

**Scotia**Conseils 

La nouvelle voie pour  
braver la tempête :

---

**voir l'avenir  
d'un œil optimiste,  
mais prudent**



## Point de vue de la Banque

Ce qui motive beaucoup d'entrepreneurs d'ici à se lancer en affaires, c'est de contribuer à leur collectivité. Mais être propriétaire d'une entreprise amène son lot de défis, qui prennent différentes formes : accès au financement, recrutement, gestion de trésorerie, développement, concurrence imprévue, etc.

Et comme on le sait, l'année 2020 a apporté son défi bien à elle : la pandémie. Elle a forcé beaucoup d'entreprises à trouver de nouvelles façons d'offrir leurs produits et services, à réduire leur effectif en raison de la baisse de la demande, voire à mettre la clé sous la porte. La pandémie n'a pas eu le même effet sur les propriétaires uniques que sur les plus grandes entreprises.

Au fil de la réouverture, province par province, les entreprises ont commencé à reprendre du mieux en rouvrant leurs portes, physiquement et virtuellement, et en prenant des dispositions pour protéger la santé de leurs clients et employés. Beaucoup de Canadiens sont heureux de pouvoir encourager les entreprises du coin qui combinent leurs besoins de tous les jours, de santé, de bien-être, d'alimentation et bien plus. En effet, plus de 75 % des Canadiens disent maintenant essayer d'opter pour des entreprises près de chez eux si possible<sup>1</sup>.

Selon nos clients et nos recherches, maintenant que l'été est terminé, les petites entreprises expriment un optimisme prudent concernant leur avenir malgré la pandémie toujours présente. Près de sept entreprises sur dix affirment être mieux équipées pour survivre à une deuxième vague, leur priorité absolue étant de se tourner vers d'autres canaux pour augmenter leurs ventes et leurs revenus. Comme le nombre de cas repart à la hausse partout au Canada, il est clair qu'il faut maintenir les mesures de soutien.

Nous saluons le gouvernement fédéral qui aide les petites entreprises du pays en prolongeant des programmes essentiels comme la Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC) jusqu'à l'été prochain et en élargissant les critères d'admissibilité au Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC). Grâce au CUEC, en particulier, de nombreux propriétaires d'entreprises ont l'esprit un peu plus tranquille, sachant qu'ils pourront maintenir leurs activités ou se préparer pour la suite. Nous encourageons le gouvernement à continuer d'investir dans les entreprises de toutes tailles au fur et à mesure que de nouveaux défis se présenteront. Mais surtout, la résilience indéniable des entrepreneurs canadiens a démontré que c'est un investissement sensé.

Les propriétaires d'entreprise, et de petites entreprises en particulier, sont à la base de notre économie et essentiels à notre rétablissement. Il est difficile de prédire comment se dérouleront les six prochains mois, mais nous savons qu'ils ne seront pas libres d'embûches. Ainsi, que vous transformiez votre passion en entreprise ou que vous cherchiez de nouvelles façons de poursuivre vos activités, il n'a jamais été aussi important d'avoir un plan pour tracer une nouvelle voie, braver la tempête et prospérer dans un monde post-pandémique.

Jason Charlebois,  
Premier vice-président, Petites entreprises  
Banque Scotia

<sup>1</sup> Recherche menée par Maru/Blue le 24 août 2020. Au total, 1 509 questionnaires remplis ont été recueillis auprès d'un échantillon aléatoire de membres du panel dans tout le Canada.

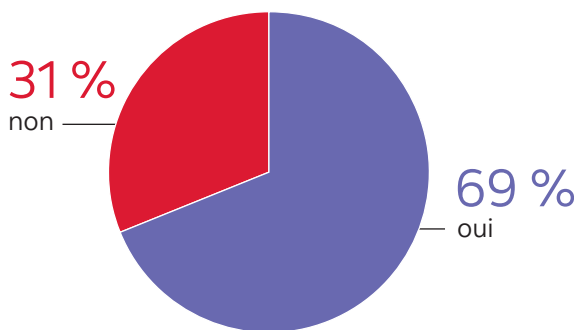
# Un optimisme prudent chez les petites entreprises malgré la pandémie

Comment se sentent les propriétaires de petites entreprises canadiennes après plus de six mois de conditions pandémiques : distanciation, confinement et ralentissement économique sans précédent?

