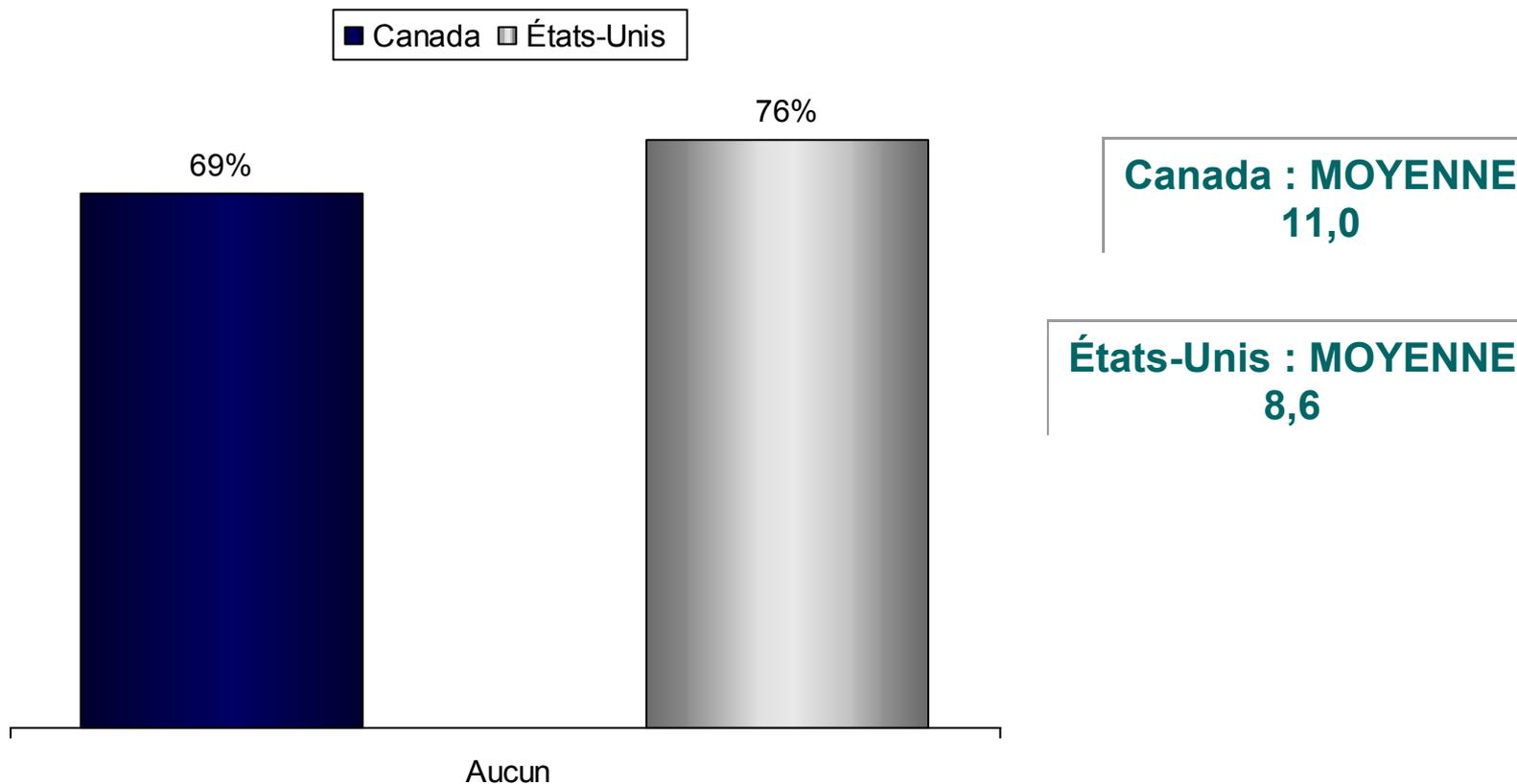


Ipsos Reid

# Attitudes

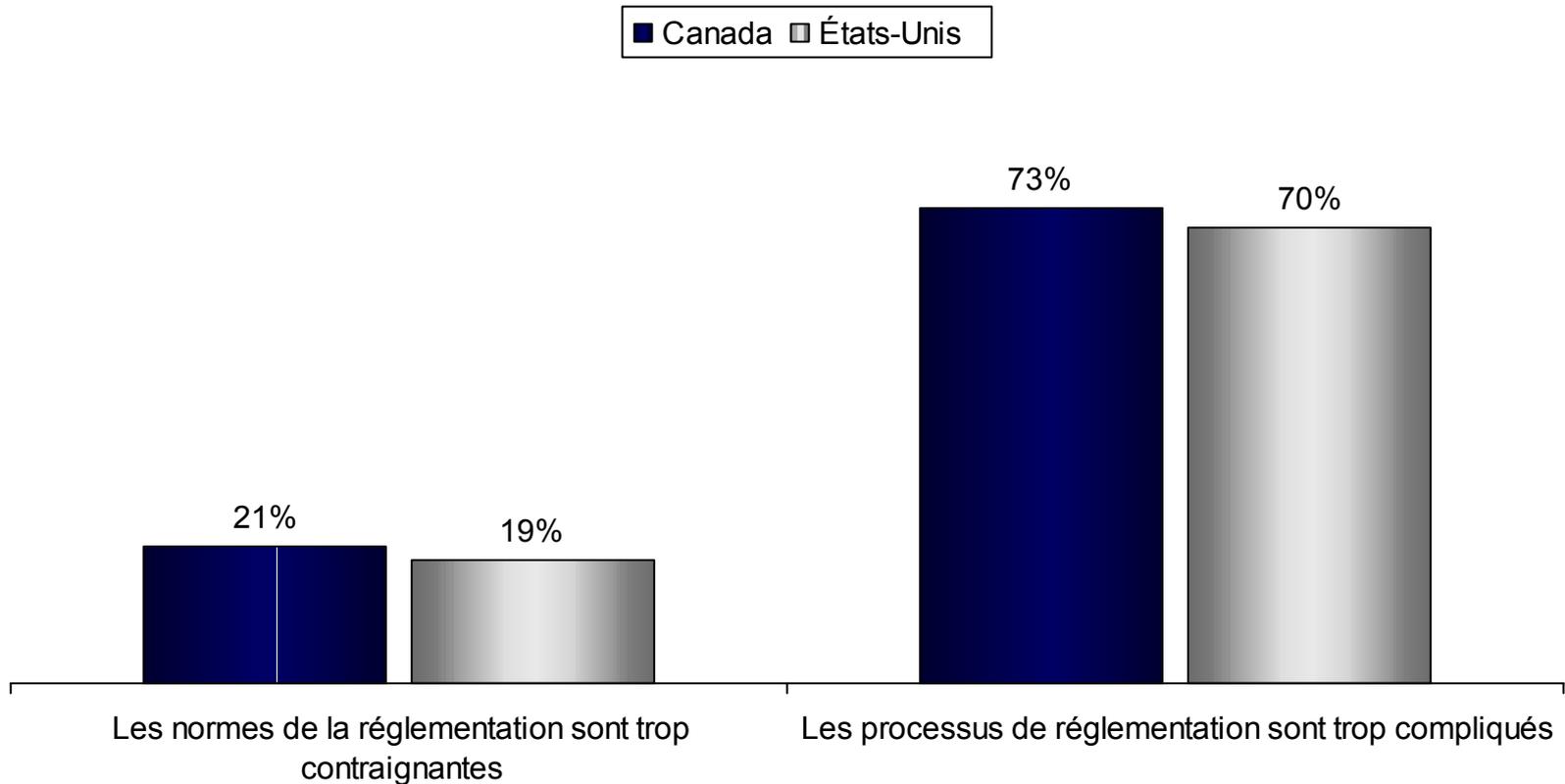
# Intéressés à vendre des participations

