



Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le
financement des PME

janvier 2006

Les jeunes entrepreneurs

Christine Carrington, Industrie Canada

La population du Canada vieillit et un grand nombre d'entrepreneurs d'aujourd'hui prendront bientôt leur retraite. Pour maintenir la croissance et la prospérité économiques, il sera de plus en plus important que des jeunes combler le vide laissé par le départ à la retraite de la génération du baby-boom. Le présent article, qui s'appuie sur la base de données détaillées du Programme de recherche sur le financement des PME, trace le portrait des jeunes entrepreneurs du Canada et examine l'influence de l'âge du propriétaire, le cas échéant, sur le financement des petites entreprises.

Résumé des principales conclusions : *On trouve de jeunes entrepreneurs dans tous les secteurs de l'économie, mais leur présence est particulièrement forte dans les industries du savoir. Bien que la plupart des entreprises appartenant à des jeunes soient considérées comme petites selon le critère du nombre d'employés, il y relativement peu de jeunes travailleurs indépendants. Les entreprises appartenant à des jeunes sont le plus souvent à forte croissance et la plupart sont financièrement viables. Les jeunes entrepreneurs sont plus nombreux que les propriétaires plus âgés à considérer que l'accès inadéquat au financement constitue un obstacle à la croissance de l'entreprise, et leur taux de demande de financement semble également plus élevé. La probabilité que les petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des jeunes se voient refuser leur demande d'emprunt est également plus élevée par rapport à leurs homologues plus âgés, mais les conditions de crédit qu'on leur offre sont similaires une fois le financement approuvé par l'établissement de prêt. Ces obstacles expliquent vraisemblablement en partie pourquoi les jeunes entrepreneurs font un usage plus élevé que la moyenne d'outils de financement informels comme les économies personnelles et l'argent des proches.*

Définitions

Dans la présente analyse, les jeunes entrepreneurs sont des propriétaires d'entreprise âgés de 25 à 34 ans. On classe parmi les petites ou moyennes entreprises (PME) appartenant à des jeunes les entreprises à vocation commerciale (à but lucratif) comptant moins de 500 employés et réalisant des ventes annuelles inférieures à 50 millions de dollars, dont au moins 50 % des intérêts appartiennent à un jeune entrepreneur.

Pour les besoins de la comparaison, le profil et l'activité de financement des jeunes entrepreneurs sont examinés par rapport à ceux des propriétaires de PME qui appartiennent à la tranche d'âge de 45 à 64 ans. Par souci de concision, on appelle les entrepreneurs de ce groupe d'âge les « propriétaires de PME plus âgés ».

LE VIEILLISSEMENT DE LA POPULATION DU CANADA

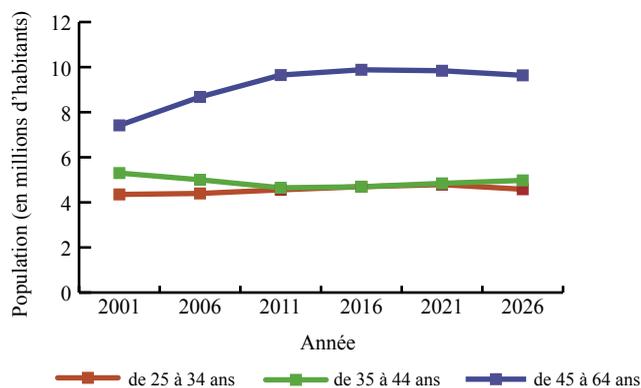
Au Canada, l'âge médian a atteint le sommet absolu de 38 ans en 2001, marquant ainsi l'augmentation d'un recensement à l'autre la plus importante en un siècle (Statistique Canada, 2002). D'après les projections démographiques pour le Canada (voir la figure 1), le nombre d'habitants âgés de 45 à 64 ans continuera d'augmenter régulièrement au cours des dix prochaines années pour atteindre plus de 9,8 millions en 2016. Plusieurs facteurs contribuent à cette tendance : l'importance de la génération du baby-boom d'après la Seconde Guerre mondiale, le déclin soutenu du taux de fécondité et l'augmentation de l'espérance de vie des Canadiens.

Ce changement démographique a déjà des effets notables sur la main d'œuvre canadienne.

La population active comprend de plus en plus de personnes de la tranche d'âge supérieure, et le pourcentage de travailleurs âgés de 45 à 64 ans a

grimpé de 36 % entre 1991 et 2001 (Statistique Canada, 2002). La Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC) indique que le nombre d'entreprises dirigées par des entrepreneurs âgés de plus de 55 ans constitue le segment du secteur de la petite entreprise qui croît le plus rapidement, soit une hausse de 140 000 entreprises ou de 30 % entre 2001 et 2004 (CIBC Small Business, 2004). La CIBC signale également que plus de 500 000 entrepreneurs canadiens (20 %) prendront leur retraite dans les cinq prochaines années, suivis d'une autre tranche de 30 % d'ici à 2020 (CIBC World Markets, 2005). Cette situation entraînera probablement une pénurie de compétences dans plusieurs secteurs (Statistique Canada, 2003). Les régions le plus durement touchées seront la Saskatchewan, les provinces de l'Atlantique et l'Alberta, puisque c'est dans ces régions que l'on prévoit les plus hauts taux de départ à la retraite de propriétaires de petites entreprises.

Figure 1
Projections de la population pour le Canada (de 2001 à 2026)*



* Les chiffres, qui représentent des projections de croissance moyenne, sont fondés sur les estimations de la population en 2000.

Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 052-0001.

