



N° 11F0027MIF au catalogue — n° 006

ISSN: 1703-0412

ISBN: 0-662-87612-1

Document de recherche

Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE)

Antécédents de croissance, degré de concentration des connaissances et structure financière des petites entreprises

par Guy Gellatly, Allan Riding et Stewart Thornhill

Division de l'analyse microéconomique
18-H, Immeuble R.-H.-Coats, Ottawa, K1A 0T6

Téléphone: 1 800-263-1136



Toutes les opinions émises par les auteurs de ce document ne reflètent pas nécessairement celles de Statistique Canada.



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

Antécédents de croissance, degré de concentration des connaissances et structure financière des petites entreprises

par

Guy Gellatly *, Allan Riding ** et Stewart Thornhill ***

11F0027 n° 006
ISSN : 1703-0412
ISBN : 0-662-87612-1

* Division de l'analyse microéconomique
18-H, Immeuble R.-H.-Coats
Ottawa (Ontario) K1A 0T6
Statistique Canada
1 800 263-1136
linfostats@statcan.ca

** Eric Sprott School of Business
Carleton University
1125, promenade Colonel By
Ottawa (Ontario) K1S 5B6

*** Richard Ivey School of Business
The University of Western Ontario
1151, rue Richmond N.
London (Ontario) N6A 3K7

Août 2003

Le nom des auteurs est inscrit selon l'ordre alphabétique.

Ce document reflète les opinions des auteurs et non celles de Statistique Canada.

Nous remercions John Baldwin et Desmond Beckstead, de la Division de l'analyse microéconomique de Statistique Canada, de leurs nombreux commentaires et suggestions fort utiles. MM. Thornhill et Riding remercient en outre le CRSH de son appui financier.

Also available in English

Table des matières

RÉSUMÉ	II
SOMMAIRE	III
1. INTRODUCTION	1
2. FONDEMENTS THÉORIQUES	2
3. DONNÉES.....	5
4. ANALYSE ET RÉSULTATS	7
5. CONCLUSION.....	14
BIBLIOGRAPHIE	16

Résumé

L'étude porte sur les caractéristiques financières des petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes prospères. Elle vise à déterminer si la branche d'activité à laquelle appartient l'entreprise et les tout premiers moments de croissance exercent une influence sur l'évolution de la structure financière de l'entreprise. Les comparaisons entre branches d'activité sont axées sur l'activité de production et le degré de concentration des connaissances. La description de la croissance s'appuie sur l'évolution de l'effectif et des ventes de l'entreprise. Nous évaluons nos hypothèses à l'aide de données d'enquête d'un échantillon aléatoire stratifié composé de 2 775 entreprises canadiennes. Nous utilisons des méthodes de pondération proportionnelle aux fins de toutes les analyses. L'étude montre qu'il existe une forte corrélation entre la structure du capital et le degré de concentration des connaissances. Par contre, les antécédents de croissance ne sont pas des déterminants manifestes de la structure financière. L'étude laisse aussi entendre que les entreprises des branches d'activité à faible concentration de connaissances, celles qui s'attendent à voir augmenter fortement leur rendement dans l'avenir et celles dont la structure financière est plus équilibrée sont plus portées que les autres à recourir à une stratégie de levier financier.

Mots clés : structure de capital, PME, croissance, industries à forte concentration de connaissances

Sommaire

On considère souvent que les petites entreprises font face à des défis considérables lorsqu'elles tentent d'obtenir du financement de l'extérieur. La présente étude vise à jeter de la lumière sur le succès des petites et moyennes entreprises (PME) en matière de financement. Elle tente de déterminer si la croissance et le degré de concentration des connaissances sont des variables explicatives importantes de la structure financière. L'analyse est fondée sur des données d'enquête concernant une élite d'entreprises, à savoir les nouvelles entreprises qui ont survécu à leur première décennie d'exploitation. Seulement 20 % des nouvelles entreprises au Canada atteignent cette étape.

La croissance et la concentration de connaissances sont deux facteurs qui sont souvent considérés comme ayant des répercussions sur les régimes de financement des petites entreprises. L'étude vise à déterminer si les caractéristiques de croissance des PME, c'est-à-dire leurs antécédents de croissance ainsi que leurs prévisions de croissance future, jouent un rôle à l'égard de leur situation financière. Elle tente en outre de déterminer si les PME qui ont des activités dans des branches à forte concentration de connaissances, des branches où la R et D et les travailleurs qualifiés jouent un rôle relativement plus important, affichent des caractéristiques financières différentes de celles de leurs homologues d'autres secteurs de l'économie.

L'analyse a permis de déterminer un lien étroit entre la structure de capital et la concentration de connaissances. Les entreprises qui ont des activités dans des branches à forte concentration de connaissances sont moins susceptibles d'avoir des structures financières comportant un niveau d'endettement élevé. En moyenne, les capitaux empruntés représentent 38 % du financement dans le secteur à forte concentration de connaissances, comparativement à 56 % dans les autres branches. L'examen des différences entre les entreprises quant aux antécédents de croissance ne révèle pas de différences significatives quant à la structure du capital. Les entreprises à forte croissance ne sont pas plus susceptibles que celles dont la croissance est faible d'utiliser des structures de capital à niveau d'endettement élevé. Il existe toutefois des preuves que les PME à forte croissance dépendent d'un plus grand nombre de sources de capital pour financer leurs activités.

Même si les antécédents de croissance ne révèlent que peu de choses sur le niveau d'utilisation des capitaux empruntés par les PME par rapport aux capitaux propres, les prévisions de croissance future constituent des variables explicatives importantes de la structure financière. Les stratégies de levier, de même qu'un plus grand recours aux capitaux empruntés, sont plus courants dans les entreprises qui s'attendent à connaître une forte croissance que chez celles qui ont des prévisions de croissance plus modestes. Cela laisse supposer que de nombreuses entreprises optent pour l'emprunt pour appuyer leurs objectifs de croissance à court terme.

PUBLICATIONS ÉLECTRONIQUES DISPONIBLES À
www.statcan.ca



1. Introduction

De façon générale, on considère que le financement présente un défi de taille pour les petites entreprises. Les stratégies d'investissement des petites entreprises, particulièrement celles qui portent sur des avoirs incorporels moins solides comme la R-D, sont souvent décrites comme étant assujetties aux opérations des marchés de la dette et des actions. Pourtant, ce sont précisément ces investissements immatériels au chapitre des connaissances qui peuvent servir d'importants catalyseurs de l'innovation et de la croissance. Dans le présent document, nous tâchons d'en apprendre davantage sur les interactions entre le degré de concentration des connaissances, les antécédents de croissance et la structure financière.

