

Situation financière des entreprises de métiers d'art au Québec

Étude réalisée par
Marc Ménard
École des médias, UQAM

Avec la collaboration de
Jean-Claude Brochu

pour
La Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)

Mai 2006



Table des matières

Introduction	2
Méthodologie	3
L'état des revenus et des activités	3
Le bilan financier des entreprises.....	11
Conclusion	14
Bibliographie.....	17
Annexe Présentation des termes et ratios financiers utilisés.....	21

Introduction

Le présent rapport vise à mettre à jour une première étude publiée en 2003 : « Les métiers d'art au Québec. Esquisse d'un portrait économique » (Ménard et Montambeault, 2003). Nous proposons dans ce rapport une analyse économique et financière des entreprises actives dans le domaine des métiers d'art. Pour atteindre cet objectif, nous avons utilisé les documents déposés par les entreprises qui font des demandes d'aide financière auprès de la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC). La compilation et l'examen des résultats et des bilans financiers des entreprises actives dans le domaine des métiers d'art, de même que la construction de quelques ratios, permettent de tracer un portrait relativement précis de la situation financière de ces entreprises.

Considérant la particularité des demandes d'aide dans ce secteur, soit le fait qu'une grande partie des entreprises ne font pas de demande tous les ans, et de façon à ce que le portrait proposé soit le plus extensif et le plus représentatif possible, les données compilées portent sur les années financières 2001-2002 à 2004-2005, ce qui nous a permis de colliger de l'information sur 289 entreprises différentes ayant déposé des états financiers auprès de la SODEC. La première étude proposait un portrait portant sur les années financières 1999-2000 et 2000-2001 et sur un total de 111 entreprises. Le portrait proposé dans ce rapport repose sur un échantillon beaucoup plus substantiel que la première mouture et devrait être plus représentatif de la réalité.

NOTE : Ce travail a été amorcé alors que M. Marc Ménard était à l'emploi de la SODEC. Étant donné l'état d'avancement de son étude, il a aimablement accepté de finaliser la recherche.

Méthodologie

Les documents déposés par les entreprises qui font des demandes d'aide financière auprès de la SODEC constituent une source d'information précieuse. La compilation et l'examen des résultats et des bilans financiers des entreprises actives dans le domaine des métiers d'art, de même que la construction de quelques ratios, permettent en effet de tracer un portrait relativement précis de la situation financière de ces entreprises. Elle permet également d'évaluer la répartition des entreprises par tranches de revenus, par familles de métiers et en fonction des régions administratives où elles sont situées.

Les données compilées dans cette étude portent sur les années financières 2001-2002 à 2004-2005 (clôture des bilans entre le 1^{er} avril 2001 et le 31 mars 2005) et comprennent de l'information sur 289 entreprises ayant déposé des états financiers auprès de la SODEC. C'est cette information qui est exploitée dans les pages qui suivent. Dans le cas où une entreprise aurait déposé plus d'une demande et donc présenté plus d'un état financier au cours de cette période, nous avons utilisé le plus récent. L'échantillon est évidemment biaisé en ce qu'il ne représente que les entreprises ayant déjà fait des demandes d'aide à la SODEC. Cet échantillon ne peut donc être considéré comme probabiliste, c'est-à-dire statistiquement représentatif. Néanmoins, le grand nombre d'entreprises dont nous avons pu colliger l'information financière nous permet de supposer une bonne représentativité du secteur. De plus, malgré les difficultés que représente l'amalgame de données couvrant une aussi longue période (l'activité des entreprises pouvant varier sensiblement d'une année à l'autre), les avantages provenant de la couverture d'un très grand nombre d'entreprises nous semblaient supérieurs aux inconvénients.

Mentionnons finalement qu'étant donné la nature des entreprises concernées, qui sont de petite ou très petite taille et dont la comptabilité est parfois approximative, il était impossible de disposer d'entrées pour tous les postes analysés pour toutes les entreprises. Les bilans financiers, en particulier, sont plus rares et plus schématiques que les états des résultats. En tout état de cause, le nombre de renseignements disponibles et utilisées sera mentionné lorsque pertinent.

L'état des revenus et des activités

Les revenus totaux des 289 entreprises recensées se chiffrent à 37,8 millions de dollars (voir le Tableau 1). Cet échantillon représente ainsi, si les seules estimations disponibles concernant l'ampleur totale du marché québécois sont valides (soit 650 entreprises et un

chiffre d'affaires de 45 millions de dollars¹), respectivement 44 % des entreprises et 85 % des revenus. Des valeurs qui, sans conférer une validité statistique à toute épreuve, n'en constituent pas moins un échantillon plus que substantiel. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de l'échantillon était ainsi de 131 000 \$, une valeur sensiblement plus élevée que la moyenne pour l'ensemble du domaine, laquelle était estimée à 69 000 \$ en 1999. En dépit de cette légère surreprésentation d'entreprises de plus grande taille, il s'agit néanmoins de très petites entreprises.

Tableau 1 État des résultats, bilans entre 2001 et 2005

En milliers de dollars

Revenus totaux	37 872 \$	100%
Ventes	30 983 \$	81,8%
Subventions	3 919 \$	10,3%
Autres revenus	2 970 \$	7,8%
Dépenses	35 241 \$	93,1%
<i>Coût des marchandises vendues</i>	<i>20 408 \$</i>	<i>53,9%</i>
stocks début	3 430 \$	9,1%
achats	7 932 \$	20,9%
salaires et charges	12 777 \$	33,7%
stocks fin	3 731 \$	9,9%
<i>Frais exploitation</i>	<i>14 832 \$</i>	<i>39,2%</i>
Bénéfice net avant impôts	2 631 \$	6,9%
Nombre total d'entreprises	289	100%
Nombre d'entreprises affichant un profit	214	74,0%
Nombre d'entreprises affichant une perte	71	24,6%

Note : Quatre entreprises ont déclaré un bénéfice net égal à zéro.

Source : SODEC

Sur l'ensemble des revenus des entreprises, 81,8 % provenaient de ventes, 10,3 % de subventions et 7,8 % d'autres sources non spécifiées. Cette donnée permet de confirmer l'accroissement du soutien public aux entreprises du domaine au cours des dernières années, puisque les subventions ne représentaient que 4,2 % des revenus en 1999-2001 (Ménard et Montambeault, 2003). Ainsi, non seulement se rapproche-t-on du niveau de soutien accordé à d'autres secteurs culturels, mais on dépasse même ceux des producteurs de disques et de spectacles de variétés (6,2 % des revenus en 1999-2000) et des éditeurs de livres (6 % des revenus en 2000-2001)². Dans ces deux derniers cas, toutefois, il est important de mentionner que les données ne tiennent pas compte des crédits d'impôt du

¹ Voir Conseil des métiers d'art du Québec / Peartree Solutions inc., 2001 et Groupe de travail sur les métiers d'art, 1999. Ces estimations, un peu anciennes (elles portent sur l'année 1999), sous-estiment probablement l'ampleur réelle du marché aujourd'hui. Sans une enquête primaire exhaustive portant sur le domaine, il est malheureusement impossible de préciser davantage cette question.

² Voir Ménard, 2002, et Observatoire de la culture et des communications du Québec, 2004.