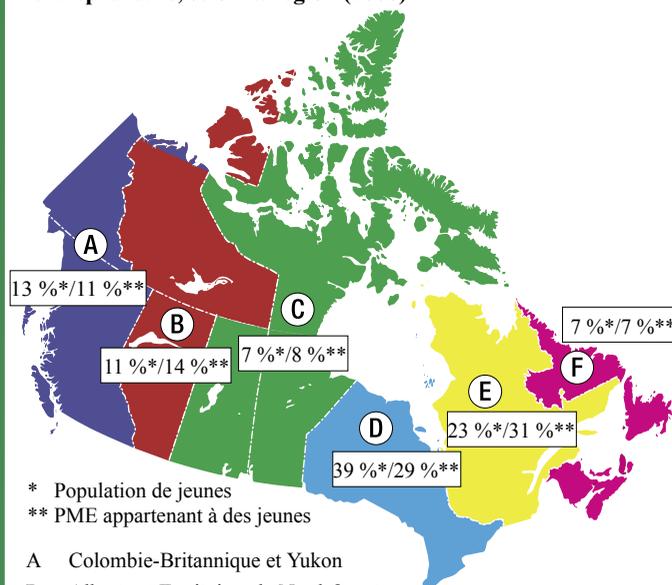
Ce qui aggrave encore le problème pour le secteur de la petite entreprise, c'est que ces entrepreneurs âgés ne planifient apparemment pas la relève. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a récemment constaté que seulement un tiers des propriétaires de PME planifient la relève (étude de la FCEI, 2005). En outre, cette planification demeure généralement officieuse et les successeurs prévus ne sont pas au courant, ce qui risque de compromettre la transition.

SE LANÇER DANS L'ENTREPRENEURIAT

Nul doute que les PME constituent le moteur de la croissance économique, de la productivité et de la création d'emplois au Canada. C'est pourquoi la stimulation de l'esprit d'entreprise représente une priorité pour le gouvernement. À une époque où de nombreux entrepreneurs quittent le marché, il est particulièrement important d'encourager les jeunes Canadiens à former la prochaine génération de propriétaires d'entreprises.

En 2000, 124 000 des 1,4 million de PME du Canada (9 %) appartenaient à des jeunes. Ces entreprises ont généré environ 44 milliards de dollars de chiffre d'affaires annuel global, ce qui représente 5 % du chiffre d'affaires de toutes les PME canadiennes.

Figure 2
Répartition de la population de jeunes et des jeunes entrepreneurs, selon la région (2000)



* Population de jeunes
** PME appartenant à des jeunes

- A Colombie-Britannique et Yukon
- B Alberta et Territoires du Nord-Ouest
- C Manitoba, Saskatchewan et Nunavut
- D Ontario
- E Québec
- F Provinces de l'Atlantique

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000 et 2001.

Comme l'illustre la figure 2, toutefois, la proportion de PME appartenant à des jeunes au Canada est inférieure à la proportion de jeunes au sein de la population générale (9 % contre 13 %). Cet écart est principalement attribuable à la sous représentation des

jeunes entrepreneurs en Ontario, où 39 % des habitants ont moins de 35 ans, alors que seulement 29 % des PME appartiennent à des jeunes. Dans la plupart des autres régions, la proportion de jeunes entrepreneurs égale ou dépasse la proportion de jeunes au sein de la population générale.

Cette situation est cependant appelée à changer bientôt, à mesure que les propriétaires d'entreprise plus âgés prendront leur retraite et que les jeunes entreront sur le marché. En fait, depuis 1996, les jeunes entrepreneurs du Canada entrent sur le marché des PME à un rythme annuel moyen trois fois plus élevé que leurs homologues de plus de 45 ans. La figure 3 compare les deux générations

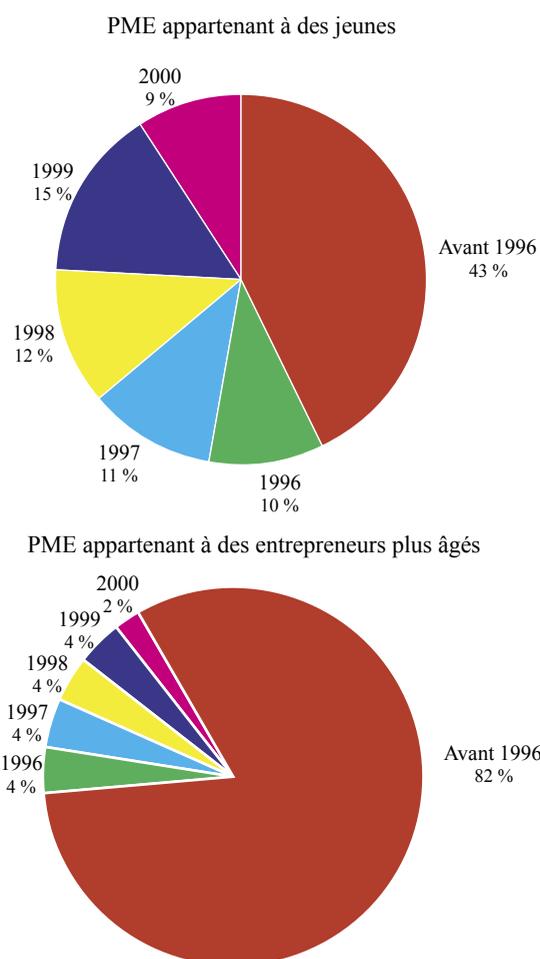
de propriétaires de PME d'après l'année où leur entreprise a commencé à vendre des produits ou services. Et l'on ne s'étonnera guère de constater que les PME appartenant à de jeunes entrepreneurs sont nettement plus récentes que celles appartenant à des entrepreneurs plus âgés : 57 % sont en activité depuis moins de cinq ans, comparativement à 18 % des entreprises de la cohorte plus âgée.

OBSTACLES À LA CROISSANCE

Le lancement et l'établissement d'une nouvelle entreprise sur le marché hautement concurrentiel de la petite entreprise constituent un défi pour les entrepreneurs de tout âge, mais les études indiquent que les jeunes propriétaires d'entreprise rencontrent parfois des obstacles supplémentaires découlant de l'inexpérience, du manque d'antécédents de crédit auprès d'une institution financière et d'actifs plus modestes sur lesquels s'appuyer (Frazer-Harrison, 2004).

