

SOURCES DU FINANCEMENT PAR EMPRUNT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DE LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE

Par Theresa Shutt et Pierre Vanasse
Conference Board du Canada
Ottawa, mars 1999

TABLE DES MATIÈRES

Aperçu et sommaire	3
INTRODUCTION	11
Fournisseurs de financement par emprunt des entreprises	13
Banques canadiennes	13
Banques étrangères	14
Sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires	16
Coopératives de crédit	17
Assureurs-vie	19
Institutions financières spécialisées	20
Cartes de crédit	22
Initiatives des organismes gouvernementaux concernant le financement des PME	23
Modèles de financement par emprunt des entreprises	28
Prêts commerciaux	28
Contrats de location	32
Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	33
Conclusions et répercussions	36
ANNEXE	40
Notes sur l'utilisation des données	41
Notes sur les types de financement	42
Méthodologie utilisée pour évaluer le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique	43

APERÇU ET SOMMAIRE

Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) demeure une préoccupation centrale du gouvernement et de l'industrie. Pour combler au manque de données sur le sujet, on a demandé au Conference Board d'aider à définir les marchés du crédit des PME de la région de l'Atlantique, comme il l'a fait pour le Canada dans son ensemble dans un rapport publié en septembre 1997 et intitulé *What's New in Debt Financing for Small and Medium Sized Enterprises?*. Au cours de ses recherches, financées par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), le Conference Board a non seulement examiné le financement par emprunt dans la région de l'Atlantique, mais a également mis à jour sa base de données de façon à pouvoir décrire la croissance survenue dans le marché du financement par emprunt depuis la publication de l'étude de 1997.

Les résultats donnent à penser que le financement par emprunt total des entreprises canadiennes a augmenté de près de 9 % en 1997 et atteint 295,1 milliards de dollars en fin d'exercice. Le financement par emprunt des PME représentait 40,6 % de ce total et avait augmenté de 7,4 % en 1997, pour atteindre 119,9 milliards de dollars (se reporter au tableau 1). Par comparaison, le financement par emprunt des PME à la fin de l'exercice 1996 totalisait 111,6 milliards de dollars et représentait 41,2 % de tout le marché du financement par emprunt. Ces chiffres semblent indiquer que les tendances à la hausse du financement par emprunt se sont poursuivies en 1997 et que la croissance a été supérieure à celle du PIB, tant pour les petits prêts que les gros.

Tableau 1 — Financement par emprunt des PME
Millions de dollars canadiens

Marché des PME (fin de l'exercice 1997)

	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	4 672	58 177	842	63 691
Banques étrangères	163	3 679	53	3 896
Assureurs-vie	2 589	-	21	2 610
Fiducies et prêts hypothécaires	2 494	435	115	3 044
Coopératives de crédit/caisses populaires	6 882	8 609	-	15 491
Sociétés de financement spécialisées	417	10 762	5 184	16 363
Sociétés d'État	-	8 839	-	8 839
Sociétés de carte de crédit	-	5 930	-	5 930
Total	17 218	96 431	6 215	119 864

Marché des PME (fin de l'exercice 1996)

	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
PME				
Banques canadiennes	4 212	51 364	628	56 204
Banques étrangères	190	2 902	72	3 164
Assureurs-vie	2 805	-	25	2 830
Fiducies et prêts hypothécaires	4 570	755	165	5 491
Coopératives de crédit/caisses populaires	6 718	9 707	-	16 424
Sociétés de financement spécialisées	435	9 260	5 650	15 345
Sociétés d'État	-	7 690	-	7 690
Sociétés de carte de crédit	-	4 426	-	4 426
Total	18 930	86 104	6 540	111 574

Source : Conference Board du Canada

Les recherches semblent indiquer que les prêts consentis aux PME de la région de l'Atlantique ont atteint sept milliards de dollars en 1997 et représenté 5,8 % du financement total par emprunt des PME canadiennes (se reporter au tableau 2). Même si ce pourcentage est légèrement inférieur à la

proportion de petites entreprises dans la région de l'Atlantique, qui avoisine davantage les 8 % (Statistique Canada), il correspond à la part du PIB canadien qu'obtient la région de l'Atlantique et reflète le fait que les petites entreprises de cette région sont en général de moins grande envergure et

Tableau 2 — Financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique				
Millions de dollars canadiens				
Marché des PME de la région de l'Atlantique (fin de l'exercice 1997)				
	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	334	4 159,7	60,2	4 553,9
Banques étrangères	3,9	88,3	1,3	93,5
Assureurs-vie	112,6	-	0,9	113,5
Fiducies et prêts hypothécaires	67,1	18,3	4,8	90,2
Coopératives de crédit/caisses populaires	25,5	322,8	-	348,3
Sociétés de financement spécialisées	16,7	430,5	207,4	654,6
Sociétés d'État	-	691,5	-	691,5
Sociétés de carte de crédit	-	456,7	-	456,7
Total	559,8	6 167,8	274,6	7 002,2
Marché des PME de la région de l'Atlantique (fin de l'exercice 1996)				
	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	307,9	3 754,7	45,9	4 108,5
Banques étrangères	4,8	72,6	1,8	79,1
Assureurs-vie	122	-	1,1	123,1
Fiducies et prêts hypothécaires	122,9	31,7	6,9	161,6
Coopératives de crédit/caisses populaires	18,9	248,5	-	267,4
Sociétés de financement spécialisées	17,4	370,4	226	613,8
Sociétés d'État	-	605	-	605
Sociétés de carte de crédit	-	449,2	-	449,2
Total	593,9	5532	281,7	6 407,7

Source : Conference Board du Canada

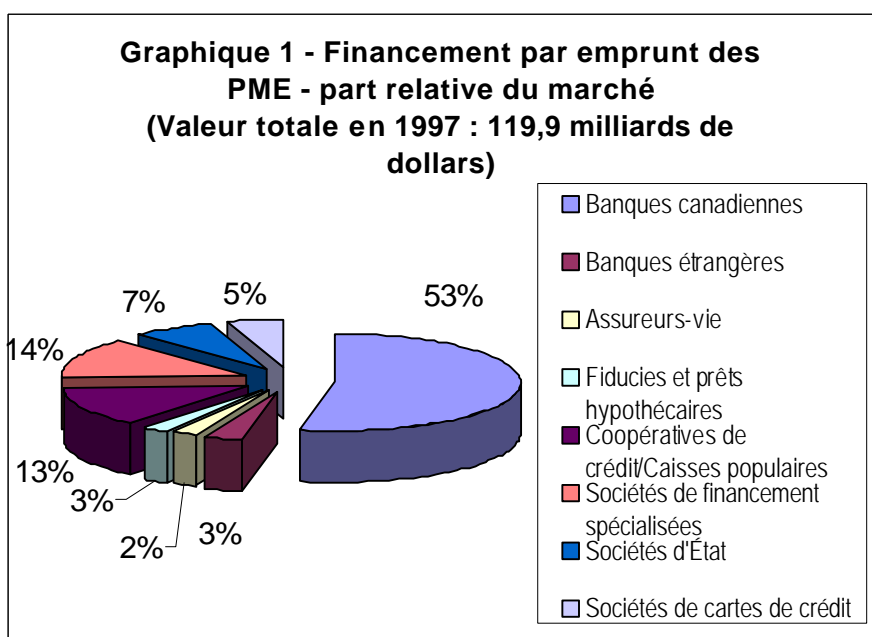
ont besoin de prêts moins considérables que les PME du Canada en général¹. Cette constatation est étayée par les données des programmes établis dans le cadre de la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* qui montrent que la région de l'Atlantique représente 7,5 %, selon le nombre de prêts, mais seulement 6,9 %, selon le montant en cours.

¹ Se reporter à Roy B. Norton, *The Current Market for Small Business Financing*, Industrie Canada, avril 1998 (Ottawa).

Malgré des emprunts de moindre ampleur, les PME de la région de l'Atlantique semblent être des utilisatrices actives du financement. La recherche montre effectivement qu'elles ont obtenu un financement important de tout un éventail de fournisseurs, des institutions financières aux gouvernements. Les choix de financement sont également vastes et les PME de la région de l'Atlantique utilisent divers instruments d'emprunt, allant des prêts commerciaux traditionnels aux cartes de crédit, en passant par le crédit-bail.

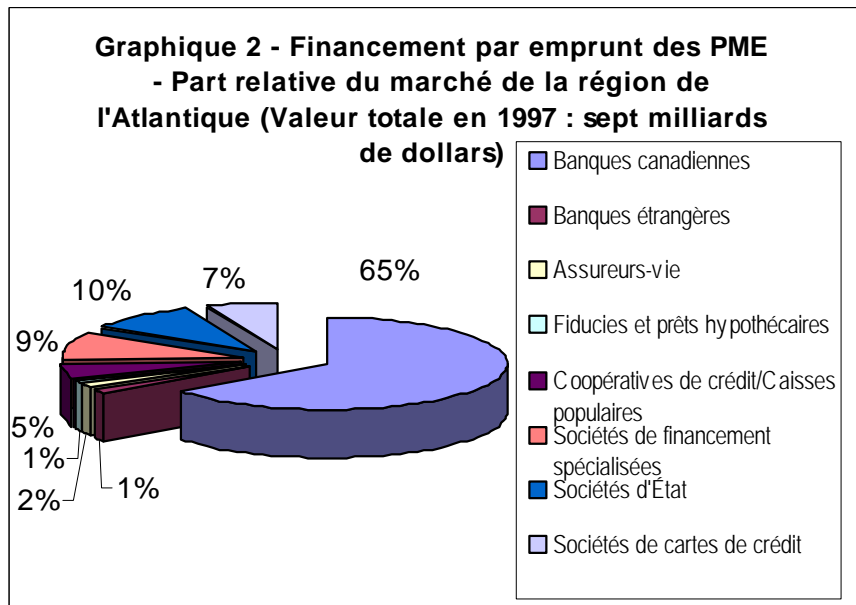
Il est clair que les banques à charte sont des fournisseurs de financement par emprunt beaucoup plus importants pour les PME de la région de l'Atlantique qu'ailleurs au Canada. Ainsi, la part la plus considérable du financement par emprunt dans la région de l'Atlantique provient des banques à charte canadiennes, qui ont assuré 65 % de tout le financement par emprunt des PME de la région en 1997, par rapport à 53,1 % pour le Canada dans son ensemble. Viennent au second rang les sociétés d'État à 9,9 % (7,4 % pour le Canada dans son ensemble). Le secteur des fiducies et des prêts hypothécaires obtient la plus petite part avec seulement 1,3 % de l'ensemble des prêts aux entreprises (se reporter aux graphiques 1 et 2). Ce pourcentage marque une diminution considérable par rapport à 1996 où les résultats des recherches ont montré que les sociétés de fiducie avaient assuré 2,5 % du financement des PME.

