



# À propos de ce rapport

---

L'étude BizPulse est conçue pour évaluer les perceptions, préoccupations, priorités, stratégies et activités commerciales actuelles des petites entreprises du Canada. L'étude est administrée tous les trimestres par Maru Group en partenariat avec Visa.

Les données du présent rapport proviennent de 780 dirigeants de petites entreprises canadiennes qui ont été sondés en juin et juillet 2023 (par « petite entreprise », nous entendons les entreprises comptant moins de 100 employés et générant moins de 25 millions de dollars de revenus). Les répondants sont décrits comme des « dirigeants d'entreprise », ce qui signifie qu'à leur échelon, ils sont au minimum des décideurs de niveau principal au sein de l'entreprise. Dans environ 8 cas sur 10, les répondants sont les principaux propriétaires de l'entreprise. Les réponses ont été recueillies d'un bout à l'autre du Canada et représentent diverses plages de revenus, durées d'exploitation, secteurs d'activité, etc.

**À propos de Visa inc. :** Visa (NYSE : V) est un chef de file mondial en matière de paiements numériques et simplifie les transactions de paiement entre les consommateurs, les commerçants, les institutions financières et les organismes gouvernementaux dans plus de 200 pays et territoires. Nous avons pour mission de mettre les gens du monde entier en contact les uns avec les autres grâce au réseau de paiements le plus novateur, pratique, fiable et sécurisé, qui permet aux personnes, aux entreprises et aux économies de prospérer. Nous croyons que les économies qui incluent tout le monde, où qu'il soit, font grandir les gens partout dans le monde, et nous voyons l'accès comme un fondement de l'avenir du déplacement des fonds. Apprenez-en plus au [Visa.com](https://www.visa.com).

**À propos de Maru :** Maru est une entreprise mondiale de premier plan qui se spécialise en logiciels et services-conseils d'expérience client et de perspectives sur la clientèle. Maru a été fondée dans le but de révolutionner le secteur des données et des perspectives grâce à une combinaison de logiciels et de services-conseils qui fournissent des données en temps réel par l'entremise d'un modèle de service unique en son genre. Maru aide ses clients à prendre des décisions éclairées en temps quasi réel en combinant ses logiciels exclusifs, une expérience poussée dans l'industrie et un accès aux plus brillants chercheurs. Le modèle de service de Maru, qui se distingue par sa souplesse, permet à ses clients de choisir d'utiliser directement ses logiciels en libre-service pour créer, lancer et analyser des projets, ou encore de faire appel à ses logiciels avec un soutien bien informé de la part d'experts en données et en nouvelles connaissances. Maru fournit avec succès des programmes d'expérience client et de gestion d'expérience client à de nombreuses entreprises à l'échelle nationale et internationale.

Renonciation de responsabilité: Les études de cas, comparaisons, statistiques, recherches et recommandations sont fournies «telles quelles» à titre informatif seulement. Elles ne doivent pas être utilisées à des fins d'exploitation ou de marketing ni à des fins juridiques, techniques, fiscales, financières ou autres. Visa inc. ne fait aucune déclaration et n'offre aucune garantie, expresse ou tacite, quant à l'exhaustivité ou à l'exactitude des renseignements présentés dans ce document, et n'assume aucune responsabilité découlant de l'utilisation de ces renseignements. L'information aux présentes ne vise pas à fournir des conseils en matière de placements ou des conseils de nature juridique, et nous encourageons les lecteurs à recourir aux services d'un professionnel compétent s'ils ont besoin de tels conseils. Lorsque vous mettez en œuvre une nouvelle stratégie ou une nouvelle pratique, il est recommandé de consulter votre conseiller juridique pour déterminer les lois et règlements qui s'appliquent aux circonstances qui vous sont propres. Les coûts, économies et avantages réels de toute recommandation, de tout programme ou de toute «pratique exemplaire» peuvent varier en fonction de vos besoins commerciaux et exigences de programme particuliers. De par leur nature, les recommandations ne constituent pas une garantie de résultats ou de rendement futurs et sont assujetties à des risques, des incertitudes et des hypothèses difficiles à prédire ou à quantifier. Tous logos, marques de commerce, et/ou marques déposées appartiennent à leurs propriétaires respectifs, sont utilisés seulement à des fins d'identification et ne signifient pas que Visa recommande les produits concernés ou que ceux-ci sont affiliés à Visa.