La figure 4 présente le classement des obstacles à la croissance perçus par les entrepreneurs canadiens. La difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée, l'accès inadéquat au financement et les

Figure 3
Première année de vente de produits ou de services (1996-2000)*



* Comprend les entreprises encore en activité en 2001 et exclut celles qui sont entrées en activité mais qui ont quitté le marché avant 2001.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

Figure 4
Obstacles perçus à la croissance et au développement des entreprises, 2000

Jeunes entrepreneurs

Difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée	40 %
Accès au financement	39 %
Instabilité de la demande	25 %
Niveaux d'imposition	23 %
Faible rentabilité	19 %
Réglementation gouvernementale	19 %
Dépréciation du matériel	13 %
Compétences en gestion	11 %

Propriétaires d'entreprise plus âgés

Niveaux d'imposition	40 %
Difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée	38 %
Faible rentabilité	34 %
Instabilité de la demande	33 %
Réglementation gouvernementale	29 %
Accès au financement	23 %
Dépréciation du matériel	17 %
Compétences en gestion	6 %

Source : Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, 2002, *Le financement des PME canadiennes : Satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2001, commandé par Industrie Canada.

fluctuations de la demande des consommateurs sont les trois principaux obstacles perçus par les jeunes entrepreneurs. À l'exception de la pénurie de main d'œuvre qualifiée, qui semble un problème universel dans toutes les régions du pays (McMullin, Cook et Downie, 2004), les propriétaires d'entreprise plus âgés mentionnent différents obstacles et classent les niveaux d'imposition et la rentabilité parmi les trois grandes préoccupations.

PROFIL

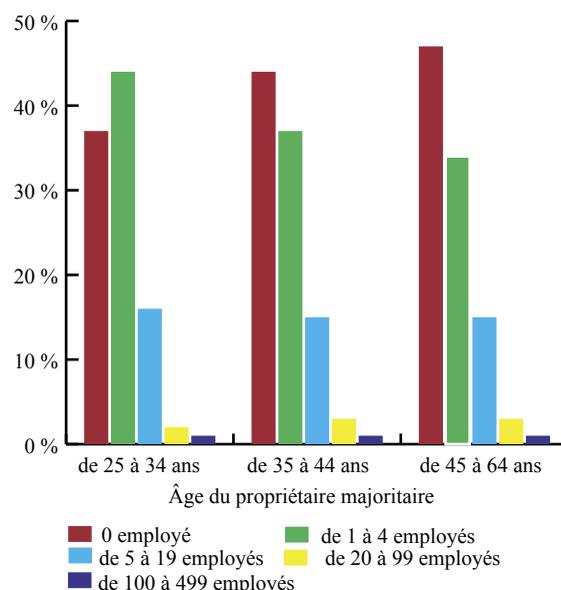
NOMBRE INFÉRIEUR DE TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

À l'instar des entreprises dont les propriétaires sont plus âgés, la majorité de celles appartenant à des jeunes (81 %) sont des micro-entreprises qui comptent moins de cinq employés. À la différence de leurs aînés, toutefois, les jeunes entrepreneurs sont beaucoup moins nombreux à travailler à leur compte. Comme l'illustre la figure 6, seulement 37 % des entreprises appartenant à des jeunes déclaraient n'avoir aucun employé en 2000, comparativement à 47 % des entrepreneurs plus âgés.

La figure 6 fournit des détails supplémentaires sur les tendances du travail indépendant parmi les jeunes entrepreneurs d'après l'*Enquête sur la population active* de Statistique Canada¹. Il était une tendance

relativement stable du travail indépendant pendant la plus grande partie des années 1990. Depuis 1998, toutefois, le niveau de travail indépendant parmi les jeunes entrepreneurs a baissé régulièrement, tant pour les hommes que pour les femmes. En 2000, 147 000 jeunes gens et 111 000 jeunes femmes travaillaient à leur compte.

Figure 5
Répartition des entreprises selon la taille en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

COMPARAISON DES PROFILS

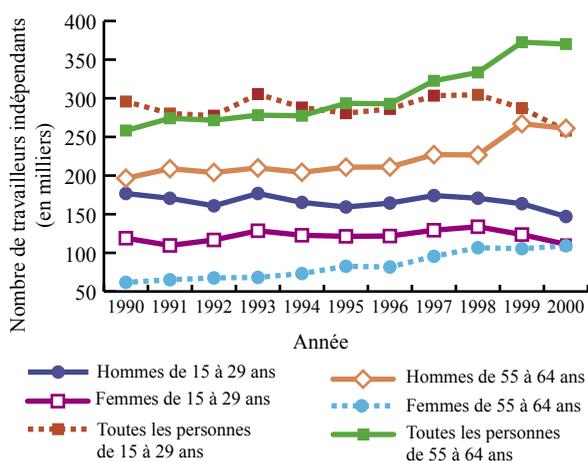
Caractéristiques	Jeunes entrepreneurs	Entrepreneurs plus âgés
Sexe	Femmes (19 %), hommes (67 %), partenariats (14 %)	Femmes (14 %), hommes (65 %), partenariats (21 %)
Appartenant à une minorité	Minorités visibles (12 %), Autochtones (4 %), personnes handicapées (1 %)	Minorités visibles (8 %), Autochtones (1 %), personnes handicapées (2 %)
Niveau de scolarité	Études postsecondaires (75 %)	Études postsecondaires (60 %)
Expérience en gestion	Plus de 5 ans d'expérience (78 %)	Plus de 5 ans d'expérience (93 %)
Entreprise à domicile	À domicile (60 %)	À domicile (54 %)
Emplacement	Milieu urbain (71 %), milieu rural (29 %)	Milieu urbain (74 %), milieu rural (26 %)
Activité d'exportation	Exportations (7 %)	Exportations (11 %)

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

¹ L'*Enquête sur la population active* de Statistique Canada prend en compte toute la population des travailleurs indépendants du Canada, qu'il s'agisse d'entreprises constituées ou non en société, et avec ou sans employés rémunérés. Cette définition diffère de la définition plus étroite de travailleur indépendant retenue par l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, qui ne prend en compte que le propriétaire-exploitant individuel. Sont également exclues les entreprises non constituées en société dont le chiffre d'affaires est inférieur à 30 000 \$, les organisations à but non lucratif ou publiques, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de crédit-bail.