Des recherches précédentes ont permis de déterminer que les finances des petites entreprises diffèrent de celles des grandes entreprises et que les règles régissant la structure optimale du capital souvent, ne sont pas applicables aux PME (Uzzi & Gillespie, 1999; Van der Wijst, 1989; Welsh & White, 1981). Nous élargissons notre champ de recherche de manière à inclure le financement des petites entreprises en procédant à un examen empirique rigoureux des structures du capital des PME. Nous cherchons à déterminer si les différences de structure du capital sont liées à la branche d'activité à laquelle appartient l'entreprise et aux antécédents de croissance de cette dernière. Nous postulons que ces deux attributs agissent sur l'évolution financière des petites entreprises. La branche d'activité à laquelle appartient l'entreprise influencera fortement le niveau d'investissement, la fourchette de rentabilité attendue et le niveau optimal de levier financier. Par conséquent, il faut s'attendre à observer une variation systématique des caractéristiques financières selon la branche d'activité. Les données confirment notre hypothèse selon laquelle les entreprises des branches d'activité à forte concentration de connaissances, celles qui s'appuient beaucoup sur des éléments d'actif à base de connaissances ou « moins solides », sont caractérisées par un ratio de levier financier plus faible que les entreprises des autres secteurs. Bien que le lien entre la structure financière et les antécédents de croissance ne soit pas manifeste, nous arrivons à établir une corrélation provisoire entre la croissance de l'entreprise et le degré de diversification de son capital. Pour terminer, nous étendons l'analyse de la structure financière en y intégrant d'autres déterminants éventuels. Nous constatons que les entreprises qui s'attendent à atteindre un haut niveau de rendement et celles à structure financière complexe recourent plus volontiers que les autres à des stratégies de levier financier.

La présente étude porte sur une population de nouvelles PME prospères, c'est-à-dire celles qui ont survécu aux vicissitudes des débuts et qui entament maintenant leur deuxième décennie d'exploitation. Il s'agit d'un groupe très sélect, puisqu'une entreprise canadienne sur cinq seulement survit plus d'une décennie (Baldwin et coll., 2000a). Il ne faut pas sous-estimer l'importance des PME. Selon Carty (1994), 98 % des entreprises manufacturières aux États-Unis comptent moins de 500 employés et représentent presque les deux tiers de la production manufacturière.

De plus, la présente analyse contribue de plusieurs façons à l'étude du financement des PME. En premier lieu, en nous concentrant sur les entreprises qui survivent à long terme, nous pouvons étudier les caractéristiques de celles dont la structure du capital est plus « élaborée ». Reid (1996) note que, étant donné la rareté des micro-entreprises à forte croissance, il importe d'en apprendre davantage sur celles qui atteignent un certain degré de maturité. S'il est généralement admis que les contraintes de financement sont une caractéristique importante des jeunes entreprises, il est, selon nous, moins sûr que les modalités sous-optimales de financement persistent parmi les entreprises dont la présence sur le marché est établie. Les petites entreprises du secteur de la haute technologie en exploitation depuis un certain temps sont moins susceptibles de se voir imposer les mêmes restrictions financières que les entreprises analogues plus jeunes (Moore, 1994). Notre échantillon comprend des entreprises qui ont eu suffisamment de temps pour « faire évoluer » ou « adapter » leur structure financière en vue de mieux équilibrer les instruments financiers qui composent leur capital¹.

En deuxième lieu, on critique souvent la tendance de la théorie financière à sursimplifier les hypothèses et à suivre de façon rigide les méthodes de modélisation mathématiques (Barton et Gordon, 1987; Hempel, 1983). Par conséquent, même si notre étude s'appuie sur la théorie financière, la démarche empirique adoptée nous permet de valider et (ou) de remettre en question les modèles et paradigmes existants. Notre analyse a également l'avantage d'être complète. Le profil que nous établissons se fonde sur les données d'une enquête spéciale de Statistique Canada qui permettent de faire des comparaisons détaillées, pondérées proportionnellement, de sous-populations particulières. Cette stratégie élimine le risque de biais qui entache souvent les comparaisons fondées sur les échantillons de petite taille et (ou) non représentatifs.

2. Fondements théoriques

Les entreprises qui ont l'ambition de croître ont besoin de capital pour soutenir leur croissance. Quelle que soit la taille ou l'âge de l'entreprise, l'accès au capital est d'une importance primordiale. Selon Touche Ross, toute augmentation de 100 \$ des ventes peut nécessiter une augmentation de 25 \$ du fonds de roulement, avant même de tenir compte du coût de l'augmentation de la capacité (Carty, 1994). À la suite de l'ouvrage précurseur de Modigliani et Miller (1958), on peut s'attendre à ce que les entreprises répondent à leurs besoins de capitaux en recherchant un ensemble optimal d'instruments financiers qui maximisera la valeur de l'entreprise tout en réduisant au minimum le coût global du capital. Bon nombre des premières études de la structure du capital se sont concentrées sur les stratégies de financement des grandes entreprises. Toutefois, un groupe de travaux de recherche commencent à faire ressortir le lien entre la taille de l'entreprise et la structure du capital. Les petites entreprises ne sont désormais plus considérées strictement comme une « version réduite » des grandes entreprises (Welsh et White, 1981). Uzzi et Gillespie (1999) soutiennent que, compte tenu du capital social et de l'impossibilité à séparer l'entrepreneur de l'entreprise, l'obtention de fonds diffère entre les PME

¹ Nous ne prétendons pas que leur longivité relative met ces entreprises à l'abri des contraintes financières. De façon générale, on considère que les petites entreprises sont plus exposées que les autres à des conditions financières fort contraignantes (voir Hubbard, 1998). Dans la suite, nous cherchons surtout à déterminer si les différences observables de la structure du capital coïncident avec l'existence de ce genre de contraintes.

et les grandes entreprises. Selon Van der Wijst (1989), les petites entreprises habituellement recourent moins à l'emprunt que les grandes entreprises, même s'il y a des exceptions (p. ex., Brigham, 1967; Walker et Petty, 1979). Cependant, les études permettant d'évaluer les covariables montrent que le lien entre la taille et le levier financier varie selon la branche d'activité et le pays d'origine. Timmons (1994) soutient que les exigences en matière de capital varient à diverses étapes de l'évolution de l'entreprise. Selon cet auteur, le capital des jeunes entreprises de petite taille provient de sources internes, personnelles et d'investissements officiels. À mesure qu'elles prennent de l'expansion, ces entreprises ont besoin de capital supplémentaire et doivent se tourner vers des sources externes, comme les banques, les emprunts publics et les marchés boursiers. Cela est conforme à l'affirmation de Myers et Majluf (1984) selon laquelle les PME classent les sources de financement par « ordre de préférence » de sorte que les bénéficiaires non répartis sont la première source de capitaux vers laquelle elles se tournent, suivie des actions bancaires, des souscriptions privées à l'extérieur, puis des emprunts publics ou des capitaux propres.

Même si la théorie financière veut que les marchés financiers s'assurent que les fonds soient dirigés vers les projets d'investissement dont la valeur actualisée nette est positive, en pratique, la situation est souvent fort différente (Petersen et Rajan, 1994). Selon certains, ce manque de congruence serait dû au fait que les frictions du marché, comme les asymétries d'information et les coûts de délégation, entravent la libre circulation du capital (Stiglitz et Weiss, 1981). Si l'on s'en tient à cette vue, on peut décrire l'efficacité d'un marché financier donné comme étant une fonction du niveau de friction sur ce marché. Comme les asymétries d'information sont probablement importantes pour les petites entreprises privées, celles-ci pourraient être parmi les plus pénalisées par les frictions du marché, situation que reflètent notamment le coût élevé du capital et/ou le rationnement du crédit.

