



Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le
financement des PME

septembre 2006

PME bénéficiant d'un financement informel

Allan Riding, Université d'Ottawa
Brad Bélanger, Industrie Canada

Points saillants pour 2004

... concernant les PME bénéficiant d'un financement informel

- Le financement informel est un mode de financement utilisé surtout par les entreprises des secteurs de la fabrication, du commerce de gros et de détail et de l'industrie du savoir.
- Les propriétaires des entreprises ayant obtenu des investissements d'investisseurs providentiels avaient plus souvent moins de 40 ans que les entreprises financées par la famille ou des amis et que les autres entreprises (25 %, 22 % et 13 %, respectivement).
- En moyenne, les entreprises ayant bénéficié d'un investissement providentiel ont déclaré des revenus et un actif total plus élevés que les autres entreprises (40 % comparativement à 25 %).

... concernant le financement des entreprises bénéficiant d'un financement informel

- 26 % des entreprises ayant bénéficié d'investissements providentiels ont cherché à obtenir des capitaux externes, par rapport à 19 % des entreprises n'ayant pas bénéficié d'un investissement informel.
- Les probabilités d'approbation des demandes de crédit sont généralement plus élevées pour les entreprises financées par des investisseurs providentiels (85 %) que pour les entreprises financées par des amis et la famille (70 %).
- Les entreprises financées par des amis et la famille sont plus enclines à exploiter toutes les sources de financement disponibles à l'étape du démarrage que les entreprises financées par des investisseurs providentiels.
- Les entreprises financées par des investisseurs providentiels bénéficient généralement d'un meilleur financement et de montants plus élevés que celles bénéficiant de l'investissement d'amis et de la famille.

Le présent profil porte sur les petites et moyennes (PME) qui ont bénéficié d'un investissement de capital de risque par l'intermédiaire du marché des capitaux informels au Canada. Ce marché se compose de deux types d'investisseurs : la famille ou les amis, et les investisseurs providentiels (personnes qui investissent leurs fonds personnels sans lien de dépendance dans des entreprises dont le propriétaire-exploitant est une personne non apparentée). Le présent article examine les différences entre ces deux types d'investisseur et l'incidence de leurs investissements sur les PME.

Les travaux reposent sur l'information tirée de la base de données détaillées du Programme de recherche sur le financement des PME. Le projet est l'un des premiers à étudier le volet « demande » du marché des capitaux informels au Canada.

Les constats de ce profil sont tirés de l'information provenant des états financiers de plus de 800 répondants à l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2004, dans les catégories suivantes :

- *financement par capitaux propres d'amis et de la famille;*
- *financement par capitaux propres d'investisseurs providentiels;*
- *prêts en cours d'amis ou de la famille;*
- *prêts en cours d'investisseurs providentiels;*
- *prêts d'amis et de la famille consentis lors du démarrage;*
- *prêts reçus d'investisseurs providentiels lors du démarrage.*

FRÉQUENCE ET IMPORTANCE DU CAPITAL DE RISQUE AU CANADA

Le capital de risque provient à la fois du marché des capitaux institutionnels, qui se compose essentiellement de sociétés d'investissement de capital de risque gérant les capitaux de tiers, des capitaux de risque privés et des premiers appels publics à l'épargne, et du marché des capitaux informels qui

comprend les investissements providentiels et les investissements d'amis ou de membres de la famille. De plus en plus, le capital de risque est considéré comme une importante source de financement, en particulier pour les PME ayant un énorme potentiel de croissance qui cherchent à obtenir d'importants capitaux pour prendre leur essor en échange d'une participation dans l'entreprise. Toutefois, le capital de risque est une stratégie de financement qui ne convient qu'à une petite portion des PME. En 2004, à peine 1,2 % de l'ensemble des propriétaires de PME avaient cherché à obtenir du capital de risque.

Définitions

Pour les besoins de notre analyse, les petites et moyennes entreprises (PME) sont des entreprises comptant moins de 500 employés, dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 50 millions de dollars. Sont exclus les organismes gouvernementaux ou sans but lucratif, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de crédit-bail (Programme de recherche sur le financement des PME).

Les investisseurs informels sont des personnes qui investissent leurs fonds personnels dans des entreprises appartenant à d'autres. Ils forment deux catégories :

- Le « capital-risque convivial » représente les fonds personnels investis par **des amis et la famille**.
- Les **investisseurs providentiels** sont généralement des personnes instruites et bien nanties, qui investissent leurs fonds personnels sans lien de dépendance dans des entreprises qui appartiennent à des propriétaires-exploitants non apparentés. Les investisseurs providentiels sont souvent des entrepreneurs ou d'anciens entrepreneurs. Ils ont beaucoup à offrir aux nouvelles entreprises, aussi bien sur le plan du financement que sur celui des connaissances et de l'expérience dans l'exploitation d'une entreprise.

