

---

**RÉCENTS DÉVELOPPEMENTS  
CONCERNANT LE FINANCEMENT DES  
PME PAR EMPRUNT : L'OFFRE**

**RAPPORT PRÉSENTÉ À LA**

**BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA**

JUILLET 2000



## TABLE DES MATIÈRES

---

<b>1. MANDAT DE SECOR</b>	<b>1</b>
<b>2. DÉMARCHE ET MÉTHODOLOGIE</b>	<b>2</b>
<b>3. SOMMAIRE</b>	<b>3</b>
Évolution de l'offre de financement des PME	3
Facteurs influant sur l'évolution du financement des PME	3
Tendances en matière de financement des PME	4
<b>4. CONSTATATIONS</b>	<b>5</b>
4.1 CROISSANCE DE L'OFFRE DE FINANCEMENT DES PME AU CANADA	5
4.1.1 Croissance économique	5
4.1.2 Croissance des PME et du financement des PME	7
4.1.3 Évolution des fournisseurs	8
4.2 ACCÈS AU CAPITAL	11
4.2.1 Disponibilité des capitaux d'emprunt	11
4.2.2 Fournisseurs bancaires contre non bancaires	15
4.2.3 Lacunes du marché	16
4.3 DIVERSIFICATION DES PRODUITS FINANCIERS	19
4.4 ÉVOLUTION DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION	22
4.5 ÉVOLUTION DU MARCHÉ DES PME	24
<b>ANNEXE 1 : LISTE DES QUESTIONS POSÉES PENDANT LES ENTREVUES</b>	<b>26</b>
<b>ANNEXE 2 : LISTE DES SOURCES SECONDAIRES</b>	<b>28</b>

## 1. MANDAT DE SECOR

---

- o La Banque de développement du Canada a demandé à SECOR de mener une enquête auprès de certaines institutions financières et de petites entreprises aux fins suivantes :
  - établir si l'offre de financement des PME, particulièrement le crédit, a fait l'objet de changements importants au cours des cinq dernières années;
  - étayer par des documents les facteurs structurels donnant à penser que la disponibilité et la qualité du financement des PME ont subi des changements;
  - repérer les tendances et les faits nouveaux probables au cours des cinq prochaines années.
  
- o Il a fallu examiner les facteurs cycliques et structurels, étant donné leur importance dans l'évolution de la disponibilité du crédit aux PME au cours des cinq dernières années.

## 2. DÉMARCHE ET MÉTHODOLOGIE

---

### DÉMARCHE

SECOR a mené l'enquête en effectuant des entrevues face à face ou au téléphone avec des cadres supérieurs d'entreprises représentatives. Elle s'est également entretenue avec des sources secondaires afin de recueillir des données supplémentaires sur la disponibilité du crédit et les tendances.

### MÉTHODOLOGIE

- o L'enquête a porté sur un groupe de treize entreprises. De ce nombre, dix étaient des fournisseurs de financement aux PME.
  - Le groupe comprenait trois banques à charte, trois compagnies d'assurances, deux coopératives de crédit et deux sociétés de crédit-bail;
  - Les trois autres répondants étaient des petites entreprises ou des observateurs avertis.
  
- o Les entrevues ont porté sur les thèmes suivants :
  - Le point de vue global du répondant sur le financement des PME au Canada à l'heure actuelle;
  - Les changements de fournisseurs au cours des cinq dernières années et les raisons de ces changements;
  - Les nouveaux instruments et circuits de distribution qui ont vu le jour au cours des cinq dernières années;
  - Les tendances probables pendant les cinq prochaines années.
  
- o L'enquête a porté sur les instruments de financement suivants :
  - Emprunt :
    - Σ prêt à terme;
    - Σ fonds de roulement et prêt d'exploitation;
    - Σ prêt hypothécaire commercial;
    - Σ cartes de crédit et marges de crédit personnelles;
  - Financement reposant sur l'actif (principalement le crédit-bail).
  
- o La liste des questions posées pendant les entrevues se trouve à l'Annexe 1.

### 3. SOMMAIRE

---

#### Évolution de l'offre de financement des PME

Au cours de la deuxième moitié des années 1990, le Canada a inscrit une importante croissance économique. Le PIB a augmenté à un rythme moyen de 3,4 % par année pendant que les dépenses en immobilisations progressaient annuellement de 10 %. L'indice CIBC de l'activité économique des PME a affiché une hausse de 4,2 % en 1999 et, depuis 1995, le nombre de PME augmente à un taux annuel moyen de 1,3 %. Pendant cette même période, la valeur globale du financement par emprunt consenti aux PME, incluant le crédit, le crédit-bail et les autres formes de financement, s'est accrue à un taux annuel moyen de 7,0 % pour se situer à 115 milliards de dollars en 1998.

Malgré cette croissance, les sociétés de financement que SECOR a étudiées, à l'exception des sociétés de crédit-bail, n'ont pas modifié leur part de marché du financement par emprunt consenti aux PME. La plupart des répondants croient que l'augmentation du marché au cours des quatre dernières années a été alimentée par la croissance et la reprise soutenue de l'économie, plutôt que par l'arrivée de nouveaux fournisseurs.

Le marché du financement par emprunt reste dominé par les banques canadiennes, qui s'approprient environ 50 % du marché. Les sociétés de crédit-bail ont inscrit une forte croissance au cours de la période, leur part passant de 9 % en 1994 à 15 % en 1998. Cependant, le principal fournisseur de crédit varie selon les régions et il a tendance à être une entreprise d'envergure régionale, telle Desjardins au Québec, ATB en Alberta et les coopératives de crédit en Colombie-Britannique et dans les Prairies. Les banques à charte sont les principaux fournisseurs en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique.

#### Facteurs influant sur l'évolution du financement des PME

Bien que la plus grande partie (80 %) des capitaux d'emprunt offerts prenne toujours la forme de prêts commerciaux, les institutions de crédit essaient de s'éloigner des prêts à terme standard et d'offrir plutôt tout un choix de produits de financement, incluant du crédit. Cette évolution résulte de la sophistication accrue des PME emprunteuses et de la stratégie des banques qui préfèrent traiter les PME comme des particuliers importants plutôt que comme des clients d'affaires au moment de leur offrir des services financiers. Les entrepreneurs, pour leur part, sont sans cesse à l'affût d'autres sources de financement

et optent ainsi pour un financement par le vendeur, les contrats de crédit-bail à long terme et du crédit personnel pour financer leurs activités.

L'écart est évident entre la demande de financement par emprunt et l'offre actuelle. Les entreprises qui démarrent et celles qui sont fondées sur le savoir ont, semble-t-il, beaucoup de difficulté à trouver du financement étant donné qu'elles ont peu de valeurs corporelles et d'antécédents.

Les prêteurs sont d'avis que les prix ne constituent pas un outil stratégique, car des prix (taux d'intérêt) plus élevés ne compensent pas toujours adéquatement les risques accrus. Autre tendance importante, les banques ont standardisé leurs cotations du risque, ce qui a réduit la volatilité pour les prêteurs, mais a limité l'accès au capital pour certaines entreprises. Les institutions de crédit voient généralement d'un bon œil la participation gouvernementale, par l'entremise de programmes de garantie de prêt ou de la Banque de développement du Canada, qui permet de combler certaines lacunes du marché.

#### Tendances en matière de financement des PME

Au cours des prochaines années, les prêteurs devraient continuer d'innover, particulièrement dans deux secteurs clés : 1) la mise au point de produits, 2) les circuits de distribution.