Le manque de transparence de l'information est un obstacle à la libre circulation du capital. D'après Berger et Udell (1998), l'accès des petites entreprises au financement par emprunt ou par capitaux propres dépendrait de trois aspects du manque de transparence informationnelle : les coûts élevés de vérification, l'antisélection et le risque moral. La branche d'activité devrait avoir une influence sur la gamme d'options de financement offertes aux jeunes entreprises. Les entreprises caractérisées par des facteurs génériques physiques et de l'équipement standard, autrement dit des biens donnés en garantie qui peuvent être titrisés, devraient obtenir plus facilement un financement bancaire (Zider, 1998). Habituellement, les bailleurs de fonds évaluent les entreprises d'après la valeur des biens corporels. Typiquement, les établissements de financement appliquent une formule de financement reposant sur l'actif qui tient compte des biens physiques, des stocks et des comptes débiteurs de l'entreprise. On peut s'attendre à ce que les entreprises du secteur des biens possèdent plus de biens durables qui sont sûrs et peuvent être affectés en garantie que leurs homologues dans le secteur des services. À son tour, cela peut engendrer des différences sur le plan de la structure du capital.

Hypothèse 1 : Les entreprises du secteur des biens ont un ratio d'endettement plus élevé que celles du secteur des services.

Une série d'études commencent à prouver qu'il existe un lien entre l'innovation et la réussite des petites et moyennes entreprises (PME). L'investissement dans les avoirs dits « moins solides » ou « connaissances », comme la R-D, est souvent fortement corrélé au rendement. L'investissement dans la R-D est fréquemment la pierre angulaire de stratégies d'innovation complexes. De multiples analyses des données provenant des enquêtes sur l'innovation menées au Canada montrent que les entreprises novatrices sont plus florissantes que celles qui n'innovent pas, si l'on s'en tient à divers indicateurs de rendement (consulter Baldwin et coll., 1994; Baldwin et Johnson, 1995). Aux États-Unis, des études portant sur l'innovation et la taille de l'entreprise montrent que les petites entreprises produisent 2,5 fois plus d'innovations par employé que les grandes (Baron, 1993). Cependant, les jeunes entreprises de petite taille doivent souvent surmonter des difficultés considérables lorsqu'elles s'efforcent d'obtenir le capital nécessaire pour financer leurs activités d'innovation. Les connaissances, ou avoirs non solides, comme la R-D et les technologies de pointe, sont souvent considérées comme étant relativement risquées, car elles sont moins tangibles et ont une moins grande valeur en tant que biens donnés en garantie.

Les entreprises exploitées dans des domaines plus incertains, où les procédés à valeur ajoutée comportent une composante de connaissances relativement importante, pourraient obtenir plus difficilement un financement par emprunt. Tant l'avoir de connaissances que les biens matériels à forte concentration de R-D sont très spécifiques de l'entreprise et de la branche d'activité, donc réduisent la valeur de liquidité (Brewer et coll., 1996). Garnsey (1995) note que les investisseurs considèrent généralement les entreprises du secteur de la haute technologie comme étant à risque élevé. Cependant, ses travaux donnent à penser que, si l'on se fonde sur le taux relatif d'échec, ces entreprises sont moins risquées que les jeunes entreprises à faible coefficient de technologie. À nouveau, toutefois, nous nous attendons à constater des différences systématiques entre les branches d'activité, celles à faible concentration de connaissances étant plus portées à recourir à l'effet de levier que les secteurs à forte concentration de connaissances.

Hypothèse 2 : Les entreprises des branches d'activité à forte concentration de connaissances ont un ratio d'endettement plus faible que celles des branches d'activité à faible concentration de connaissances.

La variation du rendement après la création peut aussi entraîner des différences de structures financières. Le coût élevé des prêts aux petites entreprises est souvent attribué au manque de résultats grâce auxquels il est possible d'établir un profil de risque significatif (Binks et Ennew, 1996; Haron, 1996; Kotey, 1999; Levitsky et Prasad, 1988). Dans toutes les branches d'activité, les entreprises qui ont fait leurs preuves pourraient avoir moins d'obstacles à surmonter pour obtenir des capitaux externes, même si elles souhaitent financer des projets plus risqués. Si la longévité (et donc l'âge) contribue directement à l'accumulation de résultats, les antécédents de croissance d'une entreprise fournissent aux créanciers un signal de rendement supplémentaire, un indicateur observable sur lequel fonder les décisions de financement. On peut décrire les petites entreprises comme des entités dont « le cycle de croissance financière témoigne de l'évolution des besoins financiers et des options de financement à mesure que l'entreprise croît, acquiert de l'expérience et devient informationnellement plus transparente » (Berger et Udell, 1998: 622). Si la croissance réduit le manque de transparence de l'information, les entreprises dont la croissance est plus rapide pourraient être mieux en mesure d'obtenir du financement de l'extérieur que

celles dont la croissance est plus lente. Cela dit, même si les antécédents de croissance d'une entreprise fournissent aux créanciers de l'extérieur un signal clair de compétence, les liens entre la croissance et la structure financière sont potentiellement ambigus. Les entreprises à croissance rapide peuvent avoir un ratio d'endettement aux capitaux propres plus élevé parce qu'elles ont un meilleur accès à des sources de financement externes. Toutefois, les entreprises à croissance lente peuvent aussi avoir un ratio d'endettement aux capitaux propres élevé du fait qu'elles ne peuvent engendrer des bénéfices non répartis.

Les rapports entre la croissance d'une entreprise et l'importance de ses capitaux permanents sont moins ambigus. Si la croissance réduit le manque de transparence de l'information, les entreprises peuvent s'attendre à se voir offrir un plus vaste éventail d'options de financement à mesure qu'elles acquièrent de l'expérience. Parallèlement à l'augmentation de la transparence, les entreprises montantes pourraient avoir besoin d'une quantité sans cesse croissante de capital qui les incite à rechercher une plus grande gamme de sources de financement.

Hypothèse 3 : Les entreprises à croissance rapide utilisent une gamme plus vaste d'instruments de financement que les entreprises à faible croissance.

3. Données

Notre analyse porte sur des données provenant de l'Enquête sur les pratiques opérationnelles et financières (EPOF) réalisée par Statistique Canada en 1996. Nous examinons les données recueillies auprès d'un échantillon stratifié représentatif de 2 775 entreprises comptant des employés qui ont été créées entre 1983 et 1986 et qui étaient encore en exploitation en 1996². La grande majorité de ces entreprises sont petites; 75 % des jeunes entreprises montantes comptaient moins de 10 employés en 1996.

Nous avons stratifié l'échantillon de l'EPOF conformément à la Classification type des industries (CTI) pour les biens et les services (hypothèse 1) et selon un indice de la concentration des connaissances au niveau de la branche d'activité (hypothèse 2). Pour le secteur des biens, cet indice est fondé sur cinq critères distincts, à savoir une cote de productivité multifactorielle, la proportion de travailleurs employés dans la branche d'activité qui sont titulaires d'un diplôme d'études secondaires, la proportion de la valeur des ventes de la branche d'activité consacrée à la R-D, le pourcentage d'entreprises appartenant à la branche d'activité qui utilisent les technologies de pointe et un indice d'innovation. Pour le secteur des services, nous nous sommes servis de trois critères : le PIB par heure travaillée, la proportion de travailleurs titulaires d'un diplôme d'études secondaires et le salaire moyen pour la branche d'activité. Puis, nous nous sommes fondés sur les composantes principales pour attribuer une cote aux branches d'activité et les classer comme étant à forte ou à faible concentration de connaissances selon qu'elles obtenaient une cote supérieure ou inférieure à la cote médiane.