Par ailleurs, la cohorte plus âgée de 55 à 64 ans a connu une hausse régulière du niveau de travail indépendant, qui a atteint en 1999 le sommet de 373 000 travailleurs indépendants. Cette hausse est probablement attribuable à l'entrée sur le marché de travailleurs ayant quitté un emploi salarié à l'approche de la retraite pour travailler à leur compte. Au cours des dix dernières années, le travail indépendant a doublé dans le secteur des services professionnels et a plus que triplé dans celui de l'administration et de la gestion pour cette cohorte plus âgée (Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, compilation spéciale). Comme l'indique la figure 6, ce sont principalement les hommes qui sont travailleurs indépendants dans la génération plus âgée, mais l'écart entre les sexes s'amenuise dans la cohorte plus jeune.

Figure 6
Travail indépendant selon l'âge et le sexe (1990-2000)
Moyenne mensuelle

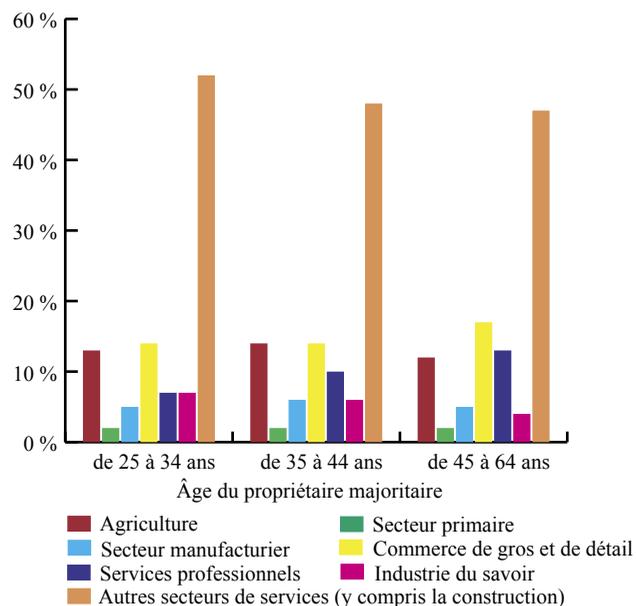


Source : Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, compilation spéciale.

DYNAMISME DES JEUNES DANS L'ÉCONOMIE DU SAVOIR

Comme l'indique la figure 7, on trouve des jeunes entrepreneurs dans tous les secteurs de l'économie canadienne. En 2000, 20 % des PME appartenant à des jeunes exerçaient leurs activités dans le secteur primaire et la fabrication et 73 % étaient dans le secteur des services, lequel inclut le commerce de gros et de détail, les services professionnels et les autres regroupements du secteur des services. Dans l'ensemble, cette répartition reflète celle observée dans les autres groupes d'âge.

Figure 7
Répartition des entreprises selon le secteur industriel en 2000



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

Mais ce qui caractérise les jeunes entrepreneurs, c'est leur nombre proportionnellement plus élevé dans l'économie du savoir. Parmi les PME appartenant à des jeunes, 7 % évoluent dans l'industrie du savoir, comparativement à 4 % pour les propriétaires d'entreprises plus âgés.

Aussi, les jeunes entrepreneurs ont tendance à privilégier davantage les activités de recherche-développement (R-D). En 2000, 29 % des PME appartenant à des jeunes consacraient une partie de leurs dépenses d'investissement à la R-D, comparativement à 23 % de celles appartenant à leurs homologues plus âgés. En outre, 33 % consacraient leurs dépenses d'investissement à l'acquisition de technologies et de licences comparativement à 26 % des entreprises appartenant à leurs aînés.

RENDEMENT FINANCIER DES PME APPARTENANT À DES JEUNES

La figure 8 présente les principaux chiffres des états financiers pour la PME moyenne appartenant à des jeunes en 2000, comparativement aux chiffres de celle appartenant à un entrepreneur plus âgé.

En 2000, le profit net moyen avant impôt des jeunes entrepreneurs correspondait à peu près à la moitié du profit net dégagé par leurs homologues plus âgés. Bien qu'importants en soi, les niveaux de profit inférieurs n'indiquent pas nécessairement un rendement financier médiocre. Afin d'avoir un tableau plus complet du rendement financier, il faut mesurer les gains par rapport aux actifs et aux capitaux nécessaires pour les produire.

Les trois mesures courantes de la rentabilité utilisées à cette fin sont le taux de rendement de l'actif, le taux de rendement des capitaux propres et la marge bénéficiaire². L'entreprise moyenne appartenant à des jeunes a :

- un taux de rendement de l'actif légèrement inférieur (7 % contre 10 % pour les entrepreneurs plus âgés);
- un taux de rendement des capitaux propres inférieur (19 % contre 24 %);
- une marge bénéficiaire similaire (7 % contre 8 %).

En ce qui a trait à la gestion de la dette, la PME moyenne appartenant à des jeunes entrepreneurs avait un ratio d'endettement de 1,7 comparativement à la moyenne de 1,3 pour les autres PME. Les niveaux de ratios d'endettement plus élevés indiquent qu'une entreprise peut ne pas être en mesure d'effectuer ses paiements de principal et d'intérêts et accroissent la perception de risque associée à l'entreprise. À court terme, les PME appartenant à des jeunes se comparent aux autres PME pour ce qui est de la liquidité, avec

un ratio d'actifs à court terme par rapport à la dette à court terme de 1,4 contre 1,5³.

Dans l'ensemble, ces indicateurs donnent à penser que les PME appartenant à des jeunes n'obtiennent pas des résultats aussi performants que les entreprises appartenant à leurs aînés. Néanmoins, ces PME sont financièrement viables, en particulier si l'on considère la brièveté de leur existence sur le marché et le fait que de nombreux jeunes entrepreneurs en sont encore au stade de l'établissement. On ne sait pas très bien dans quelle mesure leurs résultats financiers reflètent le secteur et la taille de l'entreprise.

