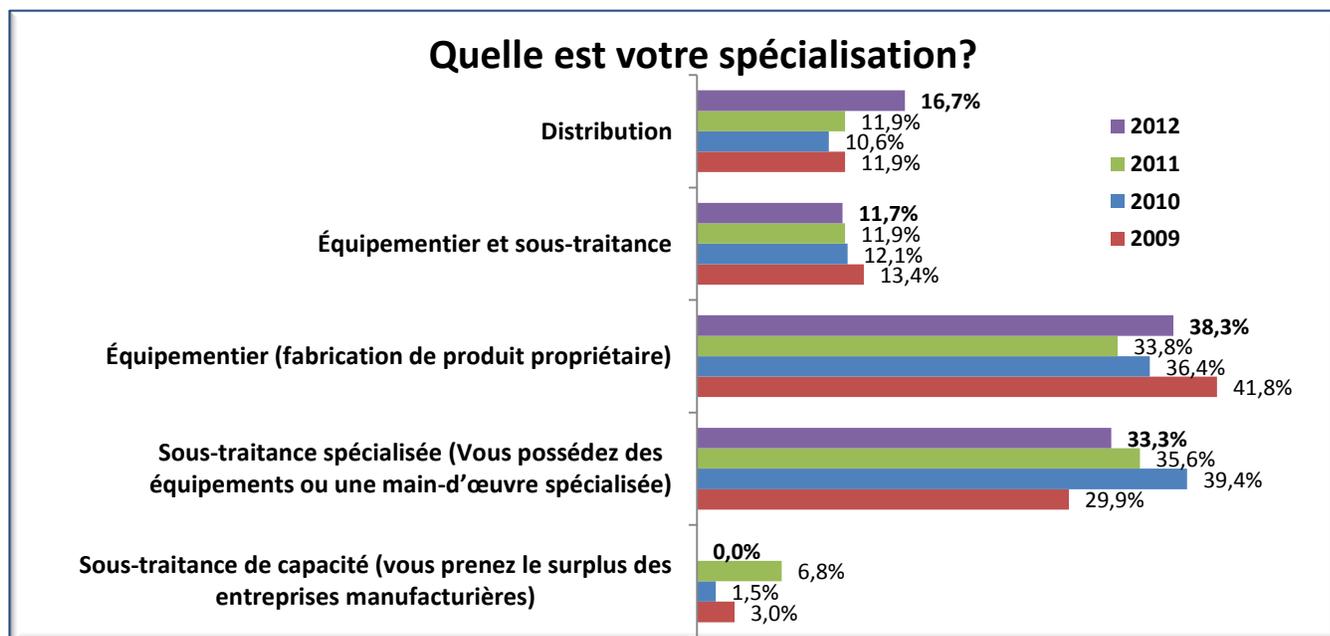
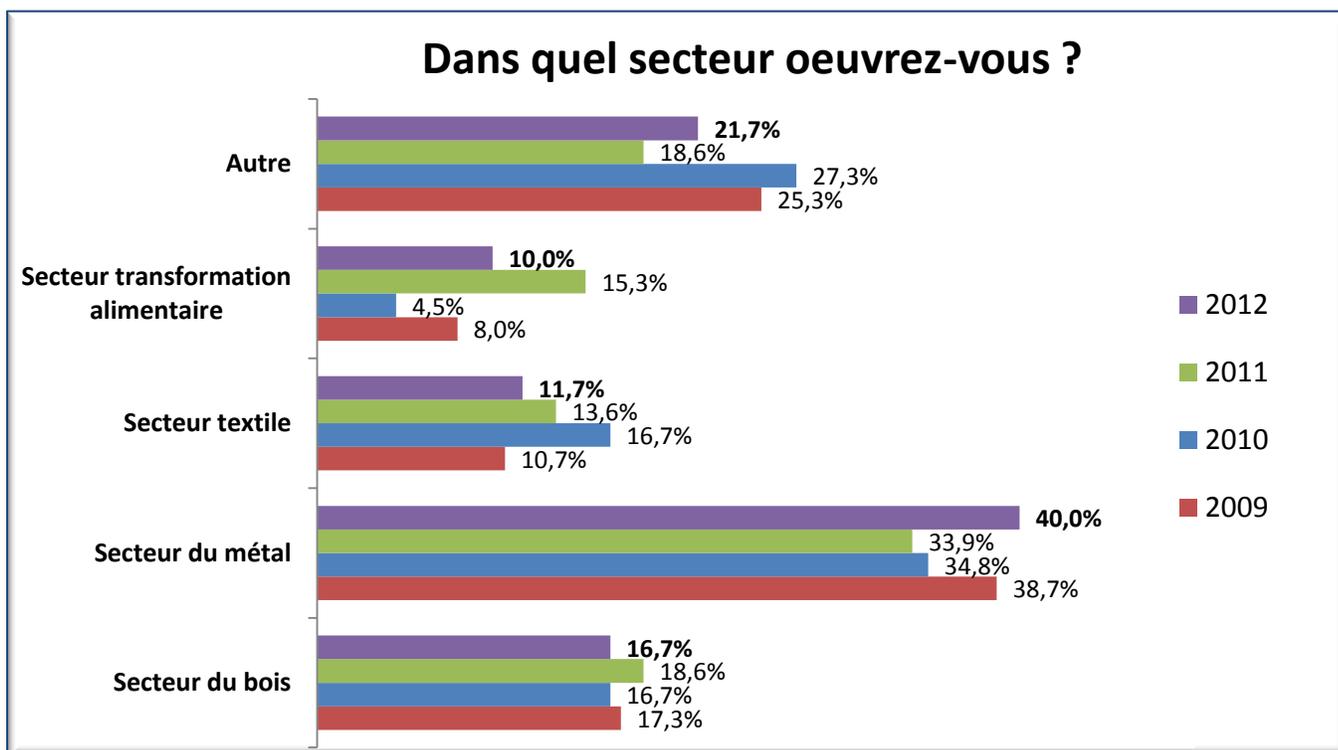


