

Baromètre de la sous-traitance industrielle au Québec



Une initiative de



Novembre 2009

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION.....	1
1.1 Objectifs du projet	1
1.2 Méthodologie	1
2 PRÉSENTATION DES RÉSULTATS	2
2.1 Planification stratégique.....	2
2.2 Main-d'œuvre spécialisée.....	3
2.3 Investissements.....	4
2.4 Production	6
2.5 Sous-traitance	7
2.6 Clientèle	8
2.7 Contrats et chiffre d'affaires	10
3. FAITS SAILLANTS	12

1. INTRODUCTION

1.1 OBJECTIFS DU PROJET

Sous-Traitance Industrielle Québec (STIQ) a confié à la division Stratégies du Groupe IBI-DAA la réalisation d'un sondage téléphonique auprès de PME manufacturières québécoises sous-traitantes. Ce sondage vise à établir des indicateurs économiques inédits permettant de dresser un bilan du secteur de la sous-traitance industrielle en 2009 au Québec. Les résultats seront éventuellement diffusés dans la communauté d'affaires québécoise. Cette enquête devrait être répétée annuellement, permettant ainsi de mesurer l'évolution des indicateurs économiques produits.

1.2 MÉTHODOLOGIE

L'univers ou la population d'enquête est constitué de 1 847 PME manufacturières localisées au Québec et ayant entre 20 et 300 employés, inscrites dans la base de données de STIQ. Ces entreprises sont des sous-traitants.

Un questionnaire a été administré par téléphone auprès du directeur des opérations ou du directeur de l'usine. Dans les plus petites entreprises, c'est plutôt le directeur général ou le président qui a été joint. L'objectif visé était de compléter 300 questionnaires.

La conception du questionnaire, l'encadrement des interviewers, l'analyse des résultats et le rapport ont été sous la responsabilité du Groupe IBI-DAA. Les interviewers proviennent du Bureau d'interviewers professionnels.

Le sondage a eu lieu en novembre 2009. Le questionnaire a été répondu par 300 entreprises provenant de toutes les régions industrielles du Québec et oeuvrant dans les dix secteurs d'activités suivants :

- 321 Produits en bois
- 325 Produits chimiques
- 326 Produits en caoutchouc et en plastique
- 327 Produits minéraux non métalliques
- 331 Première transformation des métaux
- 332 Produits métalliques
- 333 Machines
- 334 Produits informatiques et électroniques
- 335 Matériel, appareils et composants électriques
- 336 Matériel de transport

Diverses analyses ont été effectuées afin de s'assurer de la représentativité de l'échantillon joint par rapport à la population de l'enquête. Cette représentativité permet de croire en la fiabilité des résultats du sondage auprès des 300 entreprises participantes.

2 PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

2.1 PLANIFICATION STRATÉGIQUE

Les tableaux 1 et 2 présentent les résultats des questions relatives à l'existence d'une planification stratégique écrite.

Nous constatons qu'un peu plus de la moitié (52 %) des entreprises interrogées se sont dotées d'une planification stratégique écrite depuis trois ans. Il existe un écart important de résultats selon la taille de l'entreprise : alors que seulement 44 % des entreprises comptant entre 20 et 49 employés ont fait l'exercice formel d'une planification stratégique, la proportion s'élève à 69 % chez les entreprises ayant entre 100 et 300 employés. Une telle différence est normale et presque toujours observée pour les questions traitant d'outils de gestion écrits.

Tableau 1 – Existence d'une planification stratégique écrite depuis trois ans

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
Oui	52 %	44 %	49 %	69 %
Non	47 %	55 %	49 %	30 %
Ne sait pas	1 %	1 %	1 %	1 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Dans les entreprises qui se sont dotées d'une planification stratégique écrite, cette planification comporte, dans une très forte majorité, une mission (94 %) et un positionnement par rapport à la concurrence (94 %). Dans la quasi totalité des cas, elle comporte des objectifs (98 %) et un plan d'action (98 %). Il n'y a pas de différence de résultats selon la taille de l'entreprise.