Figure 8
Chiffres des états financiers*, 2000

		PME appartenant à de jeunes entrepreneurs	PME appartenant à des entrepreneurs plus âgés
		(moyenne en \$)	
Produits	Ventes	376 000	622 000
	Produits totaux	389 000	645 000
Charges		362 000	596 000
Bénéfice net (perte nette) avant impôts		26 000	49 000
Actif	Court terme	150 000	206 000
	Immobilisé	204 000	283 000
	Total	353 000	489 000
Passif		220 000	278 000
Capitaux propres	Capital-actions	78 000	123 000
	Total	133 000	211 000

* Du fait que les chiffres ont été arrondis et que certaines données sur les états des résultats ou le bilan ne sont pas disponibles, le total peut ne pas être égal à 100.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

² Le taux de rendement de l'actif indique le résultat de l'entreprise dans l'utilisation des actifs pour produire un revenu indépendamment du financement de ses actifs, alors que le taux de rendement des capitaux propres reflète son résultat dans l'exploitation des actifs pour produire un revenu, en prenant également en compte le financement de ses actifs à partir de la méthode de calcul DuPont (Gaber, Davidson, Stickney et Weil, *Financial Accounting*, Dryden).

³ Le ratio de liquidité général est une mesure de l'actif à court terme par rapport à l'endettement à court terme. Un ratio de 1,0 signifie qu'une entreprise pourrait survivre pendant un an, même si elle ne réalise pas de ventes. Globalement, plus le ratio est élevé plus l'entreprise a de liquidités.

FINANCEMENT

Selon les études menées à ce jour, les jeunes ont plus de difficulté que leurs aînés à obtenir des capitaux pour leur entreprise à risque. Mais dans l'ensemble, ces thèses sont fondées sur des données non scientifiques qui indiquent un manque de sens des affaires, d'expérience en affaires et d'antécédents financiers; l'absence de plan d'entreprise viable; des cotes de crédit médiocres; ou des dettes d'études fort lourdes susceptibles d'handicaper les jeunes entrepreneurs.

Dans la section suivante, nous examinons l'activité financière, la structure du capital et la structure de la dette des PME appartenant à des jeunes par comparaison avec celles appartenant à leurs aînés. Le fait que les jeunes propriétaires de PME font face à un taux de refus plus élevé dans leur quête de financement et qu'ils sont plus enclins à se tourner vers des sources de financement informelles indique qu'ils éprouvent peut-être réellement plus de difficulté à avoir accès à un niveau de capital suffisant pour leur entreprise.

ACTIVITÉS

Comme la plupart des entreprises appartenant à des jeunes sont nouvelles et se trouvent encore au stade du développement, l'accès à un niveau de capital suffisant constitue un élément crucial pour leur croissance et leur essor. La figure 9 donne un aperçu de l'activité de financement des PME appartenant à des jeunes en 2000 comparativement à celles appartenant à des entrepreneurs plus âgés. En 2000, les jeunes entrepreneurs avaient des demandes de financement par emprunt, crédit-bail ou capitaux propres plus élevées que leurs aînés. Selon leurs déclarations, cet argent leur était le plus souvent nécessaire pour le fonds de roulement de l'entreprise et, à cet égard, leurs besoins coïncident avec les besoins financiers des entreprises dirigées par des entrepreneurs des autres tranches d'âge. En conséquence, les jeunes entrepreneurs ont dû la plupart du temps demander de nouvelles marges de crédit et des prêts à terme d'un montant souvent inférieur à 100 000 \$ (voir l'encadré

intitulé « Conditions de crédit consenties aux jeunes entrepreneurs en 2000 », qui fournit des précisions supplémentaires sur les demandes de crédit).

Figure 9
Taux de demande de financement et taux d'approbation (2000)

Type de financement		PME appartenant à de jeunes entrepreneurs	PME appartenant à des entrepreneurs plus âgés
		%	
Emprunt	Taux de demande	37	20
	Taux d'approbation	78	82
Crédit-bail	Taux de demande	14	8
	Taux d'approbation	97	99
Capitaux propres	Taux de demande	3	2
	Taux d'approbation*	80	82

* Les données sont moins fiables sur le plan statistique en raison de la fréquence de réponse plus faible.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

La probabilité d'un refus de la part des institutions financières est légèrement plus élevée pour les jeunes entrepreneurs. En 2000, 78 % de leurs demandes de crédit ont été approuvées, comparativement à 82 % dans les cas des propriétaires d'entreprise plus âgés. Cette situation peut s'expliquer par le fait que les jeunes ont un dossier de crédit plus récent auprès des institutions financières (66 % des jeunes font affaire avec un établissement de prêt depuis moins de sept ans) et l'absence d'antécédents de crédit solides peut contribuer à un taux d'approbation plus faible. La faiblesse relative des actifs à donner en nantissement pour les emprunts peut également jouer un rôle, bien que les jeunes propriétaires de PME aient été tenus moins souvent que leurs aînés de donner des actifs en garantie. D'autres études sont nécessaires pour expliquer ces anomalies et permettre de découvrir les causes réelles du taux d'approbation d'emprunts plus faible dans le cas des jeunes entrepreneurs.

À l'instar de leurs aînés, la majorité des jeunes entrepreneurs font appel aux banques à charte pour demander un financement par emprunt (64 % contre 66 % des propriétaires de PME plus âgés). Viennent ensuite les coopératives de crédit ou caisses populaires (21 % contre 20 %). Parmi les jeunes qui n'ont présenté aucune demande de financement en 2000, la plupart (89 %) ont signalé que leur entreprise n'avait pas eu besoin. Sept pour cent des jeunes ont évité de présenter une demande de financement parce qu'ils pensaient que cette demande serait refusée par leur établissement de crédit. Cette préoccupation est partagée par seulement 4 % des entrepreneurs plus âgés.