De nombreuses raisons expliquent ce résultat. D'abord, les coopératives de crédit de la région de l'Atlantique sont plus petites que celles du Québec et de plusieurs autres régions canadiennes. Cet état de fait augmente l'importance relative du financement fourni par les banques dans le secteur des



institutions de dépôts de la région de l'Atlantique. Voilà pourquoi, en plus du fait que presque toutes les grandes sociétés de fiducie appartiennent maintenant à des banques ou à des compagnies d'assurances, les banques obtiennent la part du lion du secteur des institutions de dépôts dans la région de l'Atlantique. Il faut en dernier lieu parler du problème de disponibilité des données : comme le marché des services financiers est petit dans la région, les prêts qui y consentis sont souvent regroupés dans les statistiques sur l'Ontario et le Québec.

La dernière raison mérite de plus amples explications. Pendant nos recherches, il nous est apparu évident qu'un grand nombre de prêteurs autres que les banques servent leurs clients par voie électronique, par l'entremise de centres de données. Certains de leurs prêts ou contrats de location peuvent donc être conclus à



l'extérieur de la région de l'Atlantique, même s'ils vont dans les faits à des clients de cette région. Il existe en effet des raisons fiscales assez importantes d'agir de cette manière². Par conséquent, la comptabilité consolidée peut également contribuer à expliquer la taille relative de la présence des banques sur le marché de la dette des PME de la région de l'Atlantique.

Ces distorsions de données sont particulièrement évidentes dans le secteur du crédit-bail où les sociétés ont tendance à considérer le marché comme un marché nord-américain plutôt que régional. Ainsi, nombre des prêteurs ont indiqué que la petite taille du marché de la région de l'Atlantique ne justifiait pas la tenue de données distinctes sur les opérations dans cette région. Newcourt Credit,

² Se reporter à *Supporting Governments*, édition de 1997, Conference Board du Canada, février 1998 (Ottawa).

par exemple, tient des données par gamme de produits et non pas par région. On nous a dit que dans ce cas, un crédit-bail accordé par une succursale locale d'une firme informatique nationale à une petite entreprise de Moncton figurerait dans les livres du siège social de cette entreprise informatique nationale comme une petite location d'ordinateur, et non pas comme une location dans la région de l'Atlantique. Canada Trust en est un autre exemple, car pour des raisons commerciales, la société regroupe le Québec, l'Est de l'Ontario et la région de l'Atlantique dans ses données sur l'Est du Canada.

En ce qui concerne nos estimations, nous nous sommes efforcés d'utiliser des méthodes d'affectation fondées sur les données disponibles. Il faut néanmoins interpréter les résultats avec prudence, car il se peut que certaines de ces méthodes sous-estiment la taille réelle du marché. En effet, la plupart des prêteurs autres que les banques ont indiqué que la région de l'Atlantique représentait environ 4 % de leur marché des PME, ce qui est de loin inférieur à la part que détiennent les banques à charte. Soit que cet écart reflète la réalité, soit qu'il reflète des données qui interprètent mal l'importance des petites entreprises clientes de la région de l'Atlantique. Le lecteur doit se rappeler ces précisions en examinant les données des pages suivantes.

Le rapport donne à penser que le marché de la dette des PME est moins développé dans la région de l'Atlantique qu'au Canada en général. Il peut en effet y avoir moins de fournisseurs locaux, moins d'ampleur, moins de dispensateurs de services et moins de choix à l'échelle locale. Cette constatation est importante parce qu'elle peut dénoter un rôle additionnel pour les organismes gouvernementaux dont le mandat est de combler cette lacune possible du financement à l'échelle régionale.

Malgré cette conclusion, le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique semble avoir augmenté rapidement dans de nombreux cas (se reporter au tableau 3). Le financement fourni effectivement par le secteur coopératif a augmenté au rythme le plus rapide de 1996 à 1997, en hausse de 30,3 % pour atteindre 348,3 millions de dollars. Les prêts commerciaux des banques étrangères dont la part du financement des entreprises a augmenté de 18,2 % pour passer à 93,5 millions de dollars viennent ensuite. Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires affichent la plus importante diminution du financement par emprunt des entreprises : leur part a en effet chuté

de 44,2 %, passant de 161,6 millions de dollars à 90,2 millions de dollars. Cette diminution s'explique en grande partie par l'acquisition de Trust National par une grande banque à charte pendant cette période.

Tableau 3 — CROISSANCE EN POURCENTAGE DU FINANCEMENT DES PME DE LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE				
1996-1997				
	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	8,5 %	10,8 %	31,2 %	10,8 %
Banques étrangères	- 17,8 %	21,7 %	- 28,8 %	18,2 %
Assureurs-vie	- 7,7 %		- 17,6 %	- 7,8 %
Fiducies et prêts hypothécaires	- 45,4 %	- 42,4 %	- 30,4 %	- 44,2 %
Coopératives de crédit/caisses populaires	34,7 %	29,9 %		30,3 %
Sociétés de financement spécialisées	- 4 %	16,2 %	- 8,2 %	6,6 %
Sociétés d'État		14,3 %		14,3 %
Sociétés de carte de crédit		1,7 %		1,7 %
Total	- 5,7 %	11,5 %	- 2,5 %	9,3 %

Source : Conference Board du Canada

INTRODUCTION

Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) demeure une préoccupation centrale du gouvernement et de l'industrie. Comme il fallait des données sur le sujet, le Conference Board a publié en 1995 une étude intitulée *Alternative Sources of Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises*. En 1997, avec l'aide d'Industrie Canada, de la Banque de développement du Canada, de l'Association des banquiers canadiens (ABC) et de l'Association canadienne de financement et de location, le Conference Board a effectué une étude de suivi intitulée *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises ?* Les deux rapports ont conclu que le financement des petites entreprises était plus vaste et beaucoup plus dynamique que ce qu'on avait pensé à l'origine.

Les rapports ont dit du marché du financement par emprunt des PME qu'il était en croissance rapide, appuyé par un grand nombre de fournisseurs et offrant des solutions de financement très novatrices aux petites entreprises. Le second rapport a en effet conclu que la disponibilité et l'accessibilité du financement par emprunt des PME s'étaient beaucoup améliorées depuis l'étude originale du Conference Board en 1996. La sensibilisation accrue à l'importance de ce segment du marché, les modifications apportées à la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* et à la Banque de développement du Canada (qui s'est vue confier un nouveau mandat) et la création de nouveaux partenariats entre les sociétés d'État et les institutions financières privées faisaient partie des raisons invoquées pour expliquer cette évolution.

À l'été 1998, on s'est demandé si les tendances décrites dans les études s'appliquaient à d'autres régions du Canada. De là le présent rapport sur les tendances du financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique. L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), qui s'intéresse vivement, il va sans dire, à la question, a financé les travaux de recherche. Le Conference Board remercie chaleureusement l'Agence de son aide dans cette initiative.

Dégager un portrait d'une région en particulier de l'étude sur le financement des PME de 1998 n'a pas été une mince tâche. L'une des raisons est l'absence de recherches sur le financement par emprunt des PME, en grande partie parce que les données sur le sujet ne sont pas faciles à obtenir. Il a en outre été très difficile de se procurer des données sur l'ampleur du financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique. Pour cette raison, il a fallu fonder en grande partie l'étude sur les connaissances de nombreux fournisseurs de financement et leur consentement à communiquer au Conference Board des données souvent confidentielles. Le Board remercie sincèrement de leur contribution tous les secteurs de l'industrie des services financiers qui ont contribué à la réussite du projet. La conception et la méthodologie de la recherche, de même que le contenu du rapport, ont été déterminés seulement par le Conference Board du Canada, conformément à ses lignes directrices sur les recherches financées. L'annexe fournit au lecteur des notes explicatives qui décrivent les sources de données, la méthodologie et les types d'instruments financiers utilisés dans l'étude.

FOURNISSEURS DE FINANCEMENT PAR EMPRUNT DES ENTREPRISES

Banques canadiennes

Les banques canadiennes sont d'importants fournisseurs de services financiers, assurant régulièrement plus de la moitié du financement par emprunt des entreprises canadiennes. Cette tendance s'est perpétuée en 1997 et le total du financement par emprunt des entreprises par les banques à charte canadiennes a augmenté d'environ 15 % par rapport à 1996, pour atteindre 184,6 milliards de dollars à la fin de l'exercice 1997. Les prêts commerciaux, dont le pourcentage s'élève à 91,3 %, ont représenté la part la plus importante des prêts, en hausse de 14,9 % en 1997, pour atteindre 168,6 milliards de dollars. Les banques canadiennes ont cependant enregistré la croissance la plus forte des prêts aux entreprises dans la catégorie des contrats de location, qui sont passés de 1,8 milliard de dollars en 1996 à 2,4 milliards de dollars en 1997, soit une augmentation de 36,1 %. Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis par les banques ont augmenté de 12,5 %, et se sont élevés à 13,5 milliards de dollars en 1997. Les données sur les tendances du financement par emprunt au Canada en général sont présentées dans l'annexe.