Mise en garde concernant les données

La majorité des entreprises de l'échantillon examiné dans le présent profil ayant bénéficié d'un investissement informel l'ont reçu avant d'avoir été interrogées dans le cadre de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2004. Leurs réponses peuvent se rapporter à un financement reçu avant 2004.

Parmi les diverses sources de capital de risque, les investisseurs informels constituent la plus grande source de capitaux propres externes pour les PME canadiennes. Ainsi, 23 % des demandes de financement par capitaux propres des PME faisant état

d'emprunt en 2004 étaient adressées à des amis ou à des membres de la famille et 22 % à des investisseurs providentiels. Seulement 7 % des demandes étaient adressées au secteur officiel du marché du capital de risque, soit les sociétés d'investissement de capital de risque.

OFFRE DE CAPITAUX INFORMELS ET DE CAPITAUX DE RISQUE AU CANADA

En 2001, le montant global de financement par des investisseurs providentiels au Canada atteignait au moins 3,5 milliards de dollars, soit environ 117 000 \$ investis en moyenne dans quelque 30 000 entreprises. Collectivement, les amis et les membres de la famille ayant investi dans des petites entreprises représentaient une réserve de capitaux d'investissement plus grande encore, avec un flux global de plus de 5 milliards de dollars en 2001 (Riding, 2005). Ensemble, ces investissements représentaient près de deux fois le capital de risque investi par les sociétés d'investissement de capital de risque.

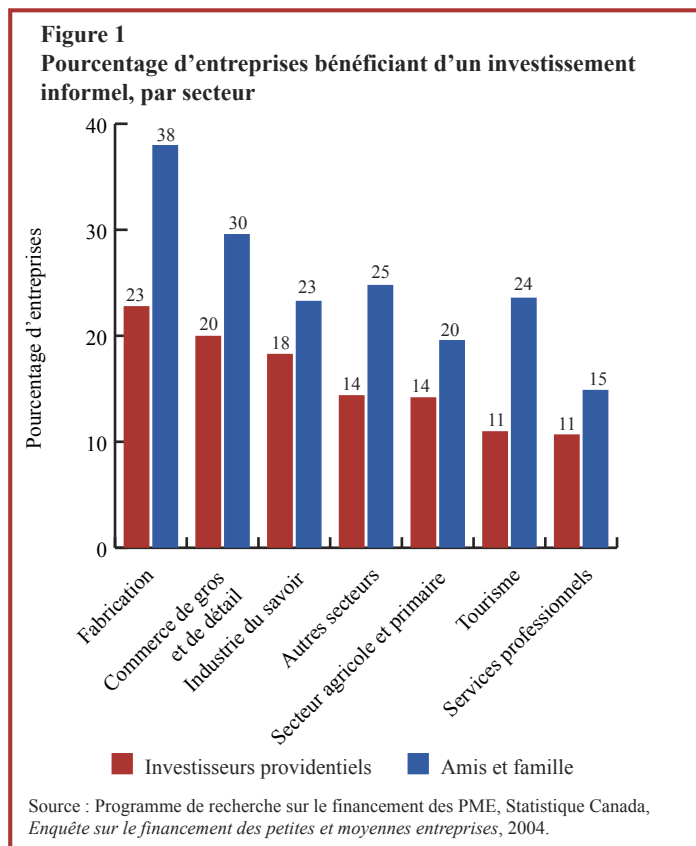
FRÉQUENCE DE L'INVESTISSEMENT INFORMEL

En 2004, les investisseurs providentiels ont joué un rôle dans le financement de plus de 200 000 PME, soit environ 15 % des 1,36 million de PME en activité au Canada. À titre comparatif, mentionnons que les amis et la famille ont appuyé financièrement plus de 328 000 entreprises canadiennes, soit près de 25 %.

Par secteur industriel...

La figure 1 présente la fréquence du financement par les investisseurs informels dans chaque secteur industriel en 2004. Selon les résultats, les investisseurs providentiels sont présents dans tous les secteurs, mais on les trouve plus généralement dans les secteurs de la fabrication, du commerce de gros et de détail et l'industrie axée sur le savoir. Leur présence est moins évidente dans les secteurs du tourisme et des services professionnels. En revanche, les investissements des amis et de la famille touchent tous les secteurs, mais ils sont plus fréquents dans la fabrication et le commerce de gros et de détail. Les entreprises des

secteurs primaire et agricole et du secteur des services professionnels attirent le moins les investissements d'amis et de membres de la famille.