Une nette majorité de propriétaires d'entreprises ont constaté une baisse de leurs ventes et de leurs revenus, mais un large contingent exprime son optimisme quant à l'avenir de leur entreprise, en partie grâce à leurs efforts pour la transformer et l'adapter aux changements. C'est ce qui ressort de notre récent sondage auprès de 500 propriétaires de petites entreprises du pays<sup>2</sup>.

L'étude brosse un tableau clair de la résilience des petites entreprises : plus des deux tiers des répondants affirment être mieux équipés pour survivre à une deuxième vague, et leur priorité absolue est désormais d'augmenter les ventes par l'ajout de canaux supplémentaires au cours des trois prochains mois.

## L'entreprise est mieux équipée pour survivre à une deuxième vague :



## L'effet de la COVID-19 : obstacles et possibilités

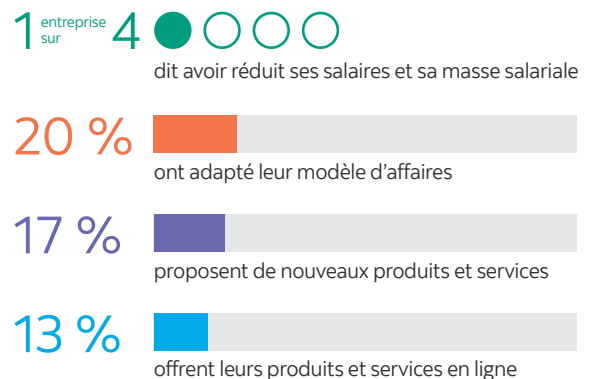
Le confinement national a forcé les entreprises à transformer leurs activités comme jamais, notamment avec la collecte sur le trottoir ou le développement des canaux numériques. La pandémie a eu un gros effet immédiat sur les petites entreprises de différentes tailles : 60 % d'entre elles déclarent que leurs ventes et leurs revenus ont diminué, et 31 % s'inquiètent de leur trésorerie.

Les deux tiers (62 %) des répondants déclarent que leur situation est pire qu'avant la crise. La moitié des répondants indiquent une baisse des revenus, et 27 % estiment que leurs activités sont considérablement affectées, même s'ils ont pu éviter de fermer leurs portes. En revanche, 29 % affirment qu'ils n'ont pas constaté de répercussions importantes et restent ouverts.

Le sondage a permis de confirmer que les secteurs de l'alimentation, de l'hébergement et de la fabrication ont encaissé les coups les plus durs. Inversement, les institutions financières, les compagnies d'assurance et les entreprises de construction indiquent que leur niveau d'activité est à peu près le même qu'avant la crise.

## S'adapter aux changements

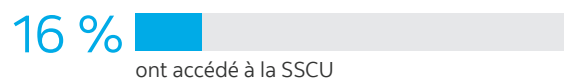
Dès le début, les institutions financières et tous les paliers gouvernementaux sont venus en aide aux petites entreprises. Mais si les deux tiers des propriétaires d'entreprises ont utilisé les différents programmes de secours proposés, beaucoup ont aussi cherché des moyens de réduire les coûts à l'interne en diminuant les salaires et la masse salariale, en passant à l'offre de services en ligne ou en adaptant leur modèle d'affaires. Plus de 30 % des plus grandes entreprises ont eu recours aux services de leur conseiller financier, tandis que les plus petites se sont tournées vers leurs amis et leur famille.



<sup>2</sup> Recherche menée par Maru/Blue pour la Banque Scotia du 28 août au 3 septembre 2020. Un total de 500 questionnaires remplis ont été recueillis auprès d'un échantillon aléatoire de propriétaires de petites entreprises dans tout le Canada.