## SONDAGE ÉCONOMIQUE (SECTEUR MANUFACTURIER) MRC DE L'ÉRABLE comparatif 2009 - 2010 - 2011 - 2012

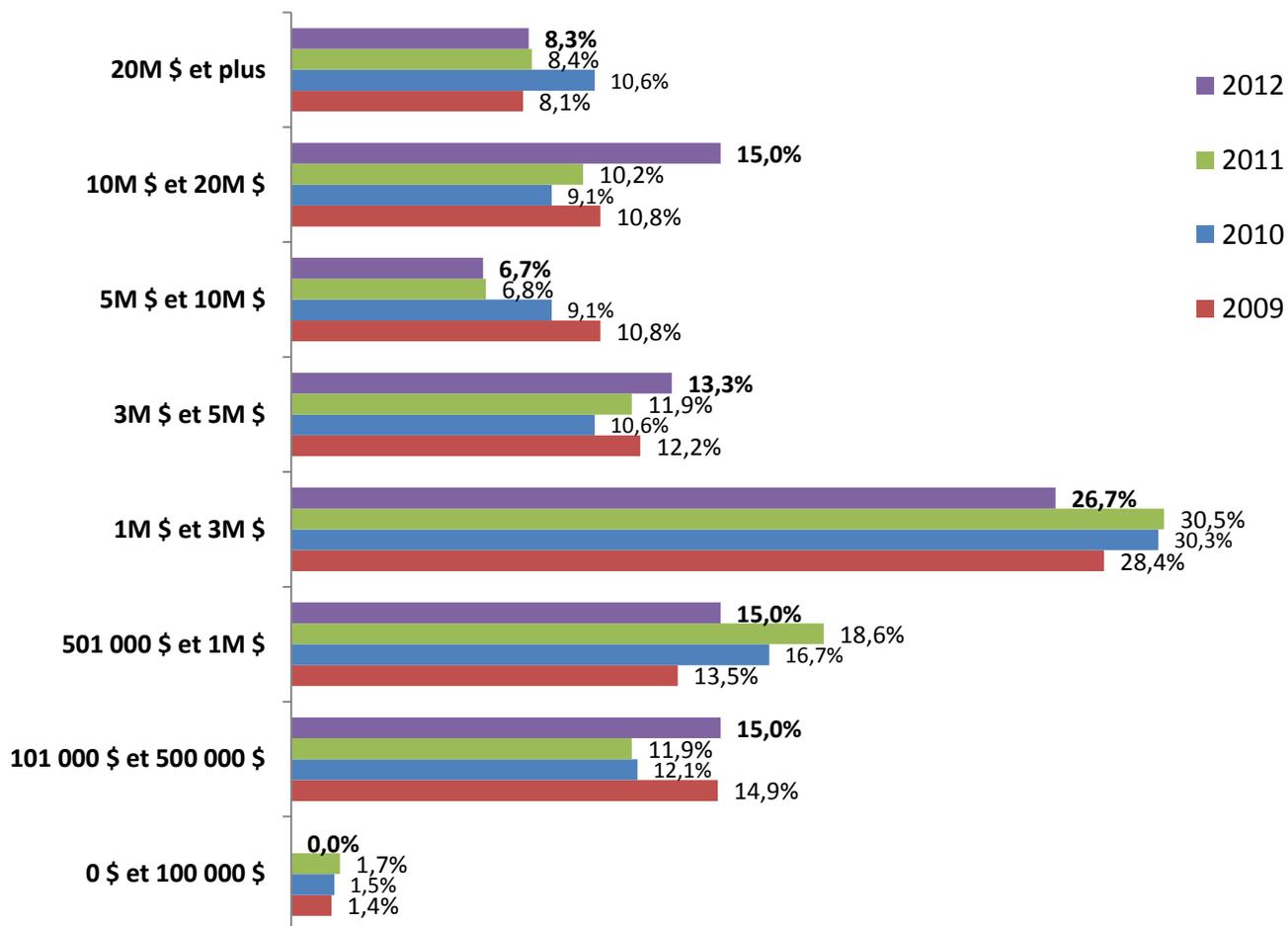
Tel que vous le savez, depuis 4 ans, nous demandons aux entreprises manufacturières de la MRC de L'Érable de remplir un questionnaire ayant pour objectif de déterminer le pouls de la situation économique de notre territoire par rapport aux différentes données nationales.

Avec un taux de réponse de plus de 60 % (125 entreprises sondées), nous pouvons considérer les données comme crédibles, car habituellement un sondage est considéré comme plausible avec plus de 20 % de répondants.