Québec mis en place par la suite. De plus, les entreprises de métiers d'art ayant déposé des demandes à la SODEC étant précisément celles qui bénéficient le plus (sinon même exclusivement) d'une aide publique, le taux de subvention des entreprises de notre échantillon est certainement supérieur à celui de la population totale.

Du côté des dépenses, le coût des marchandises vendues représentait 53,9 % de la valeur des revenus totaux, dont 20,9 % pour les achats et 33,7 % pour les salaires et charges. Les frais d'exploitation, quant à eux, représentaient 39,2 % des revenus. Le taux de profit (bénéfice net avant impôts, en proportion des revenus) s'élevait ainsi à 6,9 %, une valeur à première vue satisfaisante. Mais cette moyenne dissimule une grande diversité des résultats, puisque 214 entreprises ont affiché un bénéfice, et 71 une perte. Signalons que le taux de profit global, à 6,9 % des revenus, est sensiblement moins élevé que celui de 1999-2001, qui avait été évalué à 10,2 % (Ménard et Montambeault, 2003). Ce qui peut représenter autant une baisse réelle de la rentabilité du secteur qu'un effet mécanique de l'accroissement de la taille de l'échantillon.

Le secteur des métiers d'art au Québec apparaît relativement peu concentré, du moins si l'on s'appuie sur les données disponibles. Si on examine la répartition des entreprises en fonction de leur chiffre d'affaires, en effet, on remarque que le nombre d'entreprises de chaque groupe augmente à mesure que s'amenuise la taille des entreprises : seulement 6 entreprises ont un chiffre d'affaires de plus de 1 000 000 \$, 15 entreprises entre 500 000 \$ et 999 999 \$, 19 entre 250 000 \$ et 499 999 \$, 41 entre 100 000 \$ et 249 999 \$, 49 entre 50 000 \$ et 99 999 \$ et pas moins de 159 entreprises ont un chiffre d'affaires de moins de 50 000 \$ (voir le Tableau 2).

Tableau 2 Concentration des revenus des entreprises

Tranches de revenus	Nombre d'entreprises	En % du total	Revenus totaux ('000\$)	En % du total	Taux de profit
1 000 000\$ et plus	6	2,1%	8 022 \$	21,2%	7,1%
500 000 \$ - 999 999 \$	15	5,2%	9 719 \$	25,7%	2,5%
250 000 \$ - 499 999 \$	19	6,6%	6 624 \$	17,5%	4,0%
100 000 \$ - 249 999 \$	41	15,6%	6 693 \$	17,7%	4,7%
50 000 \$ - 99 999 \$	49	17,0%	3 439 \$	9,1%	21,9%
0 \$ - 49 999 \$	159	53,6%	3 376 \$	8,9%	14,7%
Total	289	100,0%	37 872 \$	100,0%	6,9%

Source : SODEC

Les 6 entreprises du premier groupe représentent pas moins de 21 % des revenus totaux de l'échantillon, le groupe suivant 26 %, le troisième et le quatrième 18 % chacun, tandis que les deux groupes des plus petites entreprises, bien que comprenant respectivement 17 % et 54 % du nombre d'entreprises, ne représentent que 9 % des revenus totaux chacun. Signalons tout de même que la concentration dans le domaine est nettement moins élevée qu'elle ne l'est dans l'industrie du disque et du spectacle de variétés ou dans l'édition. Dans

la première, les quatre principales entreprises représentaient 39 % des revenus totaux des entreprises québécoises en 1999-2000, et les huit principales, 56 %. Quant à l'édition, les trois principales entreprises représentaient, en 2000-2001, 36 % des ventes de livres totales et les dix principales, 59 %³.

On remarquera également (toujours au Tableau 2) que le taux de rentabilité est fort variable d'un groupe à l'autre. Les quatre groupes des plus grandes entreprises affichent des taux de profit qui sont respectivement de 7,1 %, 2,5 %, 4,0 % et 4,7 %, tandis que les groupes des plus petites entreprises (revenus de moins de 100 000 \$) ont des taux de profit de 21,9 % et 14,7 %. Cette dernière donnée permet de relativiser l'ampleur relative du taux de profit moyen général de 6,9 %. Tout porte à croire que pour la majorité des plus petites entreprises, le profit représente, en réalité, une partie du revenu des artisans entrepreneurs, ce qui expliquerait une rentabilité aussi élevée.

On peut ainsi estimer que pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires de plus de 100 000 \$, le taux de profit (avant impôt) était de 4,5 %, ce qui est loin d'être astronomique lorsqu'on considère les investissements en équipement ou en frais de développement et de conception que doivent normalement assumer ces entreprises pour maintenir leur compétitivité.

Cette question est encore plus claire lorsqu'on examine les données du Tableau 3. Celui-ci présente, toujours en répartissant les entreprises en fonction de leur chiffre d'affaires, le coût des marchandises vendues en proportion des revenus et, au sein de cette variable, la part des salaires.

Tableau 3 Structure des dépenses en fonction de la taille des entreprises

Tranches de revenus	Coût des marchandises vendues en % des revenus	Dont salaires en % des revenus
1 000 000\$ et plus	51,8%	27,1%
500 000 \$ - 1 000 000 \$	63,9%	42,0%
250 000 \$ - 499 999 \$	59,5%	41,5%
100 000 \$ - 249 999 \$	51,3%	30,0%
50 000 \$ - 99 999 \$	37,1%	20,9%
0 \$ - 49 999 \$	37,9%	24,3%
Total	53,6%	33,2%

Source : SODEC

³ Ménard, 2002 et Observatoire de la culture et des communications du Québec, 2004.

Comme on peut le voir, la part des salaires ne représente que 20,9 % et 24,3 % des revenus pour les deux groupes d'entreprises de plus petite taille – une valeur très faible pour des entreprises à priori intensives en main-d'œuvre – alors que cette part varie de 27 % à 42 % pour les entreprises de plus grande taille. Ce qui renforce le constat que pour les entreprises de petite taille, le profit constitue fort probablement des revenus pour les artisans-entrepreneurs.

Il est également intéressant d'examiner les principales caractéristiques des différentes familles de métiers. Bien que, pour des raisons de confidentialité, nous avons dû réduire le nombre de familles en regroupant certaines dans la catégorie « autres »⁴, les données présentées au Tableau 4 permettent de tirer quelques conclusions éclairantes.

Premier constat, même si le quart des entreprises de notre échantillon (74 sur 289) ont une production qui touche à plus d'une famille de métiers (catégorie « mixte »), on note une spécialisation importante des artisans-entrepreneurs selon des métiers précis. À l'exception de la ferronnerie et du textile, avec respectivement 7 et 8 artisans, on retrouve en effet entre 16 et 46 entreprises actives dans les domaines de l'ébénisterie, de la céramique, de la joaillerie, du verre, de la sculpture et du vêtement.

Tableau 4 Répartition des entreprises en fonction des familles de métiers

Familles de métiers	Nombre d'entreprises	En % du nombre total	En % des revenus totaux	Revenus moyens par entreprise	Taux de profit moyen
Céramique	40	13,8%	11,4%	107 466 \$	12,2%
Ébénisterie	46	15,9%	18,1%	148 982 \$	8,2%
Ferronnerie	7	2,4%	1,4%	76 068 \$	16,3%
Joaillerie	33	11,4%	6,6%	75 466 \$	6,2%
Sculpture	22	7,6%	1,3%	22 013 \$	25,9%
Textile	8	2,8%	1,3%	61 832 \$	8,7%
Verre	26	9,0%	11,7%	169 768 \$	6,6%
Vêtement	16	5,5%	9,3%	219 819 \$	6,3%
Mixte	74	25,6%	30,6%	156 462 \$	1,9%
Autres	17	5,9%	8,5%	188 759 \$	12,3%
Total	289	100,0%	100,0%	131 044 \$	6,9%

Source : SODEC

⁴ Cette catégorie « autres » regroupe les familles suivantes : calligraphie, diffuseur, gravure, lutherie, papier, reliure et scénographie.