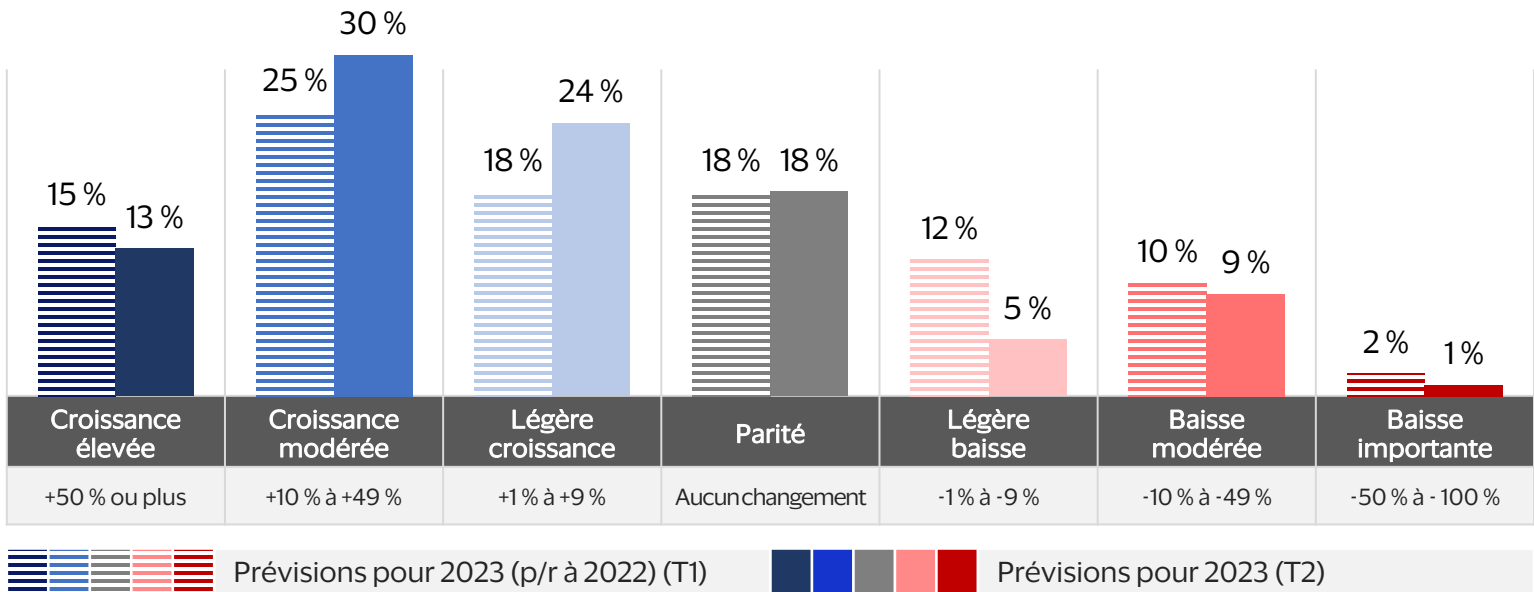
# La confiance des dirigeants de petites entreprises est grande au milieu de 2023; bien qu'ils soient encore préoccupés par l'impact possible d'un ralentissement économique, ils sont optimistes pour 2023

## Résumé

Au terme de la première moitié de 2023, les dirigeants de petites entreprises prévoient généralement une forte croissance de leurs revenus. Toutefois, près de la moitié d'entre eux ne disposaient pas du financement total nécessaire pour faire progresser leur entreprise comme ils le souhaitent, et bon nombre d'entre eux seront à la recherche de nouvelles sources de financement.