Pour financer sa croissance, une entreprise peut vendre des parts de la société. S'il y a lieu, quel pourcentage des parts votre entreprise serait-elle prête à vendre pour financer sa croissance ?



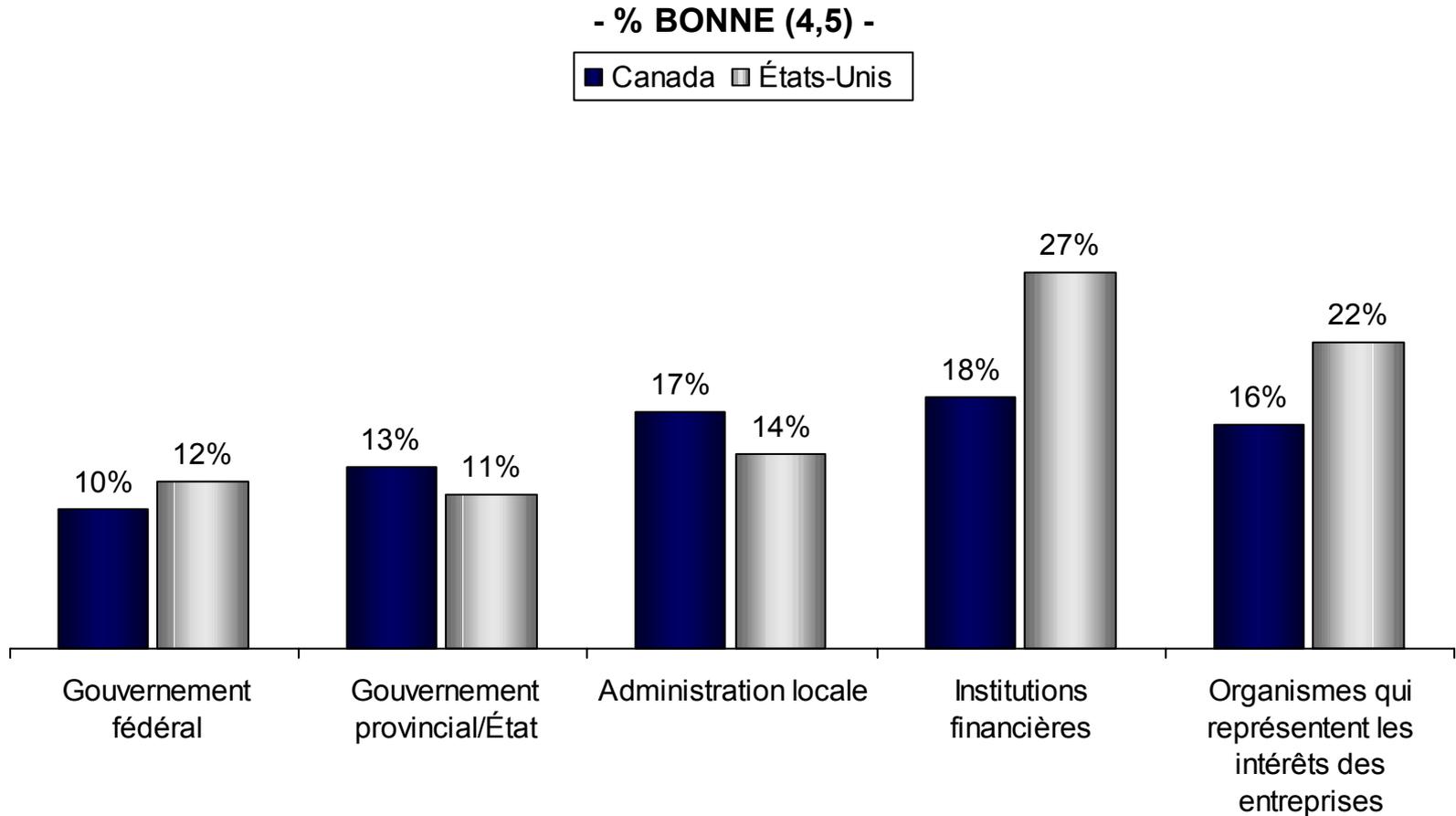
# Problème de la réglementation : complexité

Lequel des aspects réglementaires suivants est le plus néfaste pour la croissance d'une entreprise : est-ce le fait que les normes de la réglementation sont trop contraignantes ou le fait que les processus de réglementation sont trop compliqués et exigent trop de temps ?



