

SITUATION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES DU PADISQ



Étude préparée par

Mathieu Perreault

Chargé de projets – Analyses économiques

Direction générale du développement stratégique et du bureau de la présidence

Société de développement des entreprises culturelles

Avril 2015

Table des matières

Introduction	p.6
Limites de l'étude	p.7
Situation financière des entreprises en 2013 - 2014 selon le volet d'aide au PADISQ	p.8
Situation financière des entreprises en 2013 - 2014 selon la spécialisation	p.20
Comparaisons intersectorielles	p.28
Évolution de la situation financière des entreprises de 2009 - 2010 à 2013 - 2014	p.31
Conclusion	p.37
Bibliographie	p.38
Annexe	p.39

Liste des tableaux

Tableau 1 : Répartition des chiffres d'affaires selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014
p.9

Tableau 2 : Mesures de concentration industrielle selon le secteur d'activité, 2013 - 2014
p.10

Tableau 3 : Marges bénéficiaires avant impôt et nombre d'entreprises avec profit ou avec perte selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014
p.10

Tableau 4 : Répartition des revenus autonomes et de l'aide publique selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, en dollars et en pourcentage des revenus totaux, 2013 - 2014
p.11

Tableau 5 : Répartition des entreprises selon la part de l'aide publique dans leurs revenus totaux, 2013 - 2014
p.11

Tableau 6 : Marge bénéficiaire avant impôt lorsque réduite de certaines aides publiques selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014
p.13

Tableau 7 : Proportion d'entreprises profitables lorsque certaines aides publiques sont retirées selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014
p.13

Tableau 8 : Répartition des revenus de 86 entreprises, en pourcentage des revenus totaux et selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014
p.14

Tableau 9 : Répartition de 86 entreprises selon leur part des activités « enregistrement sonore », « spectacle » et « gérance » dans leurs revenus autonomes, 2013 - 2014
p.15

Tableau 10 : Répartition des dépenses de 108 entreprises, en pourcentage des revenus totaux et selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014
p.15

Tableau 11 : Principaux postes du bilan comptable selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, en dollars
p.16

Tableau 12 : Répartition du bilan comptable de 108 entreprises selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, en pourcentage de l'actif total
p.17

Tableau 13 : Principaux ratios financiers pour l'ensemble des 108 entreprises ayant appliqué au PADISQ, 2013 - 2014
p.19

Tableau 14 : Répartition des chiffres d'affaires de 86 entreprises selon la spécialisation, 2013 - 2014
p.21

Tableau 15 : Marges bénéficiaires avant impôt et nombre d'entreprises avec profit ou avec perte selon la spécialisation, 2013 - 2014
p.21

Tableau 16 : Répartition des revenus autonomes et de l'aide publique selon la spécialisation, en dollars et en pourcentage des revenus totaux, 2013 - 2014
p.22

Tableau 17 : Marge bénéficiaire avant impôt lorsque réduite de certaines aides publiques selon la spécialisation, 2013 - 2014
p.23

Tableau 18 : Proportion d'entreprises profitables lorsque certaines aides publiques sont retirées selon la spécialisation, 2013 - 2014
p.23

Tableau 19 : Répartition des revenus de 86 entreprises selon la spécialisation, en pourcentage des revenus totaux, 2013 - 2014
p.24

Tableau 20 : Répartition des dépenses de 86 entreprises selon la spécialisation, en pourcentage des revenus totaux, 2013 - 2014
p.24

Tableau 21 : Répartition du bilan comptable de 86 entreprises selon la spécialisation, en pourcentage de l'actif total, 2013 - 2014
p.25

Tableau 22 : Principaux ratios financiers de 86 entreprises selon la spécialisation, 2013 - 2014
p.27

Tableau 23 : Comparaison entre l'échantillon de 70 entreprises sur cinq ans et l'échantillon de 108 entreprises de 2013 - 2014 selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014
p.31

Tableau 24 : Évolution des revenus totaux de 70 entreprises selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, 2009 - 2010 à 2013 - 2014
p.31

Tableau 25 : Marge bénéficiaire avant impôt et proportion d'entreprises profitables pour l'ensemble des 70 entreprises, 2009 - 2010 à 2013 - 2014
p.32

Tableau 26 : Revenus autonomes et financement public pour 70 entreprises, en pourcentage des revenus totaux, 2009 - 2010 à 2013 - 2014
p.33

Tableau 27 : Évolution des principaux postes du bilan comptable, en pourcentage de l'actif total, 2009 - 2010 à 2013 - 2014
p.34

Tableau 28 : Évolution des principaux ratios financiers de 70 entreprises, 2009 - 2010 à 2013 - 2014
p.36

Liste des graphiques

Graphique 1 : Répartition de l'aide publique selon la nature de l'aide octroyée et le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, en pourcentage de l'aide publique totale, 2013 - 2014

Graphique 2 : Répartition de l'aide publique selon la nature de l'aide octroyée et la spécialisation des entreprises, en pourcentage de l'aide publique totale, 2013 - 2014

Graphique 3 : Ratio de fonds de roulement pour certains groupes industriels

Graphique 4 : Liquidité des comptes clients pour certains groupes industriels

Graphique 5 : Ratio d'endettement (passif/actif) pour certains groupes industriels

Graphique 6 : Marge bénéficiaire avant impôt pour certains groupes industriels

Graphique 7 : Évolution indicielle des revenus totaux de 70 entreprises selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, 2009 - 2010 = 100, 2009 - 2010 à 2013 - 2014

Graphique 8 : Évolution de trois types de financement public pour 70 entreprises, en pourcentage des revenus totaux, 2009 - 2010 à 2013 - 2014

Graphique 9 : Évolution des revenus d'enregistrement sonore, de spectacle et de gérance, en pourcentage des revenus totaux, 2009 - 2010 à 2013 - 2014

Introduction

Mise en contexte et hypothèse

L'étude a pour objectif de dresser un portrait à jour de la situation financière de l'industrie de la musique et du spectacle au Québec. Les dernières études fournissant une analyse relativement détaillée des états financiers des entreprises membres de cette industrie datent du début des années 2000, avec la publication d'une étude de Marc Ménard par la SODEC en 2002 et une autre réalisée par le Groupe Nordicité en 2004 pour le compte de Téléfilm Canada. Puisque la conjoncture a beaucoup changé entretemps, la SODEC a jugé pertinent de produire une nouvelle étude sur le sujet. De manière plus précise, la SODEC a choisi de produire celle-ci pour clarifier sa perception de l'industrie de la musique et du spectacle à un moment où la conjoncture est particulièrement difficile à définir. D'un côté, tant au Québec qu'à l'échelle planétaire, les données démontrent clairement que des sources traditionnelles de revenus comme les ventes physiques et les téléchargements suivent une tendance à la baisse et que les nombreuses transformations technologiques des quinze dernières années remettent en question la pertinence de certains modèles d'affaires. En même temps, au quotidien, la SODEC fait affaire avec de nombreuses entreprises qui ont été en mesure de mieux se structurer, qui ont été capables de s'adapter à l'évolution des marchés et qui ont su diversifier leurs activités de telle manière qu'elles sont encore économiquement viables aujourd'hui. En ce sens, cette étude tentera de répondre à la question suivante : malgré les nombreux bouleversements qui ont affecté l'industrie de la musique et du spectacle au fil des années, est-ce que la situation financière des entreprises aidées par la SODEC s'est améliorée, notamment en matière de rentabilité et de capitalisation?

Méthodologie et échantillon

Une portion importante de cette nouvelle étude répète la méthodologie développée par Marc Ménard, mais en l'appliquant à des données plus à jour. L'analyse est réalisée à partir des états financiers que les entreprises ont déposés à la SODEC dans le cadre de leur demande de subvention au *Programme d'aide aux entreprises en musique et variétés* (PADISQ) pour l'année financière 2013 - 2014. En tout, 111 dossiers ont été reçus pour les fins du PADISQ. Trois grandes entreprises ont dû être écartées, car leurs activités en lien avec l'enregistrement sonore et le spectacle occupent une place relativement restreinte par rapport à l'ensemble de leurs activités commerciales. À moins d'un avis contraire, l'étude porte donc généralement sur un échantillon de 108 entreprises. Certaines analyses plus spécifiques ont dû porter sur des échantillons de plus petite taille, car ce ne sont pas toutes les entreprises qui avaient fourni toute l'information nécessaire. Le lecteur en sera avisé lorsque ce sera le cas.

Les données recueillies permettent de regrouper les entreprises en fonction de certaines caractéristiques clés comme le principal secteur d'activité ou le volet d'aide au PADISQ, par exemple. Évidemment, la SODEC s'engage à préserver la confidentialité de sa clientèle, ce qui explique pourquoi certains résultats ne sont pas présentés dans leur intégralité.

Plan de l'étude

Après la présentation des limites de l'étude, une série d'analyses financières sont présentées. Dans un premier temps, les entreprises sont regroupées en fonction de leur volet d'aide au PADISQ puis, dans un deuxième temps, elles sont regroupées en fonction de leur secteur de spécialisation (enregistrement sonore, gérance, spectacle ou entreprise diversifiée). L'étude présente ensuite une comparaison entre les entreprises du PADISQ et divers groupes sectoriels canadiens. Pour conclure, un échantillon fixe de 70 entreprises aidées au PADISQ est étudié sur une période de cinq ans, de 2009 - 2010 à 2013 - 2014.

Limites de l'étude

Même si ce sont les documents officiels déposés par chacune des entreprises qui ont été utilisés, il est important de souligner que certains obstacles inhérents aux données traitées peuvent affecter la fiabilité et la précision des résultats. Une étude comme celle-ci tente en effet d'intégrer dans un unique cadre d'analyse des pratiques d'affaires et des méthodes comptables qui peuvent varier d'une entreprise à l'autre, ce qui permet certes de dresser un portrait global de l'industrie, mais probablement au détriment d'une certaine précision comptable.

Ainsi, il faut souligner que les années financières couvrent une période qui varie d'une entreprise à l'autre. Ce sont les états financiers déposés au PADISQ 2013 - 2014 qui ont été retenus pour l'analyse. Seules les entreprises recevant un soutien supérieur à 250 K\$ ont l'obligation de soumettre des états financiers vérifiés à la SODEC. Les entreprises bénéficiant d'un soutien inférieur à 250 K\$ sont soumises à des exigences inférieures en matière d'états financiers¹.

Par ailleurs, certaines entreprises comptabilisent les crédits d'impôt pour la production d'enregistrement sonore et la production de spectacles comme des revenus, mais d'autres les comptabilisent plutôt en réduction de leurs dépenses. L'emploi de l'une ou l'autre de ces méthodes ne devrait pas avoir d'incidence sur le solde des bénéfices nets. Dans la mesure du possible, les données ont été ajustées de manière à ce que ces crédits d'impôt soient intégrés aux revenus des entreprises.

De la même manière, il peut exister des zones grises dans la répartition des dépenses d'une entreprise. Par exemple, la grille d'analyse de la SODEC prévoit une case pour les frais de vente et de promotion au sein des frais d'exploitation de l'entreprise, mais plusieurs d'entre elles classent plutôt ces dépenses comme faisant partie des coûts des marchandises vendues. De plus, les droits et les redevances versés aux artistes ne sont pas toujours systématiquement comptés dans les coûts des marchandises vendues. Une fois de plus, le classement de ces dépenses ne devrait pas avoir d'incidence notoire sur le solde des bénéfices nets. Dans la mesure du possible, les données ont été ajustées de manière à regrouper les frais de vente dans une catégorie distincte des frais d'exploitation et à inclure les redevances et droits dans les coûts des marchandises vendues.

Il existe aussi des divergences en matière de comptabilisation de l'inventaire. Comme mentionné dans les rapports de la SODEC² et du Groupe Nordicité³, l'évaluation comptable de l'inventaire changera selon que la marchandise se trouve chez le distributeur ou chez le détaillant. Elle apparaîtra sous l'inventaire dans le premier cas, mais sous le compte à recevoir du producteur dans le second cas. Dépendamment du taux de retour des détaillants et du solde de l'avance octroyée par le distributeur au producteur, une partie des sommes que le producteur espère recevoir pourrait donc se transformer en sommes à payer au distributeur si les ventes ne sont pas au rendez-vous.

Ces cas ne sont que quelques exemples de divergences comptables qui peuvent potentiellement se présenter. À moins de procéder à un examen comptable uniforme de chaque entreprise à la source, il est inévitable que l'agrégation des résultats financiers d'une centaine d'entreprises introduise quelques biais. En ce sens, il faut interpréter les résultats avec une certaine prudence et demeurer conscient que cette étude n'est pas une évaluation comptable des entreprises, mais vise plutôt à dresser un portrait financier de l'industrie et à identifier les principales tendances qui caractérisent ce secteur d'activités.

Des comparaisons sont parfois faites entre les résultats de 2013 - 2014 et ceux obtenus par Marc Ménard à partir des données de 1999-2000. Puisque les deux études suivent pratiquement la même méthodologie, les comparaisons effectuées devraient être assez fiables. Cependant, il faut rappeler qu'il y a assurément un nombre important d'entreprises étudiées en 1999-2000 qui ne sont plus présentes dans les données de 2013 - 2014, et vice-versa. La présente étude ne tient pas compte des entrées et sorties dans l'industrie et de la survie des entreprises, mais il serait intéressant de considérer cette question dans des travaux futurs.

-
1. Les entreprises recevant entre 15 K\$ et 250 K\$ doivent soumettre une mission d'examen au minimum tandis que celles bénéficiant d'un soutien inférieur à 15 K\$ peuvent se contenter d'une mission de compilation. Ces deux derniers types d'états financiers s'avèrent moins fiables que des états financiers vérifiés.
 2. MÉNARD, Marc. « L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec », SODEC, mai 2002, p.15.
 3. GROUPE NORDICITÉ pour Téléfilm Canada. « Profil de l'industrie de l'enregistrement sonore au Canada », Septembre 2004, p. 88.

Situation financière des entreprises en 2013 - 2014 selon le volet d'aide au PADISQ

La première série d'analyses classe les entreprises selon le volet du PADISQ pour lequel celles-ci ont effectué une demande à l'exercice 2013 - 2014 de la SODEC. Pour mieux situer le lecteur, voici d'ailleurs une brève définition des profils d'entreprises pouvant composer chacun des volets du programme.

- **Volet 1A** : De manière générale, le volet 1A cible des entreprises plus matures et de plus grande taille. On exige notamment que l'entreprise soit légalement constituée depuis au moins cinq ans et qu'elle ait reçu de l'aide de la SODEC au moins trois fois au cours des cinq dernières années. Une entreprise active dans le secteur des variétés doit avoir atteint un chiffre d'affaires minimal de 2 M\$ et réalisé au moins dix activités admissibles (production ou mise en marché d'un album ou d'un spectacle, gérance, etc.) pour au moins six artistes différents au cours de l'exercice financier précédent. Ces activités doivent représenter un investissement valant minimalement 1 M\$. Une entreprise œuvrant dans le secteur des musiques spécialisées est confrontée à des exigences un peu moins élevées alors qu'elle doit avoir généré un chiffre d'affaires minimal de 1,2 M\$ et des investissements d'une valeur minimale de 600 K\$.
- **Volet 1B** : Les entreprises ciblées par le volet 1B sont généralement plus des entreprises que l'on pourrait qualifier de « intermédiaires ». Celles-ci doivent être légalement constituées depuis au moins trois ans. Au cours de l'exercice financier précédant la demande, elles doivent aussi avoir généré un chiffre d'affaires d'au moins 500 K\$ et réalisé des investissements admissibles auprès de cinq artistes différents. La valeur minimale de ces investissements s'établit à 300 K\$.
- **Volet 2** : Ce volet s'adresse spécifiquement aux entreprises qui ont la gérance d'artistes comme principale activité. L'entreprise doit être légalement constituée depuis au moins deux ans, avoir généré un chiffre d'affaires minimal de 50 K\$ au cours du dernier exercice financier et être lié contractuellement à au moins deux artistes différents, excluant les actionnaires de l'entreprise.
- **Volet 3** : Ce dernier volet cible les entreprises du secteur para-industriel, appellation qui renvoie directement à la notion de relève artistique et industrielle. L'entreprise admissible à ce volet doit satisfaire des exigences assez minimales : être légalement constituée depuis au moins deux ans, avoir généré un chiffre d'affaires d'au moins 30 K\$, être liée contractuellement à au moins deux artistes (excluant les actionnaires) et avoir été suffisamment active au cours des douze derniers mois.