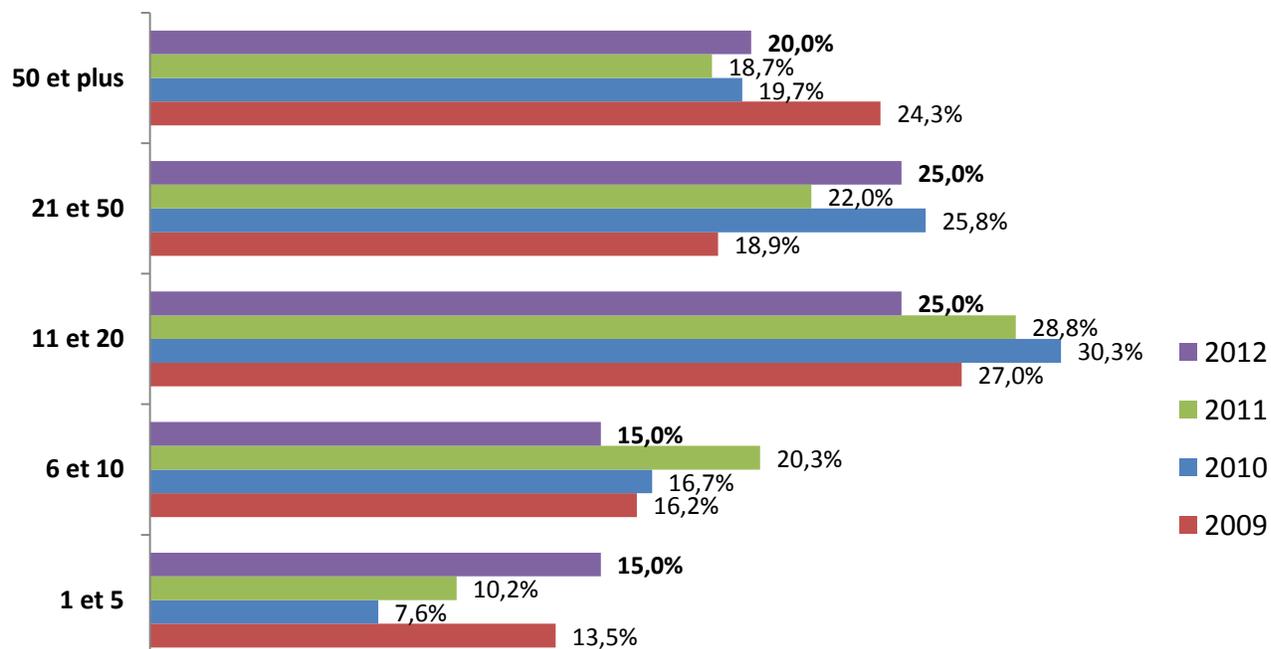
Voici les caractéristiques des entreprises répondantes :



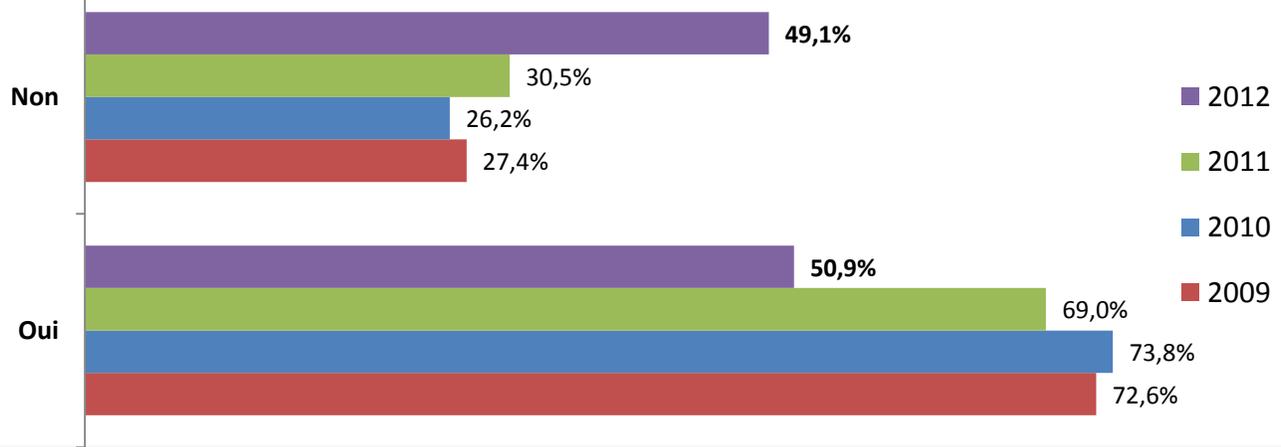
## Votre chiffre d'affaires annuel se situe entre :



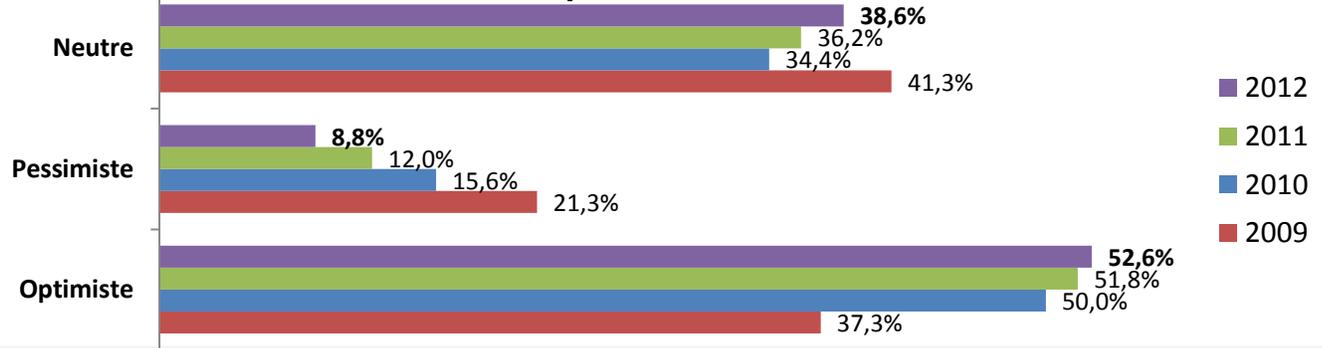
## Votre nombre d'employés se situe entre :