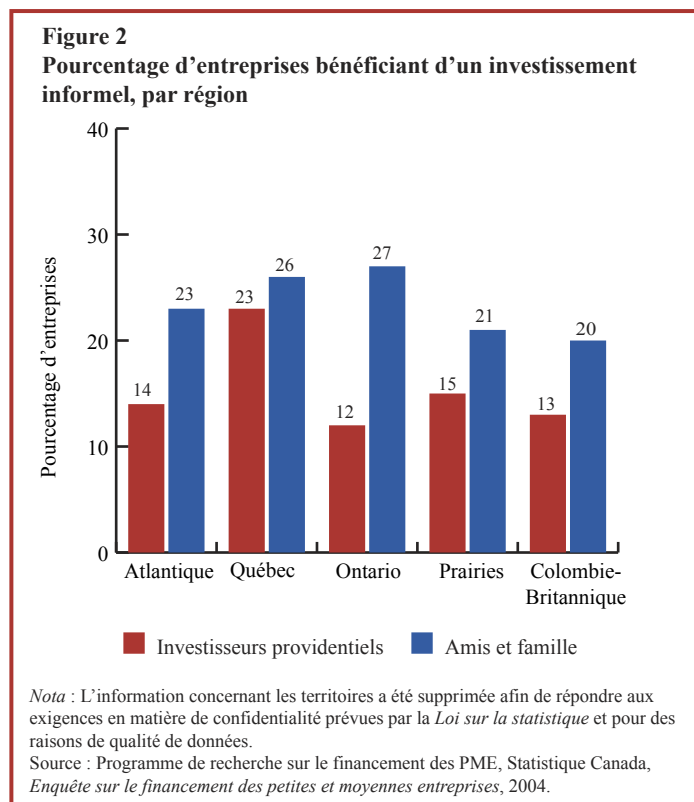
Par région...

La figure 2 illustre la fréquence relative des investissements d'amis et de membres de la famille ainsi que des investissements providentiels dans chaque région. Comme le montrent les résultats, toutes les régions attirent les investissements des investisseurs providentiels, des amis et des membres de la famille; toutefois, les investisseurs providentiels sont particulièrement actifs au Québec. Ce constat mérite peut-être un examen plus approfondi.

CARACTÉRISTIQUES DES PME BÉNÉFICIAIRES D'UN FINANCEMENT INFORMEL

Les PME qui ont bénéficié d'investissements providentiels diffèrent à plusieurs égards des autres entreprises (voir la figure 3). Tout d'abord, les investisseurs providentiels ont plus tendance que la moyenne à investir dans des PME dont les propriétaires sont jeunes. Ainsi, 25 % des entreprises

bénéficiant d'investissements providentiels appartiennent à des personnes de moins de 40 ans, comparativement à 22 % des entreprises financées par des amis et la famille, et seulement 13 % des autres entreprises.



Les investisseurs providentiels sont également plus enclins à investir dans des entreprises détenues majoritairement par des femmes. Au Canada, en 2004, 17 % des entreprises bénéficiant d'un investissement providentiel étaient détenues majoritairement par des femmes, contre 14 % pour les entreprises des deux autres catégories – sociétés de personnes hommes-femmes ou détenues majoritairement par des hommes. D'autres études révèlent que les femmes propriétaires d'entreprise cherchent généralement moins que leurs homologues masculins à obtenir des capitaux de risque (Orser, Riding et Manley, en préparation). Les études montrent également que les femmes entrepreneures se concentrent dans les secteurs de services qui, comme le montre notre analyse, attirent moins les investisseurs de capitaux de risque.

Enfin, les entreprises appartenant à des personnes dont la langue maternelle est le français étaient plus susceptibles de bénéficier d'investissements providentiels, ce qui corrobore la constatation mentionnée plus haut, selon laquelle une proportion relativement élevée d'entreprises bénéficiant d'investissements providentiels se trouvent au Québec (voir la figure 2).