Deuxième constat, on remarque des écarts importants en ce qui concerne le chiffre d'affaires moyen des entreprises des différentes familles. Ce sont dans les métiers de la sculpture, du textile, de la joaillerie et de la ferronnerie que les entreprises sont les plus petites, le chiffre d'affaires moyen étant inférieur à 80 000 \$. Les entreprises actives dans le vêtement montrent le chiffre d'affaires moyen le plus élevé (220 000 \$), suivies des entreprises actives dans le verre (170 000 \$), les entreprises mixtes (156 000 \$) et celles actives en ébénisterie (149 000 \$). Notons que la catégorie « autres » regroupe un ensemble assez disparate d'entreprises, ce qui ne permet pas de tirer des conclusions précises à leur sujet.

Quant au taux de profit, il est le plus élevé dans la sculpture (25,9 %), la ferronnerie (16,3 %) et la céramique (12,2 %), et le plus faible dans les entreprises mixtes (à peine 1,9 %). Comme on peut le constater, la relation inversement proportionnelle entre la taille des entreprises et le taux de profit se vérifie également dans la comparaison des données par familles de métier. Par ailleurs, on notera que la multi-activité ne semble pas un gage de rentabilité ; la spécialisation semble même préférable à la diversification.

La grande variabilité des résultats par familles de métiers, qu'il s'agisse de la taille moyenne des entreprises ou de leur rentabilité, indique des caractéristiques propres à chacune. Cette spécialisation marquée des entreprises se conjugue ainsi avec des particularités structurelles très nettes pour chaque famille.

On notera, finalement, que la part du coût des marchandises vendues, parmi lequel les salaires, mesurés par rapport aux revenus, montre des résultats excessivement variables d'une famille de métiers à l'autre, comme on peut le voir au Tableau 5.

Tableau 5 Structure des dépenses en fonction des familles de métiers

Familles de métiers	Coût des marchandises vendues en % des revenus	Dont salaires en % des revenus
Céramique	55,5%	34,3%
Ébénisterie	53,4%	29,1%
Ferronnerie	57,5%	40,5%
Joaillerie	47,4%	25,1%
Sculpture	26,7%	14,4%
Textile	52,9%	31,6%
Verre	44,3%	25,1%
Vêtement	50,3%	24,7%
Mixte	57,7%	47,0%
Autres	61,5%	18,6%
Total	53,6%	33,2%

Source : SODEC

Certaines familles semblent assez intensives en main-d'œuvre (« mixte », ferronnerie, céramique), et d'autres fort peu (sculpture, vêtement, verre et joaillerie). Rappelons toutefois que l'importante corrélation repérée entre la petite taille de l'entreprise et la faible part des salaires semble indiquer que la taille de l'entreprise (et donc l'importance du profit en tant que rémunération de l'artisan-entrepreneur) est un élément plus déterminant que la famille de métiers pour expliquer l'importance du poste des salaires.

Il est également intéressant d'analyser la répartition géographique des entreprises de métiers d'art au Québec. On le sait, dans le domaine culturel les centres urbains attirent un grand nombre d'artistes. Certaines réalités objectives favorisent cette concentration : présence des médias généraux et spécialisés, des universités, des collèges et des bibliothèques, de même que la proximité des fournisseurs et des diffuseurs-distributeurs, notamment. Néanmoins, à priori, on pourrait penser que les métiers d'art sont moins sensibles à ces facteurs, et on pourrait donc s'attendre à une répartition géographique plus équitable de ces entreprises sur le sol québécois que celle que l'on retrouve dans d'autres domaines culturels.

Un aperçu, d'abord, de la répartition du nombre d'entreprises et de leurs revenus totaux par région administrative, que l'on retrouve au Tableau 6.

Tableau 6 Répartition des entreprises selon les régions administratives

Régions administratives	Nombre d'entreprises	En % du nombre total	En % des revenus totaux	Revenus moyens par entreprise	Taux de profit moyen
Bas Saint-Laurent	7	2,4%	0,9%	48 932 \$	10,1%
Saguenay-Lac-Saint-Jean	11	3,7%	1,5%	52 485 \$	15,6%
Capitale-Nationale	46	15,5%	10,2%	84 282 \$	5,5%
Mauricie	3	1,0%	0,5%	62 772 \$	30,7%
Estrie	17	5,7%	4,8%	107 297 \$	16,1%
Montréal	101	34,0%	41,9%	157 116 \$	4,3%
Outaouais	5	1,7%	0,3%	19 421 \$	39,0%
Abitibi-Témiscamingue	1	0,3%	x	x	x
Côte-Nord					
Nord-du-Québec	1	0,3%	x	x	x
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	11	3,7%	7,5%	257 283 \$	3,9%
Chaudière-Appalaches	9	3,0%	3,3%	138 348 \$	6,3%
Laval	3	1,0%	x	x	x
Lanaudière	14	4,7%	3,5%	93 460 \$	9,4%
Laurentides	22	7,4%	9,9%	170 029 \$	9,7%
Montérégie	42	14,1%	12,3%	110 908 \$	11,0%
Centre-du-Québec	4	1,3%	1,4%	129 091 \$	1,7%
Total	297	100,0%	100,0%	127 514 \$	6,9%

Source : SODEC

Comme on peut le constater, les entreprises de métiers d'art de notre échantillon sont concentrées dans trois régions, soit Montréal, la Capitale Nationale et la Montérégie. À elles trois, ces régions représentent 63,6 % du nombre total d'entreprises et 64,4 % des revenus totaux. Laval est en revanche très faiblement représentée, tandis que des régions comme les Laurentides, l'Estrie, le Bas Saint-Laurent et Chaudière-Appalaches et Lanaudière attirent un nombre important d'artisans-entrepreneurs. Les revenus moyens par entreprise varient également beaucoup d'une région à l'autre, passant d'une moyenne de 19 000 \$ par entreprise en Outaouais à une moyenne de 257 000 \$ par entreprise en Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. De même, le taux de profit par région se répartit selon une vaste palette, de 1,7 % au Centre-du-Québec, jusqu'à 39 % en Outaouais. Ainsi, la taille d'une entreprise ne semble pas fortement corrélée avec sa présence en milieu urbain, pas plus que sa rentabilité. Dans ce dernier cas, rappelons-le, la petite taille de l'entreprise, et le rôle que joue alors le profit dans le revenu de l'entrepreneur, semble être le facteur le plus déterminant.