Chiffre d'affaires et concentration

Le chiffre d'affaires total des 108 entreprises analysées s'élève à plus de 157 M\$, soit des revenus moyens de près de 1,5 M\$ par entreprise. Cette moyenne n'est toutefois pas représentative de la situation de la majorité des entreprises puisque seulement 20 d'entre elles ont des revenus supérieurs à celle-ci. Ce faisant, la médiane est une mesure plus représentative, car elle n'est pas affectée par les valeurs extrêmes et la distribution asymétrique des revenus dans l'échantillon. Le chiffre d'affaires médian se chiffre à environ 470 K\$.

Tableau 1

Répartition des chiffres d'affaires selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014

Volet	Nombre d'entreprises		Chiffre d'affaires total		Chiffre d'affaires médian
	n	%	\$	%	\$
1A	13	12,0	102 552 354	65,2	5 125 570
1B	23	21,3	26 074 876	16,6	1 087 361
2	24	22,2	7 356 668	4,7	210 561
3	48	44,4	21 335 890	13,6	373 406
TOTAL	108	100,0%	157 319 788 \$	100,0%	470 012 \$

Source : SODEC

L'analyse des chiffres d'affaires permet de constater que la situation financière varie considérablement d'une entreprise à l'autre. Ainsi, le chiffre d'affaires médian va de plus de 5 M\$ pour les entreprises du volet 1A, qui regroupe la plupart des grands producteurs québécois de spectacles et d'enregistrements sonores, à environ 200 K\$ pour les entreprises du volet 2, qui regroupe les entreprises de gérance d'artistes. De la même manière, on remarque que les entreprises du volet 1A, même si elles ne représentent que 12 % des entreprises analysées, génèrent plus de 65 % de l'ensemble des revenus. En faisant fi des volets du programme et en ne se basant que sur le chiffre d'affaires, on constate que le 25 % d'entreprises dont le chiffre d'affaires est le plus élevé génèrent 80 % des revenus totaux.

Il serait tentant de conclure de ces résultats que l'industrie est concentrée, mais les données analysées précédemment ne permettent pas de faire une telle affirmation. Comme le soulignait Ménard en 2002⁴, les données du PADISQ agglomèrent des marchés différents (enregistrement sonore, spectacle, gérance d'artistes, agence de spectacles, etc.) et ne tiennent pas compte des activités des entreprises étrangères. Il n'est pas possible de corriger le problème associé au manque de données sur les entreprises étrangères, mais puisque les revenus sont classés selon qu'ils sont attribuables à l'enregistrement sonore, au spectacle ou à la gérance, il est possible de développer des mesures de concentration de marché pour chaque activité. Il sera ici question de trois mesures :

- **Le ratio de concentration à quatre firmes (CR4)** : la somme des parts de marché des quatre plus grandes entreprises;
- **Le ratio de concentration à huit firmes (CR8)** : la somme des parts de marché des huit plus grandes entreprises;
- **L'indice Herfindahl-Hirschman (IHH)** : la somme des carrés des parts de marché de chaque entreprise, une mesure plus complète de la concentration industrielle.

Ces trois mesures dressent un même portrait de la situation : la concentration industrielle est plutôt faible dans les secteurs de l'enregistrement sonore et de la gérance, mais elle s'avère élevée pour le secteur du spectacle. Le CR4 s'avère particulièrement éloquent. Il indique en effet que les quatre plus grandes entreprises en enregistrement sonore et en gérance génèrent environ le tiers des revenus de leur secteur respectif tandis que les quatre plus grandes entreprises actives en spectacle génèrent presque 80 % des revenus de ce secteur. Soulignons que la concentration étudiée ici ne concerne que les chiffres d'affaires par marché. Elle ne tient pas compte de la propriété des entreprises, qui pourrait elle aussi être concentrée.

4. MÉNARD, Marc. « L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec », SODEC, mai 2002, p.10.

Tableau 2**Mesures de concentration industrielle selon le secteur d'activité, 2013 - 2014**

Secteur d'activité	CR4		CR8		IHH	
	Résultat	Concentration	Résultat	Concentration	Résultat	Concentration
Enregistrement sonore	33,4%	Faible	54,0%	Faible	495,3	Faible
Spectacle	77,7%	Élevée	85,7%	Élevée	3428,9	Élevée
Gérance	29,5%	Faible	52,9%	Faible	462,1	Faible

Note : L'ensemble des 111 dossiers ont été retenus pour effectuer ces calculs.**Source : SODEC**

Profitabilité des entreprises

Pour l'année 2013 - 2014, on constate que 73 entreprises sur 108 (68 %) ont réalisé un profit. La proportion d'entreprises profitables varie d'un volet à l'autre, passant de 28 sur 36 (78 %) pour les entreprises des volets 1A et 1B combinés à 26 sur 48 (54 %) pour les entreprises du secteur para-industriel aidées au volet 3.

Même si le volet 1A regroupe proportionnellement le plus grand nombre d'entreprises profitables, c'est le groupe d'entreprises du volet 2 (gérance) qui affiche la marge bénéficiaire la plus élevée en 2013 - 2014. Avec une marge bénéficiaire de 8,9 % avant impôt, ce volet devance dans l'ordre les volets 1A (7,7 %), 1B (6,3 %), et 3 (4,3 %). Prises dans leur ensemble, les 108 entreprises du PADISQ affichent une marge bénéficiaire de 7,1 % avant impôt.

Bien que l'échantillon d'entreprises ait assurément changé depuis cette période, les résultats ci-dessus représentent une amélioration non-négligeable par rapport à ceux obtenus dans l'étude de Ménard pour l'année 1999-2000. À l'époque, la marge bénéficiaire de l'ensemble des entreprises s'élevait à 3 % et 76 entreprises sur 125 (61 %) s'avéraient profitables⁵.

Tableau 3**Marges bénéficiaires avant impôt et nombre d'entreprises avec profit ou avec perte selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014**

Volet	Marge bénéficiaire	Entreprises avec profit		Entreprises avec perte	
	%	n	%	n	%
1A	7,7%	x	x	x	x
1B	6,3%	x	x	x	x
2	8,9%	18	75,0%	6	25,0%
3	4,3%	26	54,2%	22	45,8%
Total	7,1%	73	67,6%	35	32,4%

X : Omission par souci de confidentialité / Source : SODEC

5. MÉNARD, Marc. « L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec », SODEC, mai 2002, p.9.

Revenus autonomes et aide publique

Pour l'ensemble des 108 entreprises étudiées, les revenus autonomes s'élèvent à près de 131,7 M\$ en 2013 - 2014, ce qui représente environ 84 % de l'ensemble des revenus. Au cours de la même période, l'aide publique (subventions et crédits d'impôt) se chiffre à un peu moins de 25,6 M\$, soit environ 16 % des revenus totaux. L'importance relative de celle-ci en pourcentage des revenus totaux varie peu d'un volet à l'autre, allant d'un minimum de 14,5 % pour les entreprises du volet 1A à un maximum de 22,3 % pour les entreprises du volet 1B.

Tableau 4

Répartition des revenus autonomes et de l'aide publique selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, en dollars et en pourcentage des revenus totaux, 2013 - 2014

Volet PADISQ 2013 - 2014	Revenus autonomes		Aide publique		Revenus totaux
	\$	%	\$	%	\$
1A	87 653 546	85,5	14 898 808	14,5	102 552 354
1B	20 263 025	77,7	5 811 851	22,3	26 074 876
2	6 271 205	85,2	1 085 463	14,8	7 356 668
3	17 495 978	82,0	3 839 912	18,0	21 335 890
Total	131 683 754	83,7	25 636 034	16,3	157 319 788

Source : SODEC

La part relativement petite de l'aide publique dans les revenus des entreprises de l'industrie de la musique et du spectacle est une réalité relativement répandue. Chez plus de 40 % des entreprises étudiées, elle représentait moins de 10 % de l'ensemble des revenus en 2013 - 2014. À peine plus de 5 % des entreprises du PADISQ ont déclaré des revenus publics totalisant plus de 50 % de l'ensemble de leurs revenus.

Tableau 5

Répartition des entreprises selon la part de l'aide publique dans leurs revenus totaux, 2013 - 2014

Part de l'aide publique dans les revenus totaux	Nombre d'entreprises	
	n	%
Moins de 10%	44	40,7
10 % à 19 %	17	15,7
20 % à 29 %	18	16,7
30 % à 39 %	14	13,0
40 % à 49 %	9	8,3
50% et plus	6	5,6
Total	108	100,0

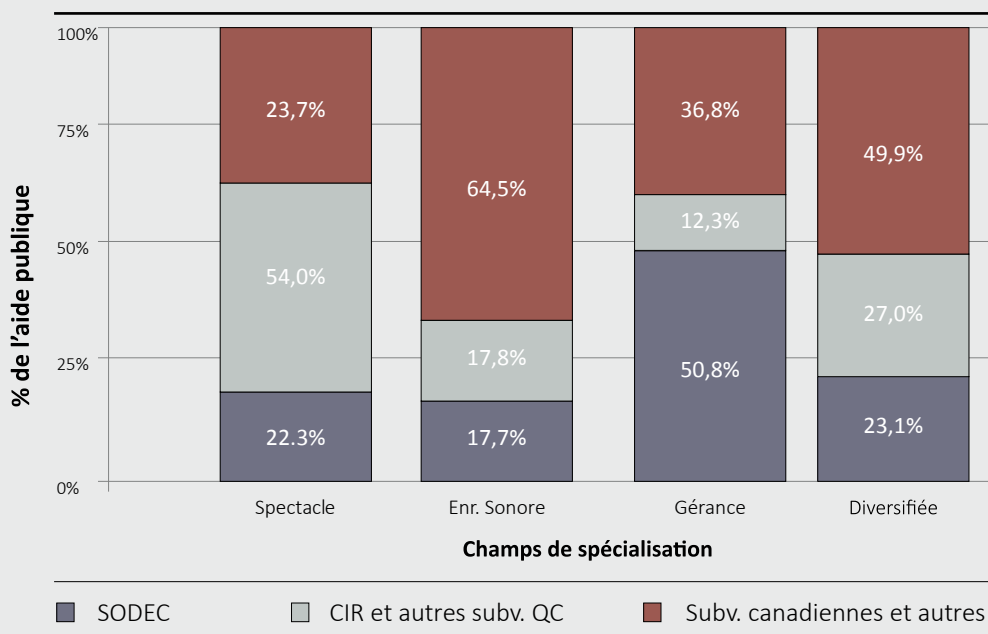
Source : SODEC

Si l'aide publique occupe une part des revenus assez similaire d'un volet à l'autre, on constate toutefois qu'il existe des différences non négligeables entre les volets lorsqu'il est question de la provenance de celle-ci. Pour l'analyse des états financiers, l'aide est séparée en trois catégories :

- **Les subventions de la SODEC** : ce poste inclut essentiellement l'aide financière octroyée par le PADISQ (aide de base et soutiens additionnels à la tournée et aux activités en nouveaux médias);
- **Les crédits d'impôt et les autres subventions québécoises** : ce poste est constitué presque en totalité des crédits d'impôt pour la production d'enregistrements sonores et pour la production de spectacles, mais peut aussi contenir à l'occasion des subventions du CALQ ou d'autres instances provinciales ainsi que d'autres crédits d'impôt québécois;
- **Les subventions canadiennes et les autres aides** : ce poste englobe essentiellement les aides octroyées par des initiatives fédérales comme Musicaction, FACTOR, le VEM ou les Fonds RadioStar et Starmaker.

Graphique 1

Répartition de l'aide publique selon la nature de l'aide octroyée et le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, en pourcentage de l'aide publique totale, 2013 - 2014



Source : SODEC

L'aide publique a également une influence certaine sur la rentabilité des entreprises qui la reçoivent. Pour illustrer le tout, deux mesures seront considérées : la marge bénéficiaire sans aide publique et la proportion d'entreprises rentables sans aide publique. Ainsi, en ce qui a trait à la marge bénéficiaire, on peut estimer que, toutes choses étant égales par ailleurs, la marge bénéficiaire de l'ensemble des 108 entreprises passerait de 7,1 % à -11,0 % dans un scénario où il n'y aurait aucune aide publique. Le passage d'une marge positive à une marge négative s'observerait d'ailleurs pour tous les volets, ce qui n'est pas surprenant compte tenu que la part de l'aide publique est supérieure à la marge bénéficiaire pour chaque volet. Les entreprises des volets 1B et 3 sont celles qui semblent les plus sensibles à l'aide publique. Il faut dire que plusieurs de ces entreprises sont de taille relativement petite, tant pour leur chiffre d'affaires que pour le nombre d'artistes représentés ou les ressources financières et humaines disponibles pour assurer leur fonctionnement. Ce faisant, celles-ci auront bien souvent une structure de coûts moins flexible, accroissant ainsi leur sensibilité à des chocs exogènes comme une réduction de l'aide publique.

Autrement, le calcul des marges bénéficiaires réduites de chacun des trois types d'aide publique permet de constater à nouveau que toutes ces aides n'ont pas la même importance d'un groupe d'entreprises à l'autre. Par exemple, une coupure complète de l'aide de la SODEC aurait une incidence plus limitée sur la marge des entreprises du volet 1A en faisant passer celle-ci de 7,7 % à 5 % tandis que la marge des entreprises du volet 2 serait considérablement affectée en passant de 8,9 % à 0,7 %. De la même manière, le retrait des crédits d'impôt et des autres subventions québécoises affecterait davantage les entreprises des volets 1A et 1B qui sont généralement de plus grandes utilisatrices de l'aide fiscale.

Tableau 6**Marge bénéficiaire avant impôt lorsque réduite de certaines aides publiques selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014**

Volet	Marge bénéficiaire avant impôt (%)				
	Situation observée	En l'absence de toute aide publique	Sans SODEC seulement	Sans CIR et autres subv. QC seulement	Sans subv. canadiennes et autres aides seulement
1A	7,7	-8,0%	5,0	1,1	2,9
1B	6,3	-20,6%	1,1	-1,3	-3,5
2	8,9	-6,9%	0,7	7,7	3,8
3	4,3	-16,7%	-0,5	1,7	-6,9
Total	7,1%	-11,0%	3,4%	1,1%	0,6%

Source : SODEC

La marge bénéficiaire de l'industrie, bien qu'elle soit une mesure intéressante de la rentabilité, ne fait pas état de la situation individuelle de chaque entreprise. C'est pourquoi il est également intéressant de considérer la proportion d'entreprises profitables et la variation de celle-ci lorsque certaines aides sont réduites. Ainsi, on peut estimer que, toutes choses étant égales par ailleurs, le nombre d'entreprises profitables parmi l'ensemble des 108 entreprises passerait de 73 (68 % du total) à 29 (27 % du total) dans un scénario où il n'y aurait aucune aide publique. Dans un tel scénario, la baisse est particulièrement importante pour les volets 1A et 1B, qui voient la quasi-totalité de leurs entreprises rentables passer au rouge. La proportion d'entreprises profitables demeure plus stable pour le volet 2 (de 75 % à 46 %) et le volet 3 (de 54 % à 31 %). Un tel résultat peut paraître surprenant à première vue, mais il faut souligner que la répartition de l'aide publique est beaucoup plus dispersée parmi les volets 2 et 3. Il est plus fréquent d'y trouver des entreprises fortement subventionnées en proportion d'un bas chiffre d'affaires, mais aussi des entreprises peu ou pas subventionnées par le passé.