Conditions de crédit consenties aux jeunes entrepreneurs en 2000

- Les formes de financement par emprunt le plus couramment demandées sont de nouvelles marges de crédit (35 %) et des prêts à terme (31 %).
- Les nouvelles marges de crédit demandées et obtenues par les jeunes se sont chiffrées respectivement à 30 000 \$ et 28 000 \$ en moyenne (contre 118 000 \$ et 112 000 \$ pour les entrepreneurs plus âgés).
- Pour les prêts à terme, le montant des demandes était de 88 000 \$ et le montant autorisé, de 82 000 \$ en moyenne (contre 129 000 \$ pour les entrepreneurs plus âgés, qui ont d'ailleurs obtenu le montant demandé).
- 30 % des jeunes entrepreneurs demandant un financement par emprunt ont été tenus de donner en nantissement des biens personnels (contre 40 % des entrepreneurs plus âgés).
- 37 % des jeunes entrepreneurs ont été tenus de donner en nantissement des actifs de l'entreprise (contre 42 % des entrepreneurs plus âgés).
- Les documents le plus souvent demandés par l'établissement de crédit sont les états financiers de l'entreprise, ainsi qu'une demande en bonne et due forme accompagnée des états financiers personnels.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

STRUCTURE DU CAPITAL

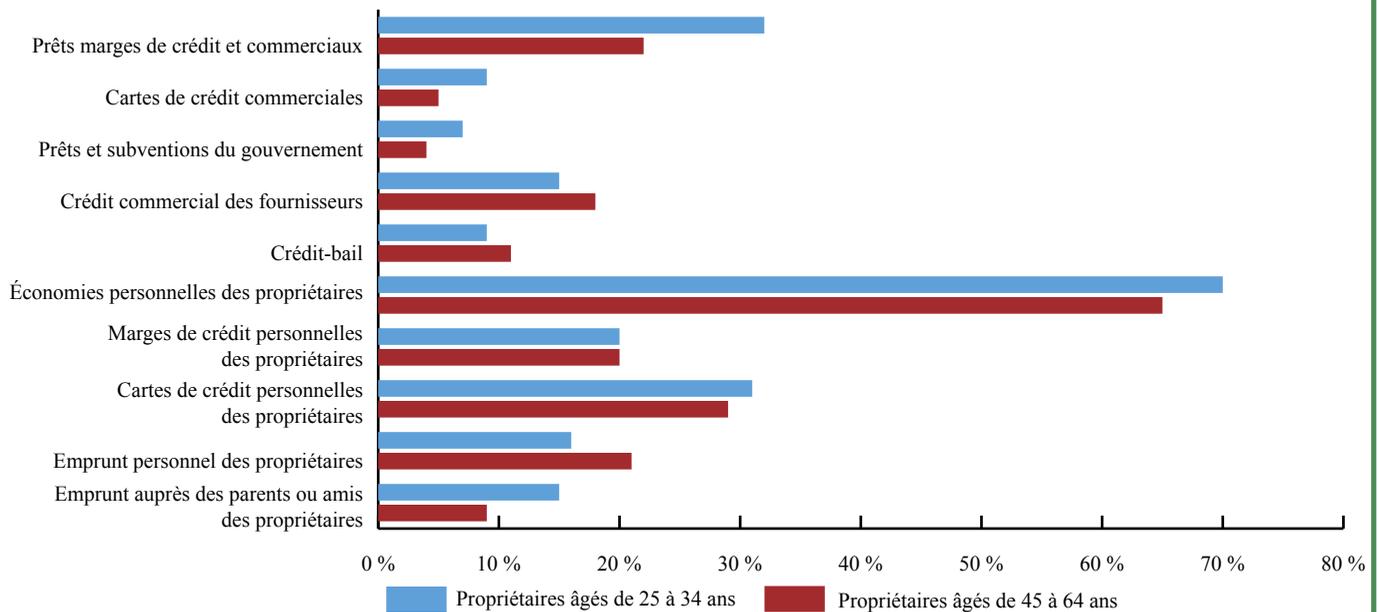
Les figures 10 et 11 présentent la liste des dix principales sources de financement utilisées par les jeunes entrepreneurs comparativement à leurs aînés au cours de la période de démarrage et au stade de la mise en marche de leurs activités, en 2000.

Tout comme les propriétaires d'entreprise des autres groupes d'âge, les jeunes entrepreneurs ont financé principalement le coût de démarrage de leur entreprise grâce à leurs économies personnelles de même qu'à d'autres méthodes officieuses comme leurs outils de crédit personnel et l'argent des proches – parents et amis. Toutefois, les jeunes entrepreneurs affirment également avoir recours à des sources officielles de crédit commercial dans une plus large mesure que leurs homologues plus âgés. Au cours de l'étape de démarrage de l'entreprise, 32 % des jeunes entrepreneurs ont eu recours à un prêt commercial ou à une marge de crédit, comparativement à 22 % de leurs aînés. Bien que ces chiffres concordent avec les taux de demande de financement plus élevés que la moyenne observés chez les PME appartenant à des jeunes et présentés à la figure 9, il y a contradiction avec les données non scientifiques antérieures indiquant que les jeunes entrepreneurs ne parviennent pas à avoir accès aux instruments de financement au cours des premières étapes du développement de leur entreprise.

Les jeunes entrepreneurs ont également un peu plus recours que leurs aînés aux programmes gouvernementaux. Sept pour cent des PME en démarrage appartenant à des jeunes (voir la figure 10) et 11 % des PME établies appartenant à des jeunes (voir la figure 11) ont fait appel aux programmes du gouvernement pour obtenir du capital.