On peut également constater, au Tableau 7, que certaines régions attirent une plus grande part d'artisans-entrepreneurs que leur part dans la population totale. C'est le cas de Montréal et de la Capitale Nationale, mais aussi de l'Estrie, de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine et des Laurentides. Néanmoins, comme on peut le voir à la comparaison avec la répartition régionale des éditeurs de livres – une activité elle-même beaucoup plus « régionalisée » que ne le sont les grands médias électroniques par exemple – la répartition régionale des entreprises de métiers d'art est dans l'ensemble plus équilibrée et s'approche davantage de la répartition de la population. On peut donc affirmer que les entreprises de métiers d'art sont très présentes dans les régions. Ce qui semble confirmer l'intuition première qu'il s'agit d'une activité culturelle moins sensible que d'autres à l'attrait des centres urbains.

Tableau 7 Répartition des entreprises selon les régions administratives : comparaison avec les éditeurs de livres

Régions administratives	Population	Métiers d'art 2002-2005		Édition 2000-2001	
		Nombre d'entreprises	Revenus totaux	Nombre d'entreprises	Revenus totaux
Bas Saint-Laurent et Chaudière-Appalaches	7,9%	5,4%	4,2%	2,1%	0,3%
Saguenay-Lac-Saint-Jean	3,7%	3,7%	1,5%	1,3%	x
Capitale-Nationale	8,8%	15,5%	10,2%	16,6%	4,0%
Mauricie et Centre-du-Québec	6,4%	2,4%	1,9%	3,0%	0,3%
Estrie	4,0%	5,7%	4,8%	3,8%	0,2%
Montréal	24,9%	34,0%	41,9%	51,1%	76,6%
Outaouais	4,5%	1,7%	0,3%	0,9%	x
Abitibi-Témiscamingue	1,9%	0,3%	x		
Côte-Nord	1,3%			0,4%	x
Nord-du-Québec	0,5%	0,3%	x		
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	1,3%	3,7%	7,5%		
Laval	4,8%	1,0%	x	3,0%	6,1%
Lanaudière	5,5%	4,7%	3,5%	3,8%	1,7%
Laurentides	6,6%	7,4%	9,9%	2,6%	0,6%
Montréal	17,9%	14,1%	12,3%	11,5%	10,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : SODEC

Le bilan financier des entreprises

Nous présentons, dans les tableaux qui suivent, une analyse des bilans et des ratios financiers pour l'ensemble de notre échantillon. Cette analyse est fondée sur la compilation des données présentées par les entreprises dans leurs états financiers. Considérant la difficulté d'homogénéiser des pratiques comptables qui ne sont pas toujours comparables les unes avec les autres, toutefois, de même que la présence d'un grand nombre de très petites entreprises – dont les pratiques comptables sont parfois moins systématiques – le lecteur doit demeurer prudent et ne pas tirer de conclusions trop définitives à la lecture de cette analyse. Ce caractère non systématique est d'ailleurs corroboré par le fait que sur les 289 entreprises constituant notre échantillon initial, nous ne disposons de bilans financiers que pour 152 d'entre elles. Sans préjuger, encore une fois, d'une parfaite représentativité, ce sous-échantillon est tout de même suffisamment important pour nous permettre d'en tirer des analyses éclairantes.

Du côté du bilan financier des entreprises, on notera d'abord que les 152 entreprises pour lesquelles nous disposons de l'information nécessaire avaient un actif total de 23,7 millions de dollars, ce qui représente un actif moyen par entreprise de 156 000 \$ (voir le Tableau 8).

En examinant le bilan poste par poste, on note que l'actif est principalement de court terme (à 54,3 %) et que les stocks en occupent la plus grande part (17,7 %), suivi de près par les comptes clients (16,8 %). La relative faiblesse de ce dernier poste s'explique par l'importance, pour de nombreuses entreprises, des ventes directes au détail, en particulier des salons de détail, lesquels constituent des lieux privilégiés par les artisans pour écouler leurs produits directement auprès de leur clientèle. Quant à l'actif de long terme, les immobilisations en constituent le principal poste, à 40,2 % de l'actif total, ce qui est assez élevé et démontre l'importance, pour nombre de ces entreprises, de l'équipement nécessaire à la poursuite de leur activité.

Le passif de court terme représente 33,5 % du total du passif et de l'avoir ; dans ce poste, ce sont les comptes fournisseurs (12,7 %) qui, sans surprise, prédominent. À 28,7 % du total, la part occupée par les dettes de long terme est importante, mais l'avoir des actionnaires, à 32,0 %, occupe une part substantielle de l'ensemble, ce qui équilibre le risque. L'avoir des actionnaires joue généralement le rôle de réservoir devant permettre d'amortir les pertes ou de rembourser la dette en cas de difficultés financières. Un avoir des actionnaires relativement important place donc les entreprises en position plus solide.

Tableau 8 Bilan financier, 2002-2005

Nombre d'entreprises	152
Actif total ('000 \$)	23 720 889 \$
Actif de court terme	54,3%
encaisse	12,0%
comptes clients	16,8%
stocks	17,7%
autres actifs de court terme	7,8%
Actif de long terme	45,7%
immobilisations	40,2%
autres actif de long terme	5,4%
Total actif	100,0%
Passif de court terme	33,5%
emprunts bancaires	8,0%
comptes fournisseurs	12,7%
portion à court terme de la dette	3,4%
autres passifs à court terme	9,3%
Passif de long terme	33,6%
dettes à long terme	28,7%
autres passifs à long terme	4,9%
Passif total	67,1%
Avoir des actionnaires	32,0%
Total passif et avoir	100,0%

Source : SODEC

Pour évaluer plus précisément la situation financière des entreprises, nous avons calculé un ensemble de ratios de liquidité, de gestion, d'endettement et d'exploitation et de rentabilité⁵. Le Tableau 9 présente la valeur de ces ratios pour l'ensemble des entreprises du domaine des métiers d'art. Afin de mieux les mettre en perspective, nous présentons les mêmes ratios pour les producteurs québécois de disques et de spectacles de variétés, de même que pour les éditeurs de livres québécois⁶.

Les ratios du Tableau 9 indiquent d'abord que la liquidité des entreprises, c'est-à-dire leur capacité à honorer leurs engagements à court terme, qu'elle soit mesurée par le ratio du

⁵ On trouvera, en annexe, une présentation des termes et ratios financiers utilisés.

⁶ Information tirée de Ménard, 2001 et 2002.

fonds de roulement ou par l'indice de liquidité, est satisfaisante. En effet, ces deux ratios, respectivement de 2,0 et 1,1, affichent exactement la valeur traditionnellement considérée comme souhaitable (2,0 dans le premier cas et 1,0 dans le second). Et comme on peut le constater, la liquidité des entreprises de métiers d'art est à peu près équivalente à celle des éditeurs québécois, mais largement supérieure à celle des producteurs de disques et de spectacles.

Tableau 9 Principaux ratios financiers, 2002-2005

Médianes

	Métiers d'art	Autres domaines culturels	
		Producteurs disques et spectacles de variétés	Éditeurs agréés
Nombre d'entreprises	289	121	113
Ratios de liquidité			
fonds de roulement	2,01	1,1	1,9
indice de liquidité	1,12	0,8	1
Ratios de gestion			
liquidité des comptes à recevoir (en jours)	24	40	49
liquidité des stocks (en jours)	131	59	197
liquidité des comptes à payer (en jours)	59	115	115
ventes sur fonds de roulement	2,53	2,2	2,9
couverture des stocks	0,58	0,3	0,7
rotation des immobilisations	4,64	21,8	30,7
rotation de l'actif	1,6	2,3	1,4
Ratios d'endettement			
immobilisations sur avoir des actionnaires passif à l'avoir des actionnaires	0,53	0,2	0,1
passif à CT à l'avoir des actionnaires	0,48	0,8	1,1
passif à CT à l'avoir des actionnaires	0,20	0,7	0,8
Ratios d'exploitation et de rentabilité¹			
marge d'exploitation brute	46,4%	58,1%	47,5%
marge de bénéfice net	6,9%	3,0%	4,9%
taux de rendement de l'actif	11,1%	5,5%	6,6%
taux de rendement de l'avoir	35,1%	42,5%	17,3%

1. Moyennes

Note : le nombre de données utilisées varie de 95 à 145 pour les ratios de liquidité, de gestion et d'endettement; il varie de 143 à 289 pour les ratios d'exploitation et de rentabilité.