Prêts aux PME du Canada : Les prêts consentis aux PME par les banques canadiennes ont totalisé 63,7 milliards de dollars en 1997, soit une hausse de 13,3 % par rapport à 1996. Les prêts commerciaux ont représenté la forme principale de financement des PME et atteignaient 58,2 milliards de dollars à la fin de l'exercice 1997, alors qu'ils s'élevaient à 51,4 milliards de dollars en 1996 (augmentation de 13,2 %). Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis à des PME ont été évalués à 4,7 milliards de dollars (augmentation de 10,9 % par rapport à 1996), tandis que le financement par emprunt sous forme de contrats de location a été évalué à 842 millions de dollars (augmentation de 34,1 % par rapport à 1996). Le tableau 1 présente les chiffres du financement par emprunt des PME au Canada.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : Les banques à charte semblent être, par comparaison, des fournisseurs plus importants du financement par emprunt dans la région de l'Atlantique qu'au Canada dans son ensemble. La région de l'Atlantique a obtenu 4,6 milliards de dollars du financement total par emprunt des PME au Canada. Les prêts commerciaux en cours des PME de la région de l'Atlantique ont représenté la part la plus importante de ce financement et ils ont légèrement augmenté pour atteindre quelque 4,2 milliards de dollars à la fin de l'exercice 1997. En 1997, 7,2 % de tous les prêts commerciaux de moins de un million de dollars avaient été consentis dans la région de l'Atlantique. Selon cette méthode de calcul, le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de contrats de location, a été évalué respectivement à 334 millions de dollars et à 60,2 millions de dollars. Le tableau 2 donne les chiffres du financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique.

Banques étrangères

Le financement par emprunt consenti par des banques étrangères s'est accru presque deux fois plus vite que celui des banques canadiennes, avec une hausse de 23,1 % des prêts totaux aux entreprises. Le financement par emprunt des banques étrangères a représenté 8,3 % du marché dans son ensemble, avec un total de 24,3 milliards de dollars. L'augmentation du financement par emprunt total s'explique principalement par une augmentation de 26,8 % des prêts commerciaux en cours. Les catégories de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de contrats de location ont diminué respectivement de 14,4 % et de 25,8 %.

Prêts aux PME du Canada : Les prêts des banques étrangères aux PME ont augmenté en 1997 pour atteindre 3,9 milliards de dollars; ce total est composé à 94,4 % de prêts commerciaux en cours. En 1997, la valeur totale des prêts commerciaux consentis à des PME par des banques étrangères a augmenté de 26,8 % pour atteindre 3,7 milliards de dollars. À la fin de l'exercice 1997, les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et les contrats de location détenus par les banques étrangères pour le compte de PME ont respectivement atteint le total estimatif de 163 millions de dollars et de 53 millions de dollars.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : Quelque 93,5 millions de dollars du montant total du financement par emprunt de 3,9 milliards de dollars consentis aux PME par ce secteur, ont été accordés dans la région de l'Atlantique. Les prêts commerciaux, qui se sont élevés à 88,3 millions de dollars, obtiennent la part la plus considérable. On a évalué à 2,4 % la proportion du financement par emprunt des banques étrangères consenti à des PME de la région de l'Atlantique. Ces chiffres peu élevés reflètent une tendance des banques étrangères à être moins actives dans l'Est du Canada ou, en fait, à l'extérieur des collectivités où leurs pays d'origine sont représentés. Les données sur la taille des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ou des contrats de location par province ne sont pas publiques. Aux fins de la présente étude, on a présumé que les banques étrangères attribuent le même pourcentage aux autres formes de financement par emprunt que celui des prêts

commerciaux dans la région de l'Atlantique. On a donc évalué que les PME de la région de l'Atlantique avaient bénéficié, en 1997, de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation de 3,9 millions de dollars et de contrats de location de 1,3 million de dollars.

Sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires

Les regroupements dans ce secteur continuent à se faire à un rythme rapide, ce qui fait qu'il existe maintenant moins de sociétés de fiducie et que ce secteur a vu sa part du marché du financement par emprunt diminuer. Les banques se sont tout particulièrement employées à acheter les actifs de sociétés de fiducie. De 1994 à 1997, les actifs de sociétés de fiducie indépendantes et d'autres institutions de dépôts intermédiaires sont passés de 76,8 milliards de dollars à 55,1 milliards de dollars. Avec l'acquisition de Trust National par la Banque de Nouvelle-Écosse à l'été 1997, Canada Trust demeure la seule société de fiducie indépendante de taille considérable. Les données sur le financement par emprunt total par les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires indépendantes témoignent de cette situation : le total est en effet passé de 9,6 milliards de dollars en 1996 à 5,1 milliards de dollars en 1997, soit une diminution de près de 50 %. Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ont particulièrement été touchés, comme le montre une diminution de la valeur des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et des prêts hypothécaires résidentiels pour logements multiples, qui est passée de 11,7 milliards de dollars en 1994 à 3,9 milliards de dollars en 1997. Les prêts commerciaux et les créances au titre de baux financiers ont également continué à chuter de manière significative par rapport à 1996 dans ce secteur, diminuant respectivement de 64,8 % et de 30,4 %.

Prêts aux PME du Canada : Les prêts aux PME ont représenté près de 59,8 % du montant total du financement par emprunt par les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires indépendantes et ont totalisé quelque trois milliards de dollars à la fin de l'exercice 1997. Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ont accaparé la plus grande part du portefeuille de financement par emprunt du secteur, avec 2,5 milliards de dollars, suivis par les prêts commerciaux, à 435 millions de dollars.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : Le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique a représenté 3 % du total national du financement par emprunt des PME par ce secteur à la fin de l'exercice 1997 et il a été évalué à 90,2 millions de dollars. Ce montant se composait de 67,1 millions de dollars en prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, de 18,3 millions de dollars en prêts commerciaux en cours et de 4,8 millions de dollars en contrats de location.

Coopératives de crédit

Le financement par emprunt total des entreprises par le secteur coopératif a légèrement diminué (-5,7 %) pour atteindre 17,2 milliards de dollars en 1997. Les activités de prêt du secteur coopératif ont été axées principalement sur les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et les prêts commerciaux qui, en 1997, ont représenté des parts respectives de 44,4 % et de 55,6 %.

Prêts aux PME du Canada : Les coopératives de crédit sont demeurées une force importante en 1997 en ce qui concerne le financement par emprunt des PME. À la fin de l'exercice, ce secteur avait fourni un financement de 6,9 milliards de dollars aux PME sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation. Ce montant était 47,3 % supérieur à celui des banques canadiennes (4,7 milliards de dollars). Le secteur coopératif a également fourni du financement par emprunt sous forme de prêts commerciaux, mais on a constaté dans ce cas une diminution de 11,3 %. Ce financement s'est chiffré à 8,6 milliards de dollars en 1997.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : Les prêts aux PME de la région de l'Atlantique par le secteur coopératif ont représenté 5 % du total du financement par emprunt des PME de la région. Ce résultat contraste avec les données sur le marché de la dette des PME du Canada dans son ensemble où les coopératives de crédit représentent davantage 12,9 %. Ce résultat est en grande partie attribuable à l'importance de la Confédération des caisses populaires et d'économies Desjardins au Québec, qui tend à biaiser la perception de l'activité des coopératives de crédit à l'échelle nationale. Le mouvement des coopératives de crédit n'est pas aussi

important dans la région de l'Atlantique qu'il l'est au Québec. C'est pourquoi ce secteur assure, par comparaison, moins de financement aux PME.

Il n'en demeure pas moins que le financement par emprunt total des PME par les coopératives de crédit et les caisses populaires de la région de l'Atlantique a augmenté globalement de 30,3 % pour atteindre 348,3 millions de dollars, en hausse par rapport aux 267,4 millions de dollars de 1996, les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ayant augmenté de 34,7 % pour atteindre 25,5 millions de dollars et les prêts commerciaux de 29,9 % pour s'élever à 322,8 millions de dollars. Ce montant de 322,8 millions de dollars en prêts commerciaux se compose de 65,7 millions de dollars en prêts aux entreprises, de 130,4 millions de dollars en prêts non hypothécaires à des exploitations agricoles et de 126,7 millions de dollars en marges de crédit.

Assureurs-vie

Les assureurs-vie n'ont pas l'habitude de consentir des prêts commerciaux, mais ils détiennent dans leurs portefeuilles de placements des prêts aux entreprises. L'activité des assureurs-vie, en ce qui concerne le financement par emprunt au Canada, est principalement axée sur les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et les débentures de sociétés. La majeure partie du financement par emprunt des entreprises est assurée sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et ces derniers ont, en 1997, atteint 24,2 milliards de dollars. Ce montant représente la plus importante proportion de la valeur totale des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation détenus par l'ensemble des institutions financières, soit 47,3 %. Les créances au titre de baux financiers sont la seule autre forme de financement par emprunt des entreprises assuré par ce secteur; à la fin de l'exercice 1997, ces créances étaient évaluées à 192 millions de dollars, en baisse de 17,6 % par rapport à l'année précédente.

Prêts aux PME du Canada : Le montant du financement par emprunt consenti aux PME par ce secteur à la fin de l'exercice 1997, a été évalué à 2,6 milliards de dollars, en baisse par rapport aux 2,8 milliards de dollars de 1996. Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ont constitué la majeure partie de ce financement, tandis que les contrats de location ont constitué le reste, avec un total estimatif de 21 millions de dollars.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : Le montant du financement par emprunt assuré par ce secteur aux PME de la région de l'Atlantique a été évalué à 113,5 millions de dollars à la fin de l'exercice 1997, soit 4,4 % du financement par emprunt total de ce secteur. Ce total estimatif se composait de 112,6 millions de dollars en prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de 890 000 \$ en créances au titre de baux financiers. Le pourcentage de 4,4 % est fondé sur les données de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes sur les portefeuilles totaux de prêts hypothécaires des compagnies d'assurance-vie par province.

Institutions financières spécialisées

Le financement par emprunt assuré par des sociétés financières spécialisées, par exemple GE Capital et Newcourt Credit, a considérablement augmenté au cours des dernières années, ce qui témoigne de la croissance rapide de ce secteur. Le secteur a vu plus particulièrement apparaître certains grands intervenants qui sont devenus une importante source de crédit de rechange pour les grandes comme les petites entreprises.

À la fin de l'exercice 1997, ce secteur a consenti aux entreprises des prêts d'une valeur totale de 29,8 milliards de dollars, ce qui représente la deuxième part en importance (10,1 %), après les banques à charte canadiennes. Les prêts commerciaux accaparent la part la plus importante avec 19,6 milliards de dollars (65,8 %). À 7,7 milliards de dollars (39,3 %), le financement en gros a accaparé la plus grande part de tous les prêts commerciaux en cours, suivi par le financement de détail, 6,5 milliards de dollars (33,2 %). Le financement sous forme de créances au titre de baux de financement a ensuite représenté la part la plus considérable du financement par emprunt total, à 9,4 milliards de dollars, tandis que les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ont représenté les 759 millions de dollars restants.