On peut dresser les mêmes constats que précédemment, à savoir que les différents types d'aide n'affectent pas la rentabilité de la même manière d'un volet à l'autre. Les entreprises du volet 1A seraient plus sensibles aux crédits d'impôt et autres subventions québécoises tandis que celles des volets 1B et 3 seraient plus affectées par les aides fédérales et celles du volet 2, par l'aide de la SODEC.

Tableau 7**Proportion d'entreprises profitables lorsque certaines aides publiques sont retirées selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014**

Volet	Situation courante	En l'absence de toute aide publique	Sans SODEC seulement	Sans CIR et autres subv. QC seulement	Sans subv. canadiennes et autres aides seulement
1A	X	X	61,5%	53,8%	61,5%
1B	X	X	60,9%	47,8%	39,1%
2	75,0%	45,8%	54,2%	70,8%	58,3%
3	54,2%	31,3%	43,8%	52,1%	37,5%
Total	67,6%	26,9%	51,9%	55,6%	45,4%

X : Omission par souci de confidentialité / Source : SODEC

Il est important d'insister ici sur le fait que plusieurs entreprises prendraient sans doute des décisions d'affaires différentes si leur financement public devait être réduit. En ce sens, il faut demeurer conscient que les résultats ci-dessus ne seraient probablement pas les résultats observés advenant une quelconque coupure de l'aide publique et qu'ils sont tous basés sur un raisonnement du type « toutes choses étant égales par ailleurs ». Des scénarios indétectables dans les données analysées pour ce rapport pourraient se matérialiser. Par exemple, en réaction à un recul de l'aide publique, certaines entreprises pourraient réduire leurs coûts pour demeurer profitables ou encore recourir à d'autres sources de financement pour pallier un manque à gagner. Aussi, certaines entreprises qui ne dépendent pas directement de l'aide publique pourraient néanmoins se retrouver dans une situation plus précaire advenant que des entreprises clientes ralentissent leurs activités de manière notable. Par conséquent, il faut interpréter ces résultats avec prudence et les prendre pour ce qu'ils sont : il ne s'agit pas d'une quantification de l'impact économique de l'aide publique sur le secteur de la musique et du spectacle, mais bien d'une illustration de l'importance relative du financement public pour les entreprises de ce secteur.

Répartition des revenus et des dépenses des entreprises

Parmi les 108 entreprises de l'échantillon, 86 d'entre elles ont fourni des données détaillées sur la répartition de leurs sources de revenus. La moitié des revenus de ces 86 entreprises proviennent des activités en spectacle. Seules les entreprises du volet 2 n'ont pas le spectacle comme principale source de revenus. Ce sont plutôt les activités de gérance qui génèrent la majorité (50,5 %) des revenus pour ce groupe d'entreprises. Les revenus issus de la vente d'enregistrements sonores s'établissent quant à eux à 13,7 % de l'ensemble des revenus, une baisse considérable lorsque l'on sait que l'étude de Ménard estimait que ce type de revenus représentait plus de 30 % du total en 2000⁶. Il faut toutefois rappeler que l'étude de Ménard se base sur des données datant de 1999-2000, année de la mise en opération de Napster. En ce sens, il est plus que normal d'observer un recul de l'enregistrement sonore.

Penchons-nous maintenant sur la ventilation des revenus autonomes par entreprise pour mieux comprendre l'importance des activités d'enregistrement sonore, de spectacle et de gérance dans la structure de revenus de celles-ci. En appliquant la même méthodologie que Ménard, on constate que 59 entreprises sur 86 (69 %) peuvent être considérées comme étant spécialisées⁷. Par extension, les 27 autres entreprises (31 %) peuvent être considérées comme étant diversifiées. L'importance du spectacle comme source de revenus ressort à nouveau puisqu'on dénombre 35 entreprises spécialisées en spectacle (39,8 %) comparativement à 9 entreprises spécialisées en enregistrement sonore (10,2 %) et à 15 entreprises spécialisées dans les activités de gérance (17 %). Les entreprises qui déclarent des revenus en enregistrement sonore et en gérance demeurent néanmoins nombreuses, mais ces types de revenus occupent souvent une place plus limitée dans la composition des revenus autonomes. Signe des temps, l'étude de Ménard estimait que 30 % des entreprises étaient spécialisées en disque dans son échantillon de 2000⁸, contre 10 % dans le présent échantillon.

Tableau 8

Répartition des revenus de 86 entreprises, en pourcentage des revenus totaux et selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014

	Volet				
	1A	1B	2	3	Total
Nombre d'entreprises	13	23	16	34	86
Revenus totaux	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Enregistrement sonore	11,3%	27,1%	1,3%	9,6%	13,7%
Spectacle	54,5%	35,1%	12,3%	50,8%	49,5%
Gérance	2,1%	1,9%	50,5%	12,4%	4,5%
Autres revenus	17,5%	13,5%	14,0%	9,8%	15,9%
Aide publique	14,5%	22,3%	21,9%	17,4%	16,4%
SODEC	2,9%	5,2%	12,3%	4,6%	3,7%
Crédit d'impôt et autres subv. QC	6,7%	7,6%	1,6%	2,2%	6,2%
Subventions canadiennes et autres aides	5,0%	9,5%	8,0%	10,6%	6,4%

Source : SODEC

6. MÉNARD, Marc. « L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec », SODEC, mai 2002, p.9.

7. Dans son étude de 2002, Ménard définit une entreprise spécialisée comme étant une entreprise qui génère plus de 50 % de ses revenus autonomes dans une seule activité (enregistrement sonore, spectacle ou gérance). Autrement, une entreprise sera considérée comme étant diversifiée. Une analyse plus approfondie basée sur ce critère est présentée plus loin dans le rapport.

8. MÉNARD, Marc. « L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec », SODEC, mai 2002, p.27.

Tableau 9

Répartition de 86 entreprises selon leur part des activités « enregistrement sonore », « spectacle » et « gérance » dans leurs revenus autonomes, 2013 - 2014

% des revenus autonomes	Source de revenus					
	Enregistrement sonore		Spectacle		Gérance	
	n	%	N	%	n	%
Aucun revenu	36	41,9%	23	26,7%	43	50,0%
Moins de 25 %	20	23,3%	9	10,5%	23	26,7%
De 25 % à 50 %	21	24,4%	19	22,1%	5	5,8%
50 % ou plus	9	10,5 %	35	40,7%	15	17,4%
Total	86	100,0%	86	100,0%	86	100,0%

Source : SODEC

On constate que les dépenses sont structurées de manière assez similaire d'un volet à l'autre. Évidemment, une maison de disques et une entreprise de gérance n'effectuent pas des dépenses de la même nature, mais celles-ci se déclinent d'une manière semblable lorsqu'elles sont regroupées sous de grands postes comptables. Pour chaque volet, les coûts des marchandises vendues (les coûts liés au développement et à la production d'enregistrements sonores et de spectacles, par exemple) représentent environ les deux tiers des dépenses totales, l'autre tiers étant associé aux frais d'exploitation de l'entreprise. Les frais d'administration (loyers, équipements de bureau, salaires du personnel administratif, etc.) et les frais de vente (mise en marché, publicité, représentation, etc.) sont les frais d'exploitation les plus élevés représentant respectivement 16,6 % et 7,3 % des revenus totaux des entreprises. En ce qui a trait aux frais de vente, il faut souligner que comme mentionné à la section 2, il existe une certaine ambiguïté relativement au traitement des dépenses de promotion que qui sont parfois intégrées aux coûts des marchandises vendues et parfois intégrées aux frais d'exploitation. En ce sens, il est possible que les dépenses en promotion soient sous-estimées. Les frais financiers sont faibles pour l'ensemble des volets et représentent à peine 0,7 % des revenus.

La différence la plus notable entre les différents volets quant à la structure des dépenses se situe au niveau des frais d'administration. Ceux-ci passent en effet de 13 % des revenus pour les grandes entreprises du volet 1A à 23 % pour les entreprises des volets 1B et 3 et à près de 27 % des revenus pour les entreprises de gérance du volet 2. Cet écart soulève des questions. D'une part, est-ce que les plus grandes entreprises sont en mesure de réaliser des économies d'échelle compte tenu qu'un volume d'affaires plus grand ne nécessite pas nécessairement une machine administrative proportionnellement plus grande? D'autre part, est-ce que le fait qu'une entreprise de gérance remplit fondamentalement des fonctions de nature administrative pour la carrière des artistes qu'elle représente implique nécessairement que les frais d'administration y sont plus importants?

Tableau 10

Répartition des dépenses de 108 entreprises, en pourcentage des revenus totaux et selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014

Types de dépenses	Volet				
	1A	1B	2	3	Total
Nombre d'entreprises	13	23	24	48	108
Dépenses totales	92,3%	93,7%	91,1%	95,7%	92,9%
Coût des marchandises vendues	60,5%	60,2%	57,9%	62,6%	60,6%
Frais d'exploitation totaux	31,8%	33,5%	33,2%	33,1%	32,3%
• Frais de vente	6,7%	9,4%	5,2%	8,4%	7,3%
• Frais d'administration	13,0%	22,7%	26,8%	23,1%	16,6%
• Frais financiers	0,7%	0,6%	0,5%	0,7%	0,7%
• Amortissement	1,8%	0,6%	0,7%	0,8%	1,4%
• Intérêts sur dette à long terme	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
• Autres frais	9,6%	0,0%	0,0%	0,0%	6,3%

Source : SODEC

Bilan comptable des entreprises

Au-delà de la rentabilité de l'entreprise, il est important de considérer d'autres variables comme la capitalisation, l'endettement, la liquidité ou l'efficacité de la gestion de l'entreprise. Ces dimensions de l'analyse financière pourront être étudiées en examinant le bilan comptable (actif, passif, avoir) des entreprises.

Un examen sommaire des trois grands postes du bilan permet de constater que les actifs des 108 entreprises du secteur de la musique et du spectacle totalisent une valeur de plus de 98 M\$, pour un actif moyen supérieur à 910 K\$ par entreprise. Même en tenant compte de l'inflation, il s'agit d'une nette progression par rapport aux résultats obtenus dans l'étude de Ménard, qui pointaient vers un actif total d'environ 53 M\$ et une moyenne de 422 K\$⁹ par entreprise. Tout comme pour les chiffres d'affaires, il existe des disparités importantes entre les actifs des différentes entreprises. En effet, ceux des 13 grandes entreprises du volet 1A s'élèvent à eux seuls à plus de 71 M\$, soit 72 % de la valeur totale de l'actif des 108 entreprises. En ce sens, la médiane est une mesure plus représentative de la réalité puisque comme pour les chiffres d'affaires, la répartition de l'actif entre les entreprises s'avère assez inégale. L'actif médian se chiffre à environ 212 K\$.

Tableau 11

Principaux postes du bilan comptable selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, en dollars

Volet	Actif total	Passif total	Avoir total
1A	71 090 719 \$	45 868 917 \$	25 221 802 \$
1B	16 324 182 \$	10 094 616 \$	6 229 566 \$
2	3 027 675 \$	1 467 527 \$	1 560 148 \$
3	7 915 487 \$	7 589 681 \$	325 709 \$
Total	98 358 063 \$	65 020 741 \$	33 337 225 \$

Source : SODEC

L'actif des entreprises est constitué à plus de 80 % d'actifs de court terme, qui sont plus liquides en cas de besoin. Cette dominance du court terme est une réalité pour chacun des volets. Les comptes clients sont la catégorie qui occupe la part la plus importante avec près de 39 % du total. Ce type d'actif regroupe entre autres les sommes dues par les clients (distributeurs, diffuseurs, etc.), mais aussi les subventions à recevoir. Les comptes clients sont particulièrement importants pour les entreprises du volet 1A (43 % de l'actif), ce qui peut notamment s'expliquer par le grand volume d'affaires de ces entreprises. À l'opposé, les comptes clients représentent un peu moins de 22 % de l'actif des entreprises du volet 2, chose peu surprenante compte tenu que ces entreprises sont principalement actives en gérance, une activité qui requiert peu de paiements différés comparativement aux activités d'une maison de disques ou d'un producteur de spectacles, par exemple. C'est également pour cette dernière raison que les inventaires (ou stocks) occupent une place quasi-nulle (0,3 %) dans l'actif des entreprises du volet 2. Enfin, notons que l'encaisse et les liquidités occupent près de 15 % de l'actif total des entreprises, mais vont jusqu'à dépasser les 42 % pour les entreprises du volet 2.

Au chapitre du passif, on constate que celui-ci finance l'actif des entreprises à hauteur de 66 %. Toutefois, le poids relatif du passif varie considérablement d'un volet à l'autre, passant de 49 % de l'actif pour les entreprises de gérance du volet 2 à un peu plus de 60 % de l'actif pour les entreprises des volets 1A et 1B et à près de 96 % de l'actif pour les entreprises du secteur para-industriel (volet 3). Un tel résultat signifie que le recours à l'endettement n'est pas le même d'un volet à l'autre et qu'il est particulièrement important chez les entreprises moins établies qui constituent le volet 3. Comme avant, c'est la portion de court terme qui domine la composition du passif des entreprises (51 % de l'actif sur 66 %). Le passif de court terme réfère généralement à des engagements financiers qui doivent être honorés dans un horizon maximal d'une année. Les comptes fournisseurs sont la principale composante du passif de court terme et ils représentent environ 25 % du total de l'actif.