Source : SODEC

Les comptes à recevoir ont un âge moyen d'à peine 24 jours, une performance supérieure à celle des entreprises du disque et du spectacle et de l'édition, mais l'âge des comptes à payer (59 jours) montre une situation moins favorable. Quant à l'âge moyen des stocks, à 131 jours, il est important, quoique inférieur à celui des éditeurs ; quoiqu'il en soit, il caractérise bien le type d'activités de ces entreprises.

Le ratio des ventes sur le fonds de roulement, lequel mesure l'efficacité avec laquelle le fonds de roulement est utilisé, est à 2,5, une valeur qui se rapproche beaucoup de celles des deux autres secteurs. Par contre, comme le montre les indices de rotation des immobilisations et des actifs, ces derniers semblent être utilisés de façon moins optimale

par les entreprises de métiers d'art que par les producteurs de disques et de spectacles et les éditeurs. Mais ce résultat s'explique en partie par l'importance relative des immobilisations dans leur actif (lesquelles représentent 40 % de l'actif ; voir le Tableau 8).

Du côté des ratios d'endettement, les indicateurs montrent une situation relativement saine et dans l'ensemble meilleure que celle des deux autres secteurs, de même du ratio immobilisations sur avoir, qui est sensiblement supérieur. Là encore, c'est l'importance relative des immobilisations qui semble être la principale explication de la valeur de ce ratio. Cela indique une faible disponibilité de liquidités.

Enfin, si la marge d'exploitation brute (revenus moins coût des marchandises vendues) des entreprises de métiers d'art est légèrement inférieure à celle des entreprises des deux autres secteurs, les trois indicateurs de rentabilité, en revanche, soit la marge de bénéfice net, le taux de rendement de l'actif et le taux de rendement de l'avoir, sont nettement supérieurs. Rappelons toutefois la distorsion créée par l'importance de l'utilisation des profits comme source de revenus dans les métiers d'art, une situation que l'on ne retrouve pas dans les deux autres domaines.

L'examen des ratios financiers des entreprises de métiers d'art semble donc montrer, en première analyse, une situation que l'on peut qualifier de satisfaisante quant à la liquidité et la gestion, et d'assez bonne quant à l'endettement et la rentabilité. Mais considérant l'importance des traits distinctifs de chaque famille, il est fort possible que les forces et les faiblesses diffèrent pour chacune d'elle. Il serait évidemment nécessaire de pousser plus avant ce type d'analyse pour avoir un portrait très précis de la situation pour chacune des familles de métiers, mais malheureusement, notre échantillon est trop réduit pour nous permettre de faire des analyses statistiquement valides à ce niveau de répartition.

Conclusion

Le domaine des métiers d'art au Québec se caractérise d'abord et avant tout par la présence d'entreprises de très petite taille. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises est de 131 000 \$, mais plus de la moitié d'entre elles ont des revenus inférieurs à 50 000 \$.

Le taux de profit global des entreprises, à 6,9 % des revenus, est assez bon, mais il semble constituer, tout particulièrement pour les plus petites d'entre elles, une partie du revenu des artisans-entrepreneurs. Ainsi, pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 100 000 \$, le taux de profit n'est plus que de 4,5 %. De ce fait, la valeur du taux de profit en tant qu'indicateur de ressources disponibles pour le développement des entreprises doit être nuancée. Cela d'autant plus qu'en valeur absolue, ces profits demeurent très limités, ce qui réduit d'autant l'effet de levier essentiel à toute mise en branle d'investissements.

On note une présence importante d'artisans-entrepreneurs dans toutes les grandes familles de métiers, même si certaines sont mieux représentées que d'autres. Élément encore plus significatif, la répartition des entreprises par familles de métiers montre des structurations importantes, les chiffres d'affaires, les taux de profit et même la part des salaires dans les dépenses variant grandement d'une famille à l'autre. On peut donc parler d'une spécialisation marquée des entreprises, laquelle se conjugue avec des particularités structurelles précises pour chaque famille de métiers. Les constats généraux concernant le domaine doivent donc être nuancés, puisque ceux-ci dissimulent des avantages, mais aussi des lacunes et des besoins qui peuvent s'avérer spécifiques à chaque famille avec, en plus, des particularités par rapport aux entreprises qui ont une pratique mixte (tableau 4).

Les artisans-entrepreneurs sont présents dans toutes les régions du Québec. La répartition régionale des entreprises de métiers d'art est même dans l'ensemble plus équilibrée que dans la plupart des autres domaines culturels, et elle se rapproche de la répartition de la population. Il est donc exact d'affirmer qu'il s'agit d'une activité culturelle beaucoup moins sensible que d'autres à l'attrait des centres urbains.

L'examen des bilans financiers des entreprises montre une situation satisfaisante quant à la liquidité. Quant aux ratios de gestion, ils affichent dans l'ensemble des valeurs que l'on peut qualifier de satisfaisantes, bien que les indices de rotation des immobilisations et des actifs montrent que ceux-ci pourraient être utilisés plus efficacement qu'ils ne le sont présentement. Les indicateurs d'endettement montrent, quant à eux, que la situation est relativement saine de ce côté. Enfin, même si la marge d'exploitation brute des entreprises pourrait être améliorée, les indicateurs de rentabilité sont dans l'ensemble assez satisfaisants, du moins lorsqu'on les compare à ceux des producteurs de disques et de spectacles de variétés et des éditeurs québécois. Par contre, il semble que cette rentabilité est aussi la rémunération de l'artisan-entrepreneur.

L'examen des principaux ratios financiers des entreprises de métiers d'art au Québec permet donc de conclure que la situation, dans l'ensemble, est assez satisfaisante. Il convient de noter, toutefois, que les médianes et les moyennes présentées dissimulent des écarts qui peuvent s'avérer importants. Il est possible que les résultats, en particulier, soient fort différents selon la taille des entreprises. De même, les traits distinctifs des familles de métiers étant importants, il est fort possible que la situation financière soit assez différente d'une famille à l'autre. Mais surtout, ce que ces ratios ne disent pas, ce sont les difficultés importantes que rencontrent la plupart des entreprises lorsqu'elles tentent de se développer.

De ce point de vue, la petite taille des entreprises du domaine constitue sans nul doute leur principale faiblesse. Le secteur demeure très largement artisanal, formant une mosaïque de petites et très petites entreprises privées, structures autonomes qui doivent le plus souvent s'autofinancer. Le secteur diffère donc grandement du théâtre, de la musique, de la danse et des arts visuels, dont les entreprises sont habituellement structurées en organismes à but non lucratif qui sont largement soutenus par les différents organismes d'aide

gouvernementaux. Il ne s'assimile pas tout à fait, non plus, à la production de disques et de spectacles, à la production télévisuelle et cinématographique ou à l'édition de livres, qui ont des attributs communs aux industries culturelles.