Les banques personnalisent leurs produits en vue de répondre aux besoins précis des PME et cherchent à regrouper ces produits avec des services financiers personnels, comme des cartes de crédit ou des produits de placement. Les coopératives de crédit, pour leur part, misent sur les systèmes de services de soutien pour développer leur offre de produits aux PME.

Pour ce qui est des circuits de distribution, les prêteurs visent à atteindre deux objectifs : 1) mieux servir leur clientèle PME grâce à des points de service au détail et 2) développer leurs circuits directs, surtout leurs réseaux Internet.

De l'avis de plusieurs, l'interactivité complète que permet Internet constitue le changement le plus important qui touchera le marché du financement aux PME au cours des cinq prochaines années.

## 4. CONSTATATIONS

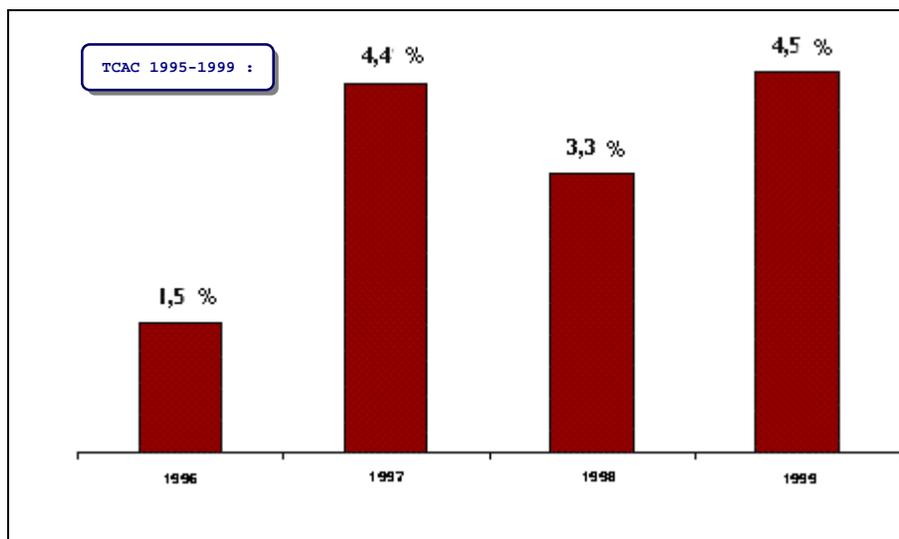
---

### 4.1 CROISSANCE DE L'OFFRE DE FINANCEMENT DES PME AU CANADA

#### 4.1.1 Croissance économique

Plutôt forte de 1995 à 1999, la croissance économique au Canada a atteint un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 3,4 % (voir le Graphique 1).

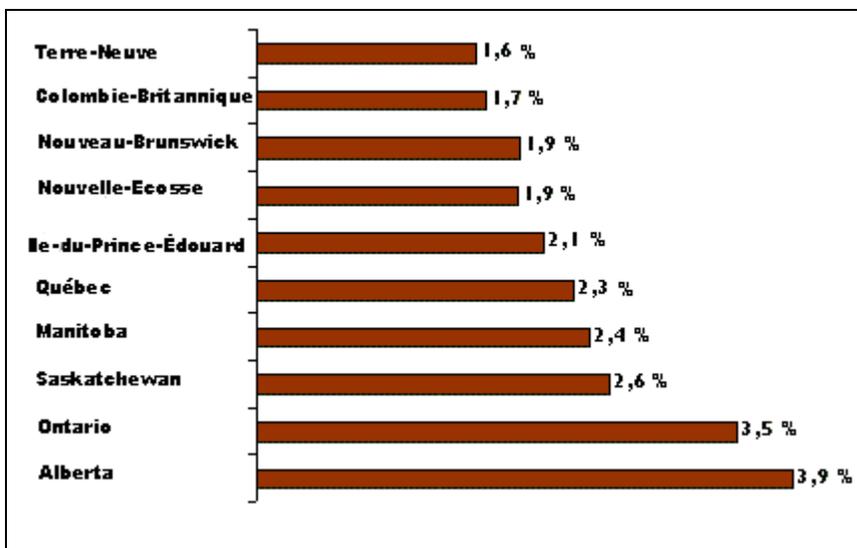
GRAPHIQUE 1 : CROISSANCE DU PIB AU CANADA  
(1996-1999)



Source : Statistique Canada

La croissance a été assez bien répartie d'un bout à l'autre du Canada, même si la Colombie-Britannique et les provinces de l'Atlantique ont pris du retard par rapport à l'Ouest et au centre du Canada (voir le Graphique 2).

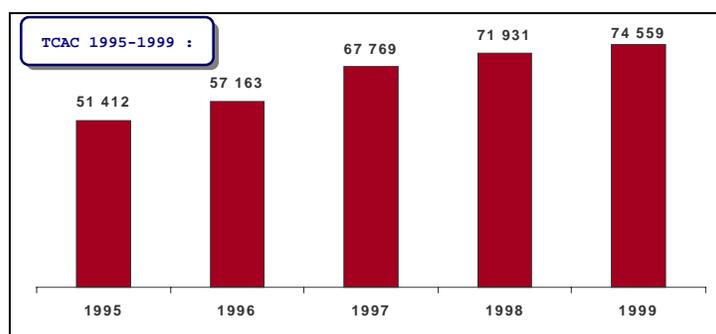
GRAPHIQUE 2 : CROISSANCE DU PIB PAR PROVINCE  
(TCAC<sup>1</sup> 1994-1998)



Source: Statistique Canada

Il faut aussi souligner une autre tendance importante : les dépenses en immobilisations, particulièrement pour le matériel et l'outillage, ont augmenté sensiblement, à un taux de 9,7 % par année (voir le Graphique 3). Les sociétés de crédit-bail ont donné cette tendance comme raison pour expliquer leur forte croissance au cours des dernières années.

GRAPHIQUE 3 : DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS AU CANADA - MATÉRIEL ET OUTILLAGE  
(1995-1999; EN MILLIONS DE DOLLARS)



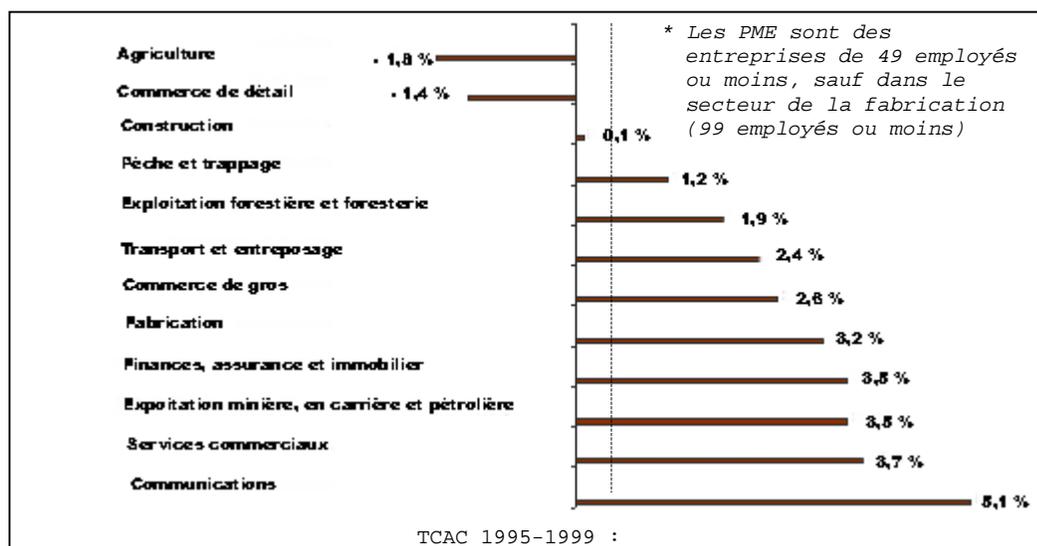
Source : Statistique Canada

<sup>1</sup> TCAC : Taux de croissance annuel composé

## 4.1.2 Croissance des PME et du financement des PME

Selon les répondants, les PME ont inscrit une croissance cyclique, parallèle à celle de l'économie. Un seul répondant a mentionné un facteur structurel pouvant être la cause de la croissance rapide des PME : la tendance des grandes entreprises à recourir à l'impartition pour l'exécution des tâches non reliées à leurs activités de base. Cette tendance aurait entraîné la formation de nouvelles PME offrant des services commerciaux ou professionnels. Toutefois, le consensus parmi les fournisseurs est que la croissance des PME a suivi et non surclassé la croissance économique.