Prêts aux PME du Canada : Le financement par emprunt assuré aux PME par les sociétés de financement spécialisées était évalué à 16,4 milliards de dollars en 1997. De ce total, les prêts commerciaux en cours ont été les plus courants, avec quelque 10,8 milliards de dollars, suivis des contrats de location, à environ 5,2 milliards de dollars. Le financement par emprunt des PME sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation a représenté la plus petite part, à quelque 417 millions de dollars. En général, ce secteur venait au second rang, après les banques à charte canadiennes en ce qui concerne le financement par emprunt des PME.

Prêts aux PME de la région de l'Atlantique : À la fin de l'exercice 1997, le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique, par les sociétés de financement spécialisées, a totalisé 654,5 millions de dollars, soit 4 % de tous les prêts consentis par ce secteur aux PME du pays. Les sociétés de financement spécialisées se classent

au troisième rang en ce qui concerne le marché général du financement par emprunt des PME de la région. Elles viennent loin derrière les banques canadiennes, qui détenaient 4,6 milliards de dollars du financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique, et peu après les sociétés d'État qui en détenaient 691,5 millions de dollars. Le total des 654,5 millions de dollars attribuable aux sociétés de financement spécialisées se répartissait ainsi : 430,5 millions de dollars en prêts commerciaux en cours, 207,4 millions de dollars en créances au titre de baux financiers et 16,7 millions de dollars en prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation.

Cartes de crédit

Comme on l'a déjà constaté dans des études antérieures, les cartes de crédit constituent une importante source de financement pour les PME. Il est toutefois difficile de quantifier le marché pour cet aspect du financement par emprunt parce qu'on ne dispose pas facilement de données sur l'utilisation des cartes de crédit par les entreprises. À l'aide des techniques décrites dans la méthodologie, on a estimé que le financement par emprunt total des PME par le biais des cartes de crédit s'est élevé à environ 5,9 milliards de dollars en 1997, en hausse par rapport aux 4,4 milliards de dollars de 1996³. L'utilisation des cartes de crédit par les PME de la région de l'Atlantique en 1997 a été évaluée à 456,7 millions de dollars.

Il existe des différences dans l'utilisation des cartes de crédit selon les provinces. Par exemple, si l'on compare à la moyenne nationale, les petites entreprises du Canada atlantique ont été moins nombreuses à citer l'utilisation de cartes de crédit en 1997, mais un pourcentage légèrement supérieur aux autres régions n'acquittaient pas le solde de leurs cartes de crédit (voir le tableau 4).

³ Le lecteur doit noter que ces chiffres *excluent* les cartes de crédit des magasins à rayons dont les données sont incluses dans les chiffres des sociétés de financement spécialisées.

Tableau 4 — Résultats des sondages de Thompson Lightstone & Company Limited	Données du sondage de 1996 (Tableau 13) Région de l'Atlantique (Canada)	Données du sondage de 1997 (Tableau A6) Région de l'Atlantique (Canada)
Nombre de PME participant au sondage	326 (2 615)	287 (2 519)
Pourcentage d'utilisateurs des cartes de crédit	53 % (44 %)	50 % (54 %)
Pourcentage d'utilisateurs qui acquittent le solde chaque mois	s.o.	66 % (71 %)

Source : Thompson Lightstone & Company Limited⁴

Initiatives des organismes gouvernementaux concernant le financement des PME

Tous les ordres de gouvernement ont cherché à appuyer les petites entreprises, ayant reconnu leur importance dans l'économie canadienne. Ce soutien est venu directement des sociétés d'État et indirectement d'organismes.

Dans certains cas, les gouvernements ont créé des sociétés d'État qui apportent une aide directe aux PME par des prêts commerciaux et d'autres produits financiers. La Banque de développement du Canada (BDC) et la Société de crédit agricole (SCA) en sont des exemples. Ces prêteurs offrent une aide financière directe aux PME, que nous avons incluse dans ce rapport sous le financement gouvernemental des PME.

Dans d'autres cas, le gouvernement a choisi de garantir en totalité ou en partie les prêts admissibles consentis aux PME par des intermédiaires commerciaux, notamment les banques et les coopératives de crédit. Certaines de ces transactions sont visées par la *Loi sur les prêts aux petites entreprises*. Aux fins du présent rapport, le financement consenti à des PME grâce à ces garanties fait partie des estimations de prêts, fournies par les diverses institutions financières qui les ont faits, et non pas dans les données sur les prêts gouvernementaux.

⁴Extrait de Thompson, Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: An Ongoing Perspective of their Needs, Expectations and Satisfaction with Financial Institutions*, (Toronto : Association des banquiers canadiens, 1997) et Thompson, Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: Their Perspective of Financial Institutions and Access to Financing* Toronto, 24 avril 1996.

Finalement, le soutien du gouvernement prend parfois la forme de subventions directes aux PME ou de subventions et de prêts à des sociétés spéciales de développement qui, à leur tour, offrent des subventions ou des prêts aux PME. Ce financement est mentionné dans le rapport, mais il n'est pas inclus dans les chiffres parce qu'il est difficile de définir ces mécanismes et de déterminer, de manière cohérente et approfondie, le niveau du financement commercial assuré dans l'ensemble du pays.

Banque de développement du Canada : À la suite des modifications apportées à son mandat en 1995, la Banque de développement du Canada joue un rôle plus actif comme prêteur aux PME. En 1997, le portefeuille des prêts aux entreprises de la BDC a été évalué à 4,4 milliards de dollars de prêts et d'engagements en cours. D'après des entrevues avec les représentants de la BDC, on a évalué qu'environ 80 % de la valeur totale de ce portefeuille en 1997 visait les PME⁵. Les données sur 1996 fournies par la BDC indiquent que ce pourcentage comparable s'élevait à 78 %. Par conséquent, à la fin de l'exercice de 1997, on estimait que 3,5 milliards de dollars avaient été consentis en prêts commerciaux aux PME, hausse de 17,2 % par rapport à 1996. De ce total, les prêts consentis aux PME de la région de l'Atlantique représentaient 9,8 %, ou 345,6 millions de dollars.

Société de crédit agricole : La société de crédit agricole (SCA) demeure une force importante du secteur agricole. En 1997, la valeur des prêts totaux détenus par la SCA se chiffrait à 5,3 milliards de dollars, en hausse par rapport aux 4,7 milliards de dollars de 1996. La part de la région de

l'Atlantique s'établissait à 345,9 millions de dollars en 1997, ce qui représente environ 6,5 % du total national des 5,3 milliards de dollars.

⁵La définition utilisée pour évaluer les prêts consentis aux PME est fondée sur les prêts en cours dont la valeur est inférieure à un million de dollars.

Tableau 5 — Financement assuré par des sociétés de l'État

Au Canada (millions de dollars)		PME		PME	
	1996	1996	1997	1997	1997
BDC	3 851 \$	3 003 \$	4 400 \$	3 520 \$	3 520 \$
SCA	4 687 \$	4 687 \$	5 319 \$	5 319 \$	5 319 \$
TOTAL	8 538 \$	7 690 \$	9 719 \$	8 839 \$	8 839 \$
Dans la région de l'Atlantique (millions de dollars)		PME		PME	
	1996	1996	1997	1997	1997
BDC	373 \$	290,9 \$	432 \$	345,6 \$	345,6 \$
SCA	314,1 \$	314,1 \$	345,9 \$	345,9 \$	345,9 \$
TOTAL	687,1 \$	605 \$	777,9 \$	691,5 \$	691,5 \$

Sources : Rapports annuels des sociétés

Autres initiatives en faveur des PME

Société pour l'expansion des exportations : Bien que la Société pour l'expansion des exportations (SEE) aide les PME sous forme de services d'assurance, elle ne consent pas directement de prêts aux sociétés canadiennes, mais plutôt aux acheteurs étrangers d'exportations canadiennes. Ce financement est important, car il permet aux PME canadiennes d'emporter des soumissions et de financer des débouchés pour les ventes à l'exportation. Comme le financement n'est pas assuré directement aux PME, nous n'avons pas inclus les activités de la SEE dans les activités de financement du gouvernement, selon la définition adoptée aux fins de la présente étude.

Loi sur les prêts aux petites entreprises : Depuis 1961, le gouvernement du Canada a appuyé les petites entreprises canadiennes au moyen d'un partenariat stratégique avec les institutions financières. Ce partenariat stratégique est prévu dans la *Loi sur les prêts aux petites entreprises*, qui permet aux institutions financières et au gouvernement de * partager les risques inhérents au crédit +⁶. Au cours de ses 37 années d'existence, la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* a facilité le financement, la création ou l'amélioration de plus de 500 000 entreprises. Pendant toutes ces années, les institutions financières ont pu assurer aux petites et moyennes entreprises plus de 20 milliards de dollars de financement. Les prêts garantis en 1997-1998 ont totalisé 1,9 milliard de dollars au Canada et plus de 145 millions de dollars dans la région de l'Atlantique. Ces montants représentent, par rapport à 1996-1997, une baisse par rapport aux quelque deux milliards de dollars pour le Canada

⁶ Industrie Canada, présentation sur la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* au Comité permanent des Comptes publics de la Chambre des communes, Ottawa : Industrie Canada, février 1998.

dans son ensemble, et une hausse par rapport aux 140 millions de dollars pour la région de l'Atlantique. Les chiffres comparables pour les prêts en cours consentis dans le cadre du programme de la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* au Canada, en date du 31 mars 1998, s'élèvent à quelque 5,9 milliards de dollars. Veuillez vous reporter au tableau 6 pour voir les données sur le financement dans le cadre du programme de la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* au Canada et dans la région de l'Atlantique en 1997-1998.

Tableau 6 — Prêts consentis dans le cadre du programme de la *Loi sur les prêts aux petites entreprises*

du 1^{er} avril 1997 au 31 mars 1998

Total des prêts LPPE 1997-1998	Nombre de prêts LPPE	Prêts consentis (milliers de dollars)
Région de l'Atlantique	2344	145142
Canada	28755	1951892

Source : Rapport annuel du programme de la LPPE pour la période se terminant le 31 mars 1998.