Ainsi, l'artisan-entrepreneur, ni tout à fait producteur d'œuvres uniques, ni tout à fait producteur de grandes séries industrielles, se trouve souvent en position inconfortable, notamment face aux institutions de crédit privées et aux organismes de soutien gouvernementaux. De fait, seule la SODEC offre à ces entreprises un programme qui s'adresse spécifiquement à eux. Très peu d'entreprises disposent des ressources propres qui leur permettraient de soutenir un développement substantiel de leur activité, locale tout autant qu'à l'exportation. Cet accès limité à des sources de financement externes restreint grandement leur potentiel de croissance.

Les artisans-entrepreneurs ne cherchent pas tous, il est vrai, à développer leur production, à agrandir leurs ateliers et devenir de plus grandes entreprises. De nombreux artisans fondent leur travail d'abord et avant tout sur la création. Ce choix est parfaitement légitime, mais il faut pouvoir donner les moyens à ceux qui veulent se développer et s'agrandir, acheter du nouvel équipement et engager du personnel, accroître leur formation technique ou en gestion et en marketing, de le faire, sans qu'il s'agisse pour autant de sacrifier la création et la qualité de leurs œuvres. L'innovation est en effet essentielle à la compétitivité, au développement de nouveaux produits et de nouveaux marchés.

Cette question est d'autant plus cruciale que la concurrence est aujourd'hui d'emblée mondiale, et que cette concurrence américaine, française, italienne ou scandinave (notamment dans le haut de gamme), s'appuie le plus souvent sur de grandes unités de production qui décrochent des contrats ou des ventes partout dans le monde. En contrepartie, le marché du produit utilitaire est inondé par les productions bon marché du Mexique ou des pays asiatiques.

Le domaine des métiers d'art au Québec est donc confronté à des défis importants. Il faut en effet : développer la capacité d'acquérir et de renouveler des équipements de pointe ; accroître la formation technique et la formation en gestion et en marketing ; diversifier les stratégies de commercialisation et de développement des marchés, y compris à l'exportation ; innover de façon continue.

Même si le soutien gouvernemental au domaine des métiers d'art s'est accru au cours de la dernière décennie, les outils disponibles demeurent insuffisants pour affronter l'ensemble de ces défis. Le programme d'aide de la SODEC aux artisans et aux entreprises, y compris les volets d'aide aux écoles ateliers et aux salons régionaux, de même que le programme Sodexport, peuvent répondre assez bien aux besoins courants d'un bon nombre d'entreprises. Il est donc essentiel que les sommes octroyées dans le cadre de ces programmes soient maintenues. Elles sont toutefois insuffisantes pour soutenir les entrepreneurs-artisans qui désirent croître et se développer.

À cet égard, il nous semble toujours pertinent de chercher un mécanisme de soutien approprié au domaine, un tel instrument pourrait s'avérer, en combinaison avec les programmes d'aide de la SODEC, un véritable outil de développement du secteur.

Bibliographie

- Baillargeon, Céline. 1999. *Les dépenses publiques en matière de culture et de communications au Québec*. Gouvernement du Québec : ministère de la Culture et des Communications.
- Backer, Noelle. 2002. « A Survey of Crafts and the Economy », in Crafts Report. *Site internet de la revue Crafts Report*, [en ligne]. <http://craftsreport.com/january02/specialreport.html> (page consultée le 21 juin 2002).
- Bellavance, Guy, Léon Bernier et Benoît Laplante. 2001. *Les conditions de pratique des artistes en arts visuels*, préparé pour le Regroupement des artistes en arts visuels du Québec. Sainte-Foy : INRS-Urbanisation, Culture et Société.
- Boothby, Daniel. 1991. *An employment profile of the cultural sector in Canada*. Gouvernement du Canada : Emploi et immigration Canada.
- Bureau de la statistique du Québec. 1997. *Indicateur d'activités culturelles au Québec, Édition 1997*. Québec : Bureau de la statistique du Québec.
- Caouette, Michel et Céline Prémont. 1995. *Analyse générale et de tâches des métiers et professions du secteur des métiers d'art*. Québec : Société québécoise de développement de la main-d'œuvre.
- CEDCO Victoria. 2002. *Report on the Craft Sector*. Victoria : CEDCO Victoria.
- Cheney, Terry. 1994. *La culture à l'œuvre : enjeux en matière de ressources humaines dans le secteur culturel : résultat de six rapports sous-sectoriels*. Gouvernement du Canada : Développement des ressources humaines Canada.
- Conseil des métiers d'art du Québec / Sabourin et associés. 1999. *Stratégie de développement des artisans du secteur des métiers d'art dans un contexte nord-américain*. Montréal : Conseil des métiers d'art du Québec.
- Conseil des métiers d'art du Québec. 1999. *Mémoire du Conseil des métiers d'art présenté à la Commission de la culture*. Montréal : Conseil des métiers d'art.
- Conseil des métiers d'art du Québec / Peartree Solutions inc. 2001. *Étude du secteur des métiers d'art au Canada*, étude préparée pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada. Montréal : Conseil des métiers d'art du Québec.
- Conseil des métiers d'art du Québec / Cap'Export. 2001. *Métiers d'art canadiens : Analyse du marché français*, étude préparée pour le ministère canadien des Affaires étrangères et du Commerce international. Montréal : Conseil des métiers d'art du Québec.
- Conseil des métiers d'art du Québec. « L'industrie des métiers d'arts », in La Galerie, Conseil des métiers d'art du Québec. *Site du Conseil des métiers d'art du Québec*, [en ligne]. <http://www.metiers-d-art.qc.ca/centrededoc/industrie/industrie.html> (Page consultée le 19 juin 2002).