² Pour une description détaillée de l'EPOF, consulter Johnson, Baldwin et Hinchley (1997) et Baldwin et Johnson (1999). Le taux de réponse à l'enquête a été de 80 %. Au moment de la rédaction du rapport, nous avons exclu de l'échantillon un petit groupe d'enregistrements à cause de la quantité limitée de données. La perte de couverture due à cette omission est extrêmement faible, environ 5 % de la population étudiée.

Pour examiner notre deuxième hypothèse, nous nous sommes fondés sur deux aspects des antécédents de croissance de l'entreprise pour stratifier l'échantillon de l'EPOF en grappes dichotomiques à forte et à faible croissance : 1) variation de l'effectif de la création jusqu'à 1993 et 2) croissance cumulative des ventes de la deuxième année d'exploitation jusqu'à 1993. D'après le premier critère, nous avons classé les entreprises dans la catégorie des entreprises à forte croissance si le taux de croissance de l'effectif était supérieur à 5 %. D'après le deuxième critère, axé sur les ventes, nous avons réparti les entreprises en une strate à forte croissance et une strate à faible croissance selon que le taux de croissance des ventes était supérieur ou inférieur à la médiane pondérée d'échantillon. Nous avons décidé d'utiliser les deux mesures afin de produire une analyse plus complète de la relation entre les antécédents de croissance et la structure du capital. L'emploi est un facteur de production, tandis que les ventes reflètent les différences dans la production de l'entreprise. Ces deux aspects des antécédents de croissance de l'entreprise sont liés, mais imparfaitement. Le coefficient de corrélation de nos classifications binaires forte/faible croissance est de 0,26. Par conséquent, chacune saisit un aspect différent du rendement de l'entreprise. Le tableau 1 donne un bref aperçu de la population observée.

Tableau 1. Aperçu des jeunes entreprises montantes, certaines dimensions (pondérées d'après le nombre d'entreprise)

	<i>Secteur des biens</i>	<i>Secteur des services</i>
Nombre d'entreprises	4 736	25 976
Concentration des connaissances :		
% d'entreprises dans le secteur à forte concentration de connaissances	21,2	43,8
Profil de croissance :		
% d'entreprises dans la strate à croissance rapide (d'après l'effectif)	33,6	28,2
% d'entreprises dans la strate à croissance rapide (d'après les ventes)	53,6	49,2

Notre étude de la structure du capital porte sur l'usage proportionnel que font les entreprises de divers instruments financiers. Nous avons classé ces instruments en quatre grands groupes : capitaux propres (bénéfices non répartis et capital-actions), passif à court terme (prêts garantis et non garantis, crédit commercial et financement sur contrat), passif à long terme (prêts garantis et non garantis) et un groupe résiduel (obligations convertibles, crédits d'impôt à l'investissement, subventions et autres).

4. Analyse et résultats

Le tableau 2 donne la structure moyenne du capital pour chaque strate de branches d'activité et de rendement. Alors que le rapport global d'endettement ne diffère pas significativement pour les secteurs des biens et des services (hypothèse 1), il existe un lien important entre la structure du capital et la concentration des connaissances (hypothèse 2). Les entreprises des branches d'activité à forte concentration de connaissances accordent plus de poids aux capitaux propres et, concomitamment, moins d'importance à l'emprunt. Aussi bien dans le secteur des biens que dans le secteur des services, nous observons des compromis entre les capitaux propres et les capitaux empruntés dans les branches d'activité à forte et à faible concentration de connaissances. En revanche, nous ne constatons pas une corrélation importante de la structure moyenne du capital ni à l'une ni à l'autre des mesures choisies de la croissance. Nous ne notons aucune différence significative entre les profils moyens de financement des entreprises à forte et à faible croissance, que celle-ci soit mesurée d'après l'effectif ou d'après les ventes.

Tableau 2. Structure moyenne du capital (pondérée d'après le nombre d'entreprises)

	<i>Proportion du capital correspondant à :</i>			
	<i>Capitaux propres</i>	<i>Passif à court terme</i>	<i>Passif à long terme</i>	<i>Autre</i>
Secteur des biens	45,8	24,6	25,1	4,5
Secteur des services	46,7	30,1	18,2	5,0
Branches d'activité à forte concentration de connaissances	57,1	23,7	13,9	5,3
Branches d'activité à faible concentration de connaissances	39,5	33,0	22,8	4,7
Concentration des connaissances selon le secteur :				
Forte concentration, biens	55,8	24,2	15,4	4,6
Faible concentration, biens	43,2	24,7	27,7	4,5
Forte concentration, services	57,2	23,6	13,8	5,4
Faible concentration, services	38,6	35,2	21,5	4,7
Profil de croissance :				
Entreprises à croissance rapide (effectif)	46,4	28,7	19,9	5,0
Entreprises à croissance lente (effectif)	46,7	29,5	18,9	4,9
Entreprises à croissance rapide (ventes)	44,8	29,9	20,3	4,9
Entreprises à croissance lente (ventes)	48,4	28,6	18,1	4,9

Les paires de données ombrées sont celles pour lesquelles l'écart est significatif pour $p < 0,05$.

Une autre méthode d'étudier la variation de la structure moyenne du capital consiste à se concentrer sur les ratios types de risque. Deux mesures connexes sont présentées au tableau 3. La colonne (1) donne le ratio moyen d'endettement à long terme, c'est-à-dire la part du passif à long terme dans la composition du capital permanent (définie ici comme étant la somme du passif à long terme et des capitaux propres). La colonne (2) donne la répartition en pourcentage des entreprises qui se situent dans certaines fourchettes de ratio d'endettement. La fourchette 1 représente la proportion d'entreprises dont le ratio d'endettement est inférieur ou égal à 0,33, c'est-à-dire des entreprises dont la structure financière à long terme compte, au plus, 25 % de capitaux empruntés. La fourchette 3, qui représente le cas opposé, comprend les entreprises dont la structure financière à long terme comprend au moins 75 % de capitaux empruntés (c'est-à-dire

un ratio d'endettement égal ou supérieur à 3). Les cas intermédiaires se situent dans la fourchette 2³.

Tableau 3. Ratios financiers (pondérés d'après le nombre d'entreprises)

	<i>Ratio du passif à long terme au capital</i> (1)	<i>Ratio des capitaux empruntés aux capitaux propres</i> (Ratio du passif à long terme aux capitaux propres à long terme) (2)		
		Fourchette 1 0 à 25 %	Fourchette 2 26 % à 74 %	Fourchette 3 75 % et plus
		Secteur des biens	0,33	56,5
Secteur des services	0,27	64,1	19,6	16,3
Branches d'activité à forte concentration de connaissances	0,19	73,0	17,4	9,6
Branches d'activité à faible concentration de connaissances	0,35	55,6	21,2	23,3
Concentration des connaissances selon le secteur :				
Forte concentration — biens	0,23	67,5	19,4	13,1
Faible concentration — biens	0,36	53,6	19,8	26,5
Forte concentration — services	0,19	73,5	17,3	9,2
Faible concentration — services	0,35	56,1	21,6	22,3
Profil de croissance :				
Entreprises à croissance rapide (effectif)	0,28	64,2	18,4	17,4
Entreprises à croissance lente (effectif)	0,29	62,2	20,2	17,6
Entreprises à croissance rapide (ventes)	0,29	61,8	19,9	18,3
Entreprises à croissance lente (ventes)	0,27	64,0	19,3	16,8

Les paires de données ombrées sont celles pour lesquelles l'écart est significatif pour $p < 0,05$.