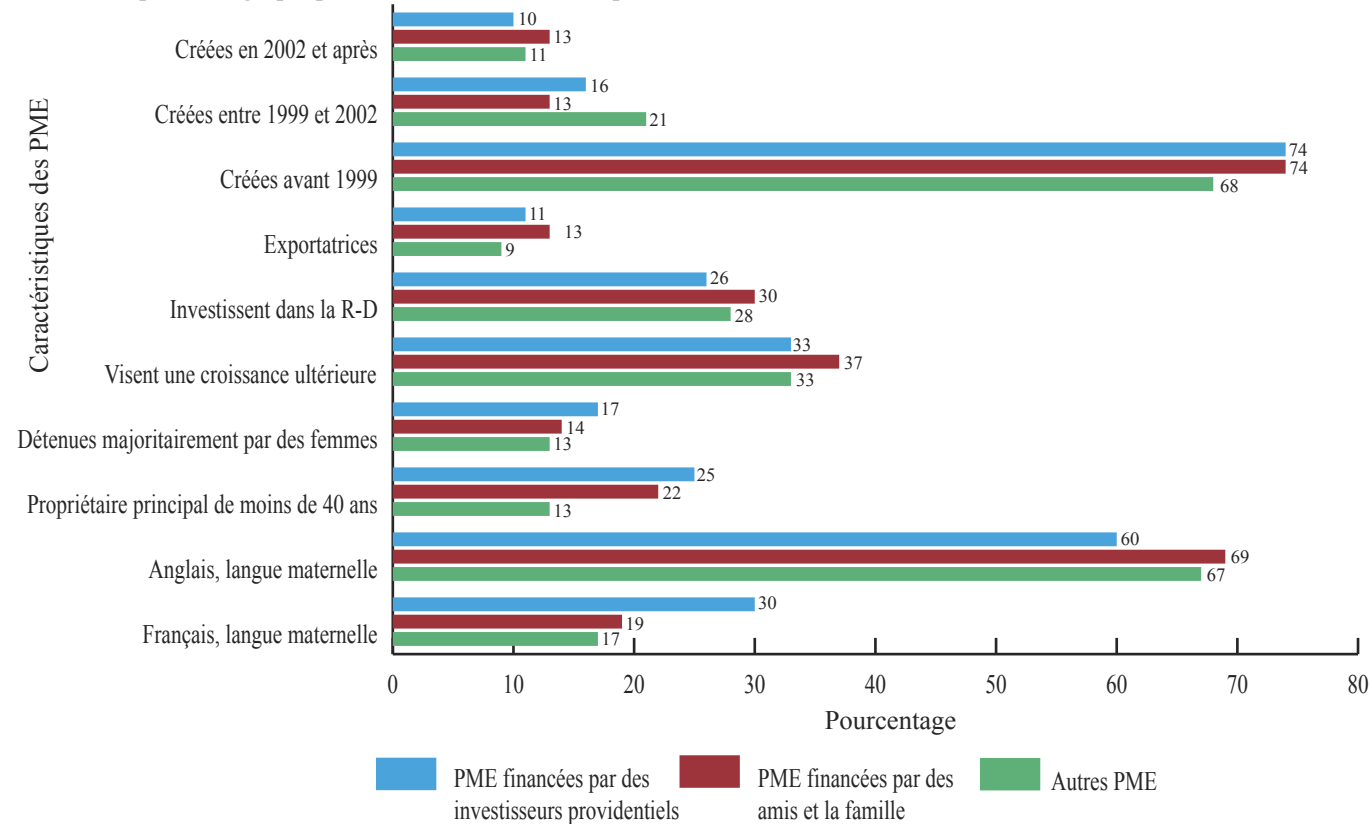
Les autres caractéristiques démographiques des PME financées par les investisseurs providentiels et par les amis et la famille ne diffèrent guère entre les deux catégories ou par rapport à celles des autres entreprises (voir la figure 3). Avec un taux de 11 %, la propension des entreprises bénéficiant d'un investissement providentiel à se livrer à l'exportation est similaire à celle des entreprises financées par des amis et la famille (13 %) et des autres entreprises (10 %). Les PME de ces trois catégories sont tout aussi susceptibles d'investir dans la R-D (environ 28 % des entreprises).

RÉSULTATS FINANCIERS

Les PME bénéficiant d'investissements providentiels et celles financées par les amis et la famille sont plus grosses que les autres PME. En moyenne, les entreprises qui bénéficient d'un investissement providentiel ont fait état de revenus qui dépassent de 40 % ceux des autres entreprises et d'un actif total de 25 % supérieur à celui des autres entreprises; les entreprises financées par des amis et la famille font quant à elles état de revenus et d'un actif total qui sont en moyenne de 23 % supérieurs à ceux des autres entreprises. Ceci donne à penser que l'investissement informel a réellement stimulé la croissance de ces PME. Le tableau 1 présente les valeurs moyennes de diverses mesures des résultats financiers pour chacune des trois catégories de PME.