- Conseil des métiers d'art du Québec. « Le CMAQ –Historique du Conseil », in La Galerie, Conseil des métiers d'art du Québec. *Site du Conseil des métiers d'art du Québec*, [en ligne]. <http://www.metiers-d-art.qc.ca/cma/historique.html> (Page consultée le 7 mars 2003).
- Conseil des métiers d'art du Québec / Peartree Solutions Inc. 2003. *Portrait et stratégie de développement des métiers d'art au Canada*, étude coordonnée par le CMAQ pour The Canadian Crafts Federation / Fédération canadienne des métiers d'art. Montréal : Conseil des métiers d'art du Québec.
- Department of Foreign Affairs and International Trade. 2002. *Marketing Guide for Fine Contemporary Craft in the United States*. Ottawa, Arts & Cultural Promotion Division, Department of Foreign Affairs and International Trade.
- Développement des ressources humaines Canada / Price WaterHouse Coopers. 1995. *Œuvre en progression. Les arts visuels et les métiers d'art : enjeux en matière de ressources humaines*, étude présenté au Groupe d'étude sur les ressources humaines pour les arts visuels et les métiers d'art. Gouvernement du Canada : Développement des ressources humaines Canada.
- Développement des ressources humaines Canada. 2000. *Visual art and Craft Industry – Industry profiles*. Gouvernement du Canada : Développement des ressources humaines Canada.
- DIDACTION. 2000. *Développement sectoriel et besoins de formation en métiers d'art*, rapport présenté au Conseil des métiers d'art et au CQRHC, 44 pages.
- Dorland, Michael (eds.). 1996. *The cultural industries in Canada : problems, policies and prospects*. Toronto : Lorimer & Co.
- Fédération nationale des métiers d'art. 1992. *Les Métiers d'art en Europe*. Chambéry : États généraux des métiers d'art.
- Graves, Frank / Les associés de recherche Ekos inc. 1989. *Les artisans et leurs auditoires*. Gouvernement du Canada : Communications Canada.
- Groupe de travail sur les métiers d'art. 1998. *État de situation et problématiques des métiers d'art au Québec*. Secrétariat du Groupe de travail : SODEC, 40 pages.
- Groupe de travail sur les métiers d'art (Centre de formation et de consultation en métiers d'art, Institut des métiers d'art du Québec, Conseil des métiers d'art du Québec, SODEC). 1999. *Plan d'action stratégique pour le développement économique des métiers d'art*. Secrétariat du Groupe de travail : SODEC, 67 pages.
- Groupe de recherche en management stratégique de l'UQAM (sous la direction de Vincent Sabourin). 2000. *Mise à jour des informations statistiques sur le secteur des métiers d'art et analyse des impacts stratégiques*, étude présentée au Conseil des métiers d'art et au Conseil québécois des ressources humaines de la culture, 155 pages.
- Groupe de recherche en management stratégique de l'UQAM (sous la direction de Vincent Sabourin). 2000. *Étude sur les sites mondiaux de commerce électronique pour la distribution et la mise en marché de produits des métiers d'art*, étude présentée au Conseil des métiers d'art

avec la collaboration du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, de Patrimoine Canada et d'Industrie Canada, 64 pages.

Groupe Multi-Réso (sous la direction de Albert Juneau). 2000. *Étude d'impact du salon des métiers d'art de Montréal*, présenté au conseil des métiers d'art du Québec, 14 pages.

Groupe Léger et Léger. 1995. *Rapport préliminaire sur les marchés*, 56 pages.

Groupe Léger et Léger. 1995. *Synthèse documentaire sur les métiers d'art*, 22 pages.

Juneau, Albert. 2000. *Étude d'impact économique du Salon des métiers d'art de Montréal*. Montréal : Albert Juneau, consultant, 14 pages.

Lacoursière, Yves. 1991. *Élaboration de stratégies entrepreneuriales. Vers un concept de préincubation et d'incubation des entreprises d'artisans de métiers d'art*. Québec : Centre de formation et de consultation en métiers d'art du Cégep de Limoilou.

Lamy, Laurent et Suzanne Lamy. 1967. *La renaissance des métiers d'art au Canada français*. Gouvernement du Québec : ministère des Affaires culturelles.

Lehouiller Conseil inc. 1995. *Rapport II : Présentation détaillée des résultats de l'enquête concernant le réseau de collaborateurs (sous-traitants et employés) des artisans en métiers d'art*, 57 pages.

Lehouiller Conseil inc. 1995. *Synthèse évaluative de la structure de formation en métiers d'art*, 62 pages.

Massé, Ginette. 1993. *L'industrie des métiers d'art : résultats de l'enquête auprès des artisanes et artisans entrepreneurs*. Gouvernement du Québec, ministère de la Culture.

Massé, Ginette. 1994. *La population consommatrice d'œuvres d'art, d'artisanat et de métiers d'art*. Gouvernement du Québec : ministère de la Culture et des Communications.

Massé, Ginette. 1995. *Résultats de l'enquête sur le financement des entreprises des métiers d'art 1994*. Gouvernement du Québec, ministère de la Culture et des Communications.

Ménard, Marc. 2001. *Les chiffres des mots. Portrait économique du livre au Québec*, Montréal, SODEC.

Ménard, Marc. 2002. *L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec. 1. Portrait économique des entreprises*, Montréal : Les cahiers de la SODEC. N° 02-02-D.

Ministère des Affaires culturelles du Québec / Price WaterHouse Coopers. 1991. *L'industrie québécoise des produits de métiers d'art : les mécanismes à privilégier pour favoriser son développement*. Gouvernement du Québec : ministère des Affaires culturelles.

Ministère des Affaires culturelles du Québec / Price WaterHouse Coopers. 1991. *Validation des mécanismes d'intervention auprès des artisans de l'industrie des produits des métiers d'art du Québec – rapport d'étape*. Gouvernement du Québec : ministère des Affaires culturelles.

- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Consulat Général du Canada à Minneapolis, Minnesota. 1996. *National Giftware & Craft market study for the United States : A guide for canadian producers of giftware, crafts and decorative home accessories*. Ottawa : ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
- Ministère de la Culture et des Communications. 1999. *La population active expérimentée des secteurs de la culture et des communications au Québec, données du recensement de 1996*. Gouvernement du Québec : ministère de la Culture et des Communications.
- Ministère de la Main d'œuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation professionnelle. 1989. *Portrait socio-économique des entreprises à succès en métiers d'art au Québec*. Gouvernement du Québec : ministère de la Main d'œuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation professionnelle.
- Observatoire de la culture et des communications du Québec. 2004. *État des lieux du livre et des bibliothèques*. Québec : Institut de la statistique du Québec.
- Saint-Pierre, Louise. 1986. *Bibliographie québécoise de l'artisanat et des métiers d'art (1689-1985)*. Québec : Centre de formation et de consultation en métiers d'art.
- Tousignant, Sophie. 1993. Étude sur le marché de l'emploi dans les entreprises en métiers d'art et dans les secteurs industriels apparentés à Montréal et dans l'Ouest du Québec. Montréal : Institut des métiers d'art du Cégep du Vieux-Montréal.
- Weinrich, Peter. 2001. « Une brève histoire des métiers d'art », in *Civilisations, métiers d'art*, collection Bronfman. *Site du Musée canadien des Civilisations*, [en ligne]. <http://www.civilizations.ca/members/arts/bronfman/historyf.html> (Page consultée le 26 juin 2002).

Annexe

Présentation des termes et ratios financiers utilisés

Dans la présente Annexe, nous présentons et commentons brièvement les différents termes et ratios financiers utilisés au Chapitre 3. Considérant les écarts considérables qui affectent la valeur de certains ratios, d'une entreprise à l'autre, nous avons utilisé les valeurs médianes pour les ratios de liquidité, de gestion et d'endettement. La médiane reflète plus précisément, dans le cas d'une distribution non normale, l'éventail des valeurs. Toutefois, en ce qui concerne les ratios d'exploitation et de rentabilité, comme les valeurs réelles étaient plus pertinentes à l'analyse, nous avons présenté, dans ce cas, les valeurs moyennes pondérées.

1. *Ratios de liquidité*

Ces ratios mesurent la capacité qu'a une entreprise d'honorer ses engagements à court terme.

Ratio de fonds de roulement

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

Évalue l'importance des réserves liquides de l'entreprise. Généralement, plus le ratio est élevé, plus grand est le coussin entre les obligations courantes et la capacité de l'entreprise d'y faire face. Traditionnellement, on se satisfaisait d'un rapport égal ou supérieur à 2. Mais cette règle est trompeuse, parce que la situation varie avec le secteur industriel, la région, le temps et la taille de l'entreprise. De plus, la composition et la qualité des actifs sont des facteurs critiques dans l'analyse d'une entreprise donnée.