### Est-ce que la crise économique affecte ou a affecté votre entreprise ?

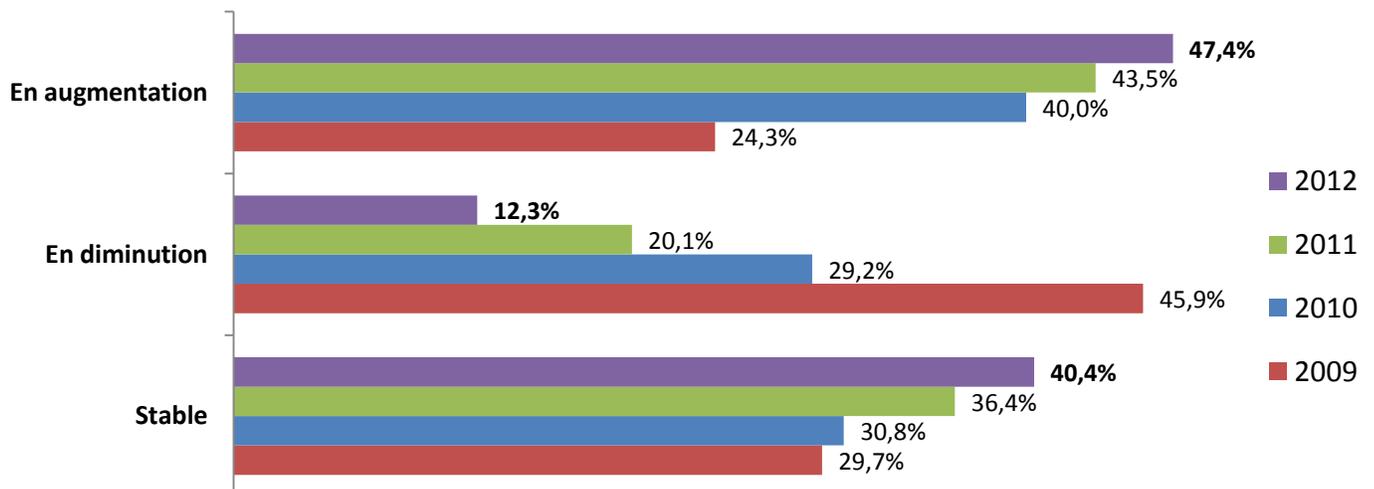


### Quel est votre sentiment par rapport à la situation économique actuelle?

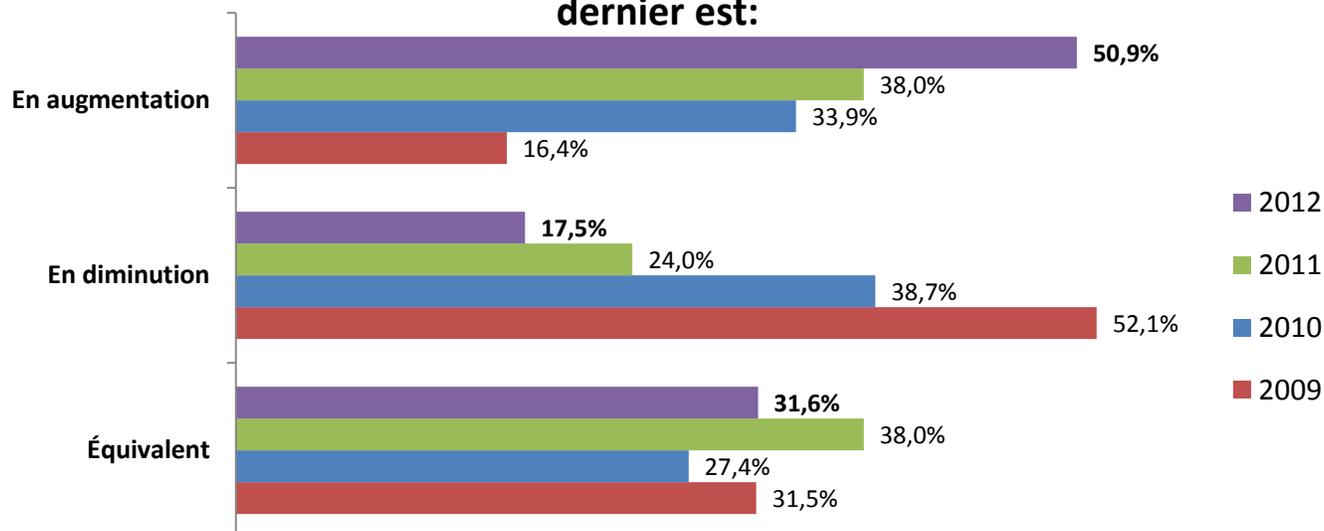


Voilà qui somme toute, est une nouvelle encourageante pour le secteur manufacturier de la MRC de L'Érable. En effet, les deux derniers graphiques révèlent ce que nous percevons sur le terrain depuis le milieu de l'année 2012. Les commandes sont au rendez-vous pour une grande majorité des donneurs d'ordres, ce qui inévitablement un effet positif sur les entreprises spécialisées en sous-traitance.

### La situation financière actuelle de votre entreprise par rapport à la même date l'an dernier est (chiffre d'affaires annuel) :