Tableau 2 – Contenu de la planification stratégique, le cas échéant

	Ensemble des répondants (n=156)	20 à 49 employés (n=66)	50 à 99 employés (n=34)	100 à 300 employés (n=56)
Une mission	94 %	94 %	94 %	93 %
Un positionnement par rapport à la concurrence	94 %	94 %	91 %	95 %
Des objectifs	98 %	97 %	97 %	100 %
Un plan d'action	99 %	98 %	97 %	100 %

2.2 MAIN-D'ŒUVRE SPÉCIALISÉE

Deux questions ont porté sur le thème de la main-d'œuvre spécialisée : le recrutement (tableau 3) et la rétention (tableau 4).

Au tableau 3, les résultats démontrent une opinion plutôt partagée quant à l'importance du problème de recrutement de main-d'œuvre spécialisée en 2009. Globalement, 54 % des répondants considèrent ce problème comme très (20 %) ou assez important (34 %) dans leur entreprise. Inversement, 46 % des répondants considèrent ce problème comme peu (30 %) ou pas du tout important (16 %). Le problème de recrutement est considéré comme moins important dans les entreprises comptant entre 100 et 300 employés : elles sont moins nombreuses que la moyenne à répondre *assez important* (27 %) et plus nombreuses à répondre *peu important* (44 %).

L'importance très relative accordée au problème de recrutement de main-d'œuvre spécialisée en 2009 peut s'expliquer par le contexte de récession, les entreprises manufacturières étant souvent en mode réduction plutôt qu'en mode accroissement de personnel.

Tableau 3 – Importance du problème de recrutement de main-d'œuvre spécialisée en 2009

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
Très important	20 %	19 %	23 %	19 %
Assez important	34 %	35 %	39 %	27 %
Peu important	30 %	25 %	22 %	44 %
Pas du tout important	16 %	20 %	16 %	10 %
Ne sait pas	0 %	1 %	0 %	0 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Très / assez important	54 %	54 %	62 %	46 %
Peu / pas du tout important	46 %	45 %	38 %	54 %

Le tableau 4 révèle qu'une majorité plutôt modeste des répondants (60 %) considère que le problème de rétention des employés spécialisés est peu (37 %) ou pas du tout important (23 %) dans leur entreprise en 2009. Inversement, 40 % des répondants considèrent ce problème comme très (18 %) ou assez important (22 %). Le problème de rétention est un peu moins important dans les entreprises comptant entre 100 et 300 employés, les réponses *peu* et *pas du tout important* totalisant 64 % contre 57 % pour les entreprises ayant entre 20 et 49 employés.

Ces résultats sont cohérents avec ceux du tableau 3 traitant du recrutement de main-d'œuvre spécialisée et s'expliquent également par le contexte de récession. Il sera

intéressant de constater si des changements de réponses surviendront une fois les effets de la récession terminés.

Tableau 4 – Importance du problème de rétention des employés spécialisés en 2009

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
Très important	18 %	21 %	20 %	11 %
Assez important	22 %	22 %	20 %	25 %
Peu important	37 %	35 %	32 %	46 %
Pas du tout important	23 %	23 %	28 %	19 %
Ne sait pas	0 %	0 %	0 %	0 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Très / assez important	40 %	43 %	40 %	36 %
Peu / pas du tout important	60 %	57 %	60 %	64 %

2.3 INVESTISSEMENTS

Deux questions ont porté sur le thème des investissements : l'achat d'équipement (tableau 5) et la recherche et le développement de produits ou de procédés (tableau 6).

Au tableau 5, nous remarquons qu'un peu plus du tiers des répondants (37 %) ont investi moins de 2 % de leur chiffre d'affaires dans l'achat d'équipement en 2009. À peine moins du tiers des répondants (32 %) ont investi entre 2 % et 5 % de leur chiffre d'affaires et 26 % ont investi plus de 5 % de leur chiffre d'affaires. Enfin, 5 % des répondants n'étaient pas en mesure de répondre à la question. Nous n'observons pas de différence significative de résultats selon la taille de l'entreprise.

Tableau 5 – Pourcentage du chiffre d'affaires investi dans l'achat d'équipement en 2009

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
Moins de 2 %	37 %	39 %	36 %	35 %
Entre 2 % et 5 %	32 %	33 %	28 %	35 %
Plus de 5 %	26 %	23 %	29 %	27 %
Ne sait pas	5 %	4 %	6 %	4 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Les données du tableau 6 révèlent que 42 % des répondants ont investi moins de 2 % de leur chiffre d'affaires dans la recherche et le développement de produits ou de procédés en 2009. Un peu moins du tiers des répondants (31 %) ont investi entre 2 % et 5 % de leur chiffre d'affaires et 23 % ont investi plus de 5 % de leur chiffre d'affaires. Ajoutons que 5 % des répondants ne connaissaient pas la réponse à cette question. Il n'y a pas de différence significative de résultats selon la taille de l'entreprise.