Parmi les entreprises qui ont sollicité des programmes d'aide, 37 % disent avoir utilisé le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC) et la Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC), tandis que 16 % ont demandé un report du paiement des prêts. Les grandes entreprises ont eu plus tendance à utiliser les programmes d'aide que les petites, ce qui est dû en partie aux conditions d'admissibilité pour les personnes ayant de faibles revenus ou une petite masse salariale.

### Entreprises ayant des revenus de 50 000 \$ à 500 000 \$ :



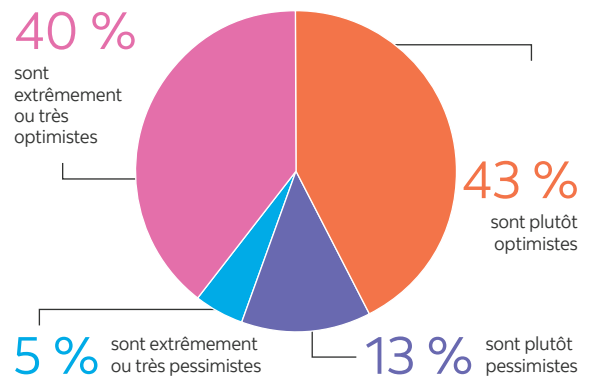
### Entreprises ayant des revenus de 2 à 5 millions de dollars :



Ces programmes d'aide ont souvent été cruciaux, mais ils le seront peut-être moins à l'avenir, car la majorité des répondants semblent convaincus que le pire est derrière eux. En effet, 63 % des propriétaires de petites entreprises affirment qu'ils ne prévoient pas avoir besoin de financement supplémentaire pour poursuivre leurs activités. Ce point de vue était plus répandu dans les plus petites entreprises que dans les plus grandes, ce qui peut s'expliquer par des frais généraux moins élevés, un personnel moins nombreux et une plus grande utilisation des canaux numériques.

## Une nouvelle voie pour l'avenir

Malgré les répercussions de la COVID-19 sur les propriétaires d'entreprises partout au pays, il existe un optimisme sous-jacent quant à leur capacité à survivre. Plus de 40 % des propriétaires d'entreprises se disent « extrêmement optimistes » ou « très optimistes » quant à l'avenir de leur entreprise.



Et près de sept entreprises sur dix estiment être mieux équipées pour survivre à une deuxième vague, les plus petites (70 %) et les plus grandes (75 %) étant en tête du peloton.

Cela dit, le degré d'optimisme n'est pas le même pour toutes les entreprises. Trois propriétaires sur dix s'attendent à des difficultés financières continues à court terme, notamment une baisse des revenus, une diminution du travail, une baisse des dépenses de consommation et un ralentissement de la croissance globale. Parmi ceux qui prévoient avoir besoin de plus de financement, 55 % disent qu'ils auraient recours à la SSUC, qui a récemment été prolongée jusqu'à l'été 2021 pour mieux aider les entreprises et les Canadiens qui retournent au travail.

La plupart des secteurs déclarent être mieux équipés pour survivre à une deuxième vague, mais ce sentiment est plus faible dans le secteur de la construction, où 55 % des propriétaires d'entreprises se disent prêts, contre 69 % en moyenne (tous secteurs confondus). Au cours des trois prochains mois, la priorité pour les propriétaires d'entreprises est d'augmenter les revenus par l'ajout de canaux, de réduire les soldes et de réaffecter les investissements personnels.