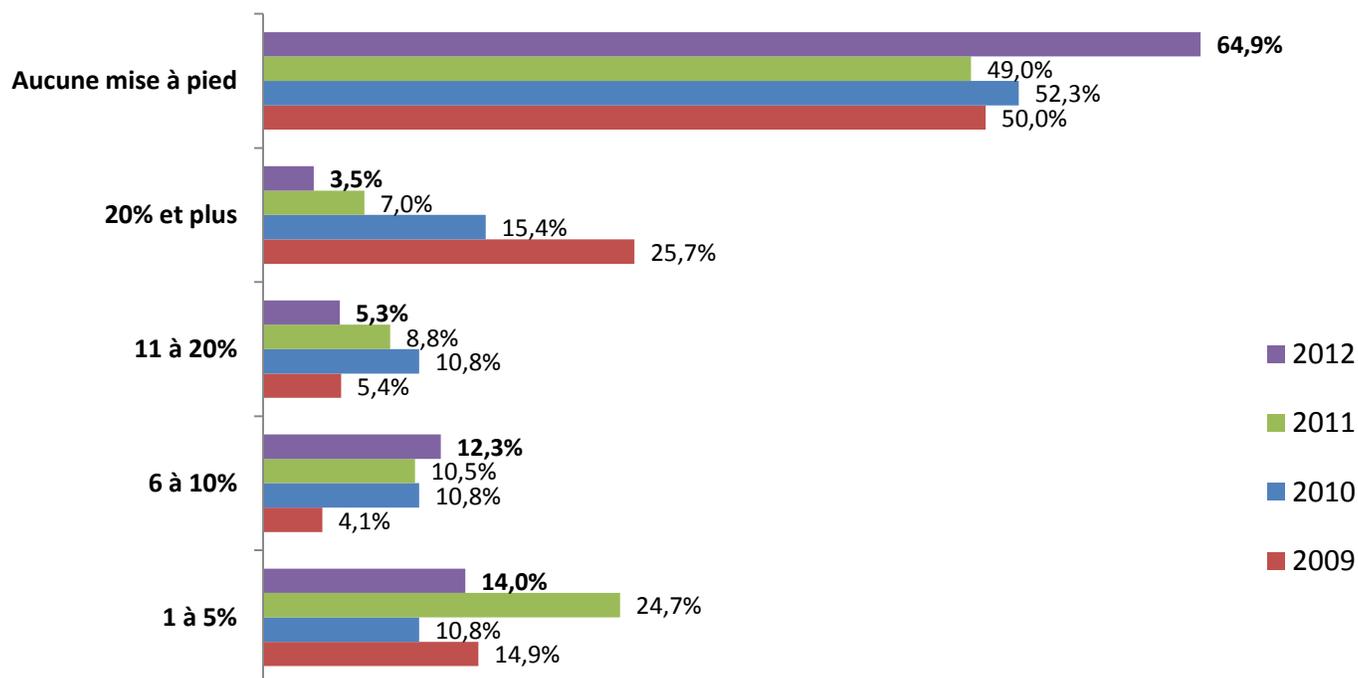
## Votre « profit net » actuel par rapport à la même date l'an dernier est:



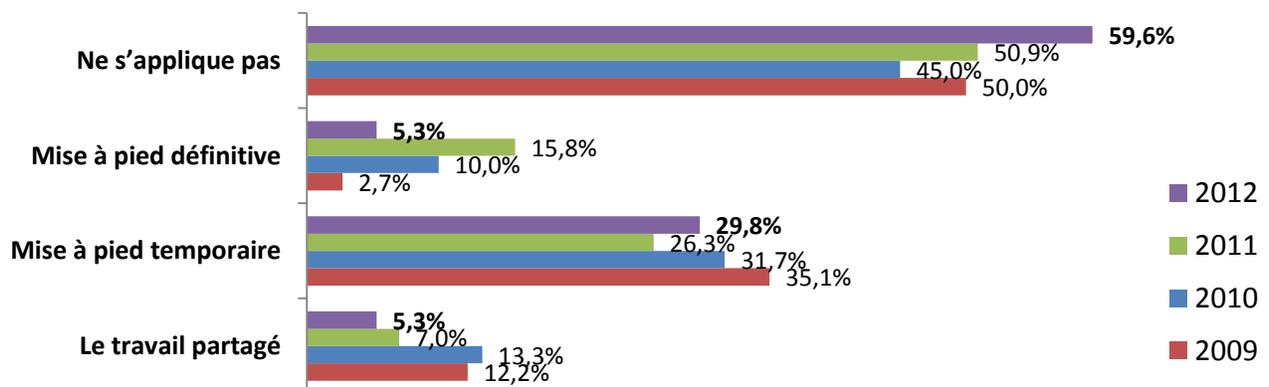
Une autre donnée encourageante ! En effet, il n'y a rien de plus simple que d'augmenter son volume d'affaires, vendre au coutant est en autre un bon moyen ! Mais c'est loin d'être la meilleure solution pour assurer la pérennité d'une entreprise.

Plus de 80% des entreprises sondées ont mentionné que leur profitabilité s'est maintenue ou est en augmentation (51%), ce qui est qui est évidemment un signe de santé économique fort !

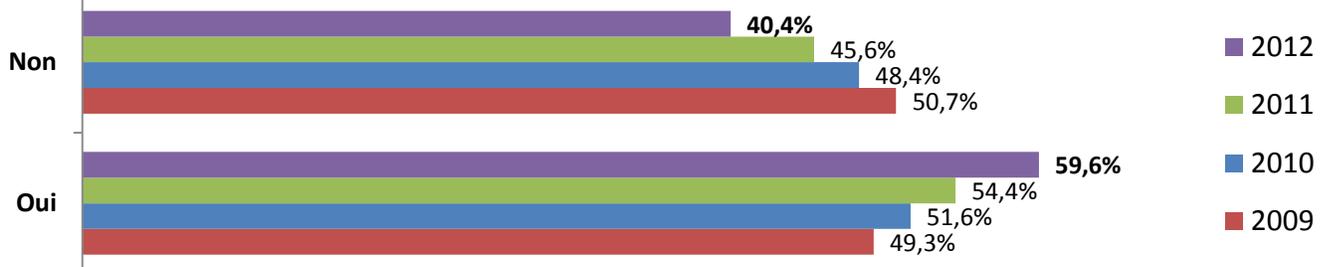
## Est-ce que vous avez dû mettre à pied une partie du personnel dans la dernière année? Si oui, selon quel pourcentage?