La variation du niveau d'endettement est fortement corrélée à la concentration des connaissances. En moyenne, les entreprises des branches d'activité à forte concentration de connaissances, dans les secteurs des biens comme celui des services, affichent un ratio d'endettement nettement plus faible que les entreprises des autres branches d'activité. L'examen des fourchettes de ratios d'endettement révèle des écarts importants aux extrémités de l'échelle, c'est-à-dire entre les proportions d'entreprises qui maintiennent une structure financière à long terme où prédomine, respectivement, l'emprunt ou les capitaux propres. En tout, 73 % d'entreprises des branches d'activité à forte concentration de connaissances ont une structure financière à forte concentration de capitaux propres comparativement à 56 % d'entreprises des secteurs à faible concentration de connaissances. Seulement 10 % d'entreprises des branches d'activité à forte concentration de connaissances maintiennent à long terme une structure financière à coefficient élevé de capitaux empruntés comparativement à 23 % d'entreprises des branches d'activité à faible concentration de connaissances. Ces résultats donnent à penser que nombre d'entreprises adoptent une structure financière hautement spécialisée. Comme

³ Il convient de souligner que ces ratios sont calculés uniquement pour les entreprises qui maintiennent un passif à long terme ou des capitaux propres dans la structure de leur capital. Cette condition réduit l'effectif de notre échantillon qui passe ainsi de 2 775 à 2 450 unités. Nous avons également fait des comparaisons en nous fondant sur un autre ratio d'endettement, c'est-à-dire un ratio défini pour toutes les unités de l'échantillon d'après le montant total du passif (à court et à long terme) dans la composition du capital. Qualitativement, les résultats sont identiques à ceux présentés plus haut.

précédemment, les ratios d'endettement sont fort semblables pour les strates à faible et à forte croissance.

Dans le tableau 4, nous étudions la spécialisation plus en détail, d'abord en donnant un simple taux de spécialisation, puis en examinant le degré de diversification de la structure globale du capital. Le premier correspond au pourcentage d'entreprises qui fondent entièrement leur structure financière sur un seul groupe d'instruments (par exemple, capitaux propres ou passif à long terme). Les taux de spécialisation ne sont pas corrélés de façon significative à la concentration des connaissances. Les résultats semblent indiquer que les entreprises du secteur des services sont plus susceptibles d'adopter une structure financière spécialisée que celle du secteur des biens, quoiqu'ils ne soient pas confirmés par les tests statistiques. Les résultats sont plus concluants si l'on examine les antécédents de croissance. Les entreprises dont le taux de croissance de l'effectif est élevé affichent un taux de spécialisation de la structure financière plus faible que celles dont la croissance est moins rapide⁴.

Tableau 4. Spécialisation et entropie (pondérées d'après le nombre d'entreprises)

	<i>Taux de spécialisation</i> (1)	<i>Entropie moyenne en équivalent- nombres</i> (2)	<i>Entropie imputable à la diversification entre groupes d'instruments</i> (3)
Secteur des biens	41,8	2,05	78,5
Secteur des services	52,2	1,74	77,8
Branches d'activité à forte concentration de connaissances	53,7	1,67	78,0
Branches d'activité à faible concentration de connaissances	48,5	1,86	77,9
Concentration des connaissances selon le secteur :			
Forte concentration — biens	37,8	2,02	76,9
Faible concentration — biens	42,8	2,06	79,0
Forte concentration — services	55,1	1,64	78,1
Faible concentration — services	49,9	1,81	77,6
Profil de croissance :			
Entreprises à croissance rapide (effectif)	36,5	1,98	77,9
Entreprises à croissance lente (effectif)	56,4	1,70	78,0
Entreprises à croissance rapide (ventes)	44,8	1,90	76,1
Entreprises à croissance lente (ventes)	56,3	1,67	80,3

Les paires de données ombrées sont celles pour lesquelles l'écart est significatif pour $p < 0,05$.

⁴ Évalués d'après la croissance du chiffre de ventes, les écarts entre les taux de spécialisation des entreprises à croissance rapide et à croissance faible sont faiblement significatifs (valeur p de 0,059).

Les statistiques sur l'entropie fournissent une mesure quantitative du *degré* effectif de diversification de la structure du capital entre la gamme d'instruments financiers possibles.⁵ Mathématiquement, l'entropie prend la forme générale suivante :

$$E(s) = \sum_{i=1}^N s_i \log(1/s_i) \quad (1)$$

où s_i représente la part de la structure du capital représentée par l'instrument i . Habituellement, cette expression est décrite comme étant une mesure de la « log-entropie ». L'antilogarithme de cette expression convertit le logarithme de l'entropie en son pendant, l'« équivalent-nombres ». Un équivalent-nombres de 2,0 signifie qu'en moyenne, une entreprise est à peu près aussi diversifiée qu'une entreprise qui répartit son financement à parts égales entre deux instruments (par exemple, prêt à long terme garanti et bénéfices non répartis)⁶.

La variation de l'entropie moyenne donne à penser que les entreprises dont la croissance a été forte adoptent une structure financière plus diversifiée, qui concorde avec l'hypothèse (3). Toutefois, qualitativement, les différences sont légères. Même l'entreprise moyenne de la grappe à forte croissance est à peine aussi diversifiée qu'une entreprise qui répartit son capital de façon égale entre deux instruments. Il convient de souligner que cette situation peut s'observer aussi pour un groupe d'instruments particulier. En effet, une entreprise peut avoir une structure financière composée entièrement de capitaux propres (et donc être spécialisée), mais obtenir un « équivalent-nombres » de 2,0 si la composition de son capital correspond à une répartition égale entre deux formes de capitaux propres, c'est-à-dire les bénéfices non répartis et le capital-actions. L'un des avantages des statistiques sur l'entropie tient au fait qu'elles peuvent être facilement ventilées en deux composantes, à savoir la part de l'entropie imputable à la diversification *entre* groupes d'instruments (par exemple, capitaux propres contre passif à long terme) et la part imputable à la diversification *dans* les groupes d'instruments (par exemple bénéfices non répartis contre capital-actions). La part de l'entropie due à la diversification entre groupes d'instruments est indiquée dans la colonne 3⁷. Dans tous les cas, la diversification tient en grande partie (c'est-à-dire 75 % à 80 %) à une structure du capital qui regroupe des instruments appartenant aux divers groupes (par exemple, par combinaison de capitaux propres et d'emprunts à long terme). Cependant, en moyenne, la stratégie de financement a tendance à être concentrée sur un petit nombre d'instruments distincts.