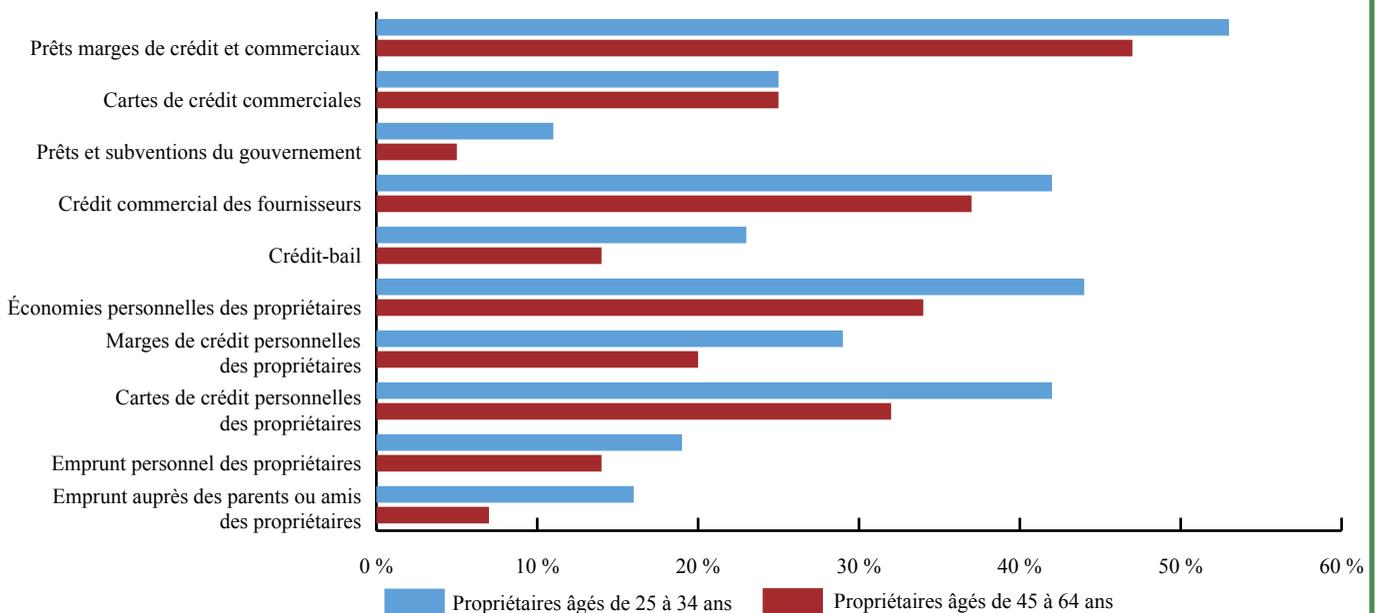
À mesure que l'entreprise gagne en maturité, les besoins continus en capital sont de plus en plus financés par les outils de financement habituels obtenus auprès des établissements financiers (p. ex., crédit commercial, crédit commercial des fournisseurs, crédit-bail, etc.). C'est ce que montre la figure 11, tant pour les PME appartenant à des jeunes

Figure 10
Les dix principales sources de financement à l'étape du démarrage*



* Chiffres se rapportant à des PME en activité en 2000 et faisant état du financement obtenu lors du lancement de leur entreprise entre 1996 et 2000.
 Source : Statistique Canada, *Enquête sur les petites et moyennes entreprises*, 2000.

Figure 11
Les dix principales sources de financement en 2000*



* Toutes les sources utilisées, peu importe que le crédit ait été autorisé ou obtenu au cours de l'année précédente.
 Source : Statistique Canada, *Enquête sur les petites et moyennes entreprises*, 2000.

que pour celles appartenant à leurs aînés. Toutefois, les jeunes entrepreneurs continuent d'avoir recours à des sources de financement officielles au-delà de l'étape du démarrage, et ce, dans une proportion nettement plus grande que leurs aînés. Près de la moitié (44 %) des jeunes entrepreneurs puisent dans leurs économies

personnelles pour financer leurs activités courantes, comparativement à 34 % des entrepreneurs plus âgés, et l'on constate un usage tout aussi intensif de leurs outils de crédit personnels et de l'argent de leurs proches. L'utilisation globalement élevée des outils de financement officieux est corroborée par les données

sur le financement recueillies auprès d'entreprises nouvelles, en particulier celles qui connaissent une forte croissance (Industrie Canada, 2003). On ne sait pas très bien dans quelle mesure le recours important à ces sources informelles témoigne du fait que les jeunes sont incapables d'avoir accès à des outils de crédit officiels. D'autres recherches seront nécessaires pour éclairer ce point.

STRUCTURE DE LA DETTE

L'endettement global des jeunes entrepreneurs s'élevait à 25 milliards de dollars en 2000. La figure 12 présente la répartition de la dette selon la source. Comme dans le cas des entrepreneurs plus âgés, les banques à charte constituent la plus importante source de financement des jeunes entrepreneurs, avec une part de 26 % de leur dette, suivies du crédit commercial consenti par les fournisseurs, à hauteur de 25 %.

Figure 12
Répartition de la dette selon la source, 2000

Fournisseur	PME appartenant à de jeunes entrepreneurs	PME appartenant à des entrepreneurs plus âgés
	%	
Banques à charte	26	28
Coopératives de crédit ou caisses populaires	6	6
Cartes de crédit	1	1
Programmes gouvernementaux	8	5
Crédit-bail	1	1
Prêts de particuliers	21	17
Crédit commercial des fournisseurs	25	20
Autres	12	22
Dette totale	100	100

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

Les deux différences les plus notables dans le cas des jeunes entrepreneurs sont cependant le pourcentage de la dette contractée auprès de particuliers (21 %) et le pourcentage d'emprunt obtenu par l'intermédiaire de programmes de financement gouvernementaux

(8 %), soit des taux plus élevés que la moyenne. Les emprunts contractés auprès de particuliers se répartissent comme suit :

- 65 % des fonds ont été empruntés à d'autres propriétaires d'entreprise;
- 25 % des fonds ont été empruntés à des parents;
- 6 % des fonds ont été empruntés à des amis;
- 14 % des fonds ont été empruntés à d'autres particuliers.

CAPITAL DE RISQUE

Le capital de risque, qui comprend différentes formes de financement par capitaux propres au démarrage, notamment les fonds des investisseurs providentiels et le capital de risque de source officielle, est de plus en plus reconnu comme une source de financement importante, en particulier pour les entreprises axées sur la technologie et celles à fort potentiel de croissance. Le capital de risque peut permettre à ces entreprises de recueillir les montants importants nécessaires à leur expansion, mais le propriétaire doit être prêt à se départir d'une part de l'entreprise en retour.