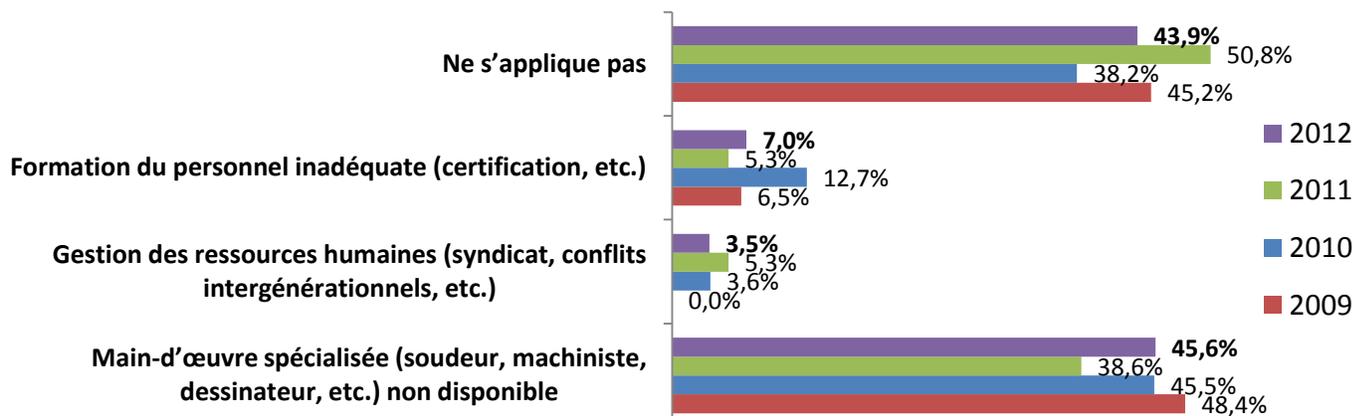
## Si vous avez dû mettre à pied du personnel, vous avez opté pour :



## Est-ce que votre entreprise vit une problématique de main-d'œuvre?



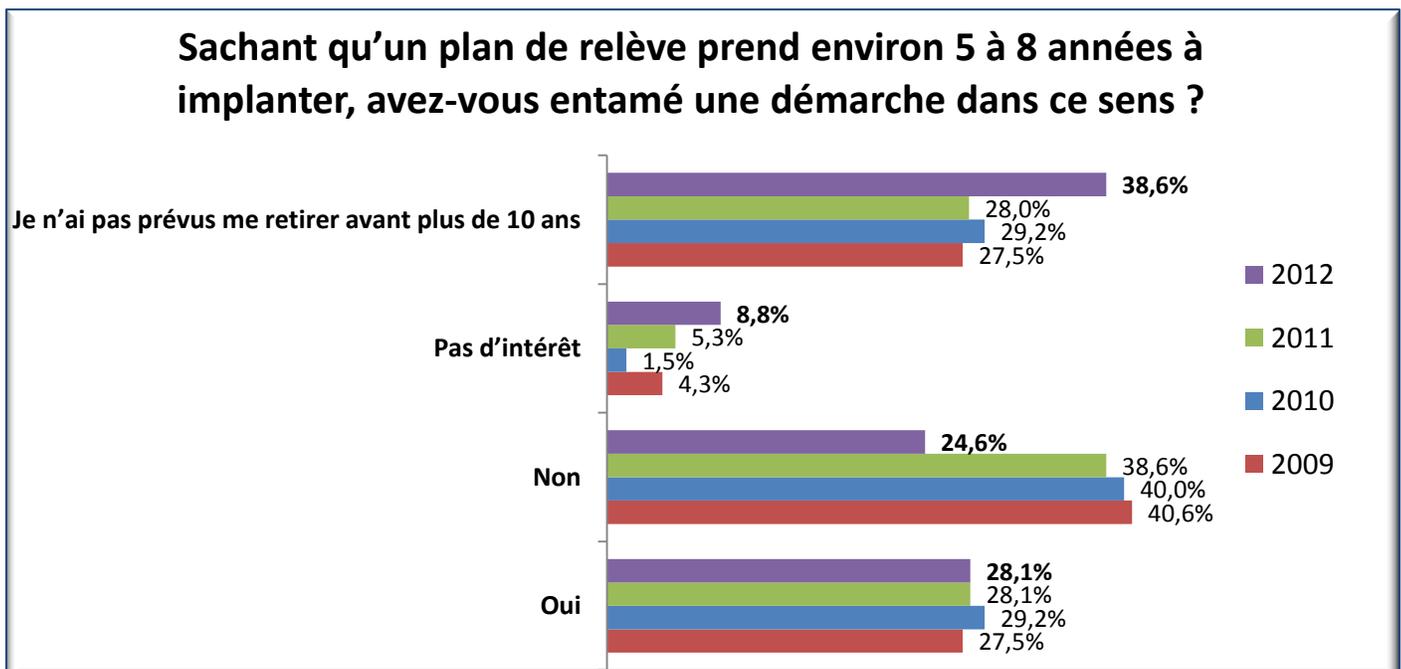
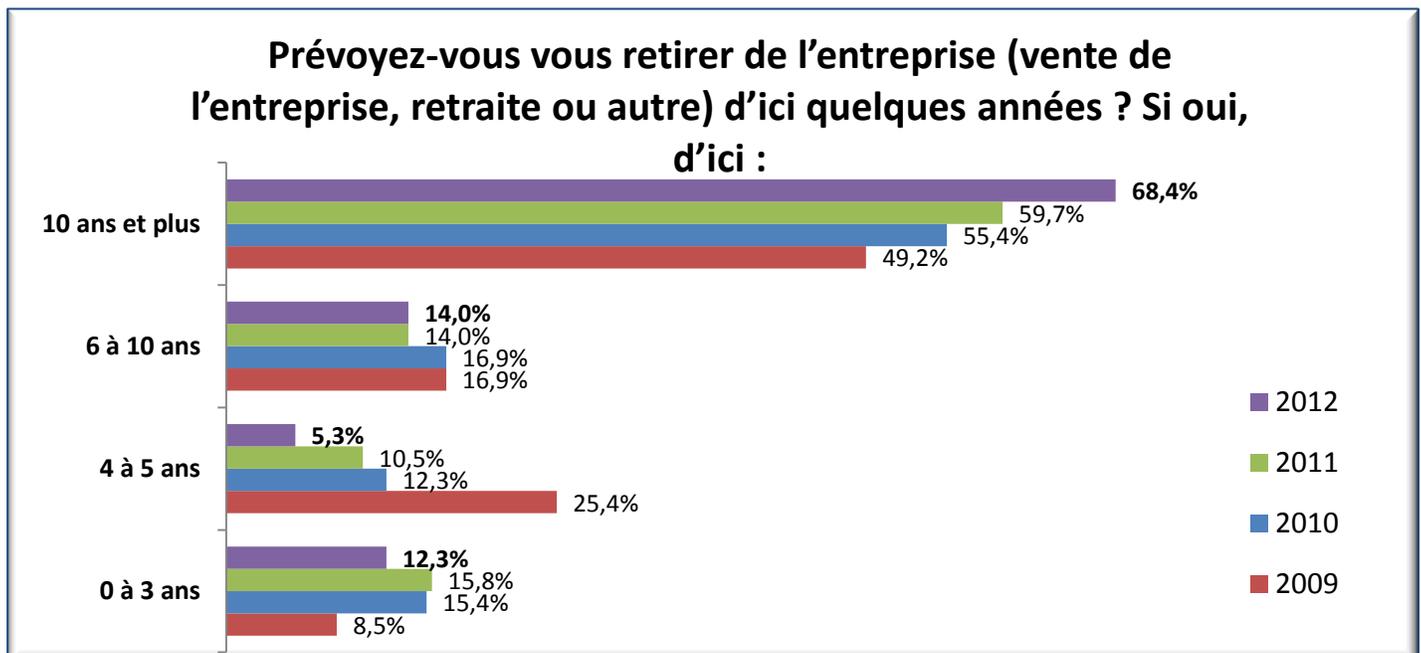
## Si oui, de quelle nature?