# Évaluation des organismes

Encore une fois, sur une échelle de « 1 » à « 5 », où « 1 » signifie très mauvais, « 5 », très bon et « 3 », moyen, comment évalueriez-vous le niveau de compréhension des groupes suivants à l'égard de votre entreprise ? Pour ce qui est...



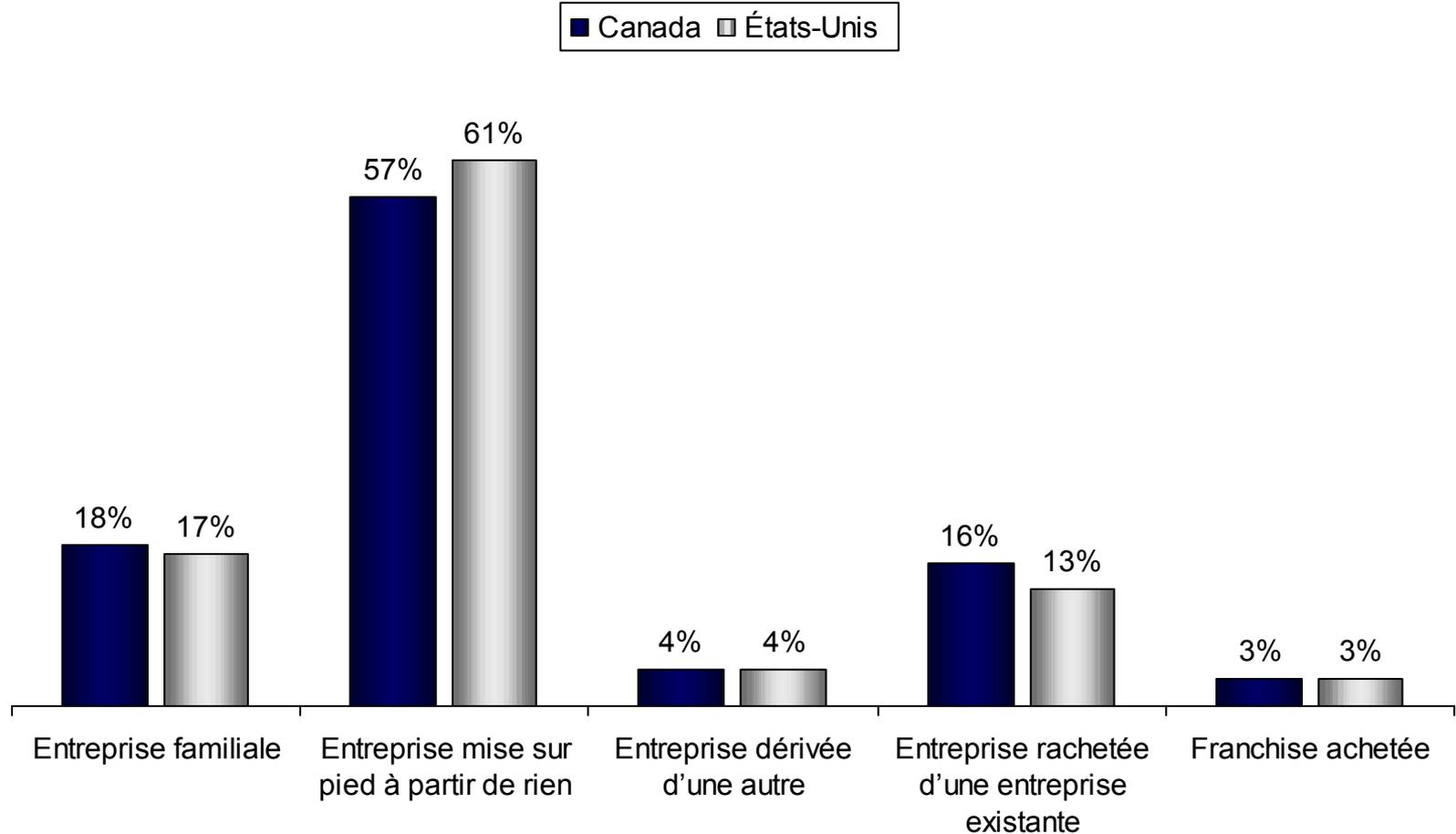


Ipsos Reid