GRAPHIQUE 4 : CROISSANCE DES PME  
(TCAC 1995-1999)



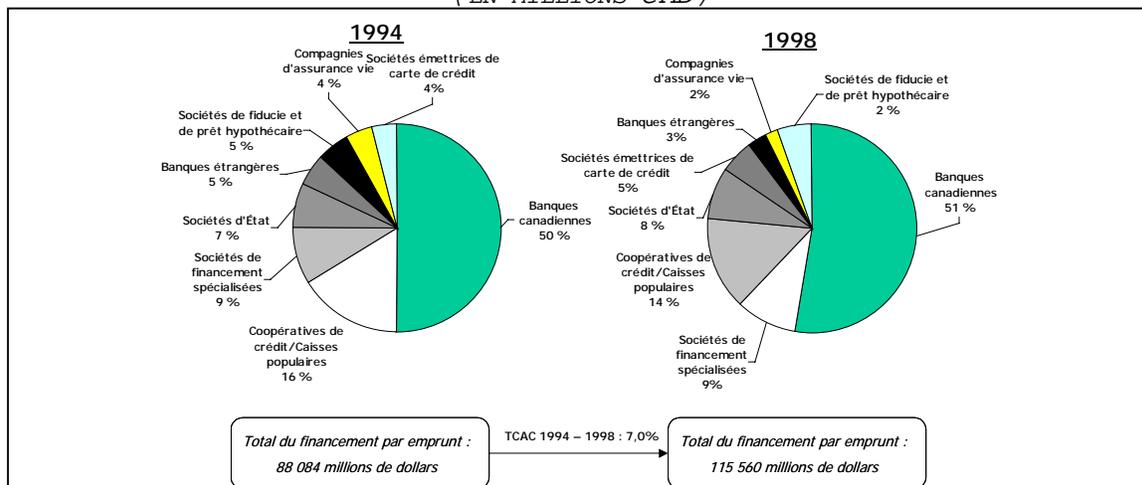
Source : Statistique Canada

En fait, l'indice CIBC de l'activité économique des petites entreprises a augmenté de 4,2 % en 1999 et devrait inscrire une hausse de 3,8 % cette année. En outre, les statistiques montrent que le nombre de PME a augmenté à un taux annuel moyen de 1,3 % depuis 1995 (voir le Graphique 4).

Selon les statistiques de crédit, le marché des prêts aux PME a augmenté à un TCAC de 7 %, soit un rythme plus rapide que l'ensemble de l'économie (voir le Graphique 5). Ces données laissent entendre que la demande a augmenté plus rapidement dans le secteur des PME. Elles peuvent également suggérer que les PME ont maintenant accès à du financement par emprunt plus facilement

qu'au début des années 1990. Cependant, nos répondants, à l'exception des sociétés de financement spécialisées, ne croyaient pas consentir plus de prêts dans ce marché qu'auparavant.

GRAPHIQUE 5 : TOTAL DU FINANCEMENT PAR EMPRUNT CONSENTI AUX PME PAR GENRE D'INSTITUTION  
(EN MILLIONS CAD)



Source : Le Conference Board du Canada (données préliminaires)

#### 4.1.3 Évolution des fournisseurs

La plupart des répondants croient que la croissance du marché au cours des quatre dernières années est attribuable à la croissance économique et à la reprise soutenue, plutôt qu'à l'arrivée de nouveaux fournisseurs. La tendance la plus marquante est sans contredit l'augmentation de la part de marché des sociétés de financement spécialisées, comme GE Capital et CIT/Newcourt. Leur part de marché est en effet passée de 9 % en 1994 à 15 % en 1998 (voir le Graphique 5). Elles semblent avoir réussi à gruger la part de marché des coopératives de crédit, des sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire et des compagnies d'assurances. L'association de l'industrie du financement et du crédit-bail a presque triplé le nombre de ses membres depuis 1993.

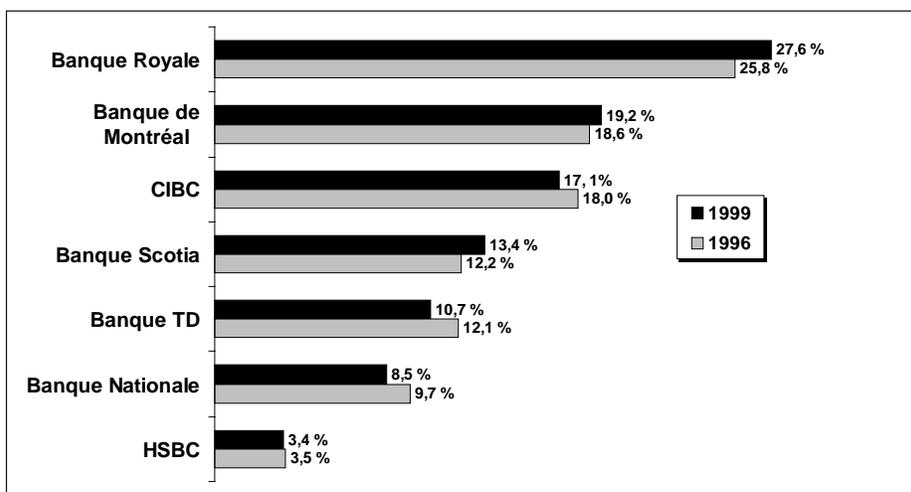
Des sociétés de financement étrangères (américaines) entrent dans le marché canadien<sup>2</sup>. Les répondants ont mentionné le nom de sociétés comme Heller, Finova, Congress qui, selon eux, sont des fournisseurs énergiques de prêts à terme et de financement spécialisé, fondé sur l'actif. Le succès de ces fournisseurs est sans doute attribuable à la sophistication accrue des PME emprunteuses qui se tournent davantage vers des montages à long terme pour financer leur matériel et vers des solutions présentées par les sociétés de financement ou les vendeurs. Les sociétés de financement, pour leur part, ont trouvé des idées innovatrices pour refiler le risque tout en conservant leurs marges. Les banques canadiennes sont revenues dans le marché du crédit-bail, individuellement ou dans le cadre d'alliances (comme dans le cas de BMO) avec des fournisseurs tels que CIT/Newcourt, bien qu'il ne s'agisse pas là d'une part importante de leurs activités.

Malgré les récents succès des sociétés de crédit-bail, les banques à charte continuent de dominer le secteur du financement par emprunt aux PME (voir le Graphique 5), leur part de marché s'élevant à environ 50 %. En 1999, la Banque Royale du Canada occupait le premier rang parmi les banques à charte avec une part de marché de 28 %, par rapport à 26 % en 1996 (voir le Graphique 6). BMO et la CIBC rivalisaient pour la deuxième position, alors que la Banque Scotia, la Banque TD et la Banque Nationale se classaient respectivement au quatrième, cinquième et sixième rang. HSBC venait au septième rang.