Nous recourons aussi à l'analyse par régression pour étudier la variation des caractéristiques financières des petites entreprises. Nos mesures opérationnelles de la structure du capital se concentrent sur la prévalence de l'emprunt dans le mélange d'instruments. Les entreprises dont le passif est important sont vraisemblablement moins vulnérables que d'autres jeunes entreprises aux

⁵ Pour une discussion des mesures de l'entropie, consulter Jacquemin et Berry (1979). Pour un exemple d'une étude récente qui utilise de nombreux calculs de l'entropie, voir Baldwin et coll. (2000b).

⁶ Il convient de souligner que les statistiques sur l'entropie se fondent sur la répartition du financement entre la gamme complète d'instruments individuels (par opposition aux quatre groupes d'instruments que nous avons étudiés : capitaux propres, passif à court terme, passif à long terme et autres) et peuvent donc, ici, atteindre une valeur maximale de 12. Cela se produirait si une entreprise répartissait également son capital à travers les différents instruments individuels.

⁷ Ces parts sont estimées au moyen de la formule de la log-entropie qui permet d'exprimer l'entropie due à la diversification entre groupes et l'entropie due à la diversification au sein d'un groupe sous forme de composantes additives.

problèmes associés au manque d'information et de signaux qui fait augmenter le prix relatif des fonds externes.

Nous construisons trois variables dépendantes. La première, LTMIX, est une variable binaire (0,1) qui prend une valeur de un (1) si le ratio du passif (à long terme) aux capitaux propres est supérieur à 1. La deuxième, LTCAP, correspond au ratio du passif à long terme au capital, c'est-à-dire une mesure continue de l'importance de la dette où les bornes sont 0 et 1. Ces deux variables sont calculées uniquement pour les entreprises qui maintiennent soit une dette à long terme soit des capitaux propres dans leurs structures financières, ce qui réduit l'effectif de l'échantillon non pondéré visé par la régression de 2 775 à 2 450 unités. La dernière variable dépendante, DR, est un autre ratio d'endettement qui correspond à la part du passif total (dette à court et à long terme) dans la structure du capital. Cette variable est calculée pour toutes les unités de notre échantillon.

Le cadre de notre analyse par régression s'appuie sur celui de l'analyse antérieure axée sur le type de branche d'activité et sur les antécédents de croissance. Nous modélisons les effets de la branche d'activité au moyen de deux variables binaires (0,1) qui permettent de faire la distinction entre l'activité de production et le degré de concentration des connaissances. La première prend la valeur de un (1) si l'entreprise appartient au secteur des biens, tandis que la seconde prend la valeur de un (1) si l'entreprise appartient à une branche d'activité à forte concentration de connaissances. Nous mesurons la croissance antérieure de façon similaire. Une variable binaire (0,1) axée sur les chiffres de ventes permet de distinguer les entreprises à croissance rapide des autres.⁸

Nous introduisons aussi une nouvelle dimension du rendement, c'est-à-dire la croissance prévue du revenu. Dans le cadre de l'EPOF, on a demandé aux répondants de prédire la croissance annuelle des revenus de l'entreprise au cours des deux années après la collecte des données. Les réponses ont été codées sous forme de variable nominale en définissant les fourchettes suivantes : 0 % ou diminution, de 1 % à 4 %, de 5 % à 9 %, de 10 % à 14 %, de 15 % à 24 % et 25 % et plus. Nous considérons comme ayant de fortes ambitions de croissance les entreprises dont la réponse se situe dans les deux fourchettes supérieures, c'est-à-dire celles qui prévoient un taux annuel de croissance de 15 % ou plus. De nouveau, nous avons modélisé l'effet de la croissance prévue du revenu sous forme de variable binaire (0,1). Bien que les tous premiers antécédents de croissance d'une entreprise ne soient pas nécessairement un prédicteur puissant de la structure financière courante, il se pourrait que les entreprises qui ont de fortes ambitions de croissance, et donc des attentes considérables quant à leur rendement futur, soient plus susceptibles que les autres de recourir à l'emprunt externe pour financer leur stratégie de croissance.

Même si la population que nous observons est constituée en grande partie de petites entreprises, la taille peut être corrélée à une variation de la structure financière. Nous utilisons, pour tenir compte de l'effet de la taille de l'entreprise, trois variables binaires représentant, respectivement, les entreprises comptant moins de 10 employés, de 10 à 24 employés et 25 employés et plus.

⁸ Au lieu d'inclure une variable de croissance de l'effectif dans l'analyse par régression, nous avons choisi de nous concentrer sur l'effet des différences d'effectifs durant l'année de référence.

Une dernière variable permet d'examiner la relation entre l'importance de la dette et la diversification de la structure du capital. Les entreprises qui adoptent une stratégie de levier financier pourraient être exposées à un risque plus prononcé si l'importance de la dette est strictement le résultat de la spécialisation (c'est-à-dire si l'entreprise renonce à d'autres instruments en faveur de l'emprunt). Inversement, le levier financier pourrait être moins risqué s'il est appliqué à une structure financière plus équilibrée et plus souple, autrement dit, en tant qu'élément d'une structure du capital plus diversifiée. Nous examinons le lien entre le financement par emprunt et la spécialisation en intégrant dans l'analyse par régression notre mesure de l'entropie imputable à la diversification entre groupes d'instruments. Cette variable d'entropie nous donne une mesure quantitative du niveau de diversification. En cas d'application d'un levier financier à une structure du capital plus diversifiée, une augmentation de l'entropie imputable à la diversification entre groupes d'instruments sera associée positivement à une augmentation de la dette.

Les résultats sont présentés au tableau 5. La régression (1), qui vise à évaluer la probabilité que le ratio d'endettement soit supérieur à un, est estimée par la méthode des probits⁹. Les régressions (2) et (3), fondées sur des ratios d'endettement continus, sont estimées par la méthode des moindres carrés¹⁰. Le groupe de référence comprend les entreprises à faible croissance comptant moins de 10 employés, qui prévoient une faible croissance et qui appartiennent aux branches d'activité à faible concentration de connaissances du secteur des services.

Les trois modèles donnent des résultats comparables. La catégorie de branches d'activité, déterminée d'après l'activité de production (c.-à-d. biens ou services), n'a aucun effet direct sur la structure financière. Par contre, les entreprises exploitées dans des secteurs à concentration relativement forte de connaissances sont moins susceptibles que les autres d'adopter une structure financière à forte proportion de capitaux empruntés. Ces résultats sont conformes aux principes couramment admis en ce qui concerne le financement des PME et corroborent l'hypothèse (2).

⁹ Selon nous, cette représentation dichotomique est raisonnable compte tenu de la distribution fortement polarisée des ratios d'endettement observée au tableau 3.

¹⁰ La régression par la méthode des moindres carrés pourrait être problématique étant donné que les ratios d'endettement continus que nous avons choisis, LTDCAP et DR, sont bornés par les valeurs 0 et 1. Pour évaluer l'effet éventuel de ces bornes, nous comparons nos résultats à un modèle type non linéaire, à savoir le modèle logistique (en rajustant légèrement les données afin de respecter les bornes établies). Mise à part l'observation d'un léger effet non monotone de taille dans le cas du modèle logistique DR, les résultats sont qualitativement identiques à ceux présentés ici.