Tableau 12

9. MÉNARD, Marc. « L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec », SODEC, mai 2002, p.11.

Répartition du bilan comptable de 108 entreprises selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, en pourcentage de l'actif total

	Volet				
Postes	1A	1B	2	3	Total
Actif total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Actif de court terme	82,6%	74,4%	71,5%	75,8%	80,4%
• Comptes clients	42,8%	25,5%	21,9%	33,7%	38,6%
• Encaisse et liquidités	10,2%	24,4%	42,2%	27,1%	14,9%
• Inventaires et production en cours	5,4%	6,9%	0,3%	4,8%	5,4%
• Autres actifs de court terme	24,2%	17,6%	7,1%	10,2%	21,4%
Actif de long terme	17,4%	25,6%	28,5%	24,2%	19,6%
• Immobilisations	11,9%	4,1%	16,5%	11,2%	10,7%
• Placements et avances	2,1%	10,5%	10,0%	7,2%	4,2%
• Autres actifs de long terme	3,4%	11,0%	1,9%	5,9%	4,8%
Passif total	64,5%	61,8%	48,5%	95,9%	66,1%
Passif de court terme	52,0%	47,7%	34,0%	57,4%	51,2%
• Comptes fournisseurs	24,8%	20,4%	17,0%	36,3%	24,7%
• Découvert, emprunt, marge de crédit	3,8%	9,2%	2,2%	4,5%	4,7%
• Autres dettes de court terme	23,4%	18,0%	14,9%	16,6%	21,7%
Passif de long terme	12,5%	14,2%	14,4%	38,5%	14,9%
• Avances des actionnaires ou propriétaires	6,2%	6,7%	4,4%	21,4%	7,4%
• Autres dettes de long terme	6,3%	7,5%	10,0%	17,1%	7,5%
• Avoir des actionnaires	35,5%	38,2%	51,5%	4,1%	33,9%

Source : SODEC

Enfin, en ce qui concerne l'avoir des actionnaires, on constate qu'il représente près de 34 % de l'actif en 2013 - 2014. Il s'agit d'une réelle amélioration comparativement à la situation décrite dans l'étude de Ménard, ce qui laisse croire à une certaine capitalisation des entreprises. En effet, l'avoir représentait 13 % de l'actif à cette époque¹⁰, ce qui signifie par extension que le ratio d'endettement (passif à l'actif) des entreprises serait passé de 87 % à 66 % depuis 2000. Encore une fois, il existe des disparités importantes entre les volets en ce qui a trait à l'importance de l'avoir des actionnaires dans la structure des entreprises. Les entreprises du volet 2 sont les seules dont l'actif est financé majoritairement par l'avoir des actionnaires, dans une proportion de 51,5 %. Les entreprises des volets 1A et 1B ont quant à elles un avoir qui totalise un peu plus de 35 % de l'actif. Les entreprises du volet 3 sont celles qui détonnent le plus alors que l'avoir des actionnaires n'équivaut qu'à 4 % de l'actif total, ce qui signifie que les 96 % restants sont financés par de la dette. Il faut toutefois souligner que ces entreprises se financent davantage par le biais d'avances ou de prêts de la part de leurs actionnaires (21 % de leur actif contre une moyenne de 7 %), un apport financier pas tellement éloigné des capitaux propres. À 25 %, la participation des actionnaires demeure néanmoins largement inférieure dans le volet 3 comparativement aux autres volets (la participation moyenne des actionnaires pour l'ensemble des entreprises s'établit à 41 %). Enfin, tout comme dans le rapport de Ménard en 2002¹¹, on dénombre environ 30 % d'entreprises (33 sur 108) dont l'avoir est négatif, ce qui peut les placer dans une situation financière plus précaire que la moyenne puisque la valeur de leur dette dépasse celle de leur actif. Sans surprise, la majorité des entreprises dont l'avoir est négatif (23 sur 33) sont associées au volet 3.

10. MÉNARD, Marc. « L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec », SODEC, mai 2002, p.11.

11. MÉNARD, Marc. « L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec », SODEC, mai 2002, p.12.

Analyse des ratios financiers

L'analyse du bilan comptable permet également de calculer divers ratios financiers permettant de porter un regard plus complet sur la situation financière des entreprises. Il faut cependant demeurer prudent lorsque l'on interprète des ratios sans point de référence. C'est d'ailleurs pourquoi, plus loin dans le rapport, il sera question de l'évolution de ceux-ci à travers le temps et en comparaison avec d'autres industries. Quoi qu'il en soit, ces ratios financiers demeurent un outil pertinent permettant d'émettre une série de constats généraux sur la situation financière globale des entreprises du PADISQ¹². Ils sont regroupés en quatre grandes catégories : les ratios de liquidité, les ratios de gestion, les ratios d'endettement et enfin, les ratios d'exploitation et de rentabilité. Les définitions des différents ratios employés pour l'analyse sont disponibles en annexe. Pour cette section, seuls ceux de liquidité et de gestion seront abordés puisque les questions d'endettement et de rentabilité ont déjà été évoquées précédemment.

Liquidité

Les entreprises du PADISQ affichent un ratio de fonds de roulement d'une valeur de 1,57, ce qui signifie que l'actif de court terme vaut 1,57 fois plus que le passif de court terme. L'actif de court terme de ces entreprises couvre donc plus de la totalité des engagements de court terme en cas de difficultés financières. De manière générale, un ratio de fonds de roulement est considéré comme idéal s'il est supérieur à 2, satisfaisant s'il se situe autour de 1,5 et problématique s'il est inférieur à 1¹³. On peut donc considérer qu'en matière de liquidité, le groupe des 108 entreprises se trouve dans une position satisfaisante. Bien sûr, il ne faut pas penser qu'un ratio de fonds de roulement plus élevé est toujours préférable; un trop-plein de liquidités peut signifier que les actifs ne sont pas gérés de manière optimale. Une entreprise qui conserve une part trop importante de ses actifs sous forme de liquidités gagnerait probablement à diriger une partie de ces sommes vers des activités affichant de meilleures perspectives de rendement.

En employant des mesures plus strictes de la liquidité comme l'indice de liquidité (actif de court terme moins les stocks) ou la liquidité immédiate (encaisse et comptes clients seulement), on arrive toujours à la conclusion que les entreprises se trouvent dans une situation satisfaisante. De manière générale, il est souhaitable que ces deux derniers ratios de liquidité soient supérieurs à 1.

Enfin, il est important de rappeler que ces ratios sont calculés à partir des résultats d'ensemble des entreprises. Prises individuellement, les entreprises peuvent afficher des résultats considérablement différents. Par exemple, parmi les 108 entreprises étudiées, on en dénombre 31 qui ont un ratio de fonds de roulement inférieur à l'unité et 44 pour qui ce ratio est supérieur à deux.

12. Une analyse des ratios financiers par volet a été réalisée, mais sans donner des résultats très concluants. L'analyse par secteur de spécialisation (spectacle, gérance, etc.) fournit des résultats plus intéressants, qui sont présentés plus loin dans ce rapport.

13. BLANCHETTE, Michel. « Ratios financiers et outils connexes », Université du Québec en Outaouais, 2012, p. 11

Tableau 13**Principaux ratios financiers pour l'ensemble des 108 entreprises ayant appliqué au PADISQ, 2013 - 2014**

Ratios financiers	Total
Ratios de liquidité	
Fonds de roulement	1,57
Indice de liquidité	1,46
Liquidité immédiate	1,05
Ratios de gestion	
Rotation des comptes clients	4,15
Liquidité des comptes clients (jours)	88
Rotation des stocks	17,80
Liquidité des stocks (jours)	21
Rotation des comptes fournisseurs	3,92
Liquidité des comptes fournisseurs (jours)	93
Ventes sur fond de roulement	5,48
Couverture des stocks	0,19
Rotation des immobilisations	15,00
Rotation des actifs	1,60
Ratios d'endettement	
Levier financier	2,95
Immobilisations sur avoir	0,31
Passif à l'avoir	1,95
Passif de court terme à l'avoir	1,51
Ratio d'endettement (passif à l'actif)	66,1%
Participation des actionnaires	41,3%
Ratios d'exploitation et de rentabilité	
Marge d'exploitation brute	39,4%
Marge de bénéfice net avant impôt	7,1%
Taux de rendement de l'actif	11,3%
Taux de rendement de l'avoir	33,3%

Source : SODEC**Gestion**

En matière de gestion, il est intéressant de souligner qu'en moyenne, le délai de perception des sommes dues par les clients et le délai de paiement des comptes fournisseurs sont à peu près les mêmes, ce qui laisse croire que la situation des entreprises est relativement équilibrée en matière de règlement des transactions. En effet, les données indiquent que les comptes clients et les comptes fournisseurs sont tous deux réglés quatre fois par année, ou aux 90 jours, ce qui dénote d'un système de règlement des transactions qui fonctionne sur une base trimestrielle. Il n'est pas possible de savoir dans quelle mesure les deux comptes sont synchronisés ou non, mais force est d'admettre qu'ils circulent à un rythme comparable. Une fois de plus, il faut rappeler que ces ratios sont calculés à partir des résultats d'ensemble des entreprises et que celles-ci peuvent afficher des résultats assez différents lorsqu'elles sont considérées individuellement.

Les autres ratios de gestion sont présentés pour le lecteur, mais s'avèrent plutôt difficiles à analyser dans l'absolu. Plus loin dans le rapport, une comparaison des entreprises selon leur secteur de spécialisation permettra d'effectuer une analyse plus significative de ces ratios.

Situation financière des entreprises en 2013 - 2014 selon la spécialisation

Jusqu'à présent, les entreprises ont été regroupées en fonction de leur appartenance à un volet d'aide au PADISQ. Bien que les membres d'un volet donné partagent souvent certaines caractéristiques, il n'en demeure pas moins que les volets ne sont pas nécessairement des groupes homogènes. Par exemple, dans un même volet, des producteurs de spectacles peuvent côtoyer des maisons de disques. Par conséquent, il peut s'avérer intéressant de classer les entreprises en fonction de leur activité principale. Pour déterminer ce classement, les 86 entreprises ayant fourni des données détaillées sur leurs revenus ont été triées en fonction de la composition de leurs revenus autonomes. Comme dans Ménard, une entreprise dont plus de la moitié des revenus autonomes sont générés en spectacle, en enregistrement sonore ou en gérance est identifiée comme étant spécialisée dans cette activité¹⁴. Les autres entreprises sont identifiées comme étant des entreprises diversifiées. Évidemment, un tel classement est tributaire de la manière dont les entreprises identifient leurs revenus, mais permet tout de même d'apporter un éclairage nouveau sur le sujet.

Ce tri permet d'abord de constater que plus de la moitié des entreprises du volet 1A (7 sur 13) sont spécialisées dans le secteur du spectacle. On remarque cependant que 19 entreprises du volet 3 sur 48 sont également spécialisées en spectacle. Ces deux éléments laissent croire que les grandes entreprises côtoient les plus petites dans ce secteur déjà identifié comme étant le plus « concentré ». Par ailleurs, comme mentionné ci-dessus, les entreprises spécialisées dans le secteur de l'enregistrement sonore se font plus rares, représentant à peine plus de 10 % de l'échantillon étudié ici. Enfin, il est intéressant de souligner qu'environ une entreprise sur trois (31 %) peut être qualifiée de diversifiée.

Chiffre d'affaires des entreprises

On constate tout d'abord que les revenus totaux des 86 entreprises retenues se chiffrent à près de 148 M\$. Avec des revenus de plus de 89 M\$, les entreprises spécialisées en spectacle génèrent 60 % des revenus de l'industrie alors qu'elles ne représentent que 40 % des entreprises étudiées. Il faut toutefois ajouter que ce même 40 % d'entreprises est également responsable de 63 % des dépenses. Le spectacle est une activité qui peut générer des revenus importants, mais qui génère aussi des coûts importants, ce qui implique que la marge bénéficiaire de cette activité n'est pas nécessairement faramineuse. Par ailleurs, comme le démontre l'écart important entre les revenus moyens et les revenus médians, les entreprises spécialisées en spectacle constituent un groupe assez hétérogène où il existe des écarts considérables entre les entreprises de grande taille et de plus petite taille.

Autrement, les données confirment aussi que la gérance est une activité qui s'effectue à une plus petite échelle que le spectacle ou l'enregistrement sonore. En effet, les entreprises spécialisées en gérance représentent 17 % des entreprises, mais génèrent 3 % des revenus totaux. De plus, avec un revenu médian de 291 K\$, ces entreprises se situent nettement sous la médiane d'ensemble, qui se chiffre à plus de 612 K\$.

Enfin, il est intéressant de noter que les entreprises se spécialisant en enregistrement sonore ont le revenu médian le plus élevé, mais un revenu moyen plus bas comparativement aux entreprises du spectacle et aux entreprises diversifiées, ce qui indique que les entreprises spécialisées en enregistrement sonore sont plus souvent de taille intermédiaire et qu'elles forment un groupe plus homogène que les autres types d'entreprises.

14. MÉNARD, Marc. « L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec », SODEC, mai 2002, p.19.

Tableau 14**Répartition des chiffres d'affaires de 86 entreprises selon la spécialisation, 2013 - 2014**

Spécialisation	Nombre d'entreprises		Chiffre d'affaires total		Chiffre d'affaires médian	Chiffre d'affaires moyen
	n	%	\$	%	\$	\$
Spectacle	35	40,7%	89 029 480 \$	60,2%	670 322 \$	2 543 699 \$
Enr. Sonore	9	10,5%	10 752 788 \$	7,3%	779 456 \$	1 194 754 \$
Gérance	15	17,4%	4 396 045 \$	3,0%	291 025 \$	293 070 \$
Diversifié	27	31,4%	43 803 283 \$	29,6%	732 539 \$	1 622 344 \$
Total	86	100,0%	147 981 596 \$	100,0%	612 604 \$	1 720 716 \$

Source : SODEC

Profitabilité des entreprises

On constate que le groupe des entreprises diversifiées est le plus profitable avec une marge bénéficiaire avant impôt dépassant les 15 % et 85 % d'entreprises profitables (23 sur 27). Comme mentionné précédemment, les entreprises du secteur de la gérance sont assez profitables, affichant ici une marge bénéficiaire de plus de 11 %. En fait, le résultat le plus étonnant concerne les entreprises spécialisées en spectacle, qui affichent la marge bénéficiaire la plus basse (2,8 %) ainsi que la plus faible proportion d'entreprises profitables (48,6 %). Il ne faut toutefois pas conclure que le spectacle est une activité fondamentalement et systématiquement moins profitable que les autres. Il s'agit surtout d'un secteur où les écarts de profitabilité entre entreprises sont plus marqués, rendant du même coup la marge bénéficiaire de l'ensemble du secteur moins représentative de la situation individuelle des entreprises. Par ailleurs, la présence importante d'entreprises avec de très petits chiffres d'affaires (19 des 35 entreprises spécialisées en spectacle proviennent du volet 3), peut également contribuer à la volatilité des marges bénéficiaires dans le secteur du spectacle.

Tableau 15**Marges bénéficiaires avant impôt et nombre d'entreprises avec profit ou perte selon la spécialisation, 2013 - 2014**

Spécialisation	Marge bénéficiaire avant impôt	Entreprises avec profit		Entreprises avec perte	
	%	n	%	n	%
Spectacle	2,8%	17	48,6%	18	51,4%
Enregistrement sonore	7,8%	X	X	X	X
Gérance	11,2%	X	X	X	X
Diversifiée	15,1%	23	85,2%	4	14,8%
Total	7,1%	58	67,4%	28	32,6%

X : Omission par souci de confidentialité / Source : SODEC

Revenus autonomes et aide publique

Les données indiquent que les entreprises spécialisées en spectacle et en gérance ainsi que les entreprises diversifiées se situent toutes assez près de la moyenne de l'industrie en ce qui a trait à la répartition entre revenus autonomes et aide publique. En effet, les revenus autonomes de ces types d'entreprises représentent entre 81 % et 87 % des revenus totaux tandis que l'ensemble de l'industrie se situe à 84 % de revenus autonomes. Seules les entreprises se spécialisant en enregistrement sonore se démarquent du lot avec 66 % de revenus autonomes et 34 % d'aide publique, ce qui représente un taux de subvention supérieur à la moyenne. Il est difficile d'expliquer cet écart, mais une hypothèse partielle serait que les entreprises de spectacle, d'enregistrement sonore et diversifiées ont à peu près accès aux mêmes programmes, mais que les revenus générés par les entreprises d'enregistrement sonore sont proportionnellement plus bas, ce qui pourrait légèrement biaiser le taux de subvention effectif de celles-ci à la hausse. Il faut également souligner que les programmes fédéraux du VEM et de Musicaction sont davantage tournés vers l'enregistrement sonore, ce qui peut aussi contribuer à un accroissement du taux de subvention pour cette catégorie d'entreprises.

