



Assurer la prospérité de nos PME d'ici : des facteurs clés à considérer

23 octobre 2014

MONTREAL, le 23 oct. 2014 /CNW Telbec/ - Dans le cadre de la Semaine de la PME, Valeurs mobilières Banque Laurentienne dresse un portrait, selon la situation économique actuelle, des éléments clés à considérer pour les dirigeants de PME afin d'assurer la prospérité de leur entreprise.

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent un peu plus de la moitié de l'activité économique du Canada. En 2012, il y avait plus de 1,08 millions de petites et moyennes entreprises au pays avec salariés et elles employaient près de huit millions de personnes, représentant 54 % de la masse salariale au pays. Elles sont réellement l'ossature principale de notre économie.

L'avancement passe par l'innovation

La révolution numérique en cours engendre une transformation d'envergure des économies de marché. « L'explosion du e-commerce, l'arrivée des nouvelles plateformes telles que l'infonuagique et les technologies 3D ont complètement transformé nos modes de vie, et les entreprises doivent elles aussi s'y adapter afin de pouvoir surfer sur cette vague », mentionne Sébastien Lavoie, économiste en chef adjoint chez VMBL.

Particulièrement pour les PME œuvrant dans le commerce de gros et de détail, l'une des grandes priorités est de miser sur une stratégie mobile. Leur croissance passe notamment par des services et des produits offerts en ligne, en raison de la croissance des ventes en ligne et la baisse des ventes traditionnelles. En effet, les entreprises canadiennes ont vendu pour plus de 136 G \$ de biens et de services sur Internet en 2013, en hausse de 11 % par rapport à l'année précédente. Pendant ce temps, les ventes au détail dans les magasins traditionnels ont quant à elles augmenté de seulement 4%.

« Les consommateurs veulent désormais pouvoir effectuer leurs transactions de multiples façons et quand cela leur convient, une tendance à laquelle l'entrepreneur doit adhérer. Même si cela représente des coûts fixes importants, pour survivre dans un contexte de mondialisation et consolidation où les géants de ce monde s'approprient les plus grandes parts de marché, le modèle d'affaires des PME doit changer », ajoute Sébastien Lavoie.

Avant de miser sur l'international, mieux vaut penser local

Bien que les cicatrices laissées par la crise économique s'estompent peu à peu et que les plus petites entreprises ont mieux tiré leur épingle du jeu que les moyennes et grandes, étant moins affectées par les conditions de l'économie de nos voisins du sud, toujours est-il que l'état de l'économie américaine a une grande influence sur les capacités d'exportations des entreprises d'ici.

Selon Sébastien Lavoie, « il pourrait être bénéfique pour les PME canadiennes de commencer par faire du commerce interprovincial et interrégional, soit de vendre des produits dans d'autres provinces voisines et dans d'autres marchés régionaux, avant de penser à exporter vers les États-Unis ou encore l'Europe ». Présentement, seulement 10 % des PME canadiennes sont exportatrices à l'international, d'où l'importance de capitaliser sur la diversité sectorielle et régionale pancanadienne.

Selon une étude d'Industrie Canada, les PME faisant du commerce interprovincial sont davantage axées sur l'exportation à l'international : 41,4 % d'entre elles vendant à l'étranger comparativement à seulement 3,5 % de celles ne faisant pas de commerce interprovincial. De plus, selon la même étude, les entreprises réalisant du commerce pancanadien sont également davantage axées sur la croissance et sont plus innovatrices.



La pénurie de main d'œuvre et la relève... mais quelle relève?

Selon un sondage mené par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 19 % des propriétaires d'entreprise au Canada prévoient ajouter du personnel à temps plein au cours des prochains mois. L'embauche de main d'œuvre représente toutefois un enjeu pour les PME. Le même sondage de la FCEI citait que la principale préoccupation des entrepreneurs se situe au niveau de la pénurie de main d'œuvre limitant les ventes et la production. On remarque effectivement une diminution de la population en âge de travailler; lors des années 1990 et 2000, la progression de la population en âge de travailler était d'environ 1,25 % alors que présentement, elle ne progresse que d'environ 0,60% chaque année. La population étant vieillissante, les entreprises s'arrachent littéralement la jeune main d'œuvre spécialisée.

Afin d'être concurrentielles en tant qu'employeurs, les PME doivent pouvoir offrir des conditions de travail favorables à la mobilité. L'importance d'adhérer à cette avancée technologique prend encore une fois tout son sens; la main d'œuvre, tout comme le consommateur, désire plus de souplesse et des solutions adaptées à leur réalité et leurs habitudes de vie.

Également, tout comme la pénurie de main d'œuvre, le manque de relève et le transfert d'entreprise représentent des enjeux de taille pour la subsistance des entreprises d'ici. Selon la CEDEC (Corporation d'employabilité et de développement économique communautaire), c'est près de 1,9 billion \$ d'actifs d'entreprise qui changeront de main au cours des 5 prochaines années et d'ici 2022, ce chiffre s'élève à près de 3,7 billions \$.

« Il s'agit d'un phénomène de grande importance, s'expliquant par des conditions démographiques d'une population vieillissante ». Effectivement, la population canadienne âgée de 65 ans et plus représentera 23% de la population canadienne dans 20 ans, contre 15% aujourd'hui. « Cela signifie que les PME d'ici devront plus que jamais miser sur l'embauche et la gestion d'une main d'œuvre qualifiée, en plus d'effectuer une bonne planification de la relève et du transfert de leur entreprise à court et moyen termes » indique Sébastien Lavoie.

Des conditions favorables au crédit

Somme toute, un élément qui continue de jouer en la faveur des PME est l'accès favorable au crédit. Il s'agit d'une opportunité à saisir pour les PME en mode croissance qui souhaitent investir dans leurs équipements ou encore améliorer leur offre mobile à titre d'exemple.

Une récente enquête de la Banque du Canada démontre effectivement que l'assouplissement des conditions générales du crédit aux entreprises se poursuit, suivant une tendance observée de manière quasi ininterrompue depuis la fin de 2009. C'est donc l'occasion pour nos entreprises d'ici de surfer sur cette vague et de chercher les moyens pour mettre en place des solutions efficaces pour assurer leur prospérité.

À propos de Valeurs mobilières Banque Laurentienne

Courtier de plein exercice, Valeurs mobilières Banque Laurentienne (VMBL) offre une gamme complète de produits d'investissement regroupés sous cinq lignes d'affaires. Sa division Institutionnel - Revenu fixe est solidement implantée partout au pays et réputée pour sa forte présence auprès des gouvernements et des émetteurs corporatifs au niveau du financement ainsi que des marchés secondaires. Sa division Institutionnel - Actions dessert sa clientèle par l'entremise de son service de recherche, de négociation et de financement corporatif dans le secteur à petite capitalisation. Avec 16 bureaux de courtage au Québec, en Ontario et au Manitoba, ses divisions Services de courtage aux particuliers et Courtage à escompte sont en pleine expansion. À titre de courtier remisier, VMBL fournit une gamme complète de services administratifs d'arrière guichet à une clientèle diversifiée.



SOURCE Valeurs mobilières Banque Laurentienne

Pour plus de renseignements: Mary-Claude Tardif, Conseillère, Relations publiques, 514 284-4500, poste 4695, mary-claude.tardif@banquelaurentienne.ca