À l'instar de leurs homologues des autres groupes d'âge, les jeunes entrepreneurs ne sont pas nombreux à rechercher un financement par capitaux propres (ou par actions). En 2000, seulement 3 % des PME appartenant à des jeunes ont présenté une demande de financement par capitaux propres, qui a été approuvée dans 80 % des cas. Toutefois, les jeunes entrepreneurs sont plus enclins que leurs aînés à partager les capitaux propres de leur entreprise pour obtenir des fonds nécessaires à leur croissance, à leur expansion ou à leur refinancement. Parmi les jeunes entrepreneurs actuellement en position majoritaire au sein de leur entreprise, 49 % se déclarent prêts à partager davantage les capitaux propres pour réunir le capital requis, comparativement à 31 % des entrepreneurs plus âgés.

SOMMAIRE ET ANALYSE

La population de jeunes entrepreneurs du Canada est appelée à devenir de plus en plus importante au cours des dix prochaines années, à mesure que la génération du baby-boom prendra sa retraite. Les jeunes entrepreneurs exercent leurs activités dans toutes les régions du Canada et dans tous les secteurs de l'économie, avec des concentrations légèrement supérieures dans les secteurs du savoir.

L'incapacité d'avoir accès à des niveaux de capitaux suffisants pour financer la croissance de leur entreprise constitue l'un des grands obstacles mentionnés par les jeunes entrepreneurs, même si peu d'études empiriques se sont penchées sur cette question (Heidrick et Nicol, 2002). Le Programme de recherche sur le financement des PME met en évidence quelques facteurs qui peuvent compliquer l'accès au financement des jeunes entrepreneurs :

- les entreprises appartenant à des jeunes semblent présenter un niveau de risque plus élevé du fait qu'elles sont nouvelles (l'entrepreneur à un dossier de crédit plus récent), elles se concentrent davantage dans les industries du savoir (qui ont souvent moins d'actifs corporels à donner en nantissement) et leur croissance est souvent plus élevée (facteur qui a été associé à un risque financier plus élevé);

- les entreprises sont petites et moins bien établies dans leur secteur d'activité;
- bien que viables sur le plan financier, ces entreprises n'affichent pas des résultats aussi encourageants que celles appartenant à des entrepreneurs plus âgés;
- elles comptent moins d'années d'expérience en gestion.

Fait ironique, nombre de ces facteurs augmentent aussi les besoins en capitaux des PME appartenant à des jeunes, si bien qu'elles affichent des taux de demande nettement supérieurs pour toutes les formes de financement. Parallèlement, les jeunes entrepreneurs risquent un peu plus que leurs aînés de voir leur demande de crédit refusée par leur établissement financier. C'est peut-être pourquoi les PME appartenant à des jeunes financent leurs activités par des méthodes plus officieuses que celles appartenant à leurs aînés. D'autres études seront nécessaires pour comprendre dans quelle mesure l'absence de dossier de crédit ou de carrière, les réseaux d'affaires peu développés, le manque d'actifs à donner en nantissement, ou les dettes d'études lourdes contribuent également aux difficultés de financement des jeunes entrepreneurs.

RÉFÉRENCES

CIBC Small Business, « Canadian Small Business – Back in High Gear », Banque Canadienne Impériale de Commerce, 2004.

CIBC World Markets, « Are Canadian Entrepreneurs Ready for Retirement? », Banque Canadienne Impériale de Commerce, 2005.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *La relève : la clé de la réussite – La relève des PME et la prospérité économique du Canada*, FCEI, 2005.

Frazer-Harrison, A., « The Young & the Stressed: Starting a New Business in a Difficult Time, Especially for Entrepreneurs Who are Still Young », *Ottawa Citizen*, Small Business Week, 2004.

Heidrick, T. et T. Nicol, *Financement des PME au Canada : Obstacles auxquels se heurtent les entrepreneurs des groupes des femmes, des jeunes, des Autochtones et des minorités qui cherchent à obtenir du capital*, revue de la littérature effectuée dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, 2002.

Industrie Canada, *Financement des petites et des moyennes entreprises au Canada*, 2003, rapport préparé dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, 2003. (www.strategis.gc.ca/prf)

McMullin, J. A., M. Cooke et R. Downie, *Labour Force Ageing and Skills Shortages in Canada and Ontario*, Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques inc., rapport de recherche W/24, 2004.

Statistique Canada, *Regard sur le marché du travail canadien*, Division de la statistique du travail, 2003.

PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME

Le bulletin *Profils de financement des petites entreprises*, produit par Industrie Canada et qui s'inscrit dans le Programme de recherche sur le financement des PME, sert à présenter périodiquement des articles sur divers segments du marché. D'autres bulletins portent sur les entrepreneurs membres des minorités visibles et les femmes entrepreneurs.

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

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

Au sujet de l'auteur

Christine Carrington est analyste de la politique à la Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada. Dans le cadre de l'Initiative de données sur le financement des PME, elle mène actuellement des recherches sur l'accès au financement de divers groupes d'entrepreneurs, y compris les femmes, les jeunes et les minorités.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, communiquez avec :

Christine Carrington
Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada,
Bureau 910C, Tour Est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 957-7903
Télé. : (613) 954-5492
Courriel : carrington.christine@ic.gc.ca

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web www.strategis.gc.ca/prf. Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, communiquez avec Klaus Kostenbauer au (613) 951-0691, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada, ou consultez le site Web www.statcan.ca.

INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

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

Section du multimédia et de l'édition
Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada
Bureau 264D, Tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 948-1554
Télé. : (613) 947-7155
Courriel : multimedia.production@ic.gc.ca

Pour obtenir une version imprimée de cette publication, s'adresser également aux :

Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Tél. (sans frais) : 1 800 635-7943 (au Canada et aux États-Unis.)
Tél. (appels locaux) : (613) 941-5995
ATS : 1 800 465-7735
Télé. : (sans frais) : 1 800 565-7757 (au Canada et aux États-Unis)
Télé. : (envois locaux) : (613) 954-5779
Courriel : publications@pwgsc.gc.ca

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML (www.strategis.gc.ca/prf)

Autorisation de reproduction

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

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

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

N° de catalogue Iu188-4/1-2006F-PDF
ISBN 0-662-71238-2
54337F

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles: Young entrepreneurs*.