Indice de liquidité

$$\frac{\text{Actif à court terme} - \text{Stocks}}{\text{Passif à court terme}}$$

Indique la possibilité de payer les dettes à même l'actif le plus facilement monnayable (indicateur plus précis de la liquidité, raffinement du précédent). Le calcul suppose que la valeur de réalisation nette des stocks est nulle. La règle traditionnelle affirme que cet indicateur doit évaluer 1. Un faible indicateur peut indiquer une difficulté, à moins que l'on ait une courte période de recouvrement.

2. *Ratios de gestion*

Ces ratios mesurent l'efficacité avec laquelle une entreprise gère ses différents éléments d'actifs.

Liquidité des comptes à recevoir

$$\frac{\text{Comptes à recevoir} \times 365 \text{ jours}}{\text{Ventes annuelles}}$$

La liquidité des comptes, ou leur âge moyen, est un indice important de leur valeur. Plus la période de recouvrement est courte, plus leur liquidité est grande. L'âge moyen sert aussi à évaluer l'efficacité du service de recouvrement. En général, plus le nombre de jours est grand, plus l'est aussi la probabilité de défaut de paiement des comptes à recevoir. La comparaison peut indiquer jusqu'à quel point l'entreprise contrôle le crédit et la collecte. Les termes de paiement offerts par l'entreprise à ses clients peuvent toutefois varier au sein d'une industrie.

Liquidité des stocks

$$\frac{\text{Stocks} \times 365 \text{ jours}}{\text{Coût des ventes}}$$

Le degré de liquidité des stocks se mesure par leur âge moyen. Une valeur peu élevée peut indiquer une plus grande liquidité ou une meilleure capacité de mise en marché. Mais elle peut aussi indiquer des ruptures de stocks fréquentes, un stock insuffisant à ce qui est nécessaire pour vendre. Une valeur élevée peut indiquer une faible liquidité, du surstockage, ou de l'obsolescence. Cet indicateur a comme lacune de ne pas tenir compte des variations saisonnières.

Liquidité des comptes à payer

$$\frac{\text{Comptes à payer} \times 365 \text{ jours}}{\text{Coût des ventes}}$$

La liquidité des comptes à payer, ou leur âge moyen, se mesure en jours. Plus cette valeur est basse, plus court est le temps entre l'achat et le paiement. Si cet âge est plus élevé que la moyenne de l'industrie, une entreprise peut souffrir de manque d'encaisse, de disputes de facturation avec ses fournisseurs, bénéficier de termes étendus ou élargir délibérément son crédit (si une entreprise achète à des termes de 30 jours, il est raisonnable de s'attendre à ce que ce ratio tourne autour de 30 jours). Ce ratio ne tient pas compte des variations saisonnières.

Ventes sur fonds de roulement

$$\frac{\text{Ventes annuelles}}{\text{Fonds de roulement}}$$

Le fonds de roulement (actif à court terme moins passif à court terme) mesure la marge de protection pour les crédateurs à court terme. Il reflète la capacité à financer les opérations courantes. En mettant en relation le niveau des ventes provenant des opérations et le fonds de roulement, on mesure l'efficacité avec laquelle le fonds de roulement est utilisé. Un bas ratio indique souvent une utilisation inefficace du fonds de roulement, tandis qu'un très haut ratio signifie des échanges excessifs – position vulnérable pour les crédateurs.

Couverture des stocks

$$\frac{\text{Stocks}}{\text{Fonds de roulement}}$$

Ce ratio mesure l'importance relative des stocks dans le fonds de roulement (actif à court terme moins passif à court terme). Toutes choses égales par ailleurs, on souhaitera que

l'actif le moins liquide (les stocks) représente la proportion la plus faible possible du fonds de roulement (parce que la probabilité de ne pas être en mesure d'honorer ses engagements à court terme s'en trouve réduite).

Rotation des immobilisations

$$\frac{\text{Ventes nettes}}{\text{Immobilisations}}$$

Ce ratio mesure la productivité de l'utilisation des immobilisations par l'entreprise. Des immobilisations grandement dépréciées ou des opérations intensives en main-d'œuvre peuvent causer une distorsion de ce ratio.

Rotation de l'actif

$$\frac{\text{Ventes nettes}}{\text{Actif total}}$$

Ce ratio mesure, de façon générale, la capacité de l'entreprise de générer des ventes en fonction de son actif total. Une faible valeur peut indiquer que la capacité de production est sous-utilisée, mais l'inverse peut aussi trahir l'insuffisance de l'investissement. Il est préférable de l'utiliser en conjonction avec d'autres ratios d'opération pour déterminer l'utilisation effective de l'actif.

3. Ratios d'endettement

Les ratios d'endettement, ou indices de risque financier, sont des indicateurs de la probabilité qu'une entreprise a de respecter ses engagements envers ses créanciers.

Immobilisations sur l'avoir des actionnaires

$$\frac{\text{Immobilisations}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Indicateur de la sécurité de la mise de fonds (les immobilisations sont un capital réel dont la valeur devrait s'apprécier en période d'inflation et dont le détournement n'est pas facile), mais aussi de son « illiquidité ».

Passif à l'avoir des actionnaires

$$\frac{\text{Passif à court terme} + \text{Dette à long terme}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

L'apport des actionnaires joue, pour les créanciers, le rôle d'un réservoir qui servirait au remboursement de la dette en cas de difficultés financières. Plus le ratio du passif à l'avoir est élevé, plus grand est le risque financier et plus variable est le bénéfice net, lequel rémunère le capital investi par les actionnaires.

Passif à court terme à l'avoir des actionnaires

$$\frac{\text{Passif à court terme}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Le passif à court terme est constitué d'engagements qu'il faudra honorer dès le prochain exercice financier. L'avoir des actionnaires est un capital permanent. Plus le premier est élevé par rapport au second, plus l'entreprise est vulnérable.

4. *Ratios d'exploitation et de rentabilité*

Ces ratios nous renseignent sur la capacité de croissance d'une entreprise, en comparant un revenu au capital qui l'a produit.

Marge d'exploitation brute

$$\frac{\text{Ventes} - \text{coût des marchandises vendues}}{\text{Ventes}}$$

Donne la proportion du montant des ventes dont dispose l'organisation pour éponger ses frais d'administration et de ventes, et pour assurer son bénéfice net (il est souvent plus difficile de réduire le coût des ventes que les autres dépenses – la marge d'exploitation brute est aussi la véritable marge de manœuvre des gestionnaires).

Marge de bénéfice net

$$\frac{\text{Bénéfice net avant impôt}}{\text{Vente}}$$

Mesure la part du bénéfice net contenu dans chaque dollar de vente.

Taux de rendement de l'actif total net

$$\frac{\text{Bénéfice net avant impôt}}{\text{Actif}}$$

Mesure l'efficacité avec laquelle l'entreprise utilise le capital mis à sa disposition (mesure la rentabilité sociale du capital, c'est-à-dire du produit total à partager entre les investisseurs et les gouvernements ; si on retranchait l'impôt au numérateur, on mesurerait la rentabilité privée du capital).

Taux de rendement de l'avoir des actionnaires

$$\frac{\text{Bénéfice net avant impôt}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Indique la rentabilité de la mise de fonds des actionnaires. Cet indicateur est influencé par la structure financière.