- 67 % des petites entreprises prévoient que leurs revenus augmenteront en 2023, une hausse par rapport aux 58 % qui prévoient une croissance lorsque sondées en janvier. 18 % d'entre elles ne prévoient aucun changement, alors que 15 % prévoient une baisse de leurs revenus en 2023 par rapport à 2022.
  - Les petites entreprises de plus grande taille et celles dont les modèles d'affaires sont plus souples (p. ex. : celles qui vendent à la fois des produits et des services, qui font de la vente interentreprises et entreprise-consommateur, qui vendent leurs produits en ligne et en personne, etc.) sont plus susceptibles de prévoir une croissance de leurs revenus.
- La moitié (47 %) des propriétaires de petites entreprises affirment ne pas avoir tout le financement dont ils ont besoin pour faire progresser leur entreprise comme ils le souhaitent. Pour cette raison, plus de la moitié prévoient recourir à des sources supplémentaires de financement en 2023.
  - Les nouvelles sources de financement les plus courantes sont, notamment, *la demande d'une nouvelle carte de crédit, le dépôt d'une candidature pour l'obtention d'une subvention gouvernementale aux entreprises, et la présentation d'une demande pour faire augmenter une ligne de crédit.*
- Les entreprises énumèrent un large éventail de mesures qu'elles ont prises en raison de la hausse des prix, de l'augmentation des taux d'intérêt et d'autres défis économiques. Parmi ces mesures, citons que :
  - 76 % des entreprises ont augmenté leurs prix
  - 76 % d'entre elles s'efforcent de moins dépenser
  - 64 % des entreprises attendent que les perspectives s'améliorent avant de faire des dépenses
  - 58 % d'entre elles évaluent ou réévaluent leurs fournisseurs
  - 53 % des entreprises reportent leurs grands investissements
- Les femmes propriétaires d'entreprise décrivent les principaux facteurs qui expliquent pourquoi elles estiment qu'il est plus difficile de diriger une entreprise en tant que femme. Plus particulièrement, ces facteurs comprennent *la conciliation entre l'entreprise et les autres aspects de la vie* (41 % des répondants mentionnent que cet élément est plus difficile pour les femmes); *l'obtention de financement auprès de sources traditionnelles* (28 %), et *l'obtention de financement auprès de sources non traditionnelles* (24 %).

# Les prévisions de croissance des revenus des petites entreprises sont devenues plus robustes pendant la première moitié de 2023



67 % des petites entreprises prévoient une croissance de leurs revenus en 2023 à un moment où tout juste un peu plus de la moitié de l'année est comptabilisée dans les livres.

## Les entreprises les PLUS susceptibles de connaître une **croissance** sont les suivantes :

- 5 M\$ ou plus de revenus | 86 % prévoient une croissance
- 50-99 employés | 84 %
- 10-49 employés | 83 %
- Secteur de la vente au détail | 82 %
- Vente en ligne et en personne | 82 %
- Vente à la fois interentreprises (B2B) et entreprise-consommateur (B2C) | 81 %
- Vente à la fois de produits et de services | 81 %
- Secteur de la fabrication | 81 %
- Secteur des finances et des assurances | 81 %
- 3 à 9 ans en affaires | 80 %

## Les entreprises les MOINS susceptibles de connaître une **croissance** sont les suivantes :

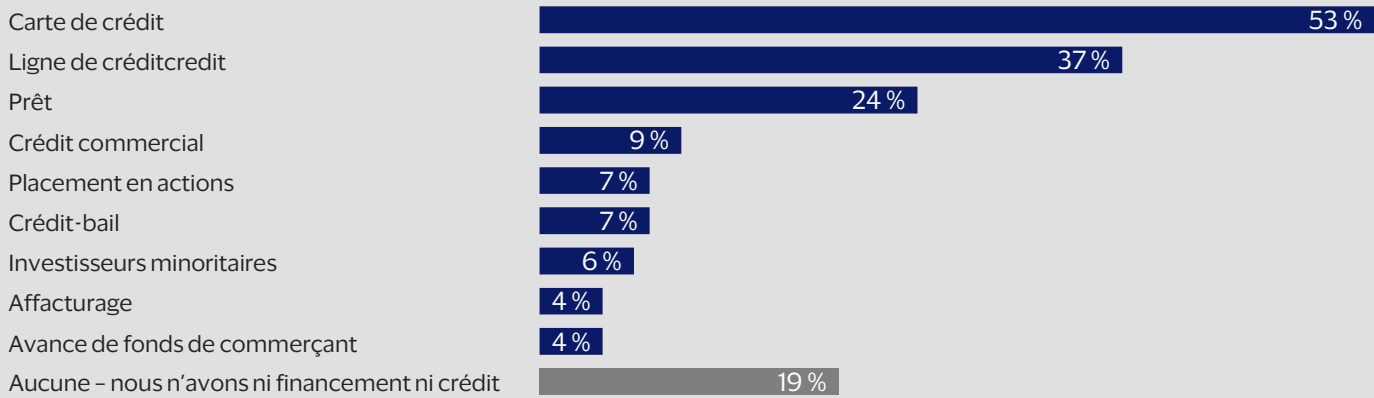
- Secteur des services personnels et divers | 49 %
- Secteur de l'immobilier et de la location | 50 %
- Secteur médical/soins de santé | 51 %
- Moins de 100 000 \$ de revenus | 51 %
- Entreprises individuelles | 51 %
- Dirigeants des générations des *baby-boomers* et plus anciennes | 53 %
- Secteur de la construction, de l'entrepreneuriat général et de l'électricité | 54 %
- En affaires depuis 10 ans ou plus | 55 %
- Vente exclusivement/majoritairement en ligne | 55 %
- Vente exclusive ou majoritaire de services | 57 %