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) : Le principal outil d'aide de l'APECA pour les PME est le Programme de développement des entreprises. Ce programme offre des prêts non garantis et ne portant aucun intérêt, remboursables à partir du début de 1995. De 1993 à 1998, le Programme de développement des entreprises a appuyé la création ou le maintien de quelque 44 000 emplois. Les sondages réalisés auprès de la clientèle indiquent que sans l'aide de l'APECA, seulement 5 % des investissements auraient été réalisés comme prévu. Le rapport annuel de l'APECA indique que son portefeuille de prêts en cours totalisait 326,4 millions de dollars en 1997-1998. Comme l'aide directe de l'APECA prend la forme de prêts non garantis et ne portant aucun intérêt, le Conference Board n'a pas inclus les dépenses de l'APECA dans les totaux présentés dans les différents graphiques et tableaux.

En outre, l'APECA finance 40 sociétés de développement économique des collectivités. En 1997-1998, l'APECA a assuré un financement de 19,3 millions de dollars à ces sociétés, qui ont, à leur tour, appuyé l'expansion ou la création de 1 500 entreprises, avec un financement totalisant 38,3 millions de dollars. Au 31 décembre 1997, ces sociétés détenaient plus de 78 millions de dollars de prêts en cours aux PME.

Conseil national de recherches : Le Conseil national de recherches (CNR) a accordé de l'aide aux petites entreprises fondées sur la technologie par le biais de ses programmes de recherches concertées, notamment le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI). En 1997-1998, le CNR a dépensé 462 millions de dollars, dont 279 millions de dollars pour appuyer les instituts de recherche et 98 millions de dollars dans le cadre du programme PARI. Les subventions et contributions du PARI ont permis à diverses PME de réaliser des percées technologiques grâce auxquelles elles ont pu obtenir d'autres financements pour appuyer leur activité. Cependant, comme cette forme de financement n'est pas compatible avec la définition utilisée dans le présent rapport, le Conference Board n'a pas inclus les dépenses du CNR dans les totaux des différents graphiques et tableaux.

MODÈLES DE FINANCEMENT PAR EMPRUNT DES ENTREPRISES

En général, les prêts commerciaux représentent toujours la part la plus importante du financement par emprunt total au Canada, avec 78,4 % en 1997. Pour la période de 1996 à 1997, le total des prêts commerciaux en cours a augmenté de 13,8 % pour atteindre 231,3 milliards de dollars à la fin de l'exercice. Les banques canadiennes à charte fédérale possédaient le volume le plus important (72,9 %) de cette forme de prêt, suivies par les banques étrangères et les sociétés de financement spécialisées qui détenaient respectivement 9,9 % et 8,5 %⁷. Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et les contrats de location ont représenté une part beaucoup moins importante du financement par emprunt total avec respectivement 17,3 % et 4,3 %.

En ce qui concerne le financement des PME de la région de l'Atlantique, les prêts commerciaux ont représenté la majeure partie de l'ensemble des prêts consentis aux PME en 1997, avec 88,1 %. En 1997, le financement des PME de la région sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de contrats de location a respectivement représenté les faibles parts de 8 % et de 3,9 %.

⁷ La proportion de prêts commerciaux attribuée aux banques étrangères, même si elle s'est légèrement améliorée par rapport à 1996 (9,9 %), demeure inférieure à la part de 15 % que détenait ce secteur en 1994. Cette évolution reflète la prudence constante qu'affichent les banques étrangères au sujet de la rentabilité des prêts aux entreprises canadiennes.

Prêts commerciaux

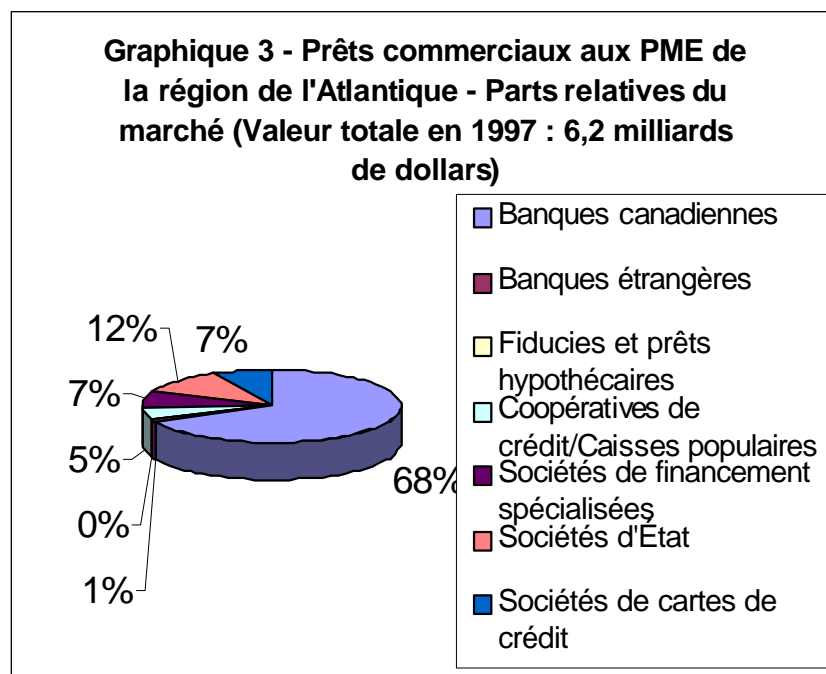
Le financement par emprunt de toutes les entreprises canadiennes, sous forme de prêts commerciaux, a augmenté de 13,8 % en 1997 pour atteindre 231,3 milliards de dollars. Le total des prêts commerciaux consentis aux petites entreprises de la région de l'Atlantique s'est élevé à quelque 6,2 milliards de dollars en 1997, en hausse par rapport au total de 5,5 milliards de dollars de l'année précédente. La part la plus importante des prêts commerciaux consentis aux PME de la région de l'Atlantique est allée aux banques canadiennes (67,4 %), dont la part de marché est évaluée à 4,2 milliards de dollars. Le financement par emprunt par les banques étrangères dans la région de l'Atlantique a augmenté de 21,7 % en 1997 pour atteindre 88,3 milliards de dollars et il a représenté 1,4 % de l'ensemble du marché de la dette des PME dans la région.

Avec quelque 12 %, les sociétés d'État (plus précisément la Banque de développement du Canada et la Société de crédit agricole) viennent au second rang sur le marché des prêts commerciaux aux PME de la région. En 1997, le total des prêts commerciaux consentis aux PME de la région de l'Atlantique et détenus par la BDC était évalué à 345,6 millions de dollars, en hausse par rapport aux 290,9 millions de dollars de 1996. La Société de crédit agricole a consenti davantage de prêts commerciaux aux PME de la région de l'Atlantique, passant de 314,1 millions de dollars en 1996 à 345,9 millions de dollars en 1997. En ce moment, la BDC et la SCA sont les seuls organismes gouvernementaux qui offrent des prêts commerciaux directs aux PME canadiennes. D'autres prêts, par exemple ceux qui sont faits dans le cadre des programmes de la LPPE, sont garantis par le gouvernement, mais sont offerts par des institutions financières du secteur privé et figurent donc dans les livres de ces institutions. De même, la Société pour l'expansion des exportations aide bien quelque peu les PME, mais les prêts ne sont pas consentis directement aux sociétés canadiennes, mais plutôt aux acheteurs étrangers des exportations canadiennes.

L'augmentation la plus importante de la part de marché est allée au secteur des coopératives de crédit dont les portefeuilles de prêts commerciaux aux petites entreprises de la région ont augmenté de 29,9 % pour atteindre 322,8 millions de dollars en 1997, en hausse par rapport aux 248,5 millions de dollars de 1996. Les coopératives de crédit ont obtenu, grâce à cette augmentation considérable, une part plus importante du marché, passant de 4,5 % en 1996 à 5,2 % en 1997. Ce secteur se

compose de deux groupes : les coopératives de crédit qu'on trouve généralement partout au Canada,

mais à l'extérieur du Québec, et les caisses populaires, qui sont concentrées dans les régions de populations francophones : le Québec, le Nouveau-Brunswick, le Manitoba et certaines régions de l'Ontario. Les chiffres sur les prêts commerciaux pour les coopératives de crédit et les caisses populaires dans la région de l'Atlantique ont été déterminés à l'aide des données de Statistique Canada sur les prêts aux entreprises par province.



Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires ont perdu le plus sur le marché des prêts commerciaux : leurs portefeuilles de prêts commerciaux dans la région ont effectivement diminué de plus de 40 %. Cette diminution s'explique en grande partie par le transfert des prêts des fiducies aux banques, par suite de la fusion de Trust National et de la Banque de Nouvelle-Écosse. Pour cette raison, ce secteur a obtenu la plus petite part des prêts commerciaux aux PME dans la région de l'Atlantique en 1997, avec un pourcentage de 0,3 %. La petitesse de la part du marché du secteur peut également s'expliquer par le fait que la majorité des prêts consentis aux entreprises l'ont été sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ou de débentures de grandes sociétés privées.