## Profil des sociétés répondantes

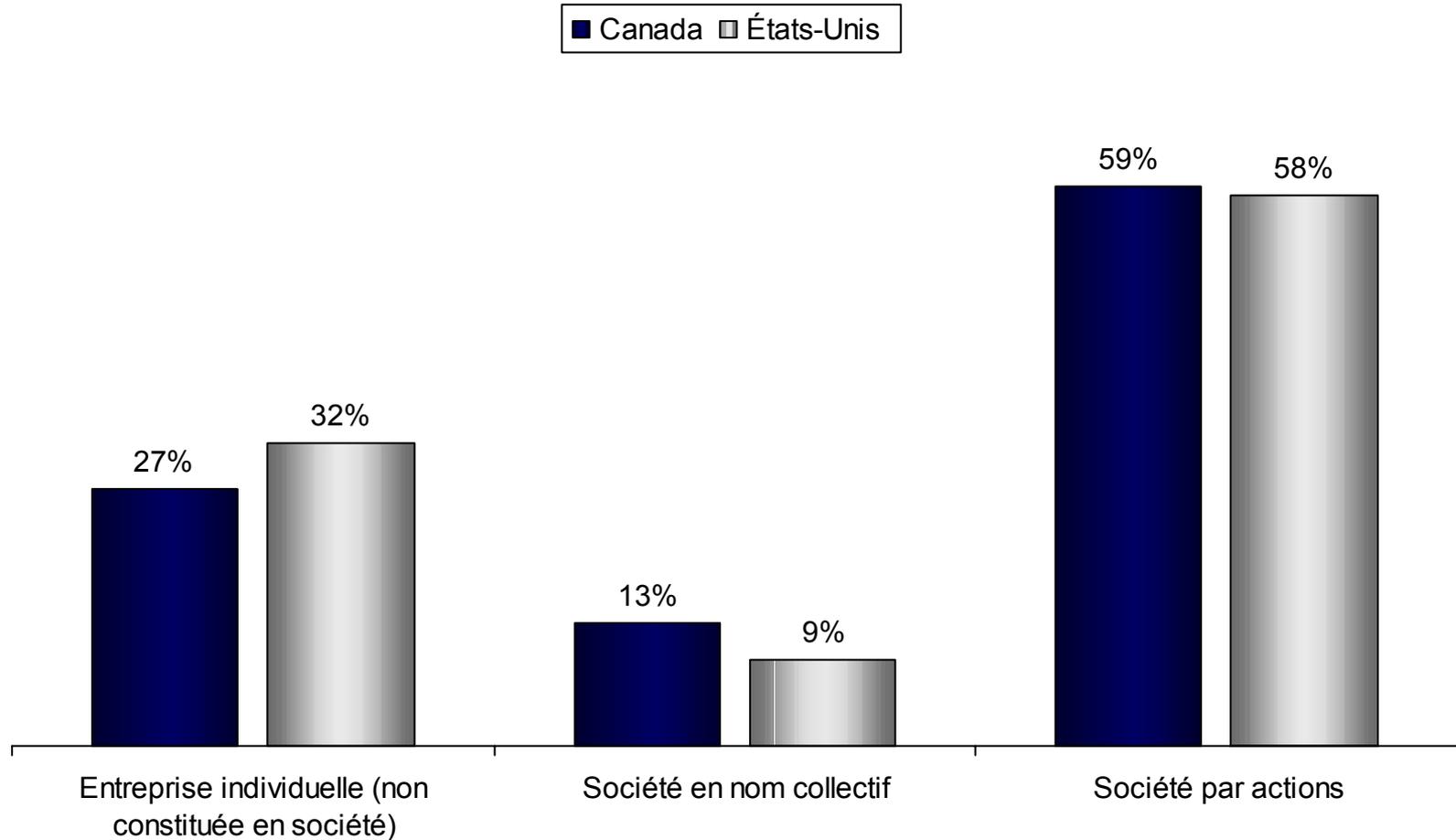
# La plupart des entreprises ont démarré à partir de zéro

Sous quelle forme votre entreprise a-t-elle démarré? Était-ce...



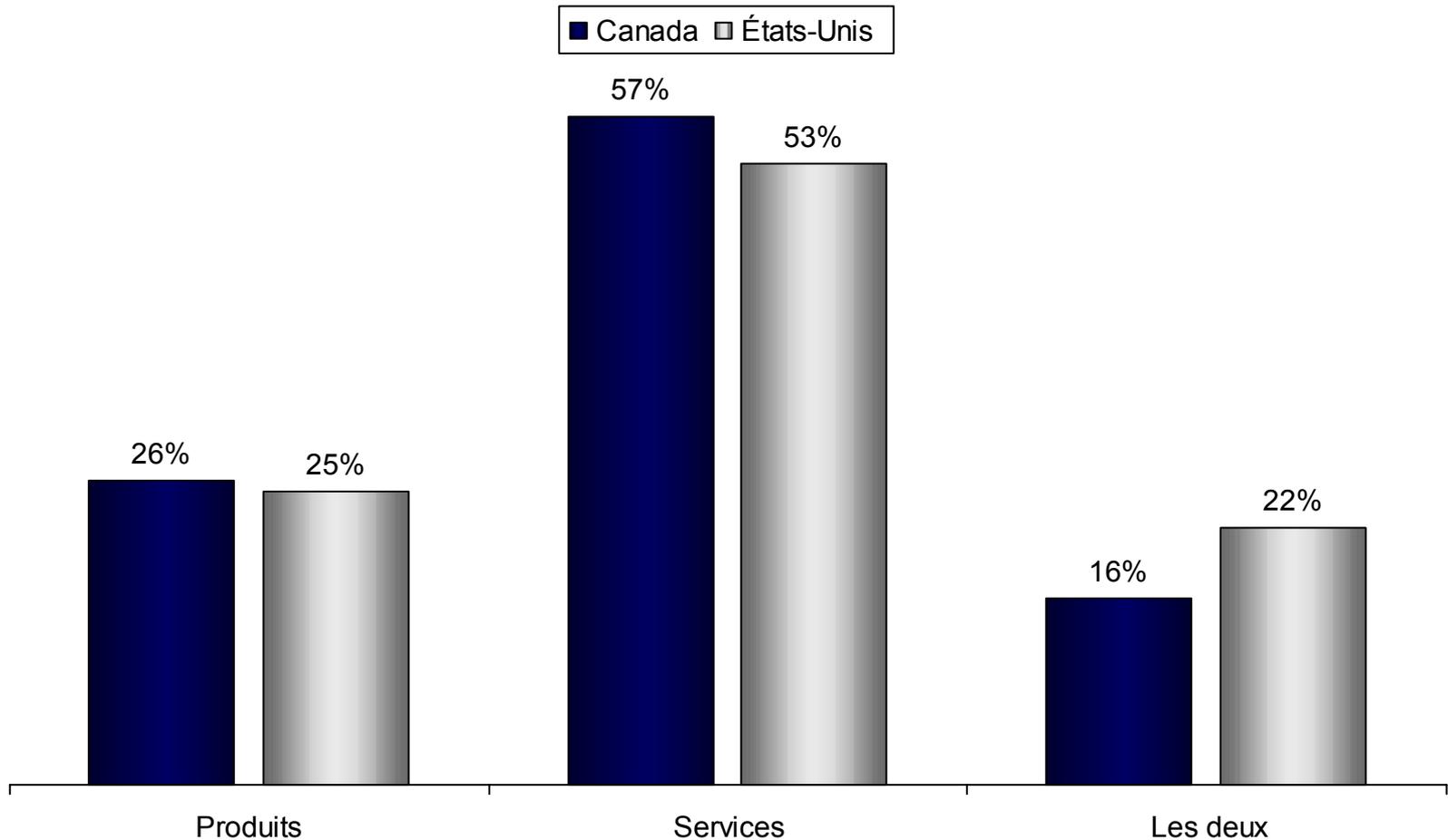
# La plupart des entreprises sont des sociétés par actions

Lequel des énoncés suivants décrit le mieux la structure de votre entreprise ?