---

<sup>2</sup> Wells Fargo, qui a montré le chemin il y a trois ans en entrant dans le marché électronique des prêts aux PME, n'a visiblement pas eu beaucoup de succès. Les autres fournisseurs étrangers n'ont pas emboîté le pas. Les répondants semblent d'accord pour dire que cette société n'a pas eu beaucoup de succès, peut-être en raison de l'absence de la demande.

GRAPHIQUE 6 : PARTS DE MARCHÉ DES BANQUES CANADIENNES POUR LES PRÊTS DE MOINS DE UN MILLION DE DOLLARS



Source : Association des banquiers canadiens

Les coopératives de crédit ne sont pas encore devenues des fournisseurs importants au Canada, mais elles investissent actuellement de fortes sommes dans les services de soutien centralisés, ce qui leur permettra de concurrencer énergiquement les banques à charte dans certaines régions, comme la Colombie-Britannique et la Saskatchewan. Leur présence varie d'un bout à l'autre du pays; elle est plus importante au Québec et dans l'Ouest, mais moins en Ontario.

En fait, la situation varie grandement d'une région à l'autre. Les principales sociétés de financement qui s'adressent aux PME tendent à être des intervenants régionaux (voir le Graphique 7). Les banques à charte dominent dans les provinces de l'Atlantique et en Ontario, alors que les institutions locales prennent le haut du pavé dans les autres provinces : les coopératives de crédit en Colombie-Britannique et dans les Prairies, l'Alberta Treasury Branch en Alberta et les Caisses Desjardins au Québec.

GRAPHIQUE 7 : CHEFS DE FILE RÉGIONAUX DU FINANCEMENT AUX PME  
ENCOURS DES PRÊTS DE MOINS DE UN MILLION DE DOLLARS, 1999 ET 1997  
( EN MILLIONS DE DOLLARS )

Atlantique			Québec			Ontario		
	1999	1997		1999	1997		1999	1997
RBC	999	1 035	Desjardins **	10 608	10 640	RBC	5 084	4 964
Scotia	818	850	BNC	3 431	3 533	CIBC	3 602	3 860
BMO	669	585	RBC	1 750	1 933	BMO	3 527	3 220
CIBC	441	424	BMO	1 506	1 462	Scotia	2 881	2 166
Coopératives	435	291	BDC	1 251	1 017	TD	2 558	2 694
Manitoba et Saskatchewan			Alberta			C.-B. et Territoires		
	1999	1997		1999	1997		1999	1997
Coopératives	3 926	3 129	ATB ***	2 090	1 915	Coopératives	3 512	2 839
SCA *	1 800	1 360	RBC	1 787	1 717	RBC	2 076	2 156
RBC	1 510	1 435	Coopératives	1 252	989	BMO	1 705	1 780
CIBC	767	683	BMO	1 101	971	CIBC	1 439	1 356
BMO	706	688	CIBC	1 056	984	HSBC	814	782

\* On suppose que tous les prêts sont inférieurs à 1 million de dollars.

\*\* Selon Desjardins, 74 % de son encours de prêts est inférieur à 1 million de dollars en 1999. En 1997, il était évalué à 90 %.

\*\*\* Estimation calculée selon le même ratio que celui qui a servi à l'établissement du *Mackay Task Force Report*.

Sources : ABC, IGIF, Rapport annuel BDC 1999, Rapport annuel SCA 1998-1999, Centrale des caisses de crédit du Canada, ATB Annual Report 1999; données de 1997 tirées du document préliminaire n° 1 du Mackay Task Force (Annexe 3.30)

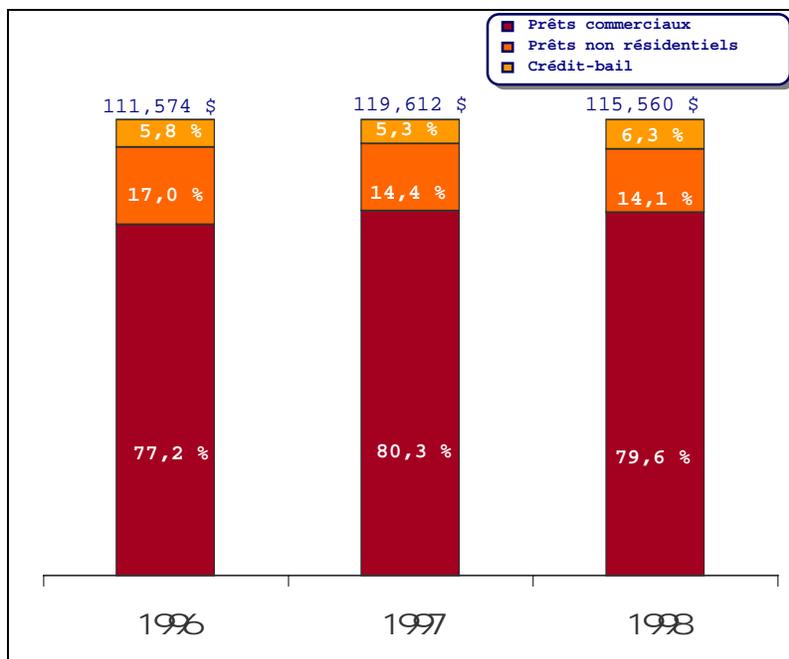
## 4.2 ACCÈS AU CAPITAL

### 4.2.1 Disponibilité des capitaux d'emprunt

La plupart de nos répondants sont d'avis que les capitaux d'emprunt à la disposition des PME sont suffisants partout au pays. Il ne semble pas y avoir d'écart appréciable d'une région à l'autre, notamment parce qu'on a davantage recours à des modèles et à des systèmes de cotation du crédit plus uniformes.

Un répondant a en fait souligné que la demande de capital d'emprunt n'est pas aussi forte que celle d'autres services et de « solutions ». De nombreuses PME clientes cherchent moins à obtenir un prêt à terme ordinaire, bien que ce produit soit encore le plus en demande parmi les PME qui s'adressent aux banques (voir les Graphiques 8 et 9).

GRAPHIQUE 8 : FINANCEMENT PAR EMPRUNT ACCORDÉ AUX PME – PAR GENRE DE PRÊT  
(EN MILLIONS DE DOLLARS)

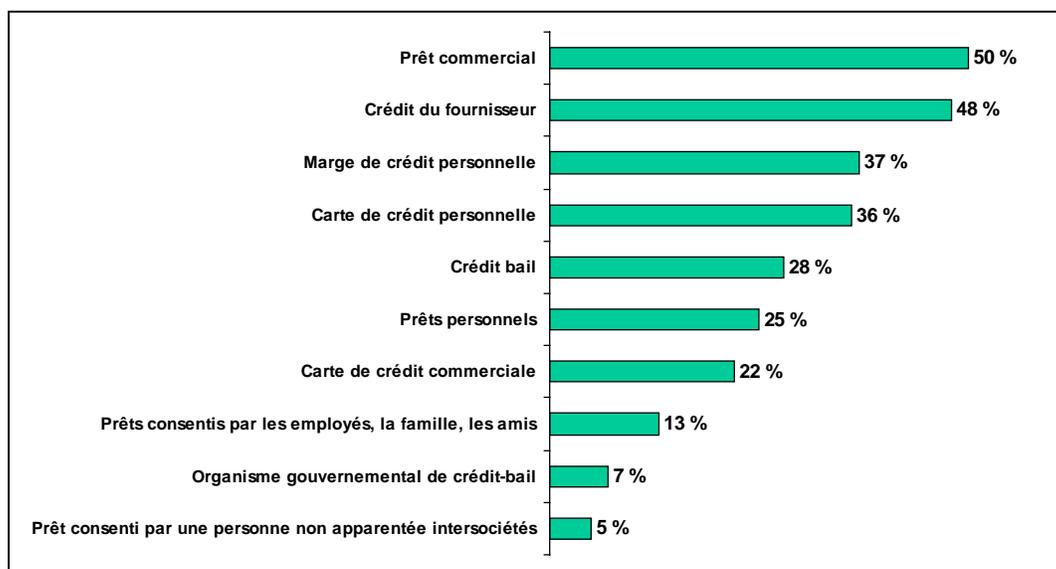


Source : Le Conference Board du Canada (données préliminaires)