Le tableau 1 montre également que les PME bénéficiant d'un investissement providentiel font état d'un effet de levier financier plus grand (utilisation

Figure 3
Caractéristiques démographiques des PME, selon l'historique des investissements informels



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

Tableau 1
Chiffres tirés des états financiers de 2004

	PME bénéficiant d'investissements providentiels	PME financées par les amis et la famille	Autres PME
Chiffre d'affaires	754 498 \$	666 545 \$	532 150 \$
Recettes totales	811 151 \$	718 399 \$	581 807 \$
Actifs à court terme	244 743 \$	218 371 \$	193 253 \$
Total des actifs	619 925 \$	609 094 \$	493 866 \$
Passif à court terme	187 806 \$	157 662 \$	108 509 \$
Total du passif	375 919 \$	326 781 \$	259 454 \$
Bénéfices non répartis	116 861 \$	137 661 \$	135 750 \$
Capitaux propres	136 225 \$	150 069 \$	102 921 \$
Total des capitaux propres*	244 006 \$	282 313 \$	234 412 \$

* Les chiffres donnent les valeurs moyennes de diverses mesures des résultats financiers des PME. Le total ne correspond pas à la somme des chiffres, du fait qu'ils ont été arrondis et que certaines données sont absentes du bilan ou de l'état des résultats.

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

de l'emprunt). On observe que les entreprises financées par des investisseurs providentiels ont un ratio dette/capitaux propres supérieur (1,54) à celui des entreprises financées par des amis et la famille (1,16) et à celui des autres entreprises (1,11). Cet état de chose est peut-être attribuable au rôle positif que peuvent jouer les investisseurs providentiels à l'appui de l'entreprise. La présence d'un partenaire externe peut rassurer les bailleurs de fonds et permettre aux entreprises financées par des investisseurs providentiels de contracter davantage d'emprunts que les autres PME.

ACTIVITÉ DE FINANCEMENT

L'accès à des niveaux de capitaux suffisants est essentiel à la croissance et au développement de toute entreprise. Les investisseurs providentiels et les amis et la famille sont en soi des sources de capitaux, mais comme le montre le tableau 2, les entreprises financées par des investisseurs providentiels se tournent généralement plus facilement vers l'ensemble des formes de financement externe (26 %). Plus précisément, ces entreprises sont plus susceptibles de faire des demandes de crédit commercial et d'obtenir leur approbation (85 %) que les entreprises financées par des amis et la famille (70 %). Ce constat corrobore, semble-t-il, la conclusion susmentionnée

selon laquelle la présence d'investisseurs providentiels confère une certaine crédibilité à l'entreprise auprès des fournisseurs de capitaux (Madill, Haines et Riding, 2005). Cette réalité semble également conforme à la valeur non financière que les investisseurs providentiels confèrent souvent aux entreprises.

Il est également frappant de constater les taux d'approbation relativement faibles associés aux demandes de crédit bancaire et de crédit commercial dans le cas des entreprises ayant bénéficié d'investissements informels des amis et de la famille. Le taux d'approbation des prêts de 70 % est de loin inférieur à celui de la PME moyenne. Par contre, les entreprises financées par les amis et la famille ont généralement davantage tendance à demander un financement supplémentaire par capitaux propres (3,7 % du taux de demande par rapport à 0,6 % des entreprises financées par des investisseurs providentiels et 0,6 % pour les autres entreprises). En raison du tableau d'ensemble des taux inférieurs d'approbation d'emprunts et des taux plus élevés de demande de capitaux propres, on se peut se demander dans quelle mesure le financement par des amis et la famille s'effectue en réponse à des difficultés financières.

Tableau 2
Taux de demande de financement et d'approbation en 2004

Type de financement		PME financées par des investisseurs providentiels	PME financées par les amis et la famille	PME ne bénéficiant d'aucun financement informel
		(Pourcentage)		
Ont cherché à obtenir un type de financement quelconque		26	21	19
Financement par emprunt	Taux de demande	22	20	15
	Taux d'approbation	85	70	92
Crédit commercial	Taux de demande	13	10	9
	Taux d'approbation	96	92	92
Financement par capitaux propres	Taux de demande	0,6	3,7	0,6

Nota : Les estimations associées aux taux d'approbation pour le financement par capitaux propres sont statistiquement moins fiables et ne sont dès lors pas fournies en raison du taux de réponses moindre.

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

SOURCES DU FINANCEMENT PAR EMPRUNT

La plupart des demandes de crédit étaient adressées à des banques à charte, à des coopératives d'épargne et de crédit ou à des caisses populaires (environ 90 % pour tous les groupes de PME). Lorsqu'ils cherchent à obtenir du crédit auprès de sources externes, les trois groupes visent des objectifs différents. Les entreprises financées par des investisseurs providentiels essaient le plus souvent de financer des immobilisations (62 %) plutôt que le fonds de roulement (44 %). Pour leur part, les entreprises financées par des amis et la famille cherchent à obtenir des fonds pour des immobilisations dans 38 % des cas et pour leur fonds de roulement dans 66 % des cas. Bien qu'une recherche approfondie soit requise, ce dernier résultat donne à penser que les investissements provenant des investisseurs providentiels visent davantage à servir des objectifs d'expansion, et que les investissements des amis et de la famille servent plutôt à combler des insuffisances de trésorerie.