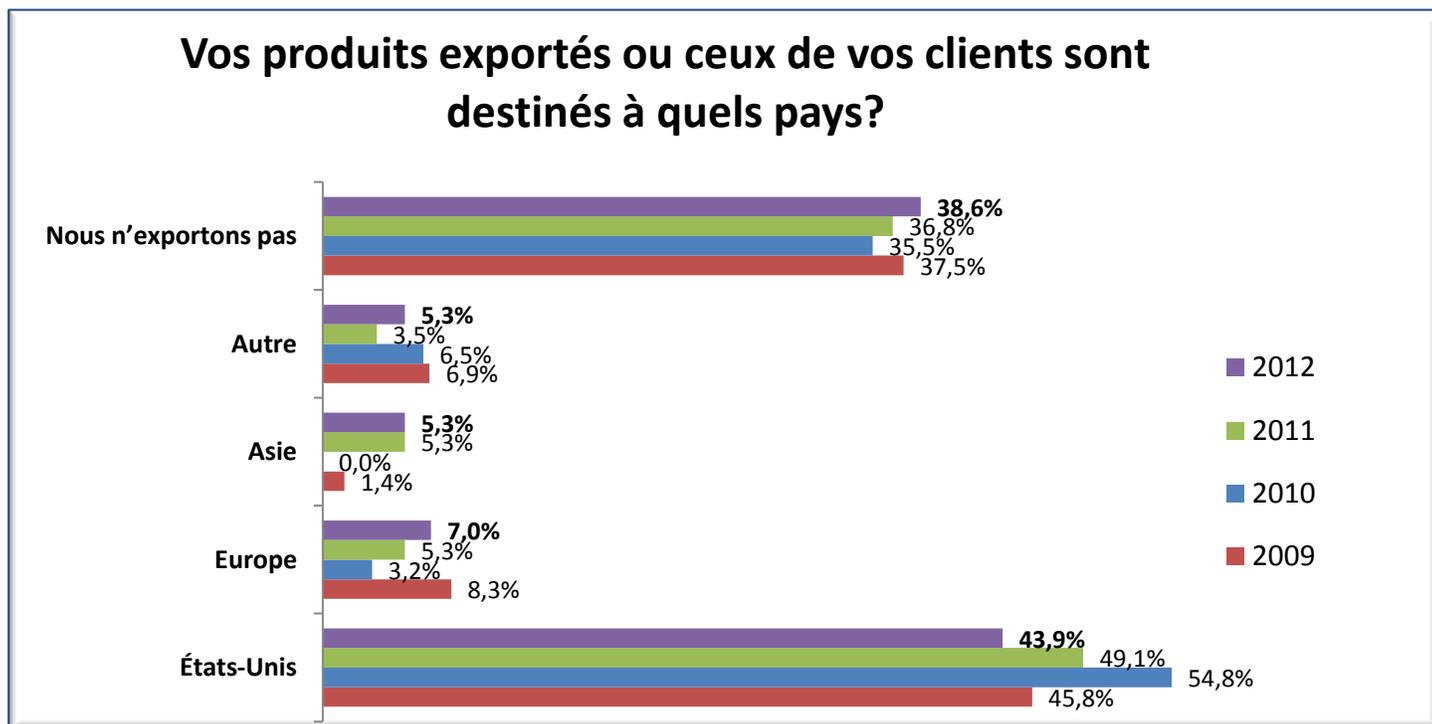
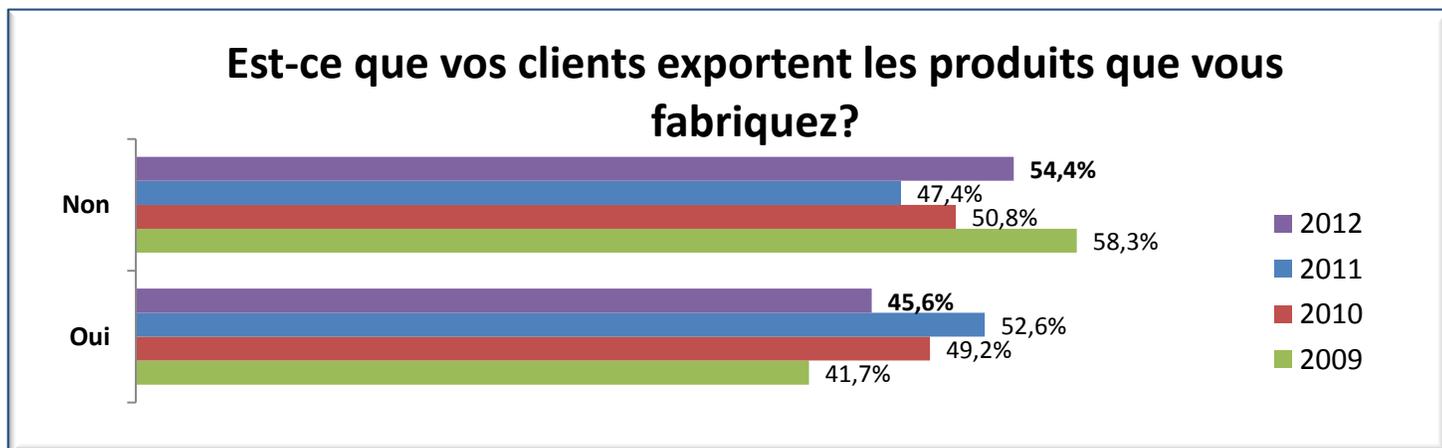
C'est un secret de polichinelle que notre région est en pénurie de main-d'œuvre spécialisée et ces données le représentent bien. Seulement 35 % des entreprises ont dû mettre du personnel à pied, dont seulement 5 % d'une façon définitive, comparativement à 15 % en 2011.