# Bon nombre de petites entreprises ont besoin de plus de financement et de soutien pour croître comme elles le souhaitent

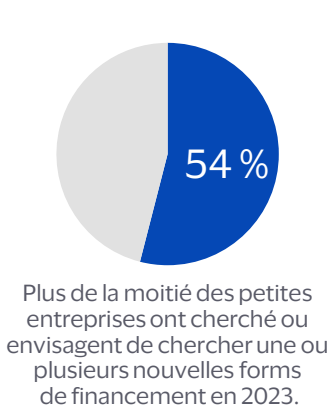
## État actuel du financement des entreprises



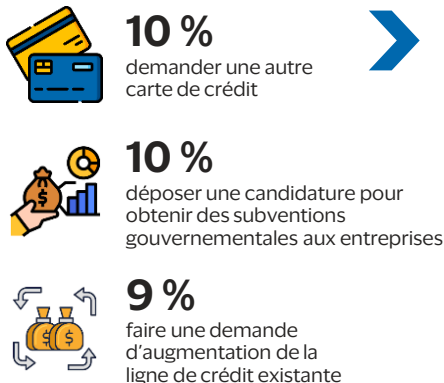
## Sources actuelles de financement



## Recherche de nouveaux fonds en 2023



### Principales mesures prises pour obtenir du nouveau financement en 2023



### Entreprises les PLUS susceptibles de demander une autre carte de crédit en 2023

- 5 M\$ ou plus de revenus | 32 %
- 50-99 employés | 31 %
- Vente à la fois interentreprises (B2B) et entreprise-consommateur (B2C) | 30 %
- Vente en ligne et en personne | 27 %
- Vente de produits et de services | 25 %

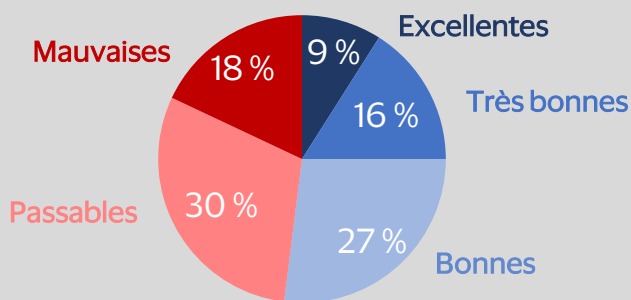
### Entreprises les MOINS susceptibles de demander une autre carte de crédit en 2023

- Services personnels et divers | <1 %
- Entreprises individuelles | 1 %
- Dirigeants des générations des baby-boomers et plus anciennes | 2 %
- En affaires depuis 10 ans ou plus | 2 %
- Vente uniquement/majoritairement en personne | 3 %

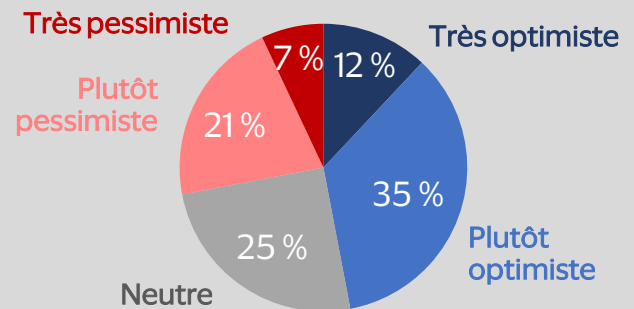
# Les préoccupations économiques demeurent à l'avant-plan, mais se sont atténuées au cours de la dernière année

Les dirigeants de petites entreprises commencent à se sentir plus à l'aise au sujet du marché et de l'économie, mais ont toujours des inquiétudes à cet égard. Alors que seulement la moitié d'entre eux (52 %) croient que les conditions économiques actuelles sont à tout le moins bonnes, près de la moitié (47 %) sont optimistes à l'égard de l'économie, alors que seulement le quart d'entre eux (28 %) sont pessimistes.