Les usagers ont une perspective différente de celles des fournisseurs en ce qui a trait à la disponibilité du capital. Selon les observateurs de l'industrie, beaucoup de PME affirment que, depuis le milieu des années 1990, il n'est plus aussi facile d'obtenir du financement par emprunt qu'avant la récession. Les fournisseurs font remarquer que la cotation et la gestion du risque sont devenues plus complexes, ce qui a rendu l'accès aux capitaux plus uniforme d'un bout à l'autre du pays, mais a également relevé le plancher d'accès et découragé certains demandeurs potentiels.

Un nombre significatif de PME ont recours à d'autres méthodes de financement pour compléter et remplacer les prêts commerciaux, notamment le financement accordé par les vendeurs et le crédit personnel (voir le Graphique 9).

GRAPHIQUE 9 : PROPORTION DE PRODUITS FINANCIERS UTILISÉS PAR LES PME  
(1998, RÉPONDANTS EN %)



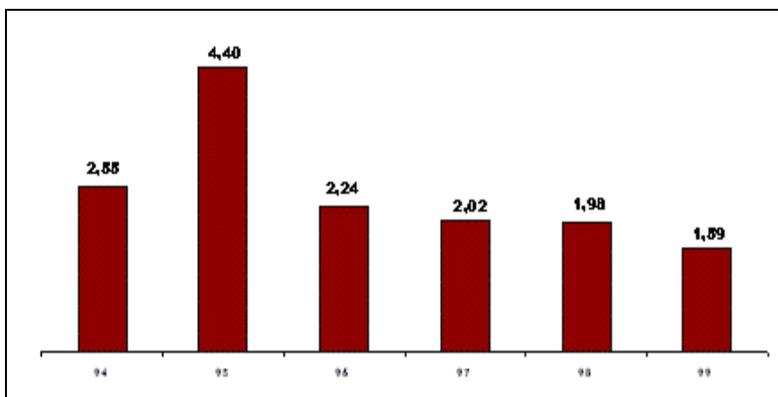
Source : Thompson & Lightstone Company

À titre de complément aux sources traditionnelles de financement par emprunt, le gouvernement fédéral a lancé un programme de garantie de prêt régi par la *Loi sur les prêts aux petites entreprises (LPPE)*<sup>3</sup>. Ce programme était offert par l'entremise des circuits traditionnels, tels que les banques à charte, les coopératives de crédit et d'autres sources de capitaux d'emprunt. La *LPPE* a été remplacée récemment par la *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC)*.

La valeur des prêts autorisés chaque année dans le cadre de la *LPPE* a diminué de façon constante de 1994 à 1999, passant de 2,5 milliards de dollars en 1994 à 1,6 milliard en 1999, sauf en 1995 où la valeur des prêts a pratiquement doublé par rapport à l'année précédente (voir le Graphique 10). Cette diminution est essentiellement attribuable aux modifications apportées au programme par le gouvernement en vue de restreindre l'offre, et non à une baisse de la demande.

<sup>3</sup> La *LPPE* est la loi qui a précédé la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada actuellement en vigueur.

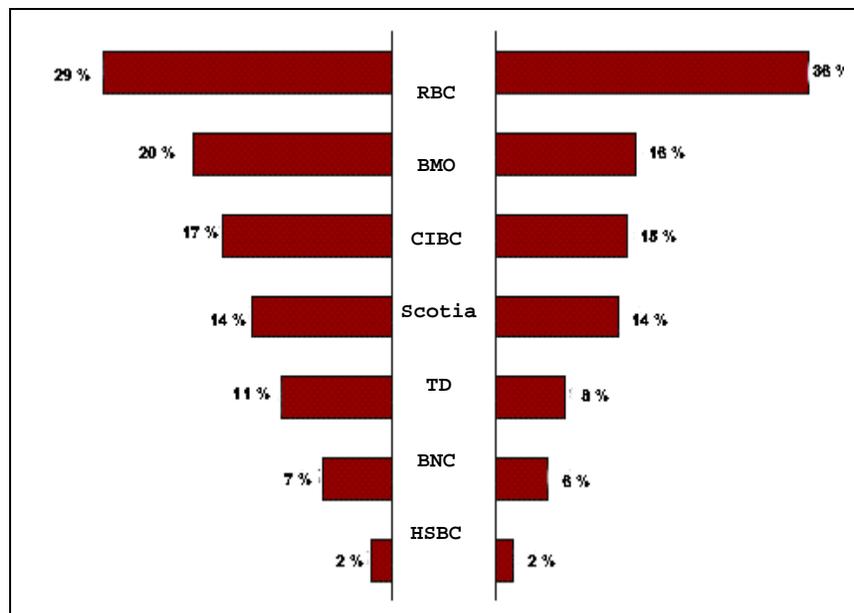
GRAPHIQUE 10 : VALEUR DES PRÊTS AUTORISÉS PAR ANNÉE DANS LE CADRE  
DE LA LPPE  
( EN MILLIARDS DE DOLLARS )



Source : Industrie Canada

En 1999, les banques à charte ont autorisé 80 % de tous les prêts garantis en vertu de la LPPE. De ce montant, RBC en a autorisé 36 %. Suivent en deuxième et en troisième place BMO et la CIBC avec des pourcentages respectifs d'autorisation de 16 % et de 15 % (voir le Graphique 11). De plus, parmi les banques à charte, RBC détenait 29 % de tout l'encours des prêts inférieurs à 250 000 \$ en 1999, alors que BMO et la CIBC en possédaient respectivement 20 % et 17 %. Toute proportion gardée, il est possible que la représentation de RBC soit trop forte dans le cadre de la LPPE, par rapport à celle de BMO et de la CIBC.