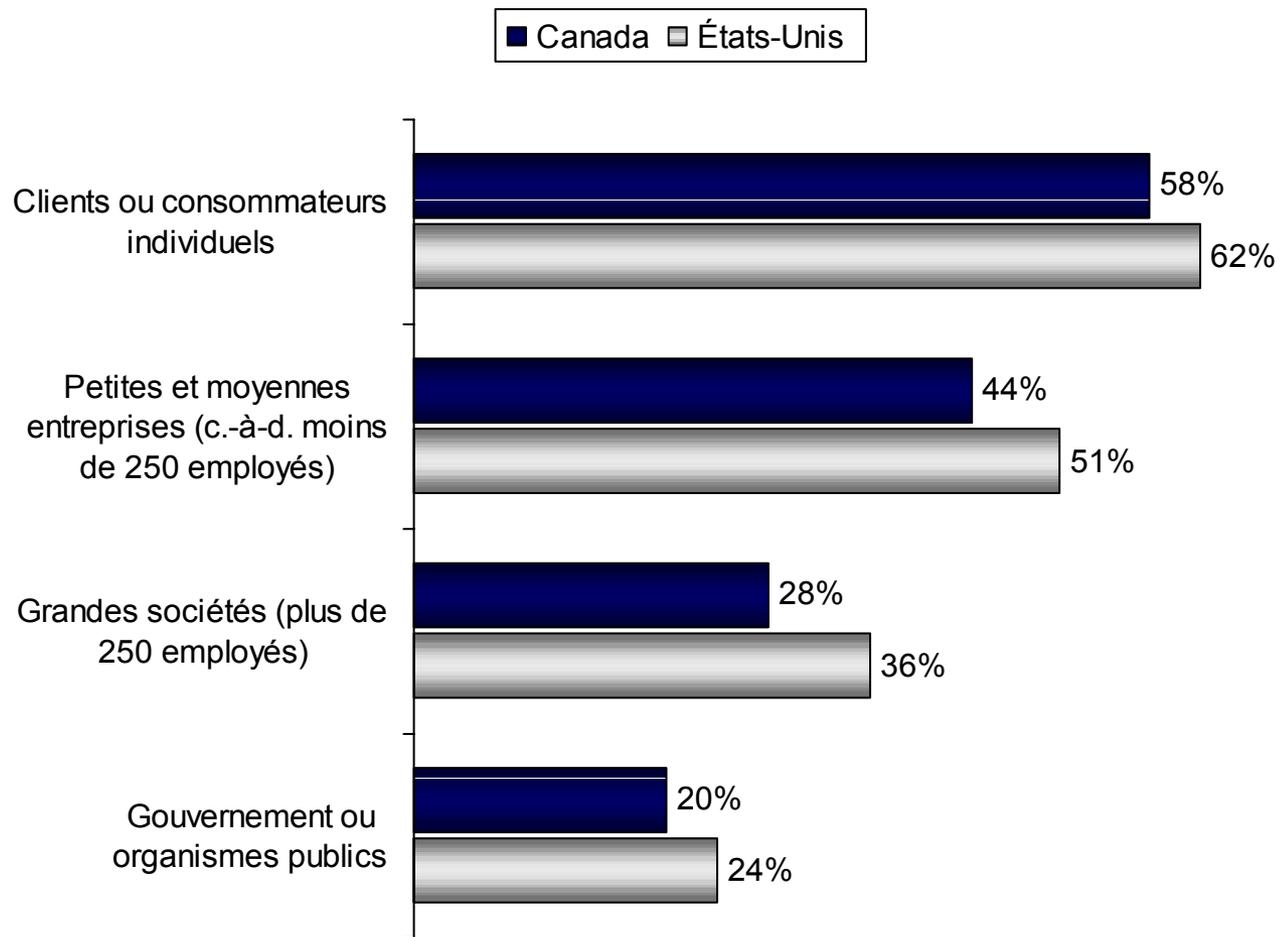
# La plupart vendent/distribuent des services

Est-ce que votre entreprise vend ou distribue principalement des produits ou encore des services ?



# Profil des clients

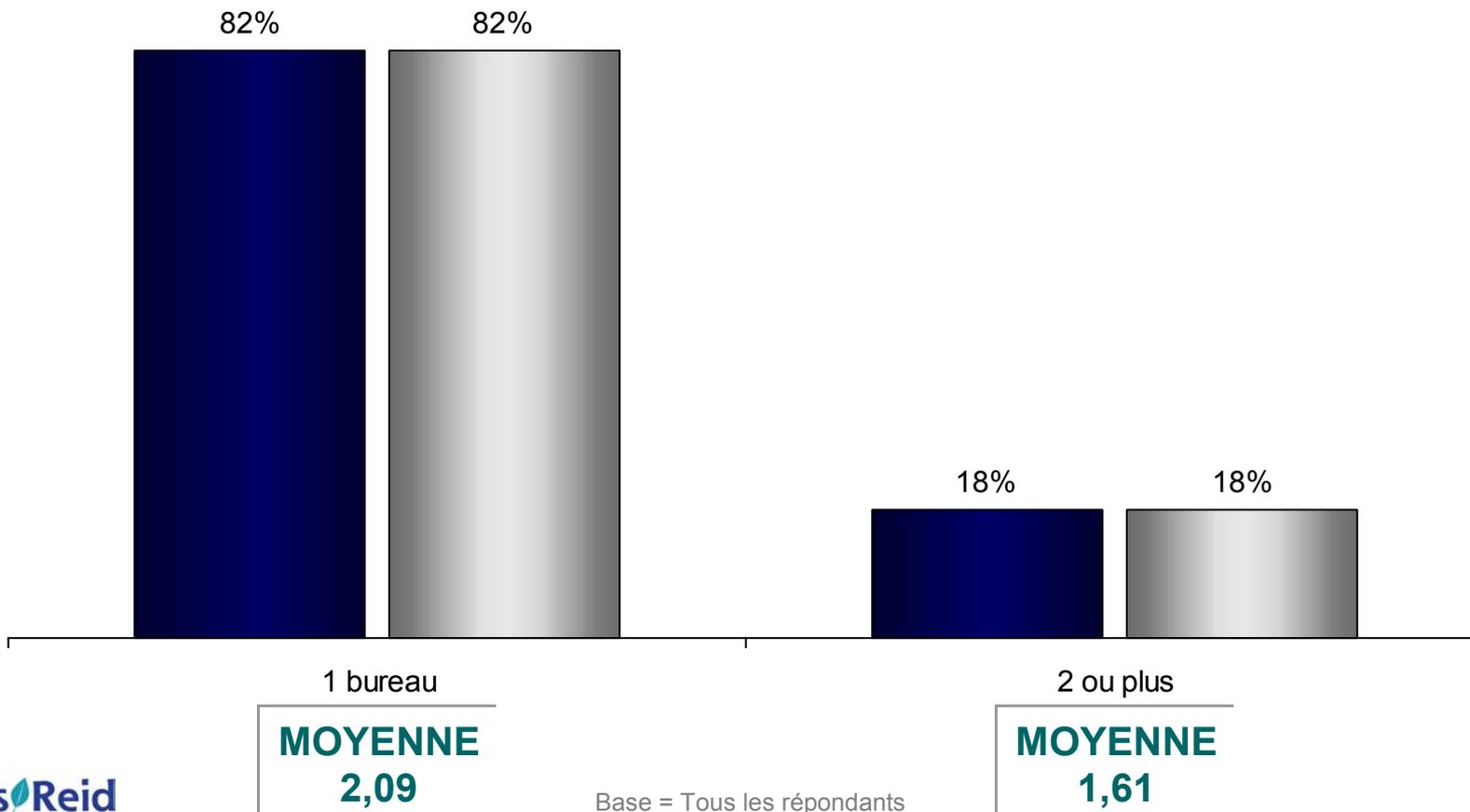
Quels types de consommateurs sont les principaux clients de votre entreprise ?