Lorsque l'on compare les données des tableaux 5 et 6, nous constatons que les entreprises ont investi un peu moins dans la recherche et le développement de produits ou de procédés que dans l'achat d'équipement.

Tableau 6 – Pourcentage du chiffre d'affaires investi dans la recherche et le développement de produits ou de procédés en 2009

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
Moins de 2 %	42 %	41 %	43 %	42 %
Entre 2 % et 5 %	31 %	31 %	26 %	35 %
Plus de 5 %	23 %	24 %	23 %	21 %
Ne sait pas	5 %	5 %	7 %	2 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

2.4 PRODUCTION

Le tableau 7 présente les résultats relatifs au taux de production réelle par rapport à la capacité maximale de production en 2009 (basée sur cinq jours / semaine). Dans un peu plus du quart des entreprises (27 %), le taux de production réelle par rapport à la capacité maximale est inférieur à 50 %; parmi celles-ci, une infime proportion (4 %) mentionne que ce taux est inférieur à 25 %. Dans 38 % des entreprises, ce taux se situe entre 50 % et 75 % et dans 32 % des entreprises, il est supérieur à 75 %. Nous n'observons pas de différence significative de résultats selon la taille de l'entreprise.

Tableau 7 – Taux de production réelle par rapport à la capacité maximale de production en 2009 (basée sur cinq jours / semaine)

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
Moins de 25 %	4 %	3 %	7 %	5 %
Entre 25 % et 49 %	23 %	25 %	19 %	22 %
Entre 50 % et 75 %	38 %	35 %	39 %	43 %
Plus de 75 %	32 %	35 %	30 %	28 %
Ne sait pas	2 %	2 %	4 %	1 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Moins de 50 %	27 %	28 %	26 %	27 %
50 % et plus	70 %	70 %	69 %	71 %

2.5 SOUS-TRAITANCE

Aux tableaux 8 et 9, nous trouvons les résultats des questions relatives à l'appel à la sous-traitance pour réaliser les commandes en 2009.

Nous constatons qu'une faible majorité (55 %) des entreprises interrogées fait appel à la sous-traitance pour réaliser les commandes des clients. Il n'y a pas d'écart significatif de résultats selon la taille de l'entreprise.

Tableau 8 – Appel à la sous-traitance pour réaliser les commandes en 2009

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
Oui	55 %	55 %	59 %	53 %
Non	44 %	45 %	41 %	47 %
Ne sait pas	0 %	1 %	0 %	0 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Parmi les entreprises qui font appel à la sous-traitance, une très forte majorité (82 %) mentionne que moins de 20 % de leur chiffre d'affaires a été octroyé en sous-traitance. Seulement 12 % des entreprises ont octroyé entre 20 % et 40 % de leur chiffre d'affaires en sous-traitance et 3 % en ont octroyé plus de 40 %. On observe une petite différence de résultats selon la taille de l'entreprise. La proportion du chiffre d'affaires octroyé en sous-traitance est légèrement supérieure dans les entreprises comptant entre 100 et 300 employés et légèrement inférieure dans les entreprises comptant entre 50 et 99 employés.

Tableau 9 – Si appel à la sous-traitance, pourcentage du chiffre d'affaires octroyé en sous-traitance pour réaliser les commandes en 2009

	Ensemble des répondants (n=166)	20 à 49 employés (n=82)	50 à 99 employés (n=41)	100 à 300 employés (n=43)
Moins de 20 %	82 %	82 %	90 %	74 %
Entre 20 % et 40 %	12 %	10 %	10 %	19 %
Plus de 40 %	3 %	6 %	0 %	0 %
Ne sait pas	3 %	2 %	0 %	7 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

2.6 CLIENTÈLE

Deux questions ont porté sur la clientèle : le pourcentage du chiffre d'affaires généré par de nouveaux clients (tableau 10) et le pourcentage du chiffre d'affaires provenant des trois plus gros clients (tableau 11).