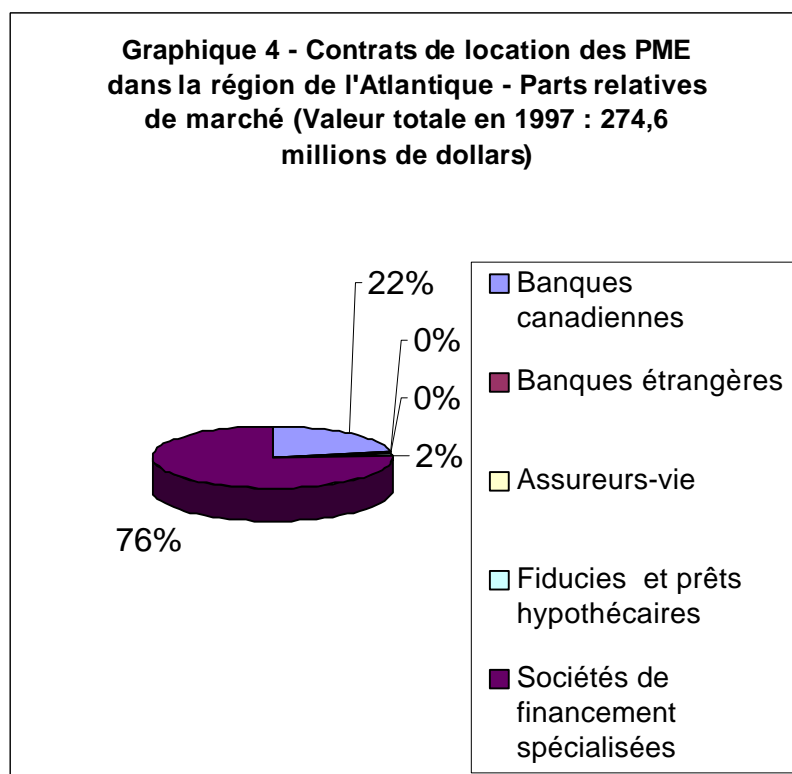
Les sociétés de financement spécialisées viennent au quatrième rang en ce qui concerne les prêts commerciaux aux PME de la région de l'Atlantique, avec une part de marché de 7 %, en hausse par rapport aux 6,7 % de 1996. Les prêts commerciaux consentis aux PME de la région de l'Atlantique

par ce secteur ont atteint 430,5 millions de dollars à la fin de l'exercice 1997, ce qui représente une augmentation de 16,2 %, par rapport aux 370,4 millions de dollars de la fin de l'exercice 1996. Il semblerait effectivement qu'après une croissance immense des contrats de location dans ce secteur entre 1994 et 1996, les institutions financières spécialisées soient devenues plus actives dans le domaine des prêts commerciaux en 1997. Pour cette raison, les portefeuilles de prêts de ces sociétés ont crû à un rythme beaucoup plus rapide que leurs portefeuilles de location. La titralisation explique aussi l'absence de croissance des portefeuilles de location. Ces derniers sont habituellement titralisés à des tiers investisseurs pour financer des activités ultérieures. Cet état de fait, de même que la dépendance manifestement de plus en plus grande de ces sociétés à l'égard des prêts directs, auraient tendance à ralentir le rythme de croissance des locations figurant au bilan de ces sociétés.

Les prêts commerciaux effectués par le biais de cartes de crédit, par les PME de la région de l'Atlantique, ont représenté 7,4 % du marché total de 456,7 millions de dollars, soit plus que le montant consenti par les sociétés de financement spécialisées, mais moins que le financement offert par les sociétés d'État et les banques canadiennes. Il s'agit d'une augmentation par rapport à 1996, année où le total du financement par le biais de cartes de crédit avait atteint 449,2 millions de dollars.

Les assureurs-vie ne sont pas considérés dans cette catégorie. Les activités de prêt des compagnies d'assurance-vie du Canada sont généralement axées sur les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et sur les débentures de sociétés. Les prêts commerciaux qui sont consentis sont le plus souvent inscrits comme investissements dans des débentures de sociétés. Ces instruments sont rarement offerts aux PME.

Contrats de location



La valeur des créances au titre de baux financiers détenues par les institutions financières canadiennes a totalisé 12,8 milliards de dollars en 1997, en baisse de 3,9 % par rapport à 1996. En fait, les contrats de location ont représenté le plus petit pourcentage du financement par emprunt total de toutes les entreprises de la région de l'Atlantique. Comme nous l'avons dit précédemment, cette situation semble s'expliquer à la fois par la titralisation et l'attention de plus en plus grande accordée par les sociétés de financement

spécialisées aux prêts commerciaux à la place des locations. Ainsi, la titralisation, de même que la dépendance manifestement de plus en plus grande de ces sociétés à l'égard des prêts directs, auraient tendance à ralentir le rythme de croissance des locations figurant au bilan de ces sociétés. La part la plus importante du marché canadien de location pour les PME en 1997 appartenait aux sociétés de financement spécialisées (83,4 %), suivies par les banques à charte canadienne (13,5 %). Les contrats de location attribués à des PME de la région de l'Atlantique ont été évalués à 274,6 millions de dollars à la fin de l'exercice de 1997, ce qui représente 4,4 % de la valeur totale des créances au titre de baux financiers des PME au Canada.

En 1997, la part la plus importante du marché de location des PME de la région de l'Atlantique revenait aux sociétés de financement spécialisées, qui détenaient au total 207,4 millions de dollars (75,5 %). Les banques canadiennes obtiennent la deuxième part en importance, à 21,9 %, avec 60,2 millions de dollars en créances au titre de baux financiers pour les PME de la région. Le

secteur bancaire était le seul secteur à connaître une croissance positive de la valeur des contrats de location attribués à des PME de la région de l'Atlantique.

Le secteur des sociétés de fiducie a connu la diminution la plus importante (30,4 %) de la valeur des créances au titre de baux financiers appartenant à des PME de la région de l'Atlantique. Comme nous l'avons dit précédemment, nous soupçonnons que l'augmentation pour les banques canadiennes et la diminution pour les sociétés de fiducie découlent des fusions. En général, le secteur fiduciaire ne représentait que 1,8 % du marché total de location en 1997, dans la région de l'Atlantique. Les portefeuilles de contrats de location auprès des PME des banques étrangères dans la région de l'Atlantique ont également diminué de 29 % en 1997 pour atteindre la valeur de 1,3 million de dollars. Finalement, les assureurs-vie ont obtenu la part la moins considérable du marché de location pour les PME de la région, avec un portefeuille évalué à 890 000 \$ (moins de 1 % du total).

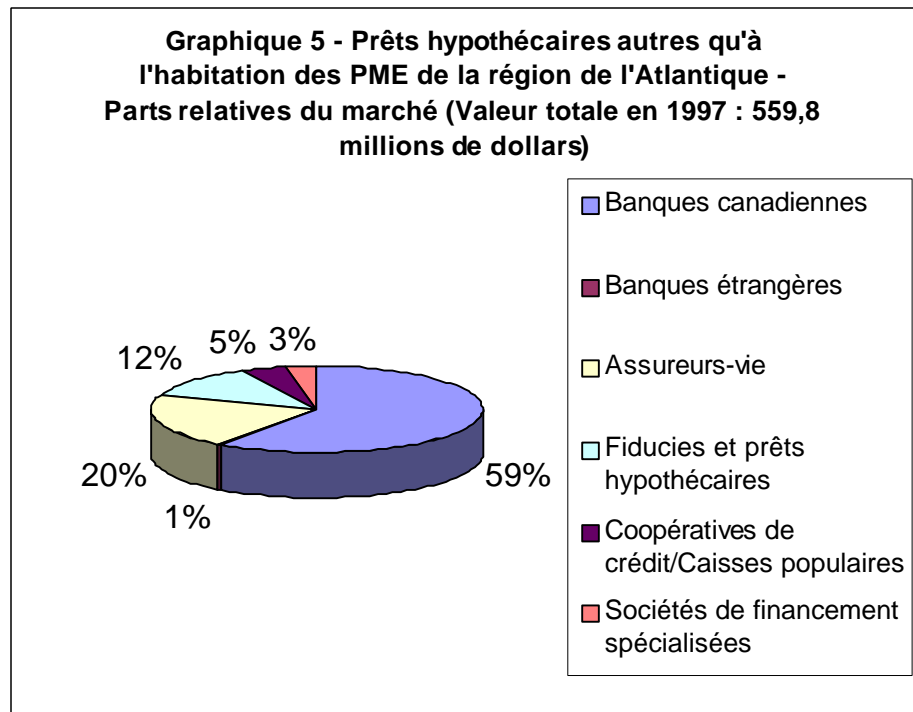
Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation

Globalement, les institutions financières canadiennes détenaient 51,1 milliards de dollars en prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, et la part la plus considérable (47,3 %) revient au secteur de l'assurance-vie. Les sociétés de financement spécialisées (1,5 %) détiennent la plus petite part des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, précédées par les banques étrangères (2 %). Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis à des PME de la région de l'Atlantique représentaient 1,1 % du total de ces prêts, soit 559,8 millions de dollars. Les banques canadiennes détiennent la part la plus importante, avec quelque 59 % de la valeur totale, suivies par les assureurs-vie qui en détiennent 20,1 %. Le secteur bancaire national a vu augmenter l'activité en 1997 de 8,5 %, tandis que les assureurs-vie ont connu une diminution (7,7 %) de leurs portefeuilles de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis à des PME dans la région.

Les banques étrangères détenaient la plus petite part des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation accordés aux PME de la région de l'Atlantique, avec seulement 3,9 millions de dollars, montant qui représente moins de 1 % de la valeur totale. De 1996 à 1997, les portefeuilles de prêts hypothécaires

autres qu'à l'habitation consentis à des PME des banques étrangères ont diminué de 17,6 %, alors qu'ils s'élevaient à 4,8 milliards de dollars en 1996.

Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires ont obtenu la troisième part en importance des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation accordés au total à des PME de la région de l'Atlantique, soit



67,1 millions de dollars.

Ce secteur a également connu la diminution la plus importante de son portefeuille de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation pour les PME de la région, affichant une diminution de 45,4 %. Le secteur coopératif a été le seul secteur avec les banques canadiennes à afficher une croissance positive de sa part de

marché, avec une augmentation de 34,7 % de son portefeuille de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis à des PME de la région.

CONCLUSIONS ET RÉPERCUSSIONS

Le financement des PME ne cesse d'intéresser les décideurs. Ils s'y intéressent parce que des études ont montré que les petites et moyennes entreprises possèdent 50 % de tous les emplois du secteur privé, représentent près de 43 % du produit intérieur brut et ont créé 87 % des nouveaux emplois au Canada depuis les années 80. Les PME sont tout particulièrement importantes dans la région de l'Atlantique où l'on trouve plus de 8 % d'entre elles. C'est la raison pour laquelle l'Agence de promotion économique du Canada atlantique a commandé cette étude sur l'état du financement des petites entreprises de la région.

L'étude a révélé que les regroupements continus dans l'industrie des services financiers entraînent une concentration accrue du secteur du financement des PME. Pour cette raison, on constate que même s'il existe de nombreux fournisseurs de financement par emprunt pour les PME, les banques semblent obtenir la part du lion dans la région de l'Atlantique. L'étude montre effectivement que les deux tiers de tout le financement des petites entreprises de la région de l'Atlantique provient des six grandes banques à charte canadiennes.