GRAPHIQUE 11 :  
 PART DE MARCHÉ DE L'ENCOURS DES PRÊTS DE MOINS DE 250 K\$ CONSENTIS PAR LES BANQUES À CHARTE EN 1999  
 VALEUR DE LA QUOTE-PART DES PRÊTS LPPE CONSENTIS PAR LES BANQUES À CHARTE EN 1998-1999

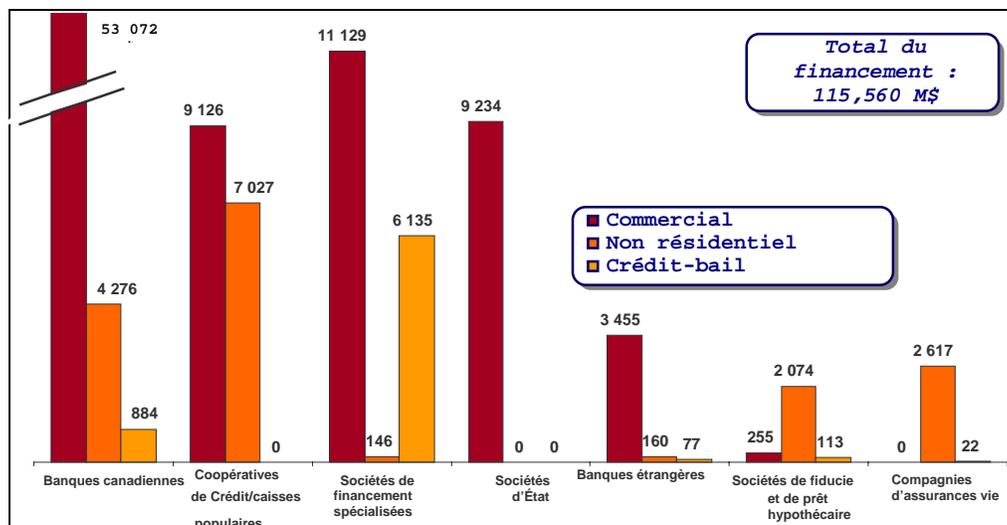


Source : Industrie Canada, ABC

#### 4.2.2 Fournisseurs bancaires contre non bancaires

Les banques à charte canadiennes continuent de dominer le marché des prêts aux PME, leur part de marché s'élevant à 62 %. Les sociétés de financement spécialisées détiennent environ 85 % du marché du crédit-bail aux PME. Les fournisseurs moins importants, comme les coopératives de crédit et les sociétés d'État, ont une part beaucoup moindre du marché des prêts. Les compagnies d'assurance, qui étaient traditionnellement centrées sur les hypothèques commerciales, abandonnent ce marché et ne participent plus, dans l'ensemble, au financement des PME (voir le Graphique 12).

GRAPHIQUE 12 : TOTAL DU FINANCEMENT PAR EMPRUNT AUX PME PAR GENRE  
D'INSTITUTION  
(1998, EN MILLIONS CAD)



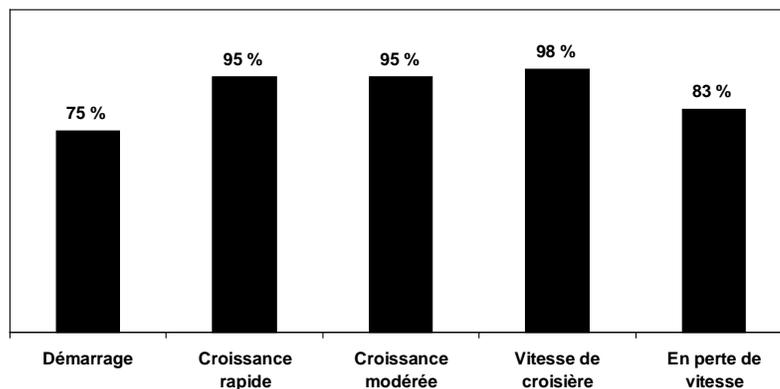
Source : Le Conference Board du Canada (données préliminaires)

Un répondant a souligné la concurrence accrue provenant des sociétés émettrices de carte de crédit qui s'adressent directement aux particuliers. MBNA et d'autres sociétés sont entrées dans le marché en offrant des marges de crédit rattachées aux cartes, dont les propriétaires de PME se servent pour financer leurs activités. Cette tendance est à la hausse.

#### 4.2.3 Lacunes du marché

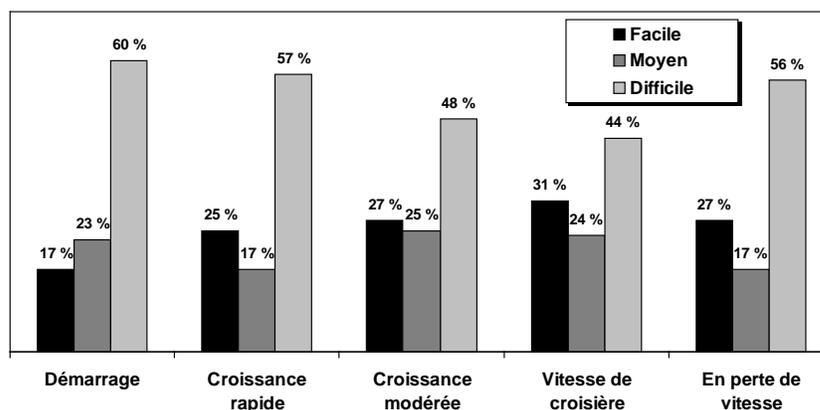
Les répondants s'entendent généralement pour dire que les PME au stade du démarrage ont encore de la difficulté à obtenir du financement par emprunt. Les mêmes propos se retrouvent dans l'enquête de Thompson et Lightstone sur les PME (voir les Graphiques 13 et 14). Le coût fixe élevé de l'évaluation initiale signifie que les fournisseurs sont de ce fait plus prudents au moment d'autoriser un prêt.

GRAPHIQUE 13 : TAUX FINALS D'AUTORISATION DES PRÊTS SELON LE STADE DE DÉVELOPPEMENT  
(1998, RÉPONDANTS EN %)



Source : Thompson & Lightstone Company

GRAPHIQUE 14 : FACILITÉ/DIFFICULTÉ APPARENTE RELIÉE À L'OBTENTION DE FINANCEMENT PAR LES PETITES ENTREPRISES SELON LE STADE DE DÉVELOPPEMENT  
(1998, RÉPONDANTS EN %)

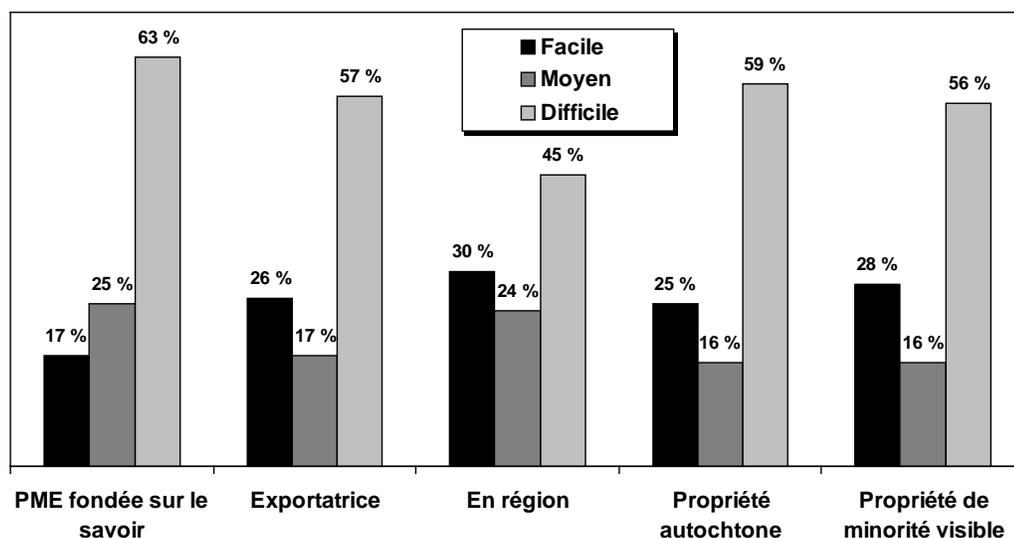


Source : Thompson & Lightstone Company

L'enquête de Thompson et Lightstone établit également que les petites entreprises fondées sur le savoir ont le plus de difficulté à obtenir du financement (voir le Graphique 15). Cet état de fait est généralement attribuable aux risques inhérents à leurs activités (aucun actif corporel, coûts de démarrage et de développement importants, les risques de perte associés au départ d'employés clés). Dans l'ensemble, les institutions de crédit ont

décidé de créer des unités distinctes pour servir le marché des PME fondées sur le savoir. En fait, les responsables du financement aux PME ayant participé à l'élaboration du présent rapport s'occupent peu du financement accordé à ces PME.