Les entreprises financées par des investisseurs providentiels ont également bénéficié d'un emprunt à des conditions relativement meilleures que les autres entreprises (voir l'encadré ci-dessous), ce qui porte à croire que la présence d'investisseurs providentiels

procure des avantages importants pour l'accès à d'autres formes de financement, et dans ce cas précis, à des prêts commerciaux.

STRUCTURE DU CAPITAL

Les propriétaires de PME ont recours à diverses méthodes de financement. Les figures 4 et 5 comparent les dix principales sources de financement utilisées par les entreprises bénéficiant d'investissements providentiels à celles employées par les entreprises financées par les amis et la famille. La figure 4 présente la répartition de toutes les sources de financement dont ont fait état les entreprises en 2004, quelle que soit l'année où le financement a été autorisé ou obtenu. La figure 5 montre les sources des capitaux que les entreprises ont déclaré avoir employées lors du démarrage.

Comme l'illustre la comparaison, les entreprises établies qui, par le passé, avaient été financées par des investisseurs providentiels étaient plus susceptibles de se tourner vers des sources de capitaux institutionnelles comme des prêts commerciaux. Les entreprises financées par des amis et la famille avaient davantage tendance à envisager des sources informelles, comme les cartes de crédit personnelles,

Conditions du crédit pour les entreprises financées par des investisseurs providentiels

- Les formes de crédit le plus souvent demandées étaient les prêts à terme (38 %), les hypothèques (34 %) et l'augmentation de la marge de crédit (19 %).
- En moyenne, les demandes de prêts à terme des entreprises bénéficiant d'investissements providentiels étaient de 151 000 \$ et le montant autorisé, de 152 000 \$ (par rapport à une demande de 145 000 \$ et à un montant autorisé de 141 000 \$ dans le cas des deux autres catégories de PME).
- En ce qui concerne les hypothèques, les demandes des entreprises bénéficiant d'investissements providentiels s'élevaient à 400 000 \$ et le montant autorisé, à 408 000 \$ (par rapport à une demande de 165 000 \$ et à un montant autorisé de 188 000 \$ pour les deux autres catégories de PME).
- 29 % des propriétaires d'entreprises financées par des investisseurs providentiels demandant un crédit devaient mettre en garantie des biens personnels (par rapport à plus de 36 % pour les deux autres catégories de PME).
- 32 % des propriétaires d'entreprises financées par des investisseurs providentiels devaient mettre en garantie des biens d'entreprise (par rapport à au moins 44 % des deux autres catégories de PME).
- Les entreprises financées par des investisseurs providentiels se voyaient généralement plus rarement demander d'étayer leurs demandes de prêt par des plans d'affaires (18 % pour ces entreprises, 20 % pour celles financées par les amis et la famille et 26 % pour les deux autres catégories de PME).
- Dans l'ensemble, on demandait moins souvent aux entreprises financées par des investisseurs providentiels d'étayer leurs demandes de prêt par des états financiers personnels (34 % contre 42 à 45 % pour les deux autres catégories de PME) ou des évaluations (9 % contre 13 à 31 % pour les deux autres catégories de PME).