Tableau 16

Répartition des revenus autonomes et de l'aide publique selon la spécialisation, en dollars et en pourcentage des revenus totaux, 2013 - 2014

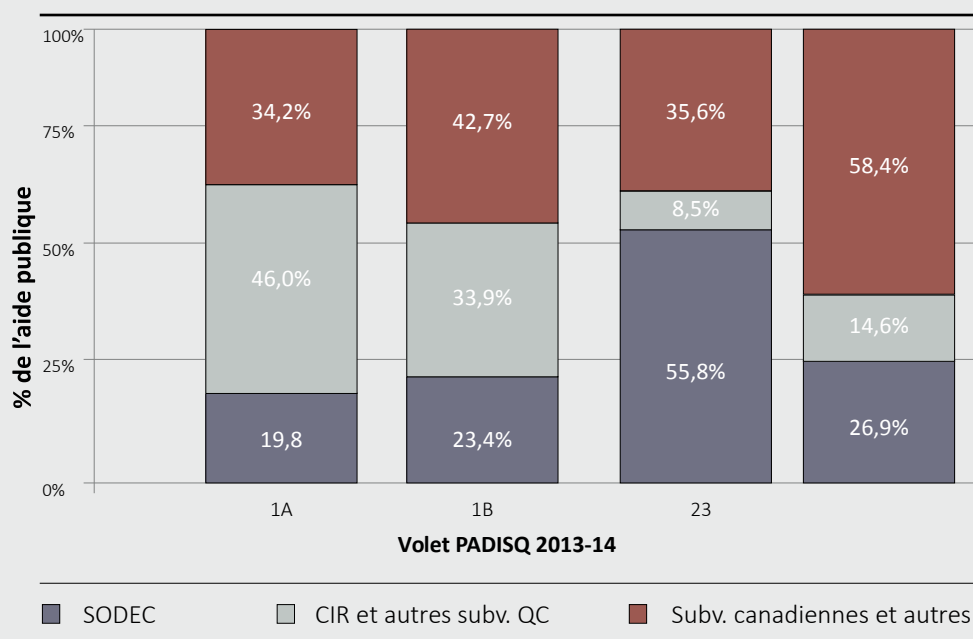
Spécialisation	Revenus autonomes		Aide publique		Revenus totaux
	\$	%	\$	%	\$
Spectacle	77 482 480	87,0	11 547 000	13,0	89 029 480
Enregistrement sonore	7 091 986	66,0	3 660 802	34,0	10 752 788
Gérance	3 616 156	82,3	779 889	17,7	4 396 045
Diversifiée	35 516 834	81,1	8 286 449	18,9	43 803 283
Total	123 707 456	83,6	24 274 140	16,4	147 981 596

Source : SODEC

Les différents types d'aide publique ne revêtent pas la même importance d'un secteur d'activité à l'autre. En effet, les entreprises se spécialisant en spectacle sont les plus grandes utilisatrices de l'aide fiscale québécoise puisque celle-ci représente 54 % de l'ensemble de l'aide reçue par ces entreprises. L'aide publique reçue par les entreprises spécialisées en enregistrement sonore et les entreprises diversifiées se structure d'une manière assez similaire puisque dans les deux cas, l'aide de la SODEC et l'aide fiscale occupent un poids à peu près égal tandis que l'aide fédérale représente la majeure partie de l'aide reçue. L'aide fédérale occupe cependant une part beaucoup plus importante pour les entreprises d'enregistrement sonore (65 % de l'aide) que pour les entreprises diversifiées (50 % de l'aide). Enfin, il faut souligner qu'un peu plus de la moitié de l'aide reçue par les entreprises spécialisées en gérance provient directement des programmes de la SODEC.

Graphique 2

Répartition de l'aide publique selon la nature de l'aide octroyée et la spécialisation des entreprises, en pourcentage de l'aide publique totale, 2013 - 2014



Source : SODEC

L'analyse de l'incidence de l'aide publique sur la rentabilité des entreprises arrive à peu près aux mêmes conclusions qu'auparavant, lorsque le même genre d'analyse avait été mené selon le volet au PADISQ. Ainsi, toutes choses étant égales par ailleurs, tous les secteurs d'activité auraient une marge bénéficiaire négative si l'aide publique était inexistante, ce qui, rappelons-le, est normal compte tenu que l'aide publique représente une part plus importante des revenus que la marge bénéficiaire. Par ailleurs, les entreprises spécialisées en gérance semblent un peu plus résistantes aux réductions d'aide publique avec 53 % d'entreprises qui demeureraient profitables advenant une coupure complète de l'ensemble des aides publiques.

Tableau 17**Marge bénéficiaire avant impôt lorsque réduite de certaines aides publiques selon la spécialisation, 2013 - 2014**

Spécialisation	Situation courante	En l'absence de toute aide publique	Sans SODEC seulement	Sans CIR et autres subv. QC seulement	Sans subv. canadiennes et autres aides seulement
Spectacle	2,8%	-11,6%	-0,1%	-4,5%	-0,2%
Enregistrement sonore	7,8%	-39,7%	1,9%	1,9%	-18,1%
Gérance	11,2%	-8,0%	2,4%	9,2%	5,0%
Diversifiée	15,1%	-4,7%	11,2%	10,5%	6,3%
Total	7,1%	-11,2%	3,5%	0,9%	0,7%

Source : SODEC

Tableau 18**Proportion d'entreprises profitables lorsque certaines aides publiques sont retirées selon la spécialisation, 2013 - 2014**

Spécialisation	Situation courante	En l'absence de toute aide publique	Sans SODEC seulement	Sans CIR et autres subv. QC seulement	Sans subv. canadiennes et autres aides seulement
Spectacle	48,6%	17,1%	42,9%	34,3%	40,0%
Enregistrement sonore	77,8%	X	55,6%	55,6%	X
Gérance	73,3%	53,3%	60,0%	73,3%	60,0%
Diversifiée	85,2%	25,9%	59,3%	70,4%	48,1%
Total	67,4%	X	52,3%	54,7%	X

X : Omission par souci de confidentialité / Source : SODEC

Répartition des revenus et des dépenses des entreprises

La répartition des entreprises en fonction de leur secteur de spécialisation permet de mieux apprécier les différences entre les secteurs de l'industrie de la musique et du spectacle. Ainsi, pour les entreprises spécialisées en spectacle ou en gérance, la spécialisation se veut assez évidente puisqu'environ 70 % des revenus proviennent de l'activité dominante dans les deux cas. Le degré de spécialisation est beaucoup moins élevé parmi les entreprises du secteur de l'enregistrement sonore puisque celles-ci tirent à peine plus de 45 % de leurs revenus de cette activité. Le spectacle est aussi une activité qui s'avère importante pour ces entreprises puisque cette dernière représente environ 15 % de leurs revenus totaux. Par ailleurs, on aurait pu s'attendre à ce que les revenus des entreprises diversifiées soient principalement générés par les activités de spectacle et pourtant, ils proviennent à peu près dans la même proportion (± 21 %) de l'enregistrement sonore et du spectacle. Enfin, la catégorie « Autres revenus » représente une part non négligeable des revenus, surtout pour les entreprises diversifiées, mais celle-ci comprend des revenus provenant de sources trop disparates et propres à chaque entreprise (location de salles, commandites, édition musicale, placements, etc.) pour qu'il soit possible d'en tirer de réelles conclusions.

Tableau 19**Répartition des revenus de 86 entreprises selon la spécialisation, en pourcentage des revenus totaux, 2013 - 2014**

	Spécialisation				Total
	Spectacle	Enr. sonore	Gérance	Diversifiées	
Nombre d'entreprises	35	9	15	27	86
Revenus totaux	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Enregistrement sonore	7,1%	45,8%	0,3%	20,5%	13,7%
Spectacle	69,7%	14,6%	5,7%	21,6%	49,5%
Gérance	2,6%	1,2%	69,5%	2,5%	4,5%
Autres revenus	7,6%	4,5%	6,7%	36,5%	15,9%
Aide publique	13,0%	34,0%	17,7%	18,9%	16,4%
• SODEC	2,9%	6,0%	9,0%	4,4%	3,7%
• Crédit d'impôt et autres subv. QC	7,0%	6,1%	2,2%	5,1%	6,2%
• Subventions canadiennes et autres aides	3,1%	21,9%	6,5%	9,4%	6,4%

Source : SODEC

Les entreprises se spécialisant en spectacle se démarquent du lot en ce qui concerne la structure des dépenses. En effet, le coût des marchandises vendues occupe une place beaucoup plus importante en spectacle (70 % des revenus) que dans les autres secteurs ($\pm$ 50% des revenus). Sinon, deux autres différences notables entre les secteurs s'observent dans la structure des frais d'exploitation. D'une part, on constate que les frais de vente (mise en marché, publicité, transport, etc.) représentent une charge plus importante pour les entreprises spécialisées en enregistrement sonore que pour les autres types d'entreprises (17 % des revenus contre environ 5-7 %). D'autre part, on constate comme précédemment que les frais d'administration (loyers, équipements de bureau, salaires du personnel administratif, etc.) occupent une place particulièrement importante au sein des dépenses des entreprises du secteur de la gérance. Ceux-ci équivalent à 33 % des revenus totaux de ces entreprises alors que la moyenne pour l'ensemble des entreprises s'établit à 16 % des revenus totaux.

Tableau 20**Répartition des dépenses de 86 entreprises selon la spécialisation, en pourcentage des revenus totaux, 2013 - 2014**

	Spécialisation				Total
	Spectacle	Enr. sonore	Gérance	Diversifiées	
Nombre d'entreprises	35	9	15	27	86
Dépenses totales	97,2%	92,2%	88,8%	84,9%	92,9%
Coût des marchandises vendues	69,9%	53,2%	50,6%	45,5%	60,9%
Frais d'exploitation totaux	27,3%	38,9%	38,2%	39,3%	32,0%
• Frais de vente	6,0%	17,2%	4,2%	7,4%	7,2%
• Frais d'administration	16,7%	17,7%	32,6%	12,6%	16,0%
• Frais financiers	0,9%	0,5%	0,7%	0,3%	0,7%
• Amortissement	0,8%	3,5%	0,5%	2,2%	1,4%
• Intérêts sur dette à long terme	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
• Autres frais	2,8%	0,0%	0,0%	16,8%	6,7%

Source : SODEC

Bilan comptable des entreprises

Pour tous les types d'entreprises, la portion à court terme de l'actif domine largement la portion à long terme, représentant entre 75 % et 85 % de l'actif total selon le domaine de spécialisation. Mis à part pour les entreprises spécialisées en gérance, les comptes clients constituent l'élément d'actif le plus important dans la structure du bilan, particulièrement pour les entreprises de spectacle et les entreprises diversifiées pour qui ces comptes représentent environ 40 % de l'actif total. Les entreprises de gérance conservent près de la moitié de leur actif (45 %) sous la forme de liquidités, une part nettement supérieure à celle des autres secteurs. Autrement, il est intéressant de souligner que les inventaires représentent une part plus importante de l'actif chez les entreprises se spécialisant en enregistrement sonore que chez les autres entreprises (17 % contre une moyenne de 6 % pour l'ensemble). Il s'agit d'un résultat normal compte tenu que ces entreprises sont les seules à être spécialisées dans une activité qui requiert encore aujourd'hui un stockage plus important de biens matériels.

En ce qui concerne l'actif de long terme, il y a peu à dire sinon que les immobilisations, qui comprennent autant le matériel informatique que les biens immobiliers, en sont la principale composante. Celles-ci occupent un poids particulièrement important pour les entreprises spécialisées en spectacle et les entreprises diversifiées, mais il faut souligner que cet écart s'explique principalement par le fait que certaines entreprises de ces secteurs possèdent et opèrent des salles de spectacle.

Tableau 21

Répartition du bilan comptable de 86 entreprises selon la spécialisation, en pourcentage de l'actif total, 2013 - 2014

Postes	Spécialisation				Total
	Spectacle	Enr. sonore	Gérance	Diversifiée	
Actif total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Actif de court terme	83,7%	75,5%	85,7%	76,8%	80,6%
• Comptes clients	40,5%	28,2%	29,8%	39,5%	39,0%
• Encaisse et liquidités	8,4%	18,7%	44,8%	21,1%	14,3%
• Inventaires et production en cours	4,8%	16,9%	0,1%	4,6%	5,6%
• Autres actifs de court terme	30,1%	11,8%	11,0%	11,6%	21,8%
Actif de long terme	16,3%	24,5%	14,3%	23,2%	19,4%
• Immobilisations	8,6%	1,2%	5,3%	15,4%	10,3%
• Placements et avances	6,0%	0,0%	0,0%	2,3%	4,1%
• Autres actifs de long terme	1,7%	23,4%	9,0%	5,6%	4,9%
Passif total	76,1%	59,5%	51,8%	51,0%	65,5%
Passif de court terme	60,1%	44,3%	32,5%	40,2%	51,4%
• Comptes fournisseurs	30,2%	22,8%	15,0%	17,1%	24,8%
• Découvert, emprunt, marge de crédit	6,3%	1,4%	2,6%	3,4%	4,8%
• Autres dettes de court terme	23,6%	20,1%	14,8%	19,7%	21,8%
Passif de long terme	15,9%	15,2%	19,4%	10,8%	14,1%
• Avances des actionnaires ou propriétaires	11,5%	1,1%	4,3%	1,3%	7,0%
• Autres dettes de long terme	4,4%	14,1%	15,0%	9,4%	7,1%
Avoir des actionnaires	23,9%	40,5%	48,2%	49,0%	34,5%

Source : SODEC

Du côté du passif, on remarque que celui-ci ne finance pas l'actif dans la même proportion d'un type d'entreprise à l'autre. Le passif représente environ 76 % de l'actif chez les entreprises spécialisées en spectacle, ce qui constitue le taux d'endettement le plus élevé parmi les quatre groupes d'entreprises. La présence de plusieurs petites entreprises du volet 3 (volet endetté à 96 % de l'actif) n'aide pas le bilan de ce secteur de spécialisation, mais même en faisant fi de ces petites entreprises, le secteur du spectacle a davantage recours à la dette que les autres secteurs. Les entreprises de gérance et les entreprises diversifiées sont celles dont l'endettement est le plus bas avec un passif représentant 51 % de l'actif total. Tout comme pour l'actif, la majorité du passif des entreprises de tous les secteurs de spécialisation est constituée d'engagements de court terme. À l'instar des comptes clients, les comptes fournisseurs constituent l'engagement le plus important au sein du passif des entreprises, passant d'un minimum de 15 % pour les entreprises de gérance à un maximum de plus de 30 % pour les entreprises se spécialisant en spectacle.

Évidemment, la part relative de l'avoir dans le financement de l'actif évolue à l'opposé de la part occupée par le passif et en ce sens, les entreprises spécialisées dans le secteur du spectacle affichent les plus bas résultats, avec un avoir qui représente 24 % de l'actif total. Les entreprises diversifiées et les entreprises spécialisées en gérance affichent les meilleurs résultats avec des actifs financés à près de 50 % par l'avoir des actionnaires. Une fois de plus, il faut souligner que pour les entreprises de spectacle, les avances et prêts des actionnaires viennent compenser en partie la plus faible part de l'avoir. En tenant compte de cet aspect, la participation des actionnaires s'élève à 35 % pour ces entreprises, ce qui demeure néanmoins un résultat inférieur à la moyenne, qui se situe à un peu plus de 41 % pour l'ensemble des entreprises.

Analyse des ratios financiers

Liquidité

L'étude de divers ratios permet d'abord de constater que dans l'ensemble, les entreprises se retrouvent dans une situation satisfaisante en ce qui a trait à leur liquidité. Avec des ratios tous supérieurs à deux, les entreprises se spécialisant en gérance sont celles qui affichent le meilleur bilan à cet égard. À l'inverse, les entreprises spécialisées en spectacle se trouvent dans une position plus fragile que la moyenne. Le ratio du fonds de roulement et l'indice de liquidité demeurent supérieur à un, mais le ratio de liquidité immédiate, qui s'avère le plus sévère en ne comprenant que l'encaisse et les comptes clients comme actifs de court terme, s'avère un peu moins reluisant à 0,81.