Tableau 5. Analyse par régression (pondérée d'après le nombre d'entreprises)

	<i>Variable dépendante : LTMIX (1)</i>	<i>Variable dépendante : LTCAP (2)</i>	<i>Variable dépendante : DR (3)</i>
Coordonnée à l'origine	-0,637***	254***	0 473***
Branche d'activité :			
Secteur des biens	-0,189	-0,007	-0,060
Branches d'activité à forte concentration de connaissances	-0,533***	-0,153***	-0,197***
Profil de croissance :			
Croissance rapide (ventes)	0,064	0,014	0,030
Forte croissance prévue (revenus)	0,516**	0,149**	0,200**
Taille de l'entreprise :			
De 10 à 24 employés	-0,193	-0,044	-0,070
25 employés et plus	-0,349	-0,051	-0,050
Entropie de diversification entre groupes d'instruments	0,689***	0,204***	0,214***
Pr>F	0,0006	0,0000	0,0000
R2	--	0,10	0,11
Nombre d'observations	2 450	2 450	2 775

* p < 0,10; ** p < 0,05; *** p < 0,01

Comme précédemment, nous ne découvrons aucune preuve d'un lien entre les premiers antécédents de croissance et la structure du capital. Néanmoins, les stratégies de levier financier sont plus évidentes parmi les entreprises ayant de fortes ambitions de croissance que parmi celles qui s'attendent à un rendement plus modeste. Il semble donc que nombre d'entreprises se tournent vers l'emprunt pour réaliser leurs objectifs de croissance à court terme. Cependant, les stratégies d'emprunt ne sont pas synonymes de spécialisation financière. Dans chacun de nos modèles, une augmentation de l'entropie liée à la diversification entre groupes d'instruments, qui indique un mouvement vers une structure financière plus souple et plus diversifiée, aboutit à une structure du capital à plus forte proportion de capitaux empruntés (ou à une plus forte probabilité d'emprunter). À son tour, cette situation pourrait refléter l'adoption de stratégies financières plus complexes par les jeunes entreprises montantes et plus prospères.

Enfin, les différences de taille des entreprises ne sont pas associées à la variation de la structure du capital. Toutefois, dans le contexte de l'étude, ces différences sont relativement faibles. Étant donné la prépondérance des petites entreprises dans la population de nouvelles entreprises, notre étude ne reflète pas les comparaisons plus générales liées à des économies d'échelle.

5. Conclusion

On se propose ici d'examiner l'effet de la croissance de l'entreprise et de la catégorie de branches d'activité sur l'évolution de la structure du capital des jeunes PME prospères. Notre hypothèse selon laquelle la structure financière est influencée par la branche d'activité de l'entreprise est confirmée dans le contexte du degré de concentration des connaissances (hypothèse 2), mais non dans celui de l'activité de production (hypothèse 1).

La forte corrélation entre le degré de concentration des connaissances et la structure du capital concorde avec l'hypothèse des frictions du marché. Les petites entreprises dans les secteurs à forte concentration de connaissances sont généralement moins endettées et utilisent une plus forte proportion de bénéfices non répartis que celles des secteurs à faible concentration de connaissances. Cette constatation est conforme à la proposition générale voulant que les entreprises exploitées dans des domaines plus incertains pourraient obtenir plus difficilement un financement par emprunt. Cela dit, nos résultats ne vont nullement à l'encontre de la possibilité de rationnement de la demande si ces entreprises sont moins disposées à s'endetter, conformément à l'hypothèse de l'ordre de priorité. Ainsi, nos résultats concordent avec la tendance générale exposée par Hughes (1993:217) selon laquelle les explications des différences dans la structure financière sont compatibles avec un échec chronique du marché qui oblige les petites entreprises à adopter des positions sous-optimales, ou une structure qui reflète un choix optimal, ou encore une combinaison des deux.

Le fait de n'observer aucune différence significative entre les structures financières des entreprises des secteurs des biens et des services va à l'encontre de ce que nous attendions. De nouveau, il pourrait s'agir ici de la manifestation d'un effet du cycle de vie, puisque la classification axée sur la présence ou l'absence d'éléments d'actif titrisables, du genre de celle habituellement appliquée pour différencier les secteurs des biens et des services, pourrait être un meilleur prédicteur de la structure financière des très jeunes entreprises. Les PME montantes du secteur des services, c'est-à-dire les entreprises qui ont survécu là où nombre d'entre elles ont échoué, pourraient être fort différentes de l'image habituelle que l'on se fait d'elles; ou bien, leur présence persistante sur le marché (qui est, en soi, un signal important pour les créanciers éventuels) pourraient contribuer à réduire le « coût élevé » du financement externe imputable au manque relatif de biens corporels à donner en garantie, si le manque de transparence de l'information diminue effectivement quand la durée de vie de l'entreprise augmente. À cet égard, les résultats deviennent plus significatifs si l'on tient compte de la dominance des entreprises de services dans la population de PME prospères. Dans ce groupe, le nombre de fournisseurs de services surpassent d'un facteur cinq le nombre de producteurs de biens.

Nous ne formulons aucune prédiction concernant la relation entre la croissance et l'importance de l'endettement, étant donné l'ambiguïté potentielle de cette relation. Une entreprise dynamique dont la réputation de croissance est bien établie pourrait recourir à un haut niveau d'endettement pour financer son expansion future, tandis qu'une entreprise à faible rendement pourrait être écrasée sous le fardeau d'une dette excessive. Un résultat curieux se dégage néanmoins, en ce sens que nous n'observons virtuellement aucune différence qualitative entre les structures financières moyennes des entreprises de nos strates à forte et à faible croissance. Qu'ils soient

mesurés d'après les facteurs (effectifs) ou les produits (ventes), les antécédents de croissance ne sont donc pas un prédicteur fort de la structure financière des entreprises établies depuis plus longtemps. Cependant, l'analyse par régression donne à penser que la croissance *prévue*, c'est-à-dire une mesure du rendement futur par opposition au rendement passé, exerce une certaine influence sur la composition du capital. Les entreprises adoptent une stratégie de levier financier pour appuyer leurs objectifs de forte croissance. Ce résultat concorde avec la proposition voulant que les préférences personnelles des entrepreneurs sont des déterminants importants de la structure financière des PME (Barton et Gordon, 1987; Levin et Travis, 1987).

Notre hypothèse formelle concernant la croissance, à savoir qu'un taux élevé de croissance antérieure mène à l'adoption d'une structure financière plus équilibrée, est confirmée par nos données, même si, comme nous l'avons souligné, ces résultats sont modestes du point de vue qualitatif. Les entreprises à croissance rapide ont tendance à avoir une structure financière moins spécialisée que celles dont la croissance est plus lente. Les premières recourent à un ensemble « légèrement » plus diversifié d'instruments financiers que les secondes.

L'un des résultats intéressants qui se dégagent de notre analyse par régression a trait à la relation entre l'importance de l'endettement et la diversification de la structure du capital. C'est pour déterminer si un endettement important est, en fait, une forme de spécialisation que nous avons étudié cette question. Au contraire, nous observons une association positive entre l'adoption d'une stratégie de levier financier et le niveau d'entropie imputable à la diversification entre groupes d'instruments de financement. Autrement dit, une structure financière mieux équilibrée est plus susceptible de contenir une forte proportion de capitaux empruntés. En soi, la diversification plus forte des instruments financiers ne dicte pas le fait que l'entreprise accorde un plus grand poids aux capitaux empruntés ou aux capitaux propres. Le résultat indique, toutes les autres choses étant égales, que le levier financier est d'autant plus important que l'entropie est élevée.