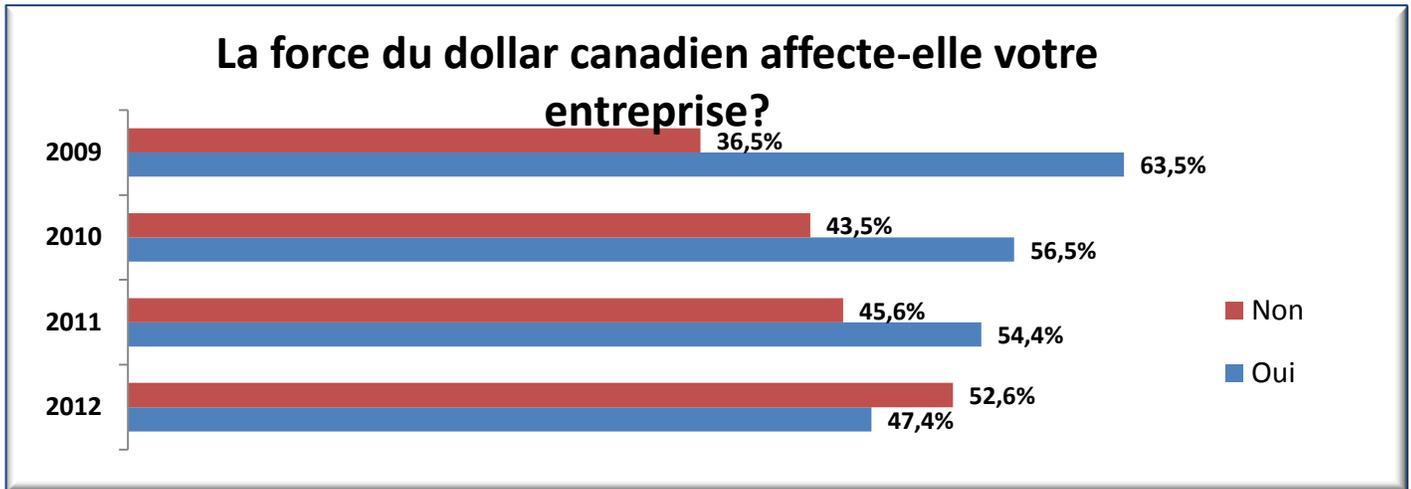
Plusieurs entrepreneurs l'ont compris, mais il reste beaucoup de travail à faire pour convaincre la plupart d'entre eux de changer leur paradigme, c'est-à-dire changer la façon de travailler par des meilleures pratiques d'affaires telle que le *Lean Manufacturing*. Le but principal est d'optimiser l'utilisation de toutes les ressources productives de l'entreprise, en permettant la réduction des stocks, l'optimisation des équipements, l'optimisation des ressources humaines (par la polyvalence), et la réduction des surfaces occupées. En fait, les entreprises qui produisent un volume d'affaires X aujourd'hui avec 20 employés, devront produire ce même volume avec 15 employés dans cinq ans!

Comme Albert Einstein l'a dit : « la folie c'est de toujours faire les choses de la même façon en espérant obtenir des résultats différents! »



Cette statique est intéressante, on pourrait l'interpréter en disant, « plus les affaires vont bien, moins on a l'intention d'arrêter »! En effet, en pleine crise, 50 % des entrepreneurs pensaient vendre leur entreprise avant 10 ans et, en 2012, cette proportion a diminué à près de 30 %. Il reste tout de même du travail à faire afin de convaincre ces derniers d'entamer, à court terme, une démarche pour le transfert de leurs entreprises. Trop d'entrepreneurs pensent vendre en claquant des doigts, mais la vente d'une entreprise est loin d'être aussi facile que de vendre un actif quelconque, on doit penser à l'intangible tel que le transfert des connaissances, les ressources humaines, son implication pendant et après le processus de vente, etc.





À l'instar du secteur manufacturier québécois, la région de la MRC de L'Érable exporte près de 50 % de sa production directe ou indirecte. Ce qui est par contre intéressant de savoir, c'est que la parité avec le dollar américain affecte de moins en moins nos entreprises exportatrices. Ce qui veut dire que les ventes à l'exportation sont maintenant basées sur la qualité de nos produits et services et non sur le prix, donc l'écart du taux de change qu'on a vécu pendant la dernière décennie a moins d'effet sur les ventes finales. Les économistes évaluent la valeur réelle du dollar canadien qui sera à environ 89 cents lorsque le marché des États-Unis sera stabilisé. Ce qui veut dire que les efforts en améliorations de la productivité que nos entrepreneurs ont effectués, vont porter fruit !