Gestion

En ce qui a trait aux ratios de gestion, il est un peu plus difficile d'effectuer des comparaisons exactes entre les différents secteurs compte tenu des différences importantes qui existent entre ceux-ci. Il est néanmoins possible d'en tirer certaines conclusions intéressantes.

Tout d'abord, en analysant la liquidité des comptes clients et des comptes fournisseurs, on remarque que le secteur de la gérance se situe à part des autres. En effet, tant le délai de récupération des sommes dues par les clients que le délai de paiement des fournisseurs durent en moyenne 36 jours chez les entreprises de gérance, ce qui pointe vraisemblablement vers un système à peu près mensuel de règlement des transactions. À titre comparatif, les entreprises diversifiées et les entreprises spécialisées en spectacle ou en enregistrement sonore récupèrent leur dû dans un délai moyen variant de 75 à 110 jours et remboursent leurs fournisseurs dans un délai moyen d'environ 95 à 110 jours, évoquant ainsi un système de règlement des transactions s'établissant plutôt sur une base trimestrielle. Dans tous les cas, il existe un relatif équilibre entre les délais de récupération des sommes dues par les clients et les délais de remboursement des fournisseurs.

L'étude de la liquidité des stocks indique pour sa part que le délai d'écoulement des stocks est plus long pour les entreprises de l'enregistrement sonore (82 jours contre une moyenne globale de 21 jours), ce qui est normal lorsque l'on considère que les stocks représentent une part beaucoup plus importante de leur actif comparativement aux entreprises des autres secteurs. Plus spécifiquement, on constate que le ratio de couverture des stocks, qui indique la part du fonds de roulement que les stocks représentent, passe de 54 % pour les entreprises de l'enregistrement sonore à 20 % pour les entreprises du spectacle et à 12 % pour celles qui sont diversifiées.

Tableau 22**Principaux ratios financiers de 86 entreprises selon la spécialisation, 2013 - 2014**

Ratios financiers	Spécialisation				Total
	Spectacle	Enr. sonore	Gérance	Diversifiée	
Liquidité					
Fonds de roulement	1,39	1,70	2,64	1,91	1,57
Indice de liquidité	1,31	1,32	2,64	1,80	1,46
Liquidité immédiate	0,81	1,06	2,30	1,51	1,04
Gestion					
Rotation des comptes clients	4,21	5,03	10,21	3,30	4,00
Liquidité des comptes clients (jours)	87	73	36	111	91
Rotation des stocks	24,99	4,47	s.o.	13,05	17,00
Liquidité des stocks (jours)	15	82	s.o.	28	21
Rotation des comptes fournisseurs	3,94	3,31	10,25	3,47	3,83
Liquidité des comptes fournisseurs (jours)	93	110	36	105	95
Ventes sur fond de roulement	7,24	4,55	5,72	3,56	5,34
Couverture des stocks	0,20	0,54	s.o.	0,12	0,19
Rotation des immobilisations	19,85	120,66	57,29	8,48	15,08
Rotation des actifs	1,70	1,42	3,04	1,30	1,56
Endettement					
Levier financier	4,18	2,47	2,08	2,04	2,90
Immobilisations sur avoir	0,36	0,03	0,11	0,31	0,30
Passif à l'avoir	3,18	1,47	1,08	1,04	1,90
Passif de court terme à l'avoir	2,51	1,10	0,67	0,82	1,49
Ratio d'endettement (Passif à l'actif)	76,1%	59,5%	51,8%	51,0%	65,5%
Participation des actionnaires	35,4%	41,5%	52,5%	50,3%	41,5%
Exploitation et rentabilité					
Marge d'exploitation brute	30,1%	46,8%	49,4%	54,5%	39,1%
Marge de bénéfice net avant impôt	2,8%	7,8%	11,2%	15,1%	7,1%
Taux de rendement de l'actif	4,8%	11,1%	34,1%	19,7%	11,0%
Taux de rendement de l'avoir	20,2%	27,5%	70,7%	40,2%	32,0%

Source : SODEC**Endettement, exploitation et rentabilité**

Pour leur part, les ratios d'endettement ainsi que les ratios d'exploitation et de rentabilité pointent tous dans une même direction déjà évoquée auparavant : de manière générale, les entreprises diversifiées et les entreprises spécialisées en gérance sont moins endettées et plus rentables. Les entreprises diversifiées font particulièrement bonne figure en matière de rentabilité en affichant la meilleure marge d'exploitation brute (55 %) et la meilleure marge bénéficiaire avant impôt (15 %). Les entreprises du secteur de la gérance font pour leur part très bonne figure lorsque l'on considère les taux de rendement de l'actif (34 %) et de l'avoir (71 %), car ces entreprises parviennent à générer des profits particulièrement importants en proportion de l'actif et des capitaux qui sous-tendent leurs activités commerciales. Enfin, ce sont aussi ces entreprises qui afficheraient les marges bénéficiaires les moins faibles en l'absence de toute aide gouvernementale.

Comparaisons intersectorielles

Il peut être intéressant de comparer les résultats financiers des entreprises étudiées jusqu'à présent avec ceux d'autres industries culturelles ou secteurs de l'économie. Pour y parvenir, les données provenant de l'édition 2012 des *Statistiques financières et fiscales des entreprises* publiée par Statistique Canada ont été analysées. Ces données ne sont pas ventilées de la même manière que celles du PADISQ, ce qui limite la comparabilité des résultats, mais il demeure néanmoins possible de le faire pour certains ratios clés. Le fonds de roulement, la liquidité des comptes clients, le ratio d'endettement, la marge bénéficiaire avant impôt ainsi que les taux de rendement de l'actif et de l'avoir sont les ratios retenus. Pour les besoins de l'analyse, quatre groupes industriels canadiens¹⁵ associés aux industries culturelles ont été retenus :

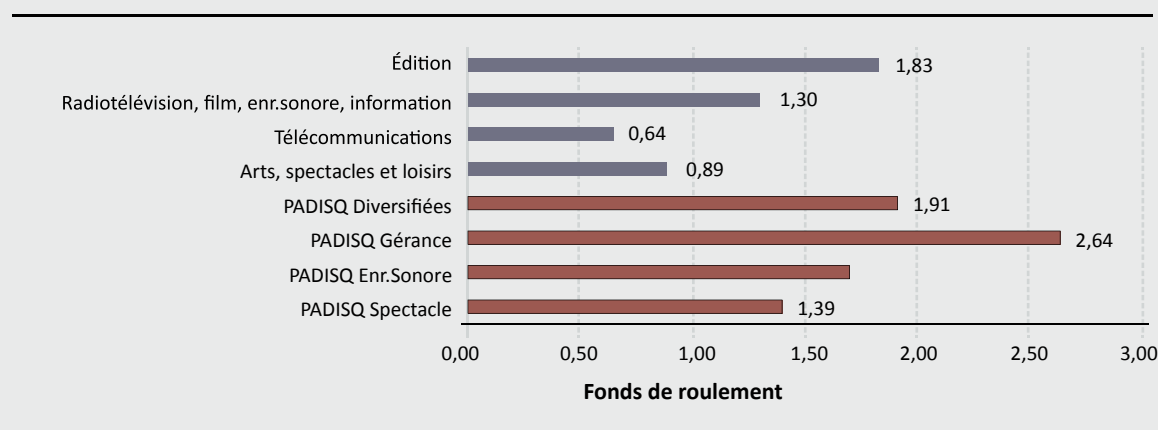
- Édition, sauf par Internet (SCIAN 511);
- Radiotélévision, industries du film et de l'enregistrement sonore et services d'information (SCIAN 512, 515, 518, 519);
- Télécommunications (SCIAN 517);
- Arts, spectacles et loisirs (SCIAN 71).

Il faut user de prudence lorsque l'on interprète les données de Statistique Canada puisque les regroupements industriels s'avèrent parfois très hétérogènes. Par exemple, le secteur « Arts, spectacles et loisirs » comprend les compagnies d'arts d'interprétation, mais aussi les casinos, les musées et les équipes sportives.

Fonds de roulement

En matière de liquidité, on constate que les différentes spécialisations du PADISQ s'en tirent plutôt bien. En effet, les entreprises diversifiées et de gérance affichent les meilleurs résultats pour leur fonds de roulement. Pour leur part, les entreprises spécialisées en enregistrement sonore ou en spectacle performant mieux que tous les secteurs de comparaison, à l'exception de celui de l'édition.

Graphique 3
Ratio de fonds de roulement pour certains groupes industriels



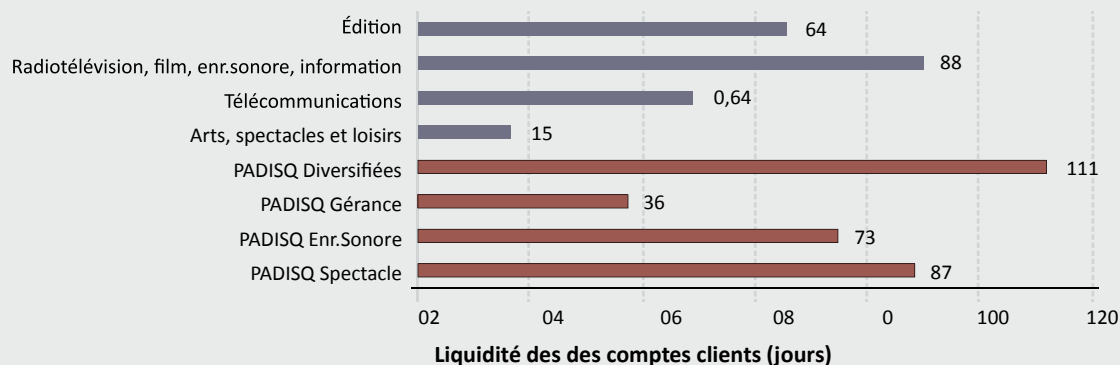
Sources : SODEC et Statistique Canada

15. Voir en annexe pour une description détaillée des secteurs composant chaque groupe industriel.

Liquidité des comptes clients

En ce qui concerne la liquidité des comptes clients, il est difficile d'émettre un constat clair, car le délai moyen de recouvrement des comptes clients varie grandement d'un groupe à l'autre. On remarque tout de même que les délais de paiement les plus longs (environ 80 à 110 jours) concernent des groupes plus « semblables », à savoir toutes les entreprises du PADISQ à l'exception des entreprises de gérance ainsi que le groupe des industries canadiennes de la radiotélévision, du film, de l'enregistrement sonore et des services d'information. Il est toutefois difficile de déterminer si ces délais supplémentaires sont le fruit d'une gestion moins efficace des comptes clients ou s'ils s'expliquent simplement par des différences en matière de règlement des transactions.

Graphique 4



Liquidité des comptes clients pour certains groupes industriels

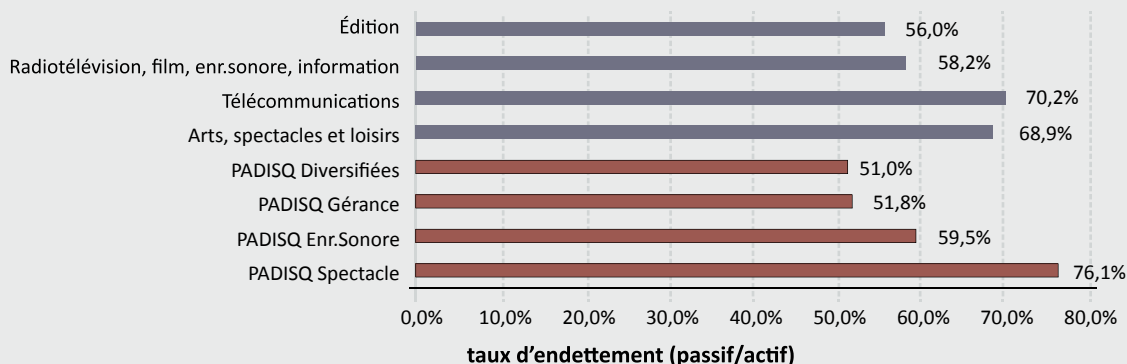
Sources : SODEC et Statistique Canada

Ratio d'endettement

Pour le ratio d'endettement, on constate une fois de plus que les entreprises spécialisées et de gérance du PADISQ affichent les meilleures performances (51 %). L'endettement des neuf entreprises spécialisées en enregistrement sonore est comparable à ceux des industries canadiennes de l'édition (56 %) et de de la radiotélévision, du film, de l'enregistrement sonore et des services d'information (58 %). Les entreprises spécialisées en spectacle du PADISQ affichent le plus haut taux d'endettement (76 %) parmi l'ensemble des groupes de comparaison.

Graphique 5

Ratio d'endettement (passif/actif) pour certains groupes industriels



Sources : SODEC et Statistique Canada

16. CRTC. « Rapport de surveillance des communications », Octobre 2014

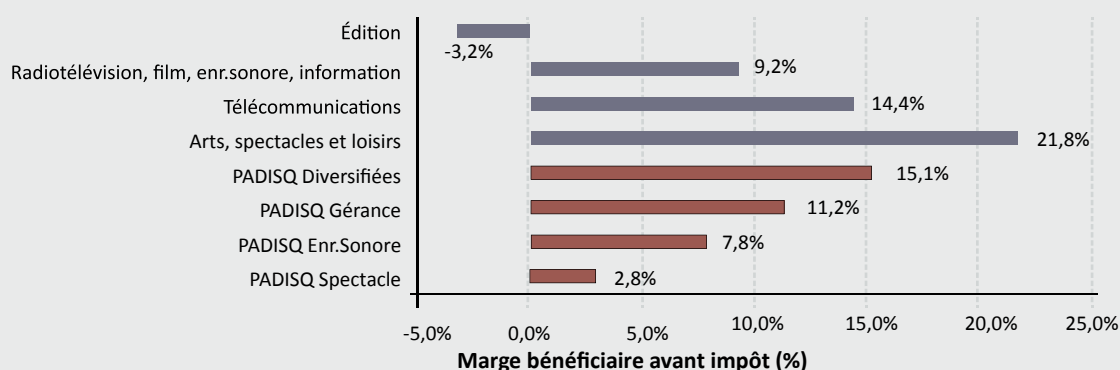
17. STATISTIQUE CANADA. « Câblodistribution et autres activités de distribution d'émissions de télévision, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) », CANSIM, tableau 353-0003.

Marge bénéficiaire avant impôt

En matière de rentabilité, c'est la branche canadienne des arts, des spectacles et des loisirs qui affiche la marge bénéficiaire avant impôt la plus élevée (22 %). Il faut toutefois souligner que ce groupe comprend un ensemble hétérogène d'entreprises allant des compagnies d'arts d'interprétation aux casinos, en passant par les musées et les équipes sportives. Autrement, on constate que les entreprises diversifiées et de gérance du PADISQ affichent respectivement la deuxième et la quatrième meilleure rentabilité du groupe. Tous les groupes, à l'exception des entreprises de spectacle du PADISQ et du milieu canadien de l'édition, affichent une rentabilité supérieure à la moyenne de l'ensemble des branches non financières canadiennes, dont la marge bénéficiaire avant impôt s'élève à 6,8 % en 2012. Avec une marge de près de 3 %, les entreprises de spectacle du PADISQ se trouvent néanmoins en meilleure posture que le milieu canadien de l'édition, qui est ici le seul groupe à afficher une rentabilité négative sous les -3 %. L'analyse des taux de rendement de l'actif et de l'avoir mèneraient à peu près aux mêmes conclusions.

