



Western Economic  
Diversification Canada

Diversification de l'économie  
de l'Ouest Canada

# Évaluation du programme des fonds de prêts et d'investissement

- juillet 2002

**Ference**  
**Weicker**  
**& Company**

---

## Sommaire

### But

L'étude vise à évaluer la pertinence, le succès et la rentabilité du Programme des fonds de prêts et d'investissement (PFPI) de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO).

### Méthode de l'étude

Les méthodes d'évaluation suivantes ont été employées.

- Une enquête auprès de 100 entreprises choisies de façon aléatoire qui ont reçu un financement de fournisseurs de capitaux en vertu du PFPI.
- Des études de cas de 12 entreprises ayant reçu un financement de fournisseurs de capitaux du PFPI.
- Des entrevues auprès des principaux fournisseurs de capitaux et autres partenaires prêteurs du PFPI.
- Des entrevues auprès de 17 experts en financement de petites entreprises dans l'Ouest du Canada.
- Entrevues auprès de 24 directeurs et employés de DEO participant au PFPI.
- Des comparaisons avec des programmes et services similaires.

### Principales constatations et conclusions

La section qui suit résume les principales constatations et conclusions de l'évaluation quant à la pertinence, au succès et à la rentabilité du PFPI.

Question de l'enquête	Constatations et conclusions
<b>Pertinence du PFPI</b>	
1. Le PFPI comble-t-il un besoin réel?	<p>Les constatations indiquent que cela est bien le cas.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 88 % du personnel de DEO et 78 % des fournisseurs de capitaux et partenaires prêteurs interrogés indiquent que le PFPI satisfait à un besoin car il fournit un cran de sûreté apte à encourager les prêteurs traditionnels à financer des entreprises à risque élevé.</li><li>• 82 % des experts en financement de petites entreprises interrogés indiquent qu'il y a des lacunes en ce qui concerne le financement par emprunt offert aux PME. Voici certaines de ces lacunes.</li><li>• Les prêts inférieurs à 50 000 \$ pour le démarrage ou l'expansion de PME, car les prêteurs traditionnels sont peu enclins à consentir des prêts de cet ordre.</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le financement de jeunes entreprises ne pouvant obtenir de financement à cause de garanties insuffisantes ou du manque d'expérience en gestion.</li> <li>• Les entreprises fondées sur le savoir et à potentiel de croissance ayant de la difficulté à obtenir des capitaux de prêteurs traditionnels.</li> </ul>
2. Le PFPI doit-il se poursuivre?	<p>La poursuite du PFPI reçoit un solide appui.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plus de 94 % du personnel de DEO, des fournisseurs de capitaux et partenaires prêteurs ainsi que des clients du PFPI interrogés souhaitent ardemment la continuation du programme.</li> <li>• 64 % des experts en financement des petites entreprises indiquent que le gouvernement du Canada doit inciter les établissements financiers privés à prêter afin de combler les lacunes en matière de financement offert aux PME, alors que seulement 7 % des répondants estiment que le gouvernement doit intervenir directement en accordant du financement par emprunt aux PME.</li> </ul>
3. A-t-on encore besoin du PFPI dans le cadre des politiques gouvernementales actuelles?	<p>Selon la majorité du personnel de DEO interrogé, le PFPI est encore nécessaire parce qu'un des meilleurs moyens de stimuler le développement économique consiste à accroître l'accès des PME au financement. D'autres études illustrent l'importance des PME pour la croissance de l'économie de l'Ouest du Canada.</p>
4. Le mandat et les objectifs du PFPI sont-ils clairs?	<p>Il faudrait réexaminer les objectifs du programme afin de tenir compte de sa participation aux fonds de microprêts, ce qui n'était pas prévu au départ.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les fonds de microprêts ne concordent pas avec l'objectif du programme d'accroître l'accès de PME à des capitaux dans des secteurs naissants.</li> <li>• Ces fonds ne concordent pas non plus avec l'objectif du programme d'accroître l'accès de groupes cibles, comme les entrepreneurs autochtones et ruraux et les jeunes, à des capitaux.</li> </ul>
<b>Succès du PFPI</b>	
5. Dans quelle mesure le PFPI a-t-il incité les banques et les coopératives de crédit à consentir des capitaux pour les entreprises à risque élevé?	<p>Le PFPI a réussi <b>jusqu'à un certain point</b> à inciter les banques et les coopératives de crédit à accorder des capitaux aux entreprises à risque élevé.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les modalités des prêts du PFPI sont plus souples que celles des prêts bancaires usuels.</li> <li>• Les coopératives de crédit ont accordé un plus grand nombre de microprêts.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les établissements financiers ont consenti à fournir du financement aux entreprises à risque élevé comme les jeunes entreprises ayant des capitaux propres limités.</li> <li>• Le financement accru d'entreprises fondées sur le savoir et à risque élevé, qui n'auraient jamais eu accès à des capitaux auparavant (p. ex. entreprises n'ayant pas encore de mouvements de trésorerie positifs ou au stade de la précommercialisation).</li> </ul>