GRAPHIQUE 15 : FACILITÉ/DIFFICULTÉ APPARENTE RELIÉE À L'OBTENTION DE FINANCEMENT PAR LES PME - SEGMENTS DE MARCHÉ PRÉCIS (1998, RÉPONDANTS EN %)



Source : Thompson & Lightstone Company

Les répondants en provenance des banques comme des autres sociétés ont mentionné que les besoins des agglomérations rurales et des petits centres urbains seront de plus en plus comblés par des entreprises autres que des banques ou par le biais de circuits directs, particulièrement dans la foulée de la rationalisation des succursales bancaires. Les petits intervenants, tels que les coopératives de crédit, les petites sociétés de crédit-bail et les compagnies d'assurance auront ainsi une bonne occasion d'accroître leur part du marché des PME dans ces régions du Canada (Atlantique et Ouest).

Les répondants provenant des banques ont indiqué qu'une disponibilité accrue de capitaux aux PME à risque plus élevé ne constituait pas une option stratégique pour eux. La plus grande partie des prêts sont consentis au taux préférentiel plus 1 et la limite maximale de tarification ne peut dépasser le taux

préférentiel plus 3. Peu de fournisseurs sont disposés à prendre des risques accrus, même à un prix plus élevé. Les coûts de gestion du risque et la probabilité de non-paiement l'emportent sur les marges bénéficiaires éventuelles.

Tous les répondants s'entendaient pour dire que, lors du prochain recul économique, les fournisseurs resserreront de nouveau leur politique de prêt aux PME, car ils surveillent de près l'exposition de leurs portefeuilles.

Selon certains répondants, les services de formation et de soutien aux PME (comme l'évaluation des besoins ou la préparation d'un plan d'affaires) souffrent encore des lacunes importantes que l'État et les associations industrielles pourraient combler de façon plus appropriée. Ces services sont très coûteux à offrir selon les fournisseurs, mais, lorsqu'ils ne sont pas offerts, de nombreuses PME ne sont pas autorisées à obtenir un prêt.

Bien qu'une bonne partie des écarts de cotation du crédit ait disparu grâce à la standardisation de l'évaluation, il y a encore peu d'information sur l'emprunteur potentiel au tout début et peu de garantie disponible pour un prêt. Quelques répondants ont fait remarquer que le gouvernement fédéral, par l'entremise de la BDC, comblait de façon appropriée les lacunes du marché. De plus, les fournisseurs aimeraient que le gouvernement fédéral ait davantage recours aux garanties offertes dans le cadre de la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC) afin de continuer de répondre à la demande du marché des PME en matière de crédit.

#### 4.3 DIVERSIFICATION DES PRODUITS FINANCIERS

Certains répondants provenant des banques ont mentionné qu'ils rationalisaient et simplifiaient leur gamme de produits aux PME, au lieu de l'augmenter. Cette tendance est attribuable au risque inhérent aux PME et aux coûts associés au portefeuille de prêts à

ces entreprises. Ils ont fait remarquer que les prêts commerciaux aux PME ne sont pas un produit à marge élevée et que les banques en général tendent à offrir un éventail de produits plutôt que strictement du financement à terme. Au lieu d'augmenter le nombre de produits commerciaux, ces banques préfèrent regrouper leurs produits destinés aux PME avec des produits financiers personnels, comme des marges de crédit personnelles et des cartes de crédit. Les cartes de crédit d'entreprise assorties de marges de crédit sont devenues chose courante et constituent des produits très intéressants pour les banques (voir le Tableau 1).

Les coopératives de crédit tentent de diversifier leur gamme de produits destinés aux PME, surtout dans le domaine des services bancaires où leur structure décentralisée les a mal servies. En Colombie-Britannique et en Saskatchewan, elles ont travaillé à mettre au point des services de soutien centralisés qui permettent aux membres d'offrir davantage de produits, comme des services de paie, des cartes de crédit, des transferts par voie électronique et du crédit-bail. Elle font également l'acquisition de produits déjà conçus auprès de fabricants externes pour les offrir à leurs membres.

TABLEAU 1 : PRODUITS DE FINANCEMENT POUR LES PME OFFERTS PAR LES BANQUES

	BANQUE NATIONALE	BANQUE ROYALE	CIBC	BANQUE TD/ CANADA TRUST	HSBC	BANQUE SCOTIA	BANQUE DE MONTRÉAL
Prêt d'exploitation	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Prêt à terme	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Fonds de roulement	✓	✓	✓		✓	✓	✓
Financement à l'exportation	✓	✓		✓*	✓	✓*	✓
Carte de credit	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contrat de vente conditionnel	✓	✓			✓	✓*	✓
Protection de découvert	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Prêt de quasi- capitaux propres		✓					✓
Prêt hypothécaire non résidentiel	✓	✓	✓	✓	✓	✓*	✓
CRÉDIT BAIL par l'inter- médiaire des filiales							
Contrat de location- acquisition	✓	✓		✓	✓	✓	
Vente et cession-bail		✓		✓	✓	✓	
Contrat de location - exploitation	✓			✓	✓	✓	

Sources : Rapports annuels des banques

\* Pour les moyennes entreprises seulement.

## 4.4 ÉVOLUTION DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Les répondants ont indiqué que leurs circuits de distribution n'ont subi que de légers changements au cours des quatre dernières années. La plupart des banques ont fermé des succursales, dans les régions rurales surtout, ou les ont vendues à des coopératives de crédit, particulièrement dans l'Ouest. Ils croient toutefois que l'accès des PME clientes s'est en fait amélioré pour deux grandes raisons (voir le Tableau 2) :

- a) les PME clientes sont traitées comme des particuliers plutôt que comme des clients commerciaux<sup>4</sup>;
- b) les circuits directs ou de libre service, comme la banque par téléphone, les GAB et, de plus en plus, Internet compensent le nombre réduit de succursales.

TABLEAU 2 : NOMBRE DE SUCCURSALES

	1996	1999	% de variation	Canaux directs
Banque de Montréal	1 296	1 198	(8,0 %)	• Demande de prêt commercial en ligne. Limite de crédit : 250 000 \$
CIBC	1 400*	1 200*	(14,3 %)	• Pas de demande de prêt commercial en ligne.
Banque Royale du Canada *	1 493	1 410	(5,6 %)	• Depuis juin 1998, les demandes de prêt commercial se font en ligne, mais il faut signer le formulaire à la banque. Limite de crédit : \$100 000 \$.
HSBC*	117	150	28,2 %	• Pas de demande de prêt commercial en ligne. Un projet pilote de services commerciaux sera lancé en 2001.
Groupe financier de la Banque TD **	953	918	(3,7 %)	• Depuis janvier 2000, les demandes de prêt commercial se font en ligne. Les documents sont envoyés au client. Limite de crédit : 50 000 \$.
Banque Nationale du Canada*	632	616	(2,5 %)	• On met actuellement au point un système de demandes de prêt commercial en ligne. Le client peut présenter une demande par téléphone une fois qu'il a ouvert un compte à la banque.
Banque Scotia	1 464	1 178	(19,5 %)	• Le formulaire de demande de prêt commercial est disponible en ligne, mais on ne peut pas soumettre sa demande en ligne.
Mouvement Desjardins	1 307	1 143	(12,5 %)	• Pas de demande de prêt commercial en ligne.