« La résilience des propriétaires d'entreprises canadiennes est remarquable. Qu'ils aient transformé leur entreprise pour utiliser encore plus les canaux numériques, tiré parti des programmes d'aide ou adapté leur modèle d'affaires au marché actuel, ils ont dû faire preuve de créativité pour survivre », souligne Jason Charlebois, premier vice-président, Petites entreprises de la Banque Scotia. « Il est impossible de prédire les six prochains mois, mais le moment est venu de tracer une nouvelle voie. Commencez par un plan, demandez conseil dès le début, utilisez les ressources disponibles, et soyez prêt à changer de cap. Ainsi, vous maximiserez vos chances de survivre après la pandémie. »

« Le soutien des petites entreprises durant la pandémie joue un rôle déterminant dans le maintien d'une économie forte au pays et la Banque Scotia salue le gouvernement fédéral qui a mis sur pied des programmes essentiels pour les aider »

explique Dan Rees, chef du Réseau canadien de la Banque Scotia.

## La voie du rétablissement en cinq étapes

### 1. Faire preuve de résilience

Concentrez-vous sur les moyens de soutenir votre entreprise et de stimuler les ventes. La reprise économique et les dépenses de consommation vont dans la bonne direction, mais nous sommes encore loin d'un rétablissement complet. Il faut donc garder le cap et faire preuve de résilience. Il faut continuer de gérer les dépenses, de chercher de nouvelles sources de revenus et d'utiliser les canaux numériques pour atteindre sa clientèle et joindre une nouvelle clientèle. Bref, il faut être prêt à développer votre entreprise le moment venu.

### 2. Utiliser les ressources disponibles

Si vous prévoyez des difficultés financières persistantes à court terme – baisse des revenus et des dépenses de consommation, ralentissement de la croissance globale ou autres –, vérifiez si vous êtes admissible aux programmes d'aide. Il peut s'agir de programmes offerts par le gouvernement (comme la Subvention salariale d'urgence du Canada, le nouveau Programme pour l'entrepreneuriat des communautés noires), par la Banque Scotia (comme L'initiative Femmes de la Banque Scotia) ou par les associations professionnelles (comme la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante). Il existe des solutions pour toutes les entreprises, quels que soient leur taille ou leur stade de développement.

### 3. Bien s'entourer

Il est important d'avoir une très bonne relation avec votre conseiller financier, surtout pour surmonter les difficultés incessantes de la pandémie. Un bon conseiller étudiera l'ensemble de votre portefeuille pour voir où vous pourriez libérer des capitaux ou mieux gérer votre trésorerie. Rencontrez-le chaque trimestre et outillez-le pour qu'il puisse bien s'occuper de vos finances; vous serez ainsi libre de vous consacrer à la gestion de votre entreprise.

Découvrez différentes solutions de services-conseils dans notre nouveau Centre ScotiaConseils+.

### 4. Foncer dans le numérique sans retenue

La priorité absolue des petites entreprises dans les prochains mois sera d'utiliser d'autres canaux pour augmenter leurs ventes. Celles qui donnent accès à leurs produits ou services en ligne se font connaître auprès d'un vaste public, tout en proposant une expérience de magasinage pratique. Les solutions numériques vous amènent aussi à :

- automatiser les paiements de vos clients, par l'intermédiaire de votre banque ou d'une des différentes solutions de paiement existantes;
- utiliser les médias sociaux pour faire connaître vos produits ou services auprès de votre public cible;
- utiliser différentes technologies pour faciliter les opérations courantes, comme le paiement automatique des fournisseurs ou le suivi des virements en temps réel.

### 5. Être prêt à changer de cap

Étant donné les changements vécus cette année, il est important de revoir votre modèle d'affaires. Fonctionne-t-il toujours dans ce contexte? Où pouvez-vous trouver d'autres canaux comme les ventes en ligne ou la collecte sur le trottoir? La diversification peut sauver votre entreprise. Ne vous limitez pas au modèle d'affaires :

- Évaluez votre trésorerie et votre fonds de roulement, assurez-vous que vos dettes sont bien structurées et veillez à avoir un fonds de roulement suffisant.
- Préparez vos stocks, par exemple avec une commande en gros d'EPI pour les employés (et les clients).
- Adaptez vos coûts d'exploitation aux longues baisses des ventes et des revenus.