# La majorité ont un bureau ou emplacement

À partir de combien de bureaux ou d'établissements votre entreprise exerce-t-elle ses activités ?

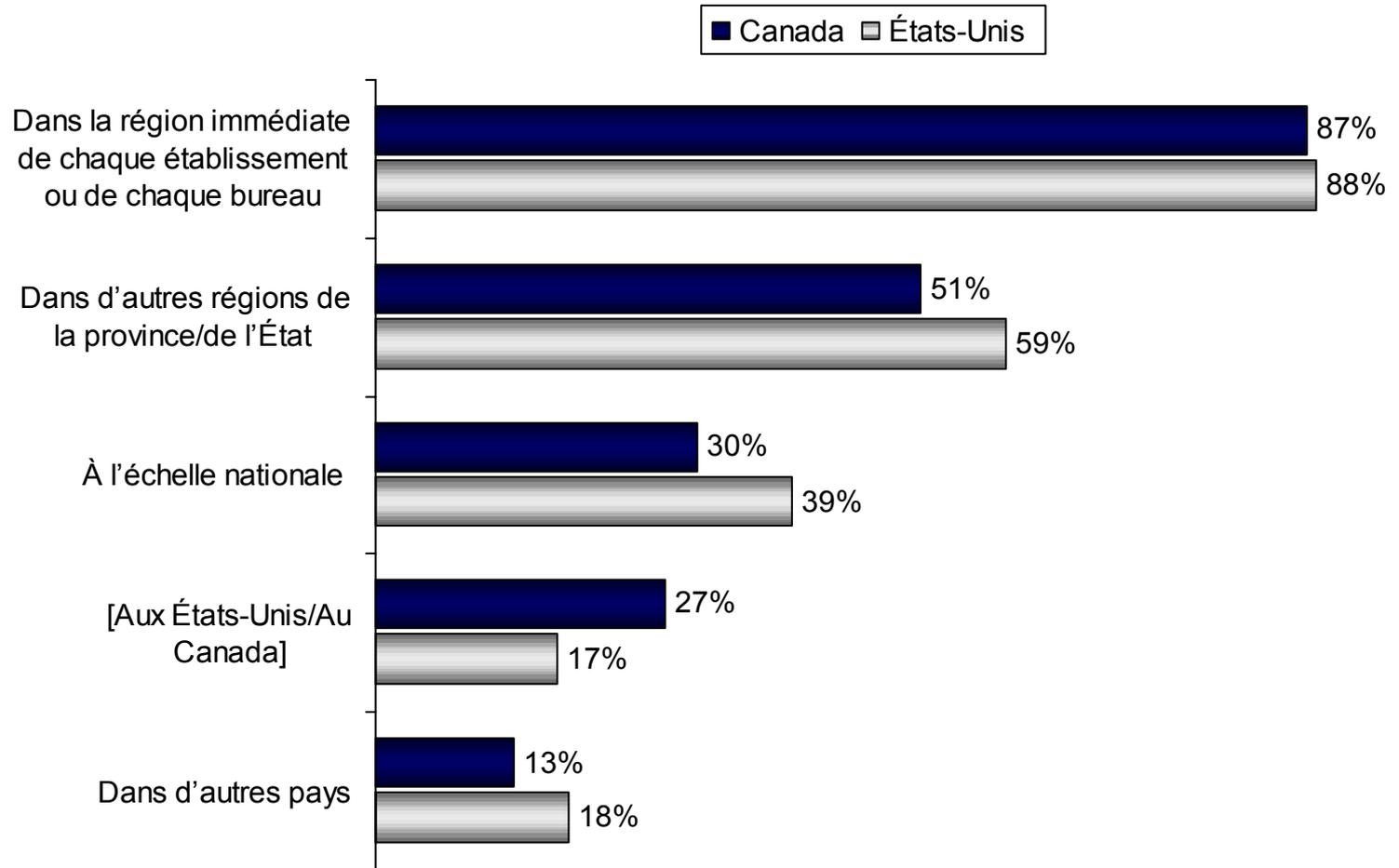
■ Canada ■ États-Unis



# La plupart vendent localement

Est-ce que vous vendez présentement vos produits ou vos services...