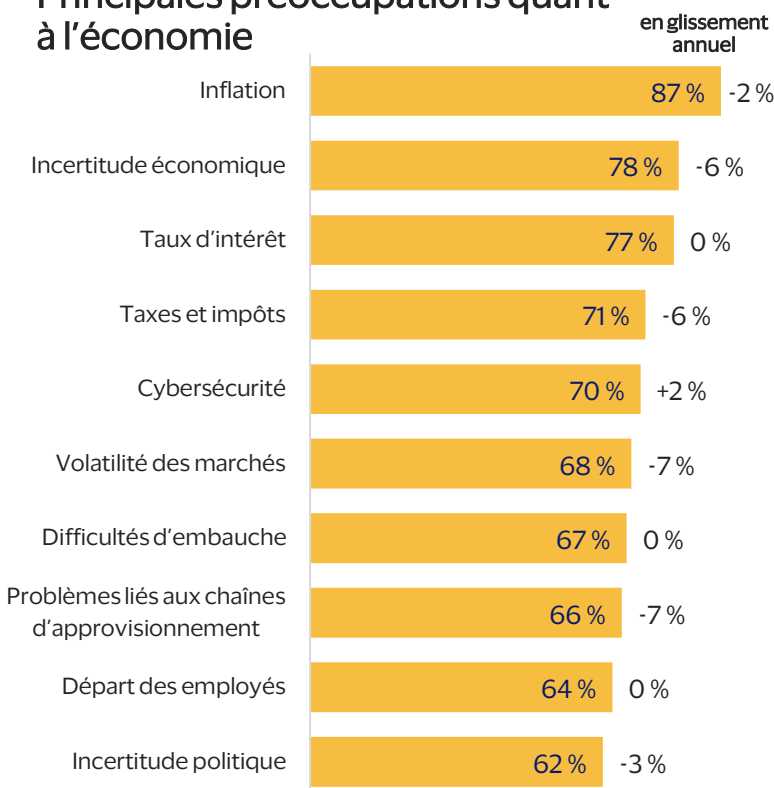
## Les conditions économiques actuelles sont...



## Votre PERSPECTIVE quant à l'économie est...



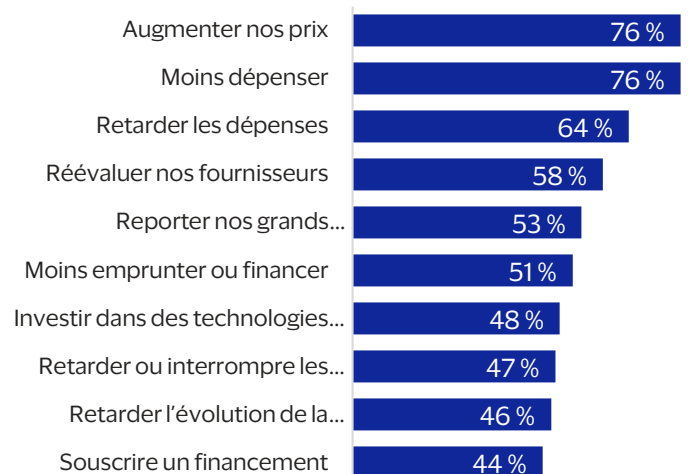
## Principales préoccupations quant à l'économie