Vu la nature limitée d'un grand nombre des données sur le financement par emprunt des PME, ces résultats sont peut-être artificiels. De nombreuses institutions qui n'appartiennent pas au secteur bancaire ne divulguent pas ou ne tiennent pas de données sur une base régionale. Il se peut bien effectivement qu'un grand nombre des innovations les plus importantes dans les produits, les services et les modes de prestation du crédit commercial, conçues spécifiquement à l'intention des PME et décrites dans notre rapport de 1997, *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises?*, ait servi à camoufler encore davantage l'ampleur des services offerts aux PME emprunteuses de la région de l'Atlantique par des fournisseurs de produits financiers.

Les données sur le marché total du financement par emprunt des entreprises et les estimations s'appliquant aux PME montrent que les prêts aux PME augmentent, 7,4 % pour le Canada et 9,3 % pour la région de l'Atlantique, et que leur croissance continue à devancer celle de l'économie en général. C'est là une bonne nouvelle pour cet important secteur de notre économie. L'étude a

également montré toutefois qu'il existe un écart considérable entre les régions en ce qui concerne le mode de financement des petites entreprises. On peut penser que le secteur de financement des petites entreprises de la région de l'Atlantique est davantage porté à utiliser des formes traditionnelles de financement qu'ailleurs au pays. Il se peut donc que les marchés de financement de la région de l'Atlantique soient moins développés que ceux des autres régions du pays. Il se peut aussi que les entreprises n'effectuent pas de suivi de leurs activités dans la région et que leurs données soient regroupées dans des comptes nationaux, ou dans des bases de données nord-américaines. Finalement, les taux de croissance du financement dans la région peuvent être influencés par le stade du cycle économique, et les PME peuvent être plus nombreuses à rembourser leurs dettes. Les données compilées par Norton nous portent à cette conclusion, car il a constaté que le prêt bancaire moyen consenti aux PME de la région de l'Atlantique ne représentait que 75 % du montant autorisé. Comme le rapport oppose les prêts en cours et les prêts autorisés, tous les remboursements de prêts par les PME se reflètent dans un écart entre les montants autorisés et les montants en cours⁸.

Finalement, il semblerait que l'ampleur du marché de financement par emprunt s'adressant aux PME demeure encore très largement incompris, en grande partie parce que les analystes n'ont pas accès à des données régionales lorsque les prêteurs ne sont pas des banques. Manifestement, les sources de financement des PME ne se limitent pas au secteur bancaire et l'une des principales conclusions du présent rapport est que les PME de la région de l'Atlantique obtiennent du financement de divers fournisseurs de services financiers qui utilisent des produits, des services et des modes de distribution novateurs.

⁸ Se reporter à Roy B. Norton, *The Current Market for Small Business Financing*, Industrie Canada, avril 1998 (Ottawa).

Tableau 7 — Financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique
Estimations (millions de dollars)

Source de financement	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation			Prêts commerciaux			Contrats de location		
	1996	1997	% d'écart	1996	1997	% d'écart	1996	1997	% d'écart
Banques canadiennes	307,9	334	8,5	3754,7	4159,7	10,8	45,9	60,2	31,2
Banques étrangères	4,8	3,9	-17,8	72,6	88,3	21,7	1,8	1,3	-28,8
Assureurs-vie	122	112,6	-7,7	-	-	-	1,1	0,9	-17,6
Sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires	122,9	67,1	-45,4	31,7	18,3	-42,4	6,9	4,8	-30,4
Coopératives de crédit/caisses populaires	18,9	25,5	34,7	248,5	322,8	29,9	-	-	-
Sociétés de financement spécialisées	17,4	16,7	-4	370,4	430,5	16,2	226	207,4	-8,2
Sociétés d'État	-	-	-	605	691,5	14,3	-	-	-
Cartes de crédit	-	-	-	449,2	456,7	1,7	-	-	-
Total	593,9	559,8	-5,7	5532	6167,8	11,5	281,7	274,6	-2,5

Source : Conference Board du Canada

En conclusion, le regroupement intersectoriel et l'acquisition d'actifs de certaines sociétés par d'autres fournisseurs de services financiers, en particulier les banques, ont servi à concentrer encore davantage les prêts aux petites entreprises aux mains des six grandes banques à charte canadiennes. Le regroupement explique en grande partie d'ailleurs pourquoi les banques à charte canadiennes semblent obtenir une proportion accrue du financement par emprunt total des entreprises en 1997, par comparaison avec 1996 et 1994. Toutefois, les fournisseurs autres que les banques gardent leur importance, avec 45 % du financement de toutes les entreprises, selon le segment de marché. En ce qui concerne le financement des PME de la région de l'Atlantique, ce pourcentage est beaucoup moins important, se situant à environ 34 % du total.

Cette concentration accrue n'est pas nécessairement mauvaise et les données montrent en général une augmentation graduelle des prêts aux PME, y compris celles de la région de l'Atlantique. Les PME peuvent en effet choisir dans une gamme variée de fournisseurs qui leur offrent des produits et

des services de plus en plus perfectionnés et personnalisés. Il existe plusieurs solutions de rechange aux banques à charte canadiennes, notamment les coopératives de crédit dont l'importance s'accroît rapidement depuis quelque temps : plus de 30 % entre 1996 et 1997.

ANNEXE

Tableau sommaire : Financement par emprunt total des entreprises au Canada				
Millions de dollars canadiens				
Taille totale du marché (fin d'exercice 1997)				
	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	13 541	168 630	2 441	184 612
Banques étrangères	1 019	22 995	333	24 347
Assureurs-vie	24 199	-	192	24 391
Fiducies et prêts hypothécaires	3 944	783	360	5 087
Coopératives de crédit/caisses populaires	7 647	9 565	-	17 212
Sociétés de financement spécialisées	759	19 567	9 425	29 751
Sociétés d'État	-	9 719	-	9 719
Cartes de crédit	-	s.o.	-	-
Total	51 109	231 259	12 751	295 119
Taille totale du marché (fin d'exercice 1996)				
	Prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation	Prêts commerciaux	Contrats de location	Total
Banques canadiennes	12 034	146 754	1 794	160 582
Banques étrangères	1 190	18 138	449	19 777
Assureurs-vie	26 214	-	233	26 447
Fiducies et prêts hypothécaires	6 821	2 222	517	9 560
Coopératives de crédit/caisses populaires	7 464	10 785	-	18 249
Sociétés de financement spécialisées	791	16 837	10 272	27 900
Sociétés d'État	-	8 538	-	8 538
Cartes de crédit	-	s.o.	-	-
Total	54 514	203 274	13 265	271 053

Source : Conference Board du Canada

Notes sur l'utilisation des données

- Toutes les données de 1996 et de 1997 s'appliquent à la fin d'exercice.
- Les données sur le financement par emprunt total des entreprises canadiennes proviennent de tableaux de Statistique Canada, à l'exception des données sur les sociétés d'État et les cartes de crédit.
- Les données de Statistique Canada utilisées pour le financement par emprunt total des entreprises canadiennes proviennent des sections sur les prêts de bilans détaillés dans le cas des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, des prêts commerciaux (prêts à des sociétés canadiennes) et des contrats de location.
- Les données sur le financement par emprunt des entreprises fournies par les sociétés d'État concernent les prêts commerciaux en cours détenus par la Banque de développement du Canada et la Société de crédit agricole, selon les rapports annuels.
- Les données sur les cartes de crédit VISA et MasterCard proviennent de l'Association des banquiers canadiens et comprennent des données pour tous les émetteurs de carte VISA et MasterCard, tandis que les données sur l'utilisation de la carte de crédit American Express proviennent des rapports annuels d'AMEX.
- À l'exception des données sur la région de l'Atlantique sur le financement par emprunt assuré par les sociétés d'État (qui étaient directement disponibles), le financement par emprunt des PME de la région a été évalué en appliquant des pourcentages appropriés aux chiffres du financement par emprunt total des entreprises.

Notes sur les types de financement

Le prêt commercial, ou prêt de société, est généralement la forme la plus courante de financement par emprunt des entreprises et comprend ce qui suit : i) les prêts à terme (prêts garantis par des immobilisations pour acheter des biens d'immobilisation ou des terrains et détenus pendant de longues périodes); ii) prêts d'exploitation ou marges de crédit (prêts garantis par les comptes débiteurs ou les stocks et qui servent à financer les activités quotidiennes et détenus pour de courtes périodes); iii) financement des ventes et contrats de vente conditionnels; et iv) lettres de crédit (prêts utilisés pour le financement du commerce international).

Les contrats de location se composent habituellement de deux types : i) contrat de location - exploitation et ii) location simple ou contrat de location - acquisition. Tous les autres contrats sont considérés comme des hybrides de ces deux principaux contrats. Les contrats - exploitation visent une courte période, souvent moins longue que la durée de la vie de l'actif acquis et servent typiquement aux produits de transport, aux ordinateurs et à d'autre matériel de bureau. La location simple ou contrat de location - acquisition est un instrument à long terme qui sert à acheter de plus gros équipements; la durée du contrat correspond généralement à la vie de l'actif acheté.

Les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation sont des types de prêt utilisés pour financer l'achat de terrains ou d'édifices à des fins commerciales. Contrairement aux prêts à long terme, qui tiennent compte de la gestion et des liquidités, un prêt hypothécaire autre qu'à l'habitation ne tient compte que de la valeur fondamentale de l'actif acheté.

Méthodologie utilisée pour évaluer le financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique

Banques canadiennes : Les données de Statistique Canada sur les banques à charte sont des données générales sans répartition des institutions financières canadiennes et étrangères. La proportion du financement par emprunt total assurée par des banques étrangères a été déterminée à l'aide des données du Bureau du surintendant des institutions financières qui ont servi à calculer les parts relatives des banques étrangères et des banques canadiennes dans chaque catégorie de prêt. Ces pourcentages ont ensuite été appliqués aux chiffres totaux de Statistique Canada pour les banques à charte afin de calculer la ventilation des prêts consentis par les banques canadiennes et les banques étrangères sous forme de prêts commerciaux, de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de contrats de location.

La proportion du financement par emprunt des PME, assuré par les banques à charte canadiennes a été calculée à l'aide des données de la Banque du Canada sur les prêts, en fonction de leur valeur. Aux fins de la présente étude, les prêts commerciaux consentis aux PME par les banques à charte sont les prêts inférieurs à un million de dollars. La valeur totale de ces prêts, en pourcentage de la valeur totale des prêts en cours, a été fixée à 34,5 % à la fin de l'exercice de 1997.