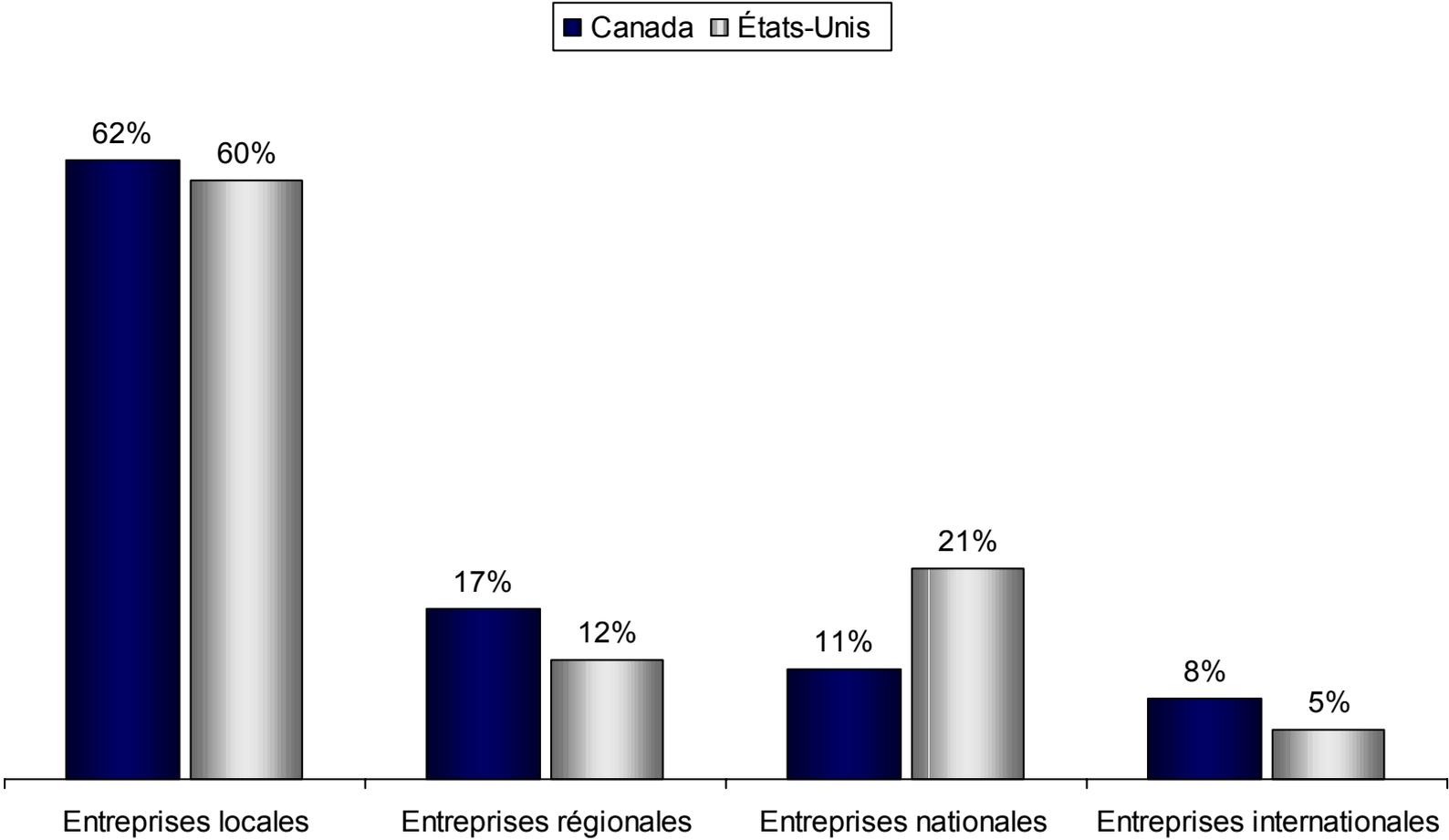
- % Oui -



Base = Tous les répondants

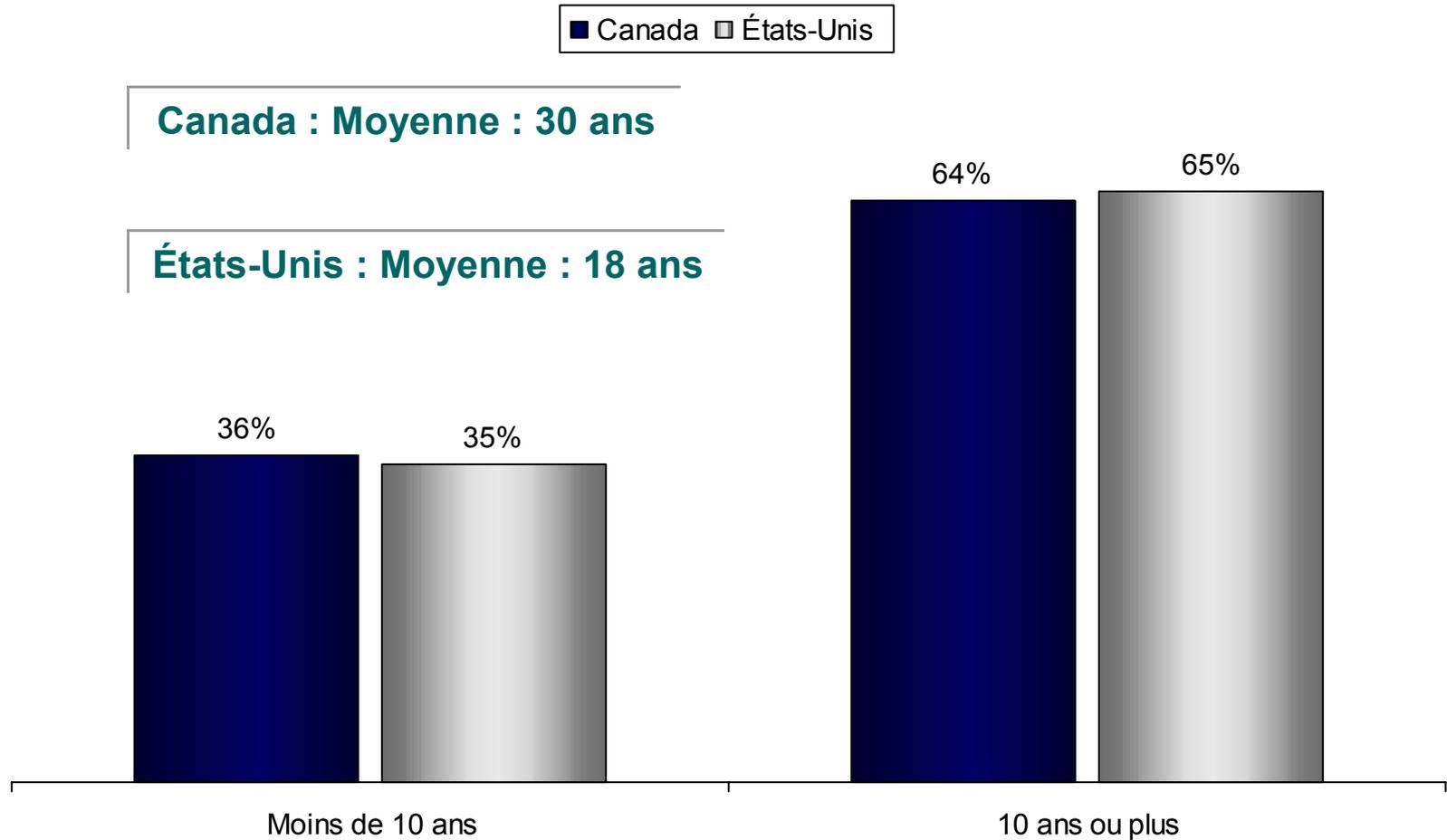
# La concurrence provient surtout des entreprises locales