Dans son rapport de surveillance¹⁶, le CRTC compile aussi des données sur la rentabilité du secteur de la radiodiffusion et des télécommunications, mais celles-ci ont l'avantage d'offrir une classification plus détaillée des activités. Ainsi, en 2012-2013, la marge bénéficiaire avant impôt et intérêt (BAII) de la radio commerciale se chiffrait à 20,2 %. Les stations AM affichaient toutefois une marge significativement inférieure à celle des stations FM avec des résultats qui sont respectivement de 8,4 % et de 22,8 %. Cependant, la rentabilité des stations FM de langue française est inférieure à celles de langue anglaise. Leurs marges de BAII étaient respectivement de 14,7 % et de 25 % en 2012-2013. Soulignons aussi que le secteur canadien de la télévision commerciale a dégagé une marge de BAII de 17,9 % en 2012-2013. Des données de Statistique Canada indiquent aussi que le secteur canadien de la câblodistribution a dégagé une marge de BAII de 26,8 % en 2013¹⁷. Bref, les stations de radio commerciales, le secteur de la télévision commerciale et celui de la câblodistribution affichent donc tous une rentabilité généralement supérieure à celle des entreprises ayant déposé au PADISQ.

Graphique 6
Marge bénéficiaire avant impôt pour certains groupes industriels



Sources : SODEC et Statistique Canada

En somme, on peut conclure que les entreprises diversifiées et de gérance du PADISQ font bien souvent bonne figure comparativement aux branches canadiennes sélectionnées. Les entreprises spécialisées en enregistrement sonore se situent généralement dans la moyenne tandis que les entreprises de spectacle tirent plus fréquemment de l'arrière, surtout en matière d'endettement et de rentabilité. Il faut toutefois rappeler que ce dernier groupe d'entreprises est très hétérogène.

Évolution de la situation financière des entreprises de 2009 - 2010 à 2013 - 2014

Aussi intéressantes puissent être les analyses précédentes, il n'en demeure pas moins qu'il s'agit essentiellement d'un portrait de l'industrie à un moment précis. Or, pour mieux comprendre une industrie ayant subi autant de bouleversements que celle de la musique et du spectacle, il est important de considérer l'évolution de celle-ci sur une plus longue période de temps.

Pour ce faire, un échantillon de 70 entreprises a été constitué à partir des 108 entreprises initialement étudiées. Les entreprises retenues sont celles dont les données financières complètes étaient disponibles en continu pour les années financières 2009 - 2010 à 2013 - 2014 de la SODEC. Un tel échantillon exclut automatiquement les entreprises « trop jeunes », un obstacle inévitable si l'on souhaite étudier un groupe fixe d'entreprises pour une période prolongée. Par conséquent, les entreprises établies du volet 1A ont un poids un peu plus élevé dans cet échantillon, au détriment des volets 2 et 3, dont les entreprises sont généralement plus jeunes. Le tableau ci-dessous montre néanmoins que la distribution de ce nouvel échantillon selon le volet ne s'éloigne pas exagérément de la distribution de l'échantillon initial.

Tableau 23

Comparaison entre l'échantillon de 70 entreprises sur cinq ans et l'échantillon de 108 entreprises de 2013 - 2014 selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014

Volet 13-14	Échantillon sur 5 ans		Population 13-14	
	n	%	n	%
1A	13	18,6%	13	12,0%
1B	15	21,4%	23	21,3%
2	12	17,1%	24	22,2%
3	30	42,9%	48	44,4%
Total	70	100,0%	108	100,0%

Source : SODEC

Revenus des entreprises

On constate tout d'abord que les revenus totaux des 70 entreprises ont augmenté depuis cinq ans, passant de 123 M\$ à 143 M\$, pour une croissance moyenne de 3,8 % par année. En classant les entreprises selon leur volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, on constate que les entreprises de gérance du volet 2 se sont démarquées du lot avec une croissance moyenne de leurs revenus de 10 % par année. Cette différence de croissance est encore plus évidente lorsque présentée graphiquement sous forme d'indice.

Tableau 24

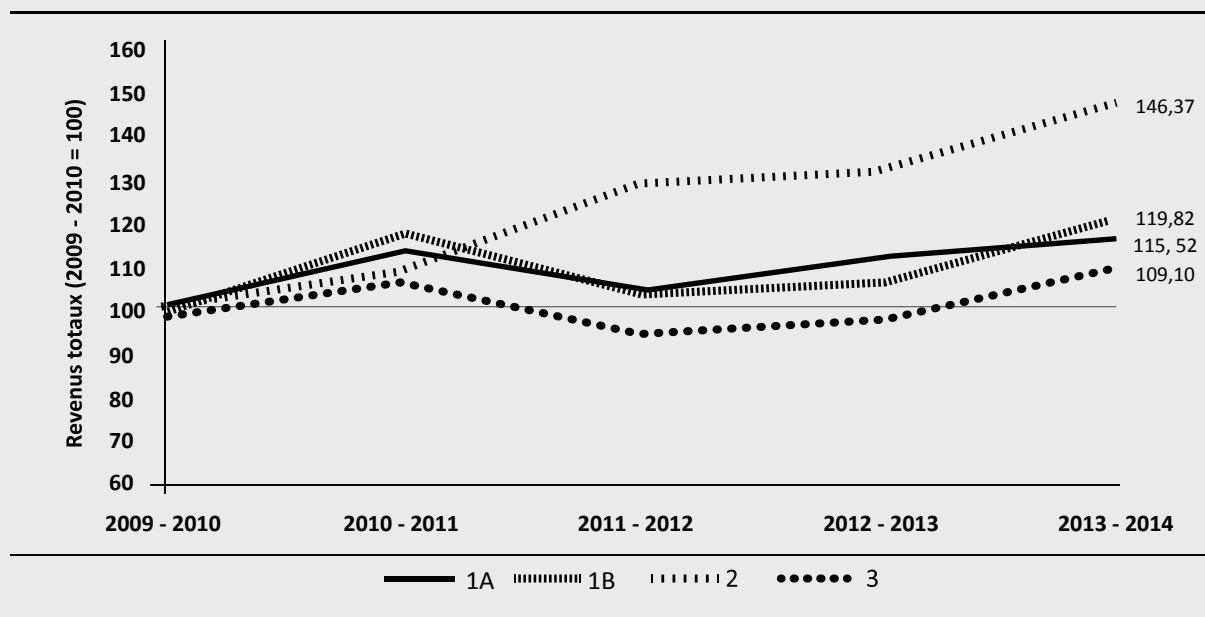
Évolution des revenus totaux de 70 entreprises selon le volet d'aide au PADISQ 2013 - 2014, 2009 - 2010 à 2013 - 2014

Volet 13-14	2009 - 2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013 - 2014	TCAM
1A	88 772 584 \$	99 978 319 \$	92 580 134 \$	99 740 537 \$	102 552 354 \$	3,7%
1B	15 146 737 \$	17 722 640 \$	15 604 788 \$	16 188 466 \$	18 148 235 \$	4,6%
2	3 225 075 \$	3 500 928 \$	4 124 227 \$	4 255 088 \$	4 720 676 \$	10,0%
3	16 067 770 \$	16 922 880 \$	15 223 142 \$	15 623 330 \$	17 529 920 \$	2,2%
Total	123 212 166 \$	138 124 767 \$	127 532 291 \$	135 807 421 \$	142 951 185 \$	3,8%

Source : SODEC

Graphique 7

Évolution indicielle des revenus totaux de 70 entreprises selon le volet d'aide
au PADISQ 2013 - 2014, 2009 - 2010 = 100, 2009 - 2010 à 2013 - 2014



Source : SODEC

Profitabilité du secteur

Au chapitre de la profitabilité, il est plus difficile d'effectuer un suivi concluant d'un volet à l'autre, car les marges bénéficiaires par volet fluctuent considérablement d'une année et d'un volet à l'autre. En prenant l'ensemble des 70 entreprises, on remarque que la marge bénéficiaire avant impôt du secteur est demeurée positive et relativement stable pour l'ensemble des cinq années, oscillant entre un minimum de 5,5 % et un maximum de 8 %. Par ailleurs, on constate que la proportion d'entreprises profitables était de 63 % en 2009 - 2010, mais qu'elle s'est par la suite stabilisée autour de 70-75 %. Par ailleurs, 27 entreprises sur 70 (39 %) se sont avérées profitables à chacune des cinq années et près de 80 % des entreprises ont déclaré un profit au moins trois années sur cinq. Il ne semble donc pas y avoir de tendance à la hausse ou à la baisse en ce qui concerne la profitabilité du secteur, mais plutôt une relative stabilité.

Tableau 25

Marge bénéficiaire avant impôt et proportion d'entreprises profitables pour l'ensemble des 70 entreprises, 2009 - 2010 à 2013 - 2014

	2009 - 2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013 - 2014
Marge bénéficiaire avant impôt	6,2%	6,8%	5,5%	8,0%	7,4%
% d'entreprises profitables	62,9%	74,3%	72,9%	77,1%	71,4%

Source : SODEC

Financement public

Une partie de cette profitabilité stable des entreprises doit toutefois être attribuée au financement public, dont l'importance a légèrement augmenté au cours des cinq dernières années, du moins pour ce groupe de 70 entreprises. Pris dans son ensemble, le financement public pour ces entreprises est passé de 12,7 % à 16,2 % des revenus totaux entre 2009 - 2010 et 2013 - 2014. Il est par ailleurs important de souligner que c'est principalement le poste « Crédits d'impôt et autres subventions québécoises » qui a augmenté au cours de ces cinq années. En effet, entre 2009 - 2010 et 2013 - 2014, le poids relatif de ce type de financement public a littéralement doublé, passant de 3 % à 6 % des revenus pour ces 70 entreprises. À titre de comparaison, au cours de la même période, l'aide de la SODEC est passée de 2,9 % à 3,7 % des revenus et l'aide canadienne a subi un léger recul en passant de 6,8 % à 6,3 % des revenus totaux.

Tableau 26

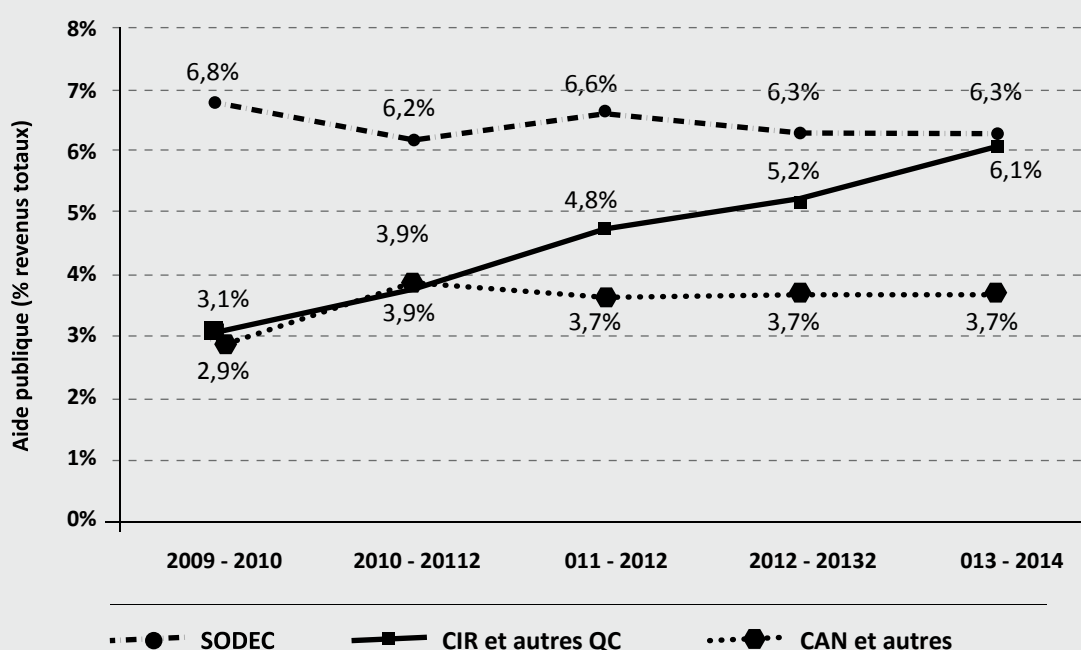
Revenus autonomes et financement public pour 70 entreprises, en pourcentage des revenus totaux, 2009 - 2010 à 2013 - 2014

	2009 - 2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013 - 2014
Revenus totaux	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Revenus autonomes	87,3%	86,0%	85,0%	84,8%	83,8%
Financement public	12,7%	14,0%	15,0%	15,2%	16,2%
• SODEC	2,9%	3,9%	3,7%	3,7%	3,7%
• Crédits d'impôt et autres subv. QC	3,1%	3,9%	4,8%	5,2%	6,1%
• Subv. canadiennes et autres aides	6,8%	6,2%	6,6%	6,3%	6,3%

Source : SODEC

Graphique 8

Évolution de trois types de financement public pour 70 entreprises, en pourcentage des revenus totaux, 2009 - 2010 à 2013 - 2014



Source : SODEC

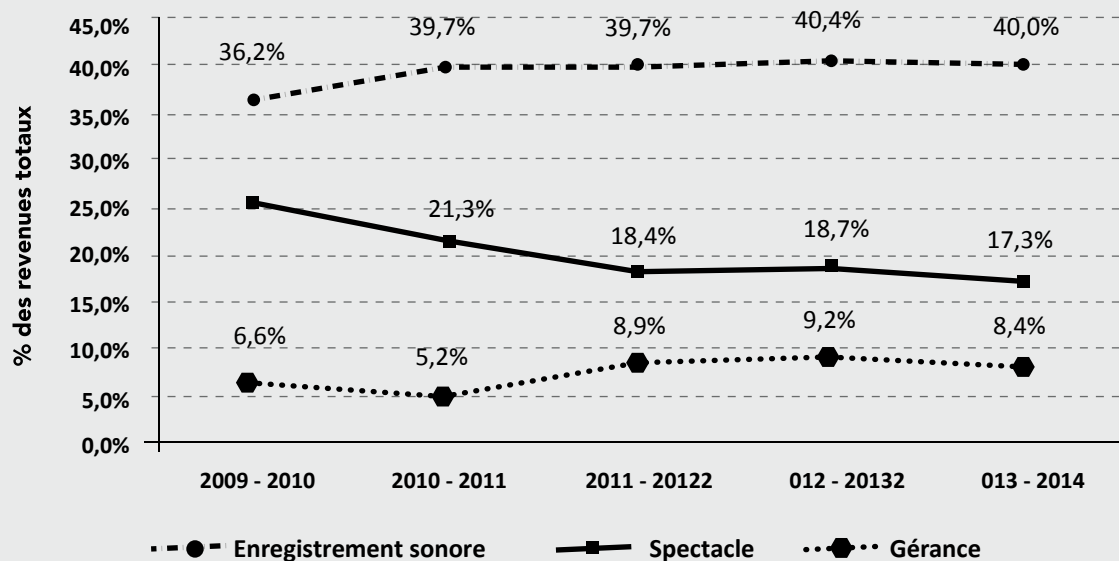
Répartition des revenus des entreprises

Compte tenu des changements importants qui ont eu lieu dans la manière de distribuer et de consommer la musique ces dernières années, il est intéressant de déterminer dans quelle mesure la structure des revenus des entreprises du secteur a évolué. Pour y parvenir, il est malheureusement impossible d'utiliser l'information sur l'ensemble des 70 entreprises, car certaines d'entre elles n'ont pas fourni des revenus ventilés pour l'ensemble des cinq années. Un noyau de 45 entreprises a cependant fourni des données suffisamment détaillées pour l'ensemble de la période et ce sont celles-ci qui seront analysées pour cette sous-section.

Pour ces 45 entreprises, on constate que la part de revenus attribuable à l'enregistrement sonore diminue à chaque année, passant de 26 % à 17 % des revenus entre 2009 - 2010 et 2013 - 2014. Le poids relatif des activités de spectacle et de gérance a connu une hausse non négligeable au cours de cette même période. Les activités de spectacle sont en effet passées de 36 % à 40 % des revenus totaux tandis que les revenus générés par les activités de gérance sont passés de plus de 6 % à plus de 8 % du total entre 2009 - 2010 et 2013 - 2014.