## Mesures prises en 2023 en raison de l'économie

**92 %** ont pris des mesures dans leur entreprise en réponse au contexte économique en 2023.

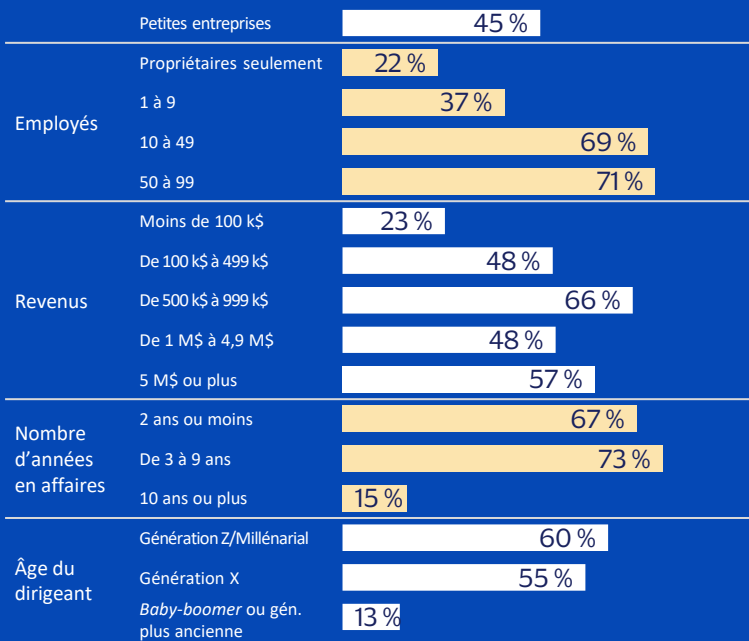
### DIX mesures les plus souvent prises :



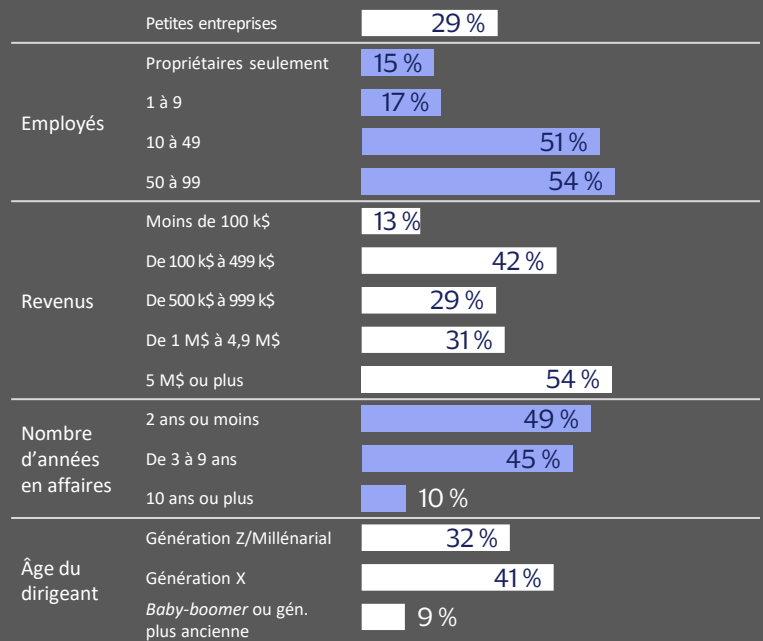
# L'IA est utilisée de diverses façons pour aider les petites entreprises

Près de la moitié des petites entreprises (45 %) utilisent l'IA à au moins une fin dans le cadre de leurs activités, les raisons les plus fréquentes étant l'amélioration des décisions en matière de ventes et de marketing (18 % des utilisateurs de l'IA) et une assistance à la tenue des livres et à la comptabilité (18 %). Près de trois entreprises sur dix ont utilisé ChatGPT à des fins commerciales. Les petites entreprises de plus grande taille, celles qui font des affaires depuis moins longtemps et celles dont les dirigeants sont plus jeunes sont BEAUCOUP plus susceptibles d'utiliser l'IA, et plus particulièrement ChatGPT.