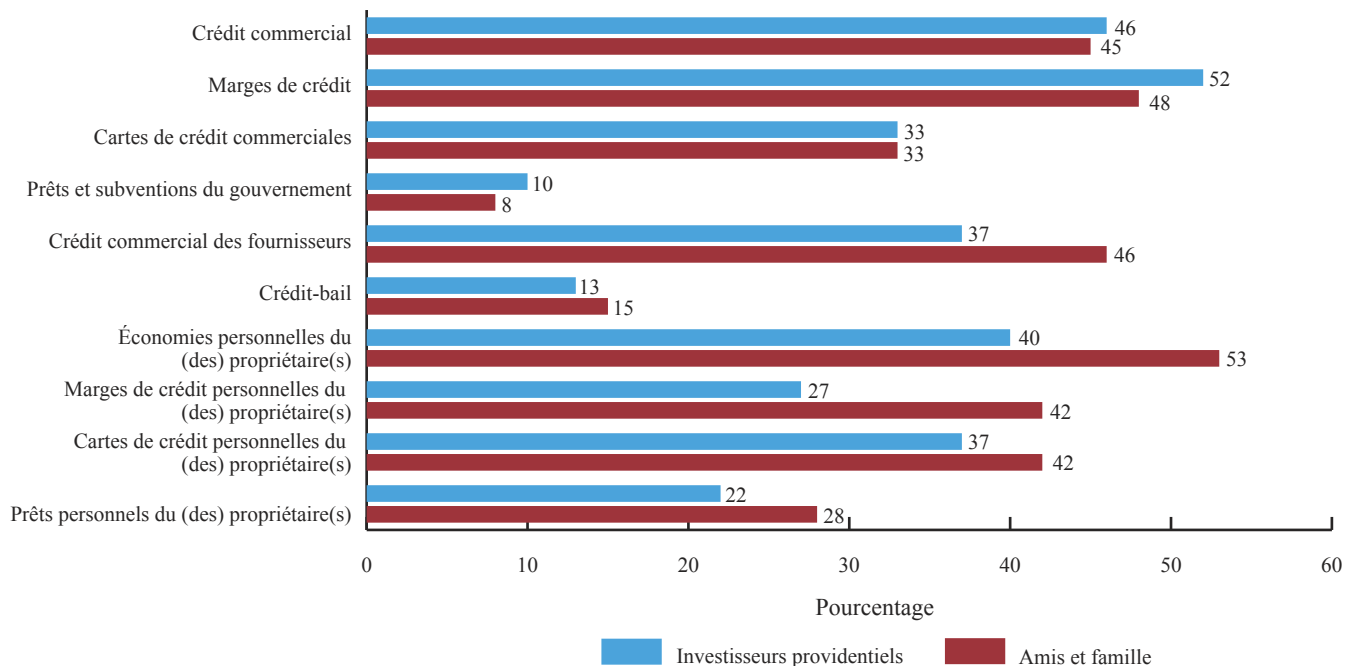
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

les emprunts par les propriétaires et le crédit commercial. Cette distinction confirme l'idée selon laquelle les entreprises financées par des amis ou la famille pourraient être davantage sur la corde raide que les entreprises financées par des investisseurs providentiels.

La figure 5 illustre l'usage de diverses formes de capitaux à l'étape du démarrage, avant la première vente de produits ou services. À cette étape, toutes les entreprises sont financées principalement grâce aux économies et aux instruments de crédit personnels des propriétaires, ce qui semble être une stratégie courante. L'investissement informel est également important à l'étape du démarrage des entreprises, puisque 10 % d'entre elles ont indiqué avoir bénéficié d'investissements providentiels à leur démarrage tandis que 17 % ont fait état de fonds de démarrage des amis et de la famille.

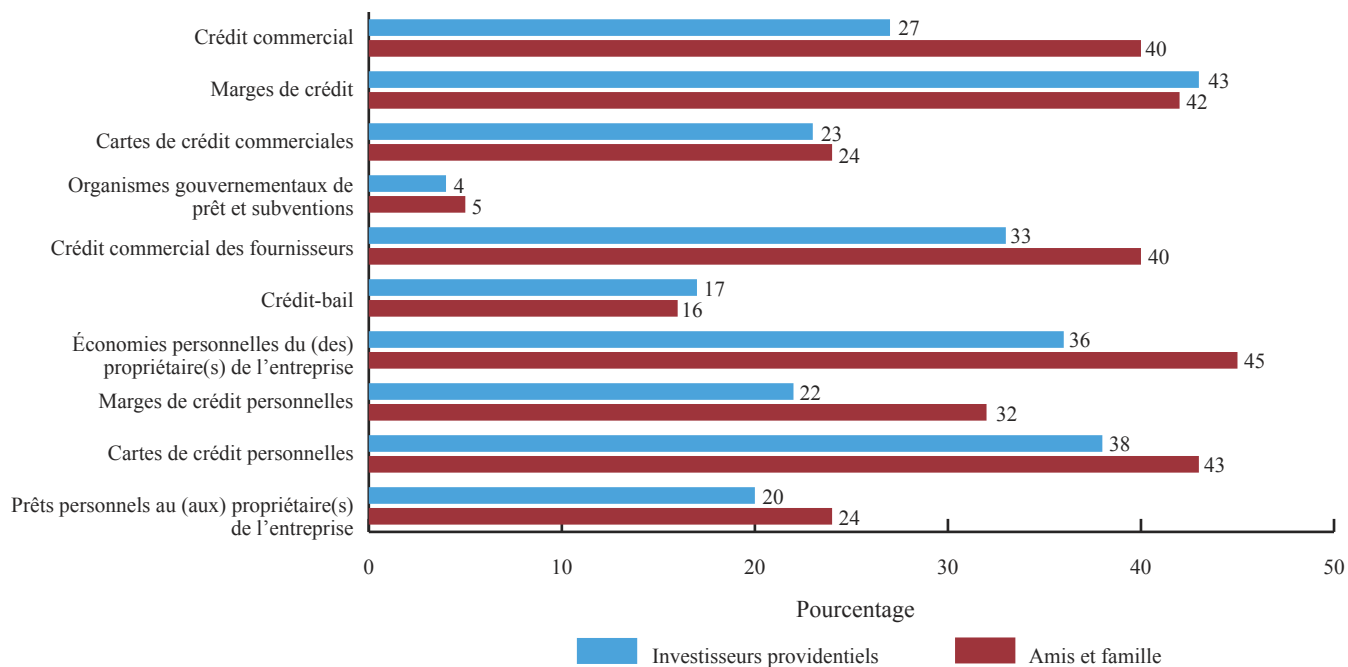
La figure 5 indique également que les entreprises financées par les amis et la famille ont tendance à tirer parti de toutes les sources de financement disponibles, contrairement aux entreprises bénéficiant d'investissements providentiels. Ceci est peut-être dû au fait que les investisseurs providentiels investissent en moyenne plus de capitaux – à l'étape du démarrage – que les amis et la famille, si bien que les entreprises financées par des investisseurs providentiels n'ont sans doute pas besoin de fonds supplémentaires d'autres sources. Par ailleurs, la présence d'investisseurs providentiels semble faciliter l'accès aux prêts commerciaux des PME qui ont besoin de capitaux supplémentaires (voir le tableau 2).