Jusqu'à présent, notre analyse est préliminaire. Nous poursuivons les travaux en procédant à une ventilation plus poussée des secteurs de l'économie afin de pouvoir faire des comparaisons plus valables entre groupes d'entreprises présentant des processus de production mieux différenciés (par exemple, fabrication par opposition aux services aux entreprises).

En résumé, nous constatons que la variation de la structure financière des PME prospères est corrélée à une variation transectorielle de la concentration des connaissances. Le recours au levier financier est plus fréquent parmi les entreprises des secteurs à faible concentration de connaissances. Nous constatons aussi que ni la taille, ni les antécédents de croissance ni l'activité de production ne sont des prédicteurs utiles de la structure financière. Par contre, il existe une corrélation positive entre la croissance prévue et l'augmentation de l'emprunt qui laisse entendre que les PME s'endettent pour investir dans leur croissance future. Cependant, les stratégies d'endettement ne devraient pas être considérées comme un résultat de la spécialisation du financement, puisque la part de la dette augmente parallèlement à la diversification de la structure du capital.

Bibliographie

Baldwin, J.R., D. Beckstead, G. Gellatly et A. Peters. 2000b. *Analyse empirique des tendances sur le plan de la diversification des sociétés au Canada*. Série de documents de recherche sur les études analytiques 11F0019MIF2000150. Direction des études analytiques. Ottawa: Statistique Canada.

Baldwin, J.R., L. Bian, R. Dupuy et G. Gellatly. 2000a. *Taux d'échec des nouvelles entreprises canadiennes : Nouvelles perspectives sur les entrées et les sorties*. N° 61-526 au catalogue. Direction des études analytiques. Ottawa: Statistique Canada.

Baldwin, J.R., W. Chandler, C. Le et T. Papailiadis. 1994. *Stratégies de réussite : Profil des petites et des moyennes entreprises en croissance*. N° 61-523 au catalogue. Direction des études analytiques. Ottawa: Statistique Canada.

Baldwin, J.R. et J. Johnson. 1995. *Stratégie des entreprises innovatrices et non innovatrices au Canada*. Série de documents de recherche sur les études analytiques 11F0019MIF1995073. Direction des études analytiques. Ottawa: Statistique Canada.

Baldwin, J.R. et J. Johnson. 1999. *Les caractéristiques déterminantes des jeunes entreprises des industries scientifiques*. N° 88-517 au catalogue. Direction des études analytiques. Ottawa: Statistique Canada.

Baron, J. 1993. "The Small Business Technology Transfer (STTR) program: Converting research into economic strength." *Economic Development Review*, 11 (4): 63-70.

Barton, S.L. et P.J. Gordon. 1987. "Corporate strategy: Useful perspective for the study of capital structure?" *Academy of Management Review*, 12 (1): 67-75.

Berger, A.N. et G.F. Udell. 1998. "The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle." *Journal of Banking and Finance*, 22: 613-673.

Binks, M. et C. Ennew. 1996. "Growing firms and the credit constraint." *Small Business Economics*, 8 (1): 17-25.

Brewer, E., H. Genay, W.E. Jackson et P.R. Worthington. 1996. "How are small firms financed? Evidence from small business investment companies." *Economic Perspectives*, 20 (6): 2-18.

Brigham, E.F. 1967. "The cost of capital to the firm." Dans I. Pfeffer (dir.), *The Financing of Small Business: A Current Assessment*. New York: MacMillan.

Carty, P. 1994. "The economics of expansion." *Accountancy*, 113(1207): 42-44.

- Fox, P. 1996. "Views from the business world: Alternative Financing is here to stay." *Illinois Business Review*, 53 (4): 34-36.
- Garnsey, E. 1995. "High technology renewal and the UK investment problem." *Journal of General Management*, 20(4): 1-22.
- Haron, S. 1996. "Lending to small business in Australia: A note." *Small Enterprise Research, The Journal of SEAANZ*. 4(1, 2): 17-26.
- Himmelberg, C.P et B.C. Peters. 1994. "R&D and Internal Finance: A Panel Study of Small Firms in High-tech Industries." *Review of Economics and Statistics*, 76: 38-51.
- Hubbard, R.G. 1998. "Capital Market Imperfections and Investment." *Journal of Economic Literature*, 36: 193-225.
- Jacquemin, A.P. et C.H. Berry. 1979. "Entropy Measures of Corporate Growth." *The Journal of Industrial Economics*, 27: 359-69.
- Johnson, J., J.R. Baldwin et C. Hinchley. 1997. *Les jeunes entreprises montantes : se donner les moyens de survivre et de croître*. N° 61-524 au catalogue. Direction des études analytiques. Ottawa: Statistique Canada.
- Kotey, B. 1999. "Debt financing and factor internal to the business." *International Small Business Journal*, 17(3): 11-29.
- Levin, R.I. et V.P. Travis. 1987. "Small company financing: What the books don't say." *Harvard Business Review*, Nov-Dec: 30-32.
- Levitsky, J. et R.N. Prasad. 1988. "Credit guarantee schemes for small and medium enterprises". World Bank Technical Paper No. 58, Industry and Finance Series, The World Bank, Washington, D.C.
- McConnell, J.J. et R.R. Petit. 1984. "Application of the theory of finance to small business firms." Dans Horvitz and R.R. Petit (dir.), *Small Business Finance: Problems in Financing of Small Business, Vol. 42, Partie A*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Modigliani, F. et M. Miller. 1958. "The cost of capital, corporation finance and the theory of investment." *American Economic Review*, 48 (3): 261-297.
- Moore, B. 1994. "Financing constraints to the growth and development of small high-technology firms". Dans A. Hughes et D.J. Storey (dir.) *Finance and the Small Firm*. Londres: Routledge.
- Myers, S.C. 1984. "The capital structure puzzle." *Journal of Finance*, 39: 575-592.
- Myers, S.C. et N.S. Majluf. 1984. "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have." *Journal of Financial Economics*, 13: 187-221.

Petersen, M.A. et R.G. Rajan. 1994. "The benefits of lending relationships: Evidence from small business data." *Journal of Finance*, 49: 3-38.

Reid, G.C. 1996. "Mature micro-firms and their experience of funding shortages." *Small Business Economics*, 8 (1): 27-37.

Stiglitz, J.E. et A. Weiss. 1981. "Credit rationing in markets with imperfect information." *American Economic Review*, 71: 393-410.

Timmons, J. 1994. *New venture creation*. Chicago, Irwin.

Uzzi, B. et J.J. Gillespie. 1999. "Interfirm relationships and the firm's financial capital structure: The case of the middle market." *Research in the Sociology of Organizations*, 16: 107-126.

Van der Wijst. 1989. *Financial Structure in Small Business: Theory, Tests and Applications*. Berlin: Springer-Verlag.

Walker, E.W. et J.W. Petty. 1989. Financial differences between large and small firms." *Financial Management*, 7 (4): 61-68.

Welsh, J. et J. White. 1981. "A small business is not a little big business." *Harvard Business Review*, Juillet-Août: 18-33.