## Utilise l'IA dans le cadre de ses activités



## A utilisé ChatGPT à des fins commerciales



## Cinq principales utilisations de l'IA en entreprise

(% parmi les entreprises qui utilisent l'IA)



**18 %**

Amélioration des décisions en matière de vente et de marketing



**18 %**

Assistance à la tenue de livres et la comptabilité



**16 %**

Amélioration de l'efficacité de l'organisation en arrière-plan



**16 %**

Veille concurrentielle



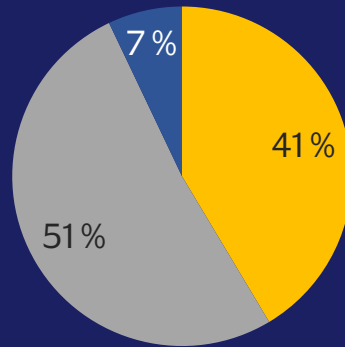
**15 %**

Analyse des variables environnementales susceptibles d'avoir une incidence sur les ventes futures

# Les femmes dirigeantes d'entreprise font état de divers aspects qu'elles jugent plus difficiles

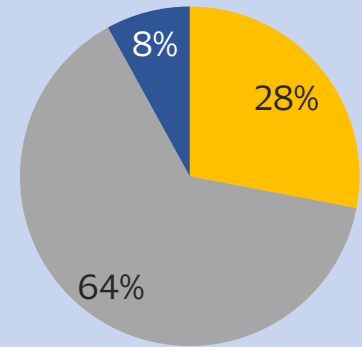
Les femmes dirigeantes d'entreprises énumèrent plusieurs éléments qui, à leur avis, sont plus complexes pour les femmes entrepreneurs que pour les hommes. En particulier, elles mentionnent que la conciliation travail-vie et l'obtention de financement sont plus difficiles pour les femmes dirigeantes d'entreprise que pour les hommes dirigeants, alors que le fait d'attirer des talents et des clients est, de façon relative, aussi difficile pour les hommes que pour les femmes.

« Concilier la gestion d'une entreprise avec les autres aspects de votre vie »



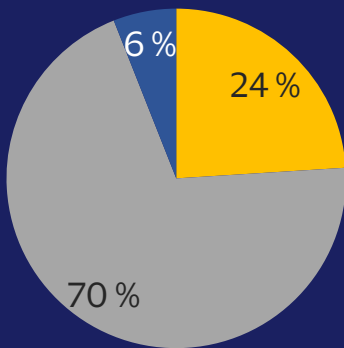
**+34 %** (résultat NET : PLUS difficile pour les femmes dirigeantes d'entreprise)

“Obtaining financing from traditional sources (e.g., banks, investors, etc.)”



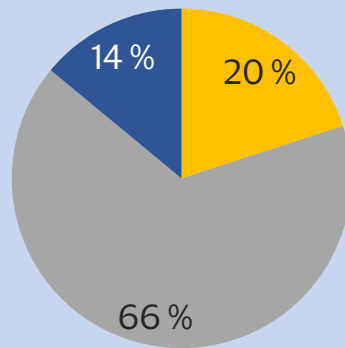
**+20%** (NET: MORE difficult for women business owners)

« Obtenir du financement auprès de sources non traditionnelles (p. ex. : sociofinancement) »



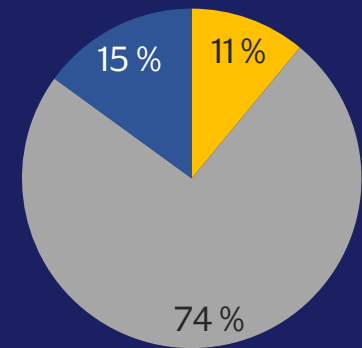
**+18 %** (résultat NET : PLUS difficile pour les femmes dirigeantes d'entreprise)

« Convaincre des personnes formidables de venir travailler avec moi »



**+6 %** (résultat NET : PLUS difficile pour les femmes dirigeantes d'entreprise)

« Attirer de nouveaux clients »



**-4 %** (résultat NET : MOINS difficile pour les femmes dirigeantes d'entreprise)

PLUS difficile pour les femmes dirigeantes d'entreprise

Même difficulté

MOINS difficile pour les femmes dirigeantes d'entreprise

\* Le résultat NET représente la proportion de répondants qui mentionnent que l'aspect est PLUS difficile, moins la proportion de répondants qui mentionnent que l'aspect est MOINS difficile).





# Merci

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur les enjeux abordés dans ce document, veuillez communiquer avec votre Responsable de compte Visa ou avec Visa Consulting & Analytics([VCA@Visa.com](mailto:VCA@Visa.com)).

Explorez le [Centre de connaissances sur les solutions d'affaires Visa](#) pour en apprendre plus sur des sujets comme celui-ci.

[Suivez Visa sur LinkedIn.](#)