Au tableau 10, nous observons que dans 8 % des entreprises interrogées, 0 % du chiffre d'affaires a été généré par de nouveaux clients en 2009. Dans 45 % des entreprises, entre 1 % et 10 % du chiffre d'affaires a été généré par de nouveaux clients. Dans un peu moins du tiers (31 %) des entreprises, entre 11 % et 30 % du chiffre d'affaires a été généré par de nouveaux clients et dans seulement 11 % des entreprises, plus de 30 % du chiffre d'affaires a été généré par de nouveaux clients. Précisons que 5 % des répondants ne savaient pas la réponse à cette question.

Il existe un écart significatif de résultats selon la taille de l'entreprise : dans 63 % des entreprises comptant entre 100 et 300 employés, entre 0 % et 10 % du chiffre d'affaires a été généré par de nouveaux clients. Cette proportion est de 50 % dans les entreprises ayant entre 20 et 49 employés et de 46 % dans les entreprises comptant entre 50 et 99 employés. À l'opposé, dans 30 % des entreprises comptant entre 100 et 300 employés, plus de 10 % du chiffre d'affaires a été généré par de nouveaux clients. Cette proportion est respectivement de 47 % et 46 % pour les entreprises de 20 à 49 employés et de 50 à 99 employés.

Tableau 10 – Pourcentage du chiffre d'affaires généré par de nouveaux clients en 2009

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
0 %	8 %	7 %	3 %	12 %
Entre 1 % et 10 %	45 %	43 %	43 %	51 %
Entre 11 % et 30 %	31 %	33 %	36 %	25 %
Plus de 30 %	11 %	14 %	10 %	5 %
Ne sait pas	5 %	3 %	7 %	7 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Entre 0 % et 10 %	53 %	50 %	46 %	63 %
Plus de 10 %	42 %	47 %	46 %	30 %

Le tableau 11 montre que dans un peu plus du quart (26 %) des entreprises interrogées, moins de 25 % du chiffre d'affaires provenait des trois plus gros clients en 2009. Dans 34 % des entreprises, entre 25 % et 49 % du chiffre d'affaires provenait des trois plus gros clients. Dans 25 % des entreprises, entre 50 % et 75 % du chiffre d'affaires provenait des trois plus gros clients et dans seulement 10 % des entreprises, plus de 75 % du chiffre d'affaires provenait des trois plus gros clients. Enfin, 5 % des répondants n'étaient pas en mesure de répondre à cette question.

On peut conclure que le degré de dépendance face à un nombre limité de clients est modéré. Nous n'observons par d'écart significatif de résultats selon la taille de l'entreprise.

Tableau 11 – Pourcentage du chiffre d'affaires provenant des trois plus gros clients en 2009

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
Moins de 25 %	26 %	27 %	20 %	30 %
Entre 25 % et 49 %	34 %	31 %	41 %	32 %
Entre 50 % et 75 %	25 %	25 %	26 %	25 %
Plus de 75 %	10 %	11 %	6 %	11 %
Ne sait pas	5 %	6 %	7 %	2 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Moins de 50 %	60 %	58 %	61 %	62 %
50 % et plus	35 %	36 %	32 %	37 %

2.7 CONTRATS ET CHIFFRE D’AFFAIRES

Deux questions ont traité de contrats et de chiffre d’affaires : le pourcentage des contrats gagnés par rapport aux soumissions effectuées (tableau 12) et la variation du chiffre d’affaires de 2008 à 2009 (tableau 13).

Les données du tableau 12 révèlent que dans 24 % des entreprises interrogées, moins de 25 % des soumissions effectuées ont été gagnées en 2009. Dans 25 % des entreprises, entre 25 % et 49 % des soumissions effectuées ont été gagnées. Dans 23 % des entreprises, entre 50 % et 75 % des soumissions ont été gagnées et dans 14 % d’entre elles, plus de 75 % des soumissions ont été gagnées.

Soulignons que le pourcentage de personnes ayant répondu *ne sait pas* est très élevé (14 %), particulièrement chez les entreprises de 50 à 99 employés (19 %) et de 100 à 300 employés (21 %). Cela pourrait s’expliquer par le fait que la réalisation des soumissions relève généralement du service des ventes. Or, la personne jointe dans ce sondage était surtout le directeur des opérations ou de l’usine.