Figure 4
Les dix principales sources de financement employées par le passé



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

Figure 5
Les dix principales sources de financement utilisées à l'étape du démarrage



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

RÉSUMÉ ET DISCUSSION

Le présent profil fait état des PME financées par deux sortes d'investisseurs informels : les investisseurs providentiels et les amis ou la famille des propriétaires. Les PME financées par ces investisseurs informels sont généralement un peu plus grosses que les autres PME, et elles évoluent dans tous les secteurs de l'économie et dans toutes les régions.

Mais deux tableaux différents se dessinent, selon la source d'investissement informel des entreprises.

Les entreprises financées par des investisseurs providentiels sont considérablement plus grandes (ce qui implique des niveaux de croissance antérieure plus élevés) que les autres entreprises et elles ont davantage tendance à demander d'autres formes institutionnelles de financement, notamment le crédit commercial. En moyenne, elles font état de recettes totales plus élevées. Les entreprises financées par des investisseurs providentiels ont apparemment de meilleures chances que les autres entreprises de voir approuver leur demande de capitaux externes sous forme de prêts commerciaux, ce qui donne à

penser qu'outre leur rôle de bailleurs de fonds, les investisseurs providentiels confèrent une crédibilité à l'entreprise, sans parler de leur rôle de mentor et de conseiller.

Selon d'autres études, les investisseurs providentiels sont associés à des entreprises prospères, qui obtiennent des niveaux de rendement relativement élevés (Riding, 2005).

En ce qui concerne les demandes d'emprunt, les entreprises financées par les amis et la famille sont aux prises avec de plus faibles taux d'approbation, et leurs propriétaires se tournent davantage vers les prêts personnels plutôt que vers les prêts commerciaux pour financer leur entreprise. Les bailleurs de fonds commerciaux leur demandent également plus souvent des garanties constituées sur un bien personnel ou d'entreprise, ainsi que davantage de documents pour étayer leurs demandes d'emprunt. D'autres études indiquent également que les amis et la famille perdent comparativement plus souvent leurs investissements que les bailleurs de fonds commerciaux et obtiennent relativement rarement des taux de rendement élevés (Riding, 2005).

RÉFÉRENCES

Madill, J., G. Haines, Jr. et A. Riding, avril 2005. « The Role of Angels in Technology SMEs: A Link to Venture Capital », dans *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, vol. 7, n° 2.

Orser, B., A. Riding et K. Manley, en préparation. « Women Business Owners and Financial Capital, Entrepreneurship Theory and Practice ».

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

Riding, A., 2005. *Estimating Informal Investment in Canada*, rapport préparé par Equinox Management Consultants dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME.

Programme de recherche sur le financement des PME

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

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

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

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

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

Brad Bélanger
Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada
Bureau 906C, Tour Est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : 613-946-7287
Télé. : 613-954-5492
Courriel : bélanger.brad@ic.gc.ca

Information sur le droit d'auteur

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

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

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

Tél. (appels locaux) : 613-941-5995

ATS : 1-800-465-7735

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

Télé. (envois locaux) : 613-954-5779

Courriel : publications@tpsgc.gc.ca

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 252D, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-954-5267

Télé. : 613-947-7155

Courriel : multimedia.production@ic.gc.ca

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le Web www.pme-prf.gc.ca

Autorisation de reproduction

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

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

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

N° de cat. Iu188-4/6-2006F-PDF

ISBN 0-662-72358-9

60028F

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles: Informally Financed SMEs*.