Comme il n'y a pas de données sur la valeur des contrats de location ou des prêts hypothécaires

autres qu'à l'habitation consentis aux PME, on a présumé que les banques canadiennes adoptent le même modèle ou la même répartition en pourcentage pour ces types de financement par emprunt que les prêts commerciaux. On s'est donc servi du pourcentage des prêts commerciaux de 34,5 % pour déterminer la valeur des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et des contrats de location. Le pourcentage du financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique a été établi à l'aide des chiffres de l'Association des banquiers canadiens sur les prêts commerciaux par province; le pourcentage obtenu s'élève à 7,2 % des prêts commerciaux en cours dans la région. Comme il n'existe aucune donnée sur la répartition provinciale des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ou des contrats de location détenus par des banques canadiennes, le pourcentage de prêts commerciaux (7,2 %) a servi à déterminer le montant des prêts aux PME de la région de l'Atlantique pour ces deux catégories.

Les estimations pour 1996 ont été fondées sur la même méthodologie et les pourcentages respectifs du financement par emprunt total des PME du Canada et de la région de l'Atlantique se sont élevés respectivement à 35 % et à 7,3 %.

Banques étrangères : Il n'existe actuellement aucune donnée véritable sur les prêts aux PME par ce secteur. Par conséquent, les auteurs de l'étude ont évalué le montant du financement consenti aux PME par les banques étrangères en 1996 et en 1997 d'après les prêts aux entreprises de la Banque Hongkong du Canada.

Les données fournies par le Bureau du surintendant des institutions financières sur les actifs détenus par la Banque Hongkong du Canada indiquent qu'environ 16,1 % des prêts commerciaux faits par cette banque étaient évalués à moins de un million de dollars à la fin de l'exercice 1997. La Banque Hongkong du Canada possède presque un quart de tous les actifs des banques étrangères et l'on considère qu'il s'agit d'un exemple pertinent du secteur dans son ensemble. On s'est donc servi du pourcentage de 16 % pour déterminer le volume de prêts commerciaux consentis à des petites entreprises par le secteur bancaire étranger. Ce pourcentage a ensuite été utilisé pour déterminer le volume de prêts consentis aux PME sous forme de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation et de contrats de location.

Le volume de prêts aux PME de la région de l'Atlantique a été établi d'après les données provinciales, fournies par l'Association des banquiers canadiens, sur les prêts commerciaux de moins

de un million de dollars détenus par la Banque Hongkong du Canada. Selon les données, environ 2,4 % de la valeur des prêts est constituée de prêts inférieurs à un million de dollars. Cette proportion a ensuite été attribuée à la région. Elle a servi à déterminer la proportion des prêts accordés aux PME de la région de l'Atlantique sous forme de contrats de location et de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation.

Coopératives de crédit : Comme il n'existe pas de données sur les prêts accordés aux PME par ce secteur, le pourcentage des prêts qui ont été faits aux PME a été fondé sur des discussions avec des représentants du secteur. En général, en ce qui concerne les coopératives de crédit, le pourcentage déclaré de financement par emprunt des PME par rapport au financement par emprunt total a atteint en moyenne 90 %. Dans ce cas, les prêts aux PME désignent les prêts en cours dont la valeur est inférieure à un million de dollars. Ce pourcentage a été appliqué à toutes les catégories de prêts afin de calculer les pourcentages pour les deux exercices de 1996 et de 1997. Le volume de financement consenti aux PME de la région de l'Atlantique en 1996 et en 1997 a été déterminé à l'aide des données de Statistique Canada sur les portefeuilles de prêt des coopératives de crédit par province.

Sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires : La portion du financement par emprunt total des PME est évaluée à l'aide des données réelles sur les prêts, fournies confidentiellement par la plus importante société de ce secteur, Canada Trust, et par l'utilisation d'un pourcentage de 50 % pour les autres firmes.

Par cette méthodologie, les auteurs de l'étude ont calculé une moyenne pondérée de la portion du financement des PME pour Canada Trust (qui représente presque un tiers de tout le financement par emprunt des entreprises) et de la portion visant le reste des sociétés pour établir les pourcentages dans chaque catégorie.

D'après ces calculs, on estime qu'en 1997, 63,2 % des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, 55,6 % des prêts commerciaux et 32 % des créances au titre de baux financiers détenus par des sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires ont été accordés à des PME. On s'est servi de la même méthode pour calculer les estimations pour 1996. Les pourcentages respectifs calculés pour 1996 étaient de 67 % pour les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation, de 34 % pour les prêts commerciaux et de 32 % pour les créances au titre de baux financiers.

Le pourcentage des prêts consentis aux PME de la région de l'Atlantique a été fondé sur les données fournies confidentiellement par Canada Trust, qui indiquent que 2,7 % de la valeur totale des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation ont été consentis dans la région de l'Atlantique et que 4,2 % des prêts commerciaux totaux en cours avaient été consentis dans la région à la fin de l'exercice 1997. Il n'existe aucune donnée sur les créances au titre de baux financiers par province, mais les auteurs de l'étude présument que les locations, dans ce secteur, suivent le même modèle que celui des prêts commerciaux. On a donc appliqué le pourcentage de 4,2 % à la valeur totale des contrats de location conclus avec des PME pour les deux années afin de déterminer la part de la région de l'Atlantique. Comme il n'existe pas de données semblables pour l'année précédente, on s'est servi des pourcentages de 1997 pour évaluer le volume de financement dans la région de l'Atlantique en 1996.

Assureurs-vie : Comme il n'existe aucune donnée à jour sur le volume de financement par emprunt des PME par le secteur de l'assurance-vie, les auteurs de l'étude utilisent le pourcentage 10,7 % qui a servi dans l'étude de 1995 sur les sources de rechange du financement par emprunt et l'étude de 1997 intitulée *What's new in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises*⁹ Ce chiffre provient des données fournies par le Bureau du surintendant des institutions financières en 1994 sur le pourcentage des prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation consentis par des sociétés d'assurance-vie et évalués à moins de un million de dollars. Ces données ne sont plus diffusées publiquement.

Comme on n'a jamais eu de données sur les contrats de location avec les PME, on présume, aux fins de la présente étude, que les PME représentent également 10,7 % de la valeur totale des contrats de location détenus par les sociétés d'assurance-vie.

Le volume du financement par emprunt pour la région de l'Atlantique a été calculé d'après les données de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes sur les portefeuilles totaux des sociétés d'assurance-vie de prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation par province. D'après ces données, on a établi que 4,4 % de tous les prêts hypothécaires autres qu'à l'habitation

⁹ Se reporter à *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises* de Catherine Moser et Pierre Vanasse, Ottawa : Conference Board du Canada, octobre 1997.

avaient été accordés dans la région de l'Atlantique. Des pourcentages de 10,7 % et de 4,4 % ont ensuite été utilisés pour déterminer la valeur totale du financement par emprunt des PME dans la région en 1996.

Sociétés financières spécialisées : La portion du financement par emprunt des PME a été établie par le biais d'entrevues avec plusieurs participants de ce secteur et avec l'Association canadienne de financement et de location. Les interviewers ont demandé aux participants de fournir de l'information sur leurs activités de financement des PME, ces dernières étant définies comme des entreprises dont la valeur des prêts est inférieure à un million de dollars. D'après les réponses données, on a utilisé le pourcentage de 55 % pour déterminer la portion du financement par emprunt applicable aux PME.

La part en pourcentage du financement par emprunt total des entreprises de la région de l'Atlantique (4 %) a été déterminée d'après les entrevues avec les participants du secteur et des données fournies confidentiellement par GE Capital. Ces pourcentages ont ensuite servi à évaluer les chiffres respectifs pour les PME en 1996.

Sociétés d'État : Les données sur les prêts en cours pour le pays dans son ensemble et la région de l'Atlantique ont été fournies par la BDC et la SCA dans leurs rapports annuels de 1996 et de 1997. D'après des entrevues avec des représentants de la BDC, environ 80 % de la valeur totale du portefeuille de prêts de la BDC en 1997 se composaient de prêts de moins de un million de dollars. Ce pourcentage a ensuite servi à calculer la valeur totale des prêts en cours consentis à des PME à la fin de l'exercice de 1997. En 1996, des données fournies par la BDC ont indiqué qu'environ 78 % de la valeur totale des prêts en cours étaient constitués de prêts inférieurs à un million de dollars. Le pourcentage des prêts consentis à des PME par la SCA (prêts de moins de un million de dollars) est presque de 100 %, de sorte que les chiffres fournis dans les rapports de 1996 et de 1997 ont été directement utilisés.

Cartes de crédit : Les estimations de l'utilisation des cartes de crédit par les PME en 1996 et en 1997 ont été établies d'après des données fournies par les sociétés des cartes de crédit sur le nombre de cartes de crédit en circulation et sur les achats moyens par carte. Ces données ont été

ajoutées aux données fournies par Statistique Canada sur le nombre d'entreprises qui comptent moins de 200 employés et les données fournies par l'étude réalisée en 1997 par Thompson, Lightstone & Company sur l'utilisation de cartes de crédit par les PME¹⁰.

Selon cette étude, environ 54 % des PME canadiennes utilisent soit des cartes de crédit d'affaires soit des cartes de crédit personnelles pour financer leurs activités. En ce qui concerne la région de l'Atlantique, l'étude indique que 50 % de toutes les PME de la région utilisent des cartes de crédit pour financer leurs activités.

L'étude réalisée en 1996 par Thompson, Lightstone & Company a montré que 44 % des PME canadiennes et que 53 % de toutes les PME de la région de l'Atlantique ont utilisé des cartes de crédit pour obtenir du financement en 1996¹¹. D'après ces chiffres et les données fournies par Statistique Canada sur les soldes impayés des cartes de crédit émises par les principales banques de la province, on a calculé l'utilisation des cartes de crédit par les PME de la région de l'Atlantique.

¹⁰ Thompson Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: An Ongoing Perspective of their Needs, Expectations and Satisfaction with Financial Institutions*, (Toronto : Association des banquiers canadiens, 1997).

¹¹ Thompson Lightstone & Company Limited, *Small and Medium Sized Businesses In Canada: Their Perspective of Financial Institutions and Access to Financing* Toronto, 24 avril 1996.