Est-ce que vos principaux concurrents sont...



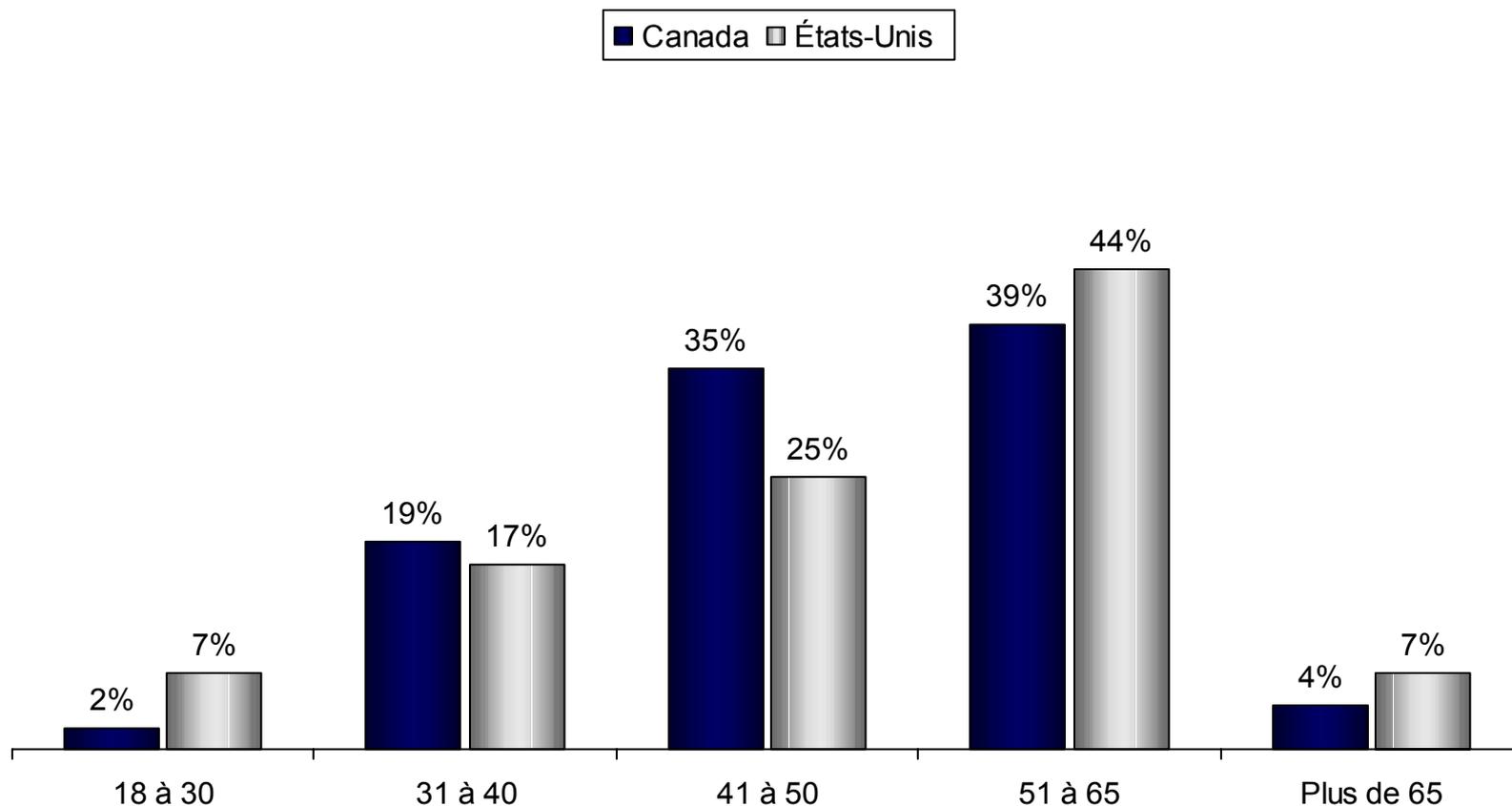
# Les entreprises canadiennes sont légèrement plus âgées

Depuis combien d'années votre entreprise est-elle en affaires ?



# La plupart des propriétaires ont entre 40 et 65 ans

Auquel des groupes d'âge suivants appartient le propriétaire de l'entreprise ou celui qui occupe le rang le plus élevé ?





**Ipsos**  **Reid**

# La voie de la prospérité

**Présenté à :**  
**RBC Groupe Financier**

**Septembre 2002**