Sources : Rapports annuels, entrevues par téléphone, Inspecteur général des institutions financières du Québec.

\* Estimations provenant du rapport annuel.

\*\* Juin 2000

<sup>4</sup> La plupart des grandes banques ont intégré leur unité des petites entreprises à leurs Services aux particuliers et aux entreprises plutôt qu'aux Services bancaires d'investissement, dans le cadre de leurs stratégies de vente aux PME.

La première tendance a pour incidence que les banques gèrent différemment les PME clientes. Au lieu d'être de grandes entreprises miniatures sous la responsabilité de directeurs de compte en poste dans des centres d'affaires, les PME clientes sont traitées comme des particuliers qui ont accès à leur compte dans toutes les succursales<sup>5</sup>. Les données sur les clients sont intégrées à la base de données de la clientèle de services financiers personnels, ce qui incite les employés de la banque à tenir compte du plein potentiel de chaque PME cliente. Les directeurs de comptes de particuliers ont tendance à être moins mobiles que les directeurs de comptes commerciaux, de sorte qu'ils établissent des relations plus soutenues avec les clients et apportent ainsi une solution à l'une des plaintes principales des PME clientes concernant le taux de rotation des directeurs de compte. Enfin, l'évaluation et la cotation centralisées du risque a permis un traitement plus uniforme des PME clientes dans toutes les succursales, tout en décentralisant les services et en les rendant plus accessibles.

La deuxième tendance - l'expansion des circuits directs - est en évolution. La plupart de nos répondants ont souligné qu'ils s'attendaient à ce que Internet, en particulier, ait un effet positif important sur l'accès des PME aux services. Plusieurs banques offrent maintenant des prêts commerciaux en ligne et travaillent actuellement à augmenter le nombre de leurs produits. Lorsque tous les services seront fournis en ligne, le monde connaîtra « une véritable révolution », comme l'a si bien dit l'un des répondants.

Même si les coopératives de crédit ont toujours considéré leur présence dans le milieu et leur vaste réseau de succursales comme un atout concurrentiel face aux grandes banques, certaines d'entre elles, notamment VanCity Credit Union, sont en train de se doter elles aussi de services en ligne. VanCity offre le service VanCity Direct Net à ses membres par l'entremise d'Internet, ainsi que l'accès à la Citizens Bank, la banque de

---

<sup>5</sup> Le Mouvement Desjardins poursuit une stratégie contraire de centralisation des comptes de PME dans les centres d'affaires régionaux.

services financiers personnels en ligne visant une clientèle d'un bout à l'autre du Canada (à l'exception du Québec).

La Banque Royale du Canada a pris la tête du peloton en devenant un fournisseur de Prime Street.com, un site Web d'affectation de prêts basé à l'extérieur des États-Unis. La CIBC a préféré collaborer avec d'autres fournisseurs de services aux PME par l'intermédiaire d'un portail - Bizsmart.com - visant les besoins des PME. La Banque Scotia offre un service qui permet aux PME de lancer leur site transactionnel Internet à des coûts très abordables. Enfin, la Banque de Montréal travaille conjointement avec Postes Canada à l'élaboration de solutions de commerce électronique pour les PME. L'industrie est donc très active dans ce domaine.

#### 4.5 ÉVOLUTION DU MARCHÉ DES PME

Comme il est indiqué dans la rubrique précédente, la plus importante tendance structurelle en ce qui a trait au financement des PME dans l'avenir est le développement des marchés en ligne. Les banques investissent des ressources dans différentes options en ligne et les coopératives de crédit suivent dans la même voie selon leurs moyens. Les PME clientes devraient devenir beaucoup plus actives dans Internet au fur et à mesure que les options se multiplieront.

#### **Autres tendances notées par les répondants :**

- L'évaluation du crédit et la gestion du risque continueront d'évoluer et de contribuer à réduire le risque des fournisseurs. La réduction du risque par le biais de la titrisation ainsi que la séparation de la mise au point et de la distribution des services financiers devraient favoriser une plus grande accessibilité des produits.
- Les PME clientes seront de plus en plus traitées comme des relations d'affaires plutôt que comme des acheteurs de produits.
- La réforme de la réglementation fédérale régissant le secteur financier permettra aux coopératives de crédit de

prendre le deuxième rang parmi les fournisseurs canadiens. Elles auront, toutefois, encore besoin de quelques années pour mettre au point les mécanismes de traitement du risque et de gestion des relations d'affaires nécessaires pour servir le marché des prêts aux PME, ainsi que la gamme de produits appropriés pour concurrencer les banques.

## ANNEXE 1 : LISTE DES QUESTIONS POSÉES PENDANT LES ENTREVUES

---

### GUIDE D'ENTREVUE SUR LE FINANCEMENT ACCORDÉ AUX PME

1. Évaluez la situation générale du financement accordé aux PME au Canada à l'heure actuelle :
  - Le capital disponible est-il suffisant (capital d'emprunt ou capitaux propres) ? Dans la négative, le manque relatif de financement résulte-t-il d'écarts importants existant entre les différents secteurs géographiques ou les secteurs économiques ?
  - La concurrence qui s'exerce dans le marché est-elle suffisante ou non ?
  - Le marché est-il suffisamment concurrentiel ou non ?
  - Les besoins des PME clientes sont-ils constamment comblés ou non dans tous les secteurs industriels et à tous les stades de développement ?
2. Qu'est-ce qui a alimenté la croissance de l'offre au cours des cinq dernières années ?
  - La croissance de l'économie
  - La croissance des PME
  - Le plus grand nombre de fournisseurs ou de concurrents étrangers ou les deux.
3. Votre gamme de produits de financement destinés aux PME a-t-elle subi des changements importants au cours des cinq dernières années ? Si oui, quels sont-ils ? Quelles tendances entrevoyez-vous pour l'avenir ?
4. Les circuits de distribution auxquels ont accès vos PME clientes ont-ils changé de façon importante ? Si oui, comment ? Quelles sont les grandes tendances pour l'avenir ?
  - Votre institution a-t-elle effectué des changements organisationnels importants ?
5. Vos méthodes de cotation du crédit et d'évaluation du risque ont-elles sensiblement changé ?

6. Comment vos stratégies pour le marché du financement aux PME devraient-elles évoluer au cours des trois prochaines années?
  - Certains segments du marché devraient-ils présenter plus ou moins d'intérêt pour vous ?
  
7. Enfin, prévoyez-vous accroître les services que vous offrez aux petites entreprises fondées sur le savoir au cours des trois à cinq prochaines années ? Quels sont les principaux éléments qui caractérisent votre démarche dans ce domaine ?

## ANNEXE 2 : LISTE DES SOURCES SECONDAIRES

---

1. Thompson & Lightstone Company Limited, Small- and Medium-Sized Businesses in Canada: An Ongoing Perspective of Their Needs, Expectations and Satisfaction with Financial Institutions, 1998
2. Association des banquiers canadiens, Business Credit Statistics; 1996 et 1999
3. Division de l'Économique de la CIBC, Small Business in Canada: Trends & Prospects, mars 2000
4. Conference Board of Canada, SME Debt Financing, 1994 et 1998 (chiffres préliminaires)
5. Rapports annuels des banques, 1997-1999 et sites Web
6. Association canadienne de Financement & de Location, Leasing in Canada: 1999, an Overview
7. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Survey on Credit Conditions, janvier 1998