Graphique 9

Évolution des revenus d'enregistrement sonore, de spectacle et de gérance, en pourcentage des revenus totaux, 2009 - 2010 à 2013 - 2014



Source : SODEC

Bilan comptable des entreprises

En examinant le bilan comptable des 70 entreprises, on constate d'abord que la valeur de leur actif s'est grandement appréciée en cinq ans, passant de 72,2 M\$ en 2009 - 2010 à 90,4 M\$ en 2013 - 2014. Il est par ailleurs important de souligner que cette croissance de l'actif a été beaucoup plus financée grâce à l'avoir des actionnaires que grâce à un endettement accru des entreprises. En effet, en cinq ans, l'importance des dettes dans la structure financière des entreprises s'est considérablement amoindrie, passant de 77 % à 64 % de l'actif au cours de cette période. Par extension, on peut conclure que la part des capitaux propres est passée de 23 % à 36 % de l'actif total entre 2009 - 2010 et 2013 - 2014. En incluant les avances et les prêts des actionnaires à leurs propres entreprises, on peut estimer que la participation financière des actionnaires dans leurs entreprises est passée de 32 % à 41 % de l'actif au cours de la même période. Ces divers éléments d'information viennent appuyer l'hypothèse voulant qu'il y ait eu une amélioration de la capitalisation des entreprises du secteur de la musique et du spectacle ces dernières années.

Tableau 27

Évolution des principaux postes du bilan comptable, en pourcentage de l'actif total, 2009 - 2010 à 2013 - 2014

Postes du bilan	2009 - 2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013 - 2014
Actif total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Actif de court terme	77,6%	79,8%	82,0%	83,3%	81,6%
Actif de long terme	22,4%	20,2%	18,0%	16,7%	18,4%
Passif total	76,9%	72,6%	74,9%	68,5%	64,4%
Passif de court terme	52,0%	51,7%	56,5%	54,5%	51,6%
Passif de long terme	24,9%	20,9%	18,4%	14,0%	12,8%
Avoir des actionnaires	23,1%	27,4%	25,1%	31,5%	35,6%

Source : SODEC

Analyse des ratios financiers

En matière de liquidité, on constate que les trois ratios employés pour mesurer celle-ci ont suivi une tendance à la hausse au cours des cinq dernières années. Tous les ratios ont désormais atteint un niveau pouvant être qualifié de satisfaisant. C'est donc dire que les entreprises du secteur ont amélioré leur capacité à honorer leurs engagements financiers de court terme, signe d'une meilleure solidité financière.

Au chapitre des ratios de gestion, on remarque une certaine stabilité dans les délais de règlement des transactions. En effet, le délai de recouvrement des comptes clients n'a que légèrement augmenté sur cinq ans, passant de 80 à 92 jours en moyenne tandis que le délai de remboursement des comptes à payer par les entreprises du secteur est demeuré stable, autour de 95 jours. La réduction de la liquidité des stocks et de la couverture des stocks dans le fonds de roulement pointent vers un déclin des stocks dans la composition de l'actif, ce qui n'est pas nécessairement surprenant compte tenu de la dématérialisation des enregistrements sonores et de l'importance croissante du spectacle par rapport à cette dernière activité. Enfin, on remarque que des ratios d'efficacité comme les ventes sur le fond de roulement et la rotation des actifs suivent une tendance à la baisse. Il ne faudrait toutefois pas conclure automatiquement à une inefficacité croissante du secteur; ces baisses s'expliquent surtout par le fait que l'actif et le fonds de roulement ont connu une croissance supérieure (6 % et 10 % respectivement) à celle des revenus (4 %) ces cinq dernières années.

L'endettement et la rentabilité sont des sujets qui ont été abordés précédemment, alors rappelons simplement que les données pointent vers une capitalisation accrue des entreprises (moins de dettes, plus de capitaux propres) et vers une rentabilité positive et relativement stable ces dernières années.

Tableau 28**Évolution des principaux ratios financiers de 70 entreprises, 2009 - 2010 à 2013 - 2014**

Ratios financiers	2009 - 2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013 - 2014
Liquidité					
Fonds de roulement	1,49	1,54	1,45	1,53	1,58
Indice de liquidité	1,33	1,38	1,31	1,44	1,48
Liquidité immédiate	0,96	0,97	0,81	0,87	1,04
Gestion					
Rotation des comptes clients	4,58	4,65	4,51	4,26	3,99
Liquidité des comptes clients (jours)	80	78	81	86	92
Rotation des stocks	12,60	12,56	12,24	17,57	17,70
Liquidité des stocks (jours)	29	29	30	21	21
Rotation des comptes fournisseurs	3,84	4,29	3,74	3,47	3,88
Liquidité des comptes fournisseurs (jours)	95	85	98	105	94
Ventes sur fond de roulement	6,68	6,17	6,02	5,05	5,26
Couverture des stocks	0,32	0,30	0,30	0,17	0,18
Rotation des immobilisations	12,33	14,79	14,28	16,46	15,23
Rotation des actifs	1,71	1,73	1,53	1,45	1,58
Endettement					
Levier financier	4,33	3,65	3,99	3,18	2,81
Immobilisations sur avoir	0,60	0,43	0,43	0,28	0,29
Passif à l'avoir	3,33	2,65	2,99	2,18	1,81
Passif de court terme à l'avoir	2,25	1,88	2,25	1,73	1,45
Ratio d'endettement (Passif à l'actif)	76,9%	72,6%	74,9%	68,5%	64,4%
Participation des actionnaires	31,8%	33,8%	32,0%	37,6%	41,3%
Exploitation et rentabilité					
Marge d'exploitation brute	39,3%	38,4%	38,3%	39,8%	39,5%
Marge de bénéfice net avant impôt	6,2%	6,8%	5,5%	8,0%	7,4%
Taux de rendement de l'actif	10,6%	11,9%	8,4%	11,5%	11,6%
Taux de rendement de l'avoir	46,0%	43,2%	33,6%	36,7%	32,7%

Source : SODEC

Conclusion

Contrairement à ce que certaines données de ventes pourraient laisser croire, il n'y a pas nécessairement eu une dégradation systématique et généralisée des finances des entreprises de la musique et du spectacle. Bien sûr, on compte encore aujourd'hui environ 30 % d'entreprises qui se sont avérées non rentables et environ 30 % avec un avoir négatif, mais il y aura toujours des entreprises à la situation financière précaire, surtout dans une industrie dynamique où les barrières à l'entrée sont très basses, voire inexistantes. Ce qu'il est important de retenir, c'est que le portrait d'ensemble de l'industrie s'est amélioré. La marge bénéficiaire avant impôt s'est située de manière stable autour de 7 % ces cinq dernières années, comparativement à une marge qui était au mieux de 3 % au début des années 2000. Le ratio d'endettement des entreprises a baissé, passant de 87 % en 1999-2000 à 77 % en 2009 - 2010 et à 64 % en 2013 - 2014. Par extension, on a assisté à une capitalisation accrue des entreprises du secteur; la participation financière des actionnaires dans leur propre entreprise est en hausse continue.

L'étude révèle également que l'industrie de la musique et du spectacle n'est subventionnée qu'à hauteur de 16 % de ses revenus en 2013 - 2014. Le poids de l'État a progressé légèrement au cours des cinq dernières années puisqu'il représentait environ 13 % des revenus des entreprises en 2009 - 2010, mais on peut néanmoins affirmer sans se tromper que ce sont des revenus autonomes qui composent la vaste majorité des revenus de l'industrie. L'aide publique demeure toutefois primordiale pour le secteur et toutes choses étant égales par ailleurs, plusieurs entreprises ne seraient pas rentables en l'absence de celle-ci. Il faut également souligner que la croissance de l'aide publique en proportion des revenus des entreprises est essentiellement due à l'importance accrue des crédits d'impôt québécois ; les aides de la SODEC et du gouvernement fédéral sont demeurées à peu près stables en proportion des revenus des entreprises.

Autrement, les résultats de l'étude nous permettent de confirmer certains constats pas nécessairement surprenants à propos de l'industrie. Ainsi, on constate que l'enregistrement sonore est une source de revenus de moins en moins importante pour les entreprises étudiées. À l'opposé, le spectacle représente une part grandissante des revenus des entreprises, mais étrangement, plusieurs entreprises qui se spécialisent en spectacle affichent une situation financière inférieure à la moyenne. C'est aussi dans le secteur du spectacle que l'on retrouve la concentration de marché la plus importante, comparativement aux secteurs de l'enregistrement sonore et de la gérance, qui affichent une concentration plutôt faible. Il faut également souligner que les entreprises dont les sources de revenus sont diversifiées sont celles qui affichent généralement la meilleure situation financière. Les analyses effectuées à l'heure actuelle ne permettent toutefois pas de déterminer si c'est la diversification des activités qui mène à une situation financière améliorée ou si, au contraire, c'est le fait d'avoir une bonne situation financière qui permet à une entreprise de diversifier ses activités.

Pour conclure, malgré quelques bémols, l'hypothèse de recherche émise au départ est passablement vérifiée. Malgré le recul des sources traditionnelles de revenus que sont les ventes physiques et le téléchargement, malgré des transformations technologiques fréquentes qui menacent la pertinence d'un modèle d'affaires établi et qui exigent une souplesse accrue de la part des entreprises, il semble que l'industrie québécoise de la musique et du spectacle, ou du moins la portion représentée par les entreprises de production et de gérance soutenues par la SODEC, soit parvenue à se structurer et à se solidifier au fil des années. Les données analysées ne permettent pas de généraliser ce constat à l'ensemble de l'industrie puisque le sort des créateurs, des distributeurs, des détaillants et des diffuseurs de spectacles n'est pas abordé ici. La valeur économique qui passe par les producteurs a indéniablement augmenté, mais le partage de cette valeur entre les différents acteurs de la chaîne gagnerait à être mieux compris. De la même manière, parce que c'est la SODEC qui produit l'étude et parce que ce sont les entreprises aidées par celle-ci qui sont étudiées, il est tentant de conclure que l'aide publique est efficace et qu'elle a mené à la capitalisation des entreprises. Bien que cette affirmation soit probablement vraie, au moins en partie, il y aurait lieu de se questionner sur la situation financière des entreprises qui n'ont accès qu'à l'aide fiscale ainsi qu'aux entreprises qui évoluent carrément hors du système des aides publiques québécoises. Bref, il serait intéressant de mener des analyses plus ciblées portant sur l'impact de la technologie et des nouveaux modèles économiques sur les entreprises, le partage de la valeur économique entre les acteurs de la chaîne et l'efficacité des mécanismes d'aide publique en place pour avoir une compréhension encore plus fine de cette industrie.

Bibliographie

BLANCHETTE, Michel. « Ratios financiers et outils connexes », Université du Québec en Outaouais, 2012, 44 pages.

CRTC. « Rapport de surveillance des communications », Octobre 2014, 269 pages.

GROUPE NORDICITÉ pour Téléfilm Canada. « Profil de l'industrie de l'enregistrement sonore au Canada », Septembre 2004, 149 pages.

MÉNARD, Marc. « L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec », SODEC, mai 2002, 47 pages.

STATISTIQUE CANADA. « Câblodistribution et autres activités de distribution d'émissions de télévision, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) », CANSIM, tableau 353 0003.

STATISTIQUE CANADA. « Statistiques financières et fiscales des entreprises 2012 », mars 2014, 265 pages.

Annexe

À quelques exceptions près, la présente Annexe reprend les définitions de ratios financiers qui avaient été employées dans l'étude de Marc Ménard (2002). Contrairement à Ménard, qui utilisait les valeurs médianes pour les ratios de liquidité, de gestion et d'endettement, l'ensemble des ratios présentés dans la présente étude sont calculés à partir des valeurs totales de l'industrie (moyennes pondérées). Ce changement de méthodologie a été fait dans le but d'adopter la même approche que Statistique Canada, dans sa publication Statistiques financières et fiscales des entreprises.

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.

Indice de liquidité immédiate

$$\frac{\text{Encaisse et liquidités} + \text{Comptes clients}}{\text{Passif à court terme}}$$

Même interprétation que l'indice de liquidité, mais en utilisant une définition encore plus restrictive des liquidités en se limitant aux postes « encaisse et liquidités » et « comptes clients ». Idéalement, ce ratio prend également une valeur de 1.

2. Ratios de gestion

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

Rotation des comptes à recevoir

$$\frac{\text{Ventes annuelles}}{\text{Comptes à recevoir}}$$

Mesure le nombre de fois que les comptes à recevoir « tournent » durant une année. Plus grand est ce ratio, plus court est le temps entre la vente et la récupération de l'argent. Ce ratio a la lacune de ne pas prendre en considération les fluctuations saisonnières. Un problème d'interprétation peut également se présenter lorsqu'une grande part des ventes totales est sous forme de comptant.

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.

Rotation des stocks

$$\frac{\text{Coût des ventes}}{\text{stocks}}$$

Mesure la vitesse de rotation des stocks (mesuré par rapport au coût des ventes). Nous avons utilisé, faute de données suffisantes, la valeur des stocks en fin de période plutôt que les stocks moyens. Un fort taux de rotation des stocks peut indiquer une plus grande liquidité ou une meilleure capacité de mise en marché. Mais il peut aussi indiquer des ruptures de stocks fréquentes, un stock insuffisant à ce qui est nécessaire pour vendre. Un faible taux de rotation peut indiquer une faible liquidité, du surstockage, ou de l'obsolescence. Cet indicateur a la lacune de ne pas tenir compte des variations saisonnières.

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 ; comme pour l'indicateur de rotation des stocks, il ne tient pas compte des variations saisonnières.

Rotation des comptes à payer

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

Ce ratio mesure le taux de rotation des comptes à payer durant une année. Plus il est élevé, plus court est le temps entre l'achat et le paiement. Si le taux de rotation d'une entreprise est plus court que la moyenne de l'industrie, celle-ci peut souffrir de manque d'encaisse, de disputes de facturation avec ses fournisseurs, bénéficiant 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.

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. Comme pour l'indicateur de rotation, il 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 créditeurs 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 créditeurs.

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 souhaiterait 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.

Levier financier

$$\frac{\text{Actif total}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Ce ratio mesure exactement la même chose que le ratio du passif à l'avoir. Plus ce ratio est élevé et plus l'actif de l'entreprise est élevé par rapport à son avoir, impliquant donc que l'entreprise a recouru à la dette de manière plus intensive.

Ratio d'endettement

$$\frac{\text{Passif total}}{\text{Actif total}}$$

Donne la proportion de l'actif total qui est financée par de la dette. Plus le ratio est élevé, plus l'entreprise affiche un niveau élevé d'endettement. Ce ratio ne donne toutefois aucune indication quant à la structure et à la qualité de la dette de l'entreprise ; il ne mesure que la structure de l'entreprise.

Participation des actionnaires

$$\frac{\text{Avoir des actionnaires} + \text{Avances des actionnaires}}{\text{Actif total}}$$

Donne la proportion de l'actif total qui est financé par l'avoir des actionnaires, mais aussi par les avances des actionnaires. Ces avances sont comptabilisées comme une dette, mais puisqu'elles constituent un prêt à long terme de l'actionnaire à sa propre entreprise, cet apport n'est pas très éloigné des capitaux propres. L'inclusion de ces avances donne un portrait plus juste de la participation financière des actionnaires dans l'entreprise.

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

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

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.



215, rue Saint-Jacques, bureau 800
Montréal (Québec), Canada, H2Y 1M6
+1 514 841-2200
www.sodec.gouv.qc.ca