Par ailleurs, lorsqu’on exclut les réponses *ne sait pas* (partie inférieure du tableau 12), on constate que le pourcentage des contrats gagnés par rapport aux soumissions effectuées est inférieur dans les entreprises comptant entre 50 et 99 employés.

Tableau 12 – Pourcentage des contrats gagnés par rapport aux soumissions effectuées en 2009

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
Moins de 25 %	24 %	25 %	22 %	23 %
Entre 25 % et 49 %	25 %	25 %	32 %	20 %
Entre 50 % et 75 %	23 %	26 %	17 %	23 %
Plus de 75 %	14 %	17 %	10 %	12 %
Ne sait pas	14 %	7 %	19 %	21 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
NSP exclus				
Moins de 50 %	57 %	54 %	67 %	55 %
50 % et plus	43 %	46 %	33 %	45 %

Le tableau 13, qui porte sur la variation du chiffre d'affaires de 2008 à 2009, illustre clairement les effets de la récession. En effet, seulement 25 % des entreprises interrogées ont connu une augmentation d'au moins 5 % de leur chiffre d'affaires, et 6 % ont connu une augmentation de plus de 20 %. À l'opposé, 46 % des entreprises interrogées ont connu une diminution d'au moins 5 % de leur chiffre d'affaires, et 18 % ont connu une diminution de plus de 20 %. Près d'un quart (24 %) des entreprises ont connu une variation mineure de leur chiffre d'affaires, soit inférieure à plus ou moins 5 %.

Nous constatons que les entreprises comptant entre 100 et 300 employés sont davantage touchées par la baisse de leur chiffre d'affaires : seulement 17 % d'entre elles ont connu une augmentation d'au moins 5 % alors que 50 % ont connu une diminution d'au moins 5 %.

Tableau 13 – Variation du chiffre d'affaires de 2008 à 2009

	Ensemble des répondants (n=300)	20 à 49 employés (n=150)	50 à 99 employés (n=69)	100 à 300 employés (n=81)
Augmentation de plus de 20 %	6 %	7 %	9 %	2 %
Augmentation entre 5 % et 20 %	19 %	20 %	20 %	15 %
Variation inférieure à + ou - 5 %	24 %	23 %	20 %	30 %
Diminution entre 5 % et 20 %	28 %	25 %	30 %	33 %
Diminution de plus de 20 %	18 %	21 %	13 %	17 %
Ne sait pas	4 %	3 %	7 %	2 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
Augmentation d'au moins 5 %	25 %	27 %	29 %	17 %
Diminution d'au moins de 5 %	46 %	46 %	43 %	50 %

3. FAITS SAILLANTS

- 52 % des entreprises se sont dotées d'une planification stratégique écrite depuis trois ans. La proportion est de 7 sur 10 chez les entreprises ayant entre 100 et 300 employés.
- 54 % des entreprises considèrent comme très ou assez important le problème du recrutement de main-d'œuvre spécialisée.
- 6 entreprises sur 10 considèrent comme peu ou pas du tout important le problème de rétention des employés spécialisés.
- Environ 4 entreprises sur 10 ont investi moins de 2 % de leur chiffre d'affaires dans l'achat d'équipement ainsi que dans la recherche et le développement de produits ou de procédés.
- Le taux de production réelle par rapport à la capacité maximale de production dépasse les 50 % dans 7 entreprises sur 10.
- 55 % des entreprises font appel à la sous-traitance pour réaliser les commandes des clients.
- Dans 53 % des entreprises, entre 0 % et 10 % du chiffre d'affaires a été généré par de nouveaux clients.
- Dans 35 % des entreprises, au moins 50 % du chiffre d'affaires provient des trois plus gros clients.
- Dans 57 % des entreprises, moins de 50 % des soumissions effectuées ont été gagnées.
- Dans 46 % des entreprises, le chiffre d'affaires de 2009 a baissé d'au moins 5 % par rapport à celui de 2008; dans 18 % des cas, il a baissé d'au moins 20 %.

Étude réalisée par :



DAA

La réalisation de cette étude a été rendue possible grâce à la participation financière de :



Développement
économique Canada

Canada Economic
Development

Canada