<p>6. Le PFPI a-t-il accru l'accès aux capitaux de PME dans des secteurs naissants et des domaines essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada?</p>	<p>Le PFPI a accru l'accès aux capitaux de PME dans des secteurs naissants et des domaines essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Des prêts de l'ordre de 145,4 millions de dollars ont été accordés jusqu'à présent aux PME dans des secteurs naissants comme les entreprises fondées sur le savoir, la technologie de l'information, la fabrication, les technologies de pointe et la transformation de produits agricoles à valeur ajoutée.</li> <li>• Selon 92 % du personnel de DEO et 67 % des fournisseurs de capitaux, le PFPI a favorisé l'accès aux capitaux des PME dans des secteurs naissants et dans des domaines névralgiques.</li> <li>• L'effet du PFPI a été moindre à cause du nombre limité de prêts et le taux de participation moins élevé que prévu à certains fonds de prêts.</li> </ul> <p>La majorité du financement du PFPI est différentiel.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seulement 16 % des clients du PFPI auraient pu obtenir du financement d'autres sources.</li> <li>• Les fournisseurs de capitaux indiquent que seulement 17 % de leurs clients du PFPI auraient obtenu le même montant sans l'aide du programme.</li> </ul>
<p>7. Le PFPI a-t-il contribué à l'expansion et à la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada?</p>	<p>Les incidences différentielles des clients du PFPI depuis le début du programme jusqu'à décembre 2001 sont estimées comme suit, à un niveau de confiance de 90 %.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• création de 2 900 à 5 450 emplois;</li> <li>• recettes différentielles de 302 millions à 762 millions de dollars;</li> <li>• exportations différentielles de 85 M\$ à 128 M\$.</li> </ul>
<p>8. Dans quelle mesure le PFPI a-t-il réussi à combler les lacunes en ce qui concerne les compétences en affaires et en gestion des clients?</p>	<p>Le PFPI a eu un succès limité pour ce qui est de combler les lacunes concernant les compétences en affaires et en gestion des clients.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seulement 26 % des clients du fonds de prêts faisant partie de l'échantillon ont reçu des services-conseils à l'entreprise du personnel de DEO avant l'approbation de leur prêt.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seulement 21 % des clients du fonds de prêts faisant partie de l'échantillon ont reçu des services-conseils à l'entreprise du personnel de DEO depuis l'approbation de leur prêt.</li> <li>• La plupart des clients ayant reçu de tels services déclarent que ceux-ci ont été utiles.</li> <li>• Les types de services-conseils à l'entreprise fournis par les établissements financiers aux clients des fonds de prêts consistaient principalement en un examen du plan d'entreprise avant l'approbation du prêt, tandis que les conseils offerts après cette approbation varient considérablement selon l'institution.</li> </ul> <p>On pourrait améliorer les retombées du PFPI en consacrant d'autres ressources au perfectionnement des compétences en affaires et en gestion des clients du PFPI.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les trois quarts des fournisseurs de capitaux et plus des deux tiers du personnel de DEO indiquent que les services-conseils à l'entreprise devraient être fournis par le personnel de DEO aux clients du PFPI avant et après l'approbation du prêt.</li> <li>• D'autres études démontrent qu'on peut améliorer le taux de réussite des clients en leur fournissant des services-conseils à l'entreprise.</li> </ul>
<p>9. Le PFPI a-t-il eu des retombées défavorables ou inattendues?</p>	<p>Les principales retombées sont les suivantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La participation aux fonds de microprêts a été plus élevée que prévu.</li> <li>• Le taux de participation a été moins élevé que prévu dans certains fonds de prêts, notamment les fonds consacrés aux secteurs fondés sur le savoir et aux entreprises francophones.</li> <li>• Certains fonds de prêts ont affiché des pertes plus élevées que prévu.</li> <li>• Le personnel de DEO n'a pas fourni autant de services-conseils à l'entreprise que prévu au départ.</li> <li>• Deux banques se sont retirées du programme.</li> <li>• On a accordé plus de temps aux clients et à la présentation des résultats à DEO que certains établissements financiers l'avaient prévu.</li> </ul>

<b>Rentabilité et autres solutions</b>	
10. Le programme de DEO empiète-t-il sur d'autres programmes et services de prêts?	<p>Le PFPI n'empiète pas vraiment sur d'autres programmes et services de prêts.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La plupart des clients, des fournisseurs de capitaux et du personnel de DEO indiquent que le PFPI n'empiète pas sur d'autres programmes et services de prêt.</li> <li>• D'autres programmes de prêts gouvernementaux offrent du financement à des PME de l'Ouest canadien, mais la plupart s'adressent à certains groupes (Autochtones, femmes, jeunes entrepreneurs) ou secteurs (agriculture), ou ne sont offerts que dans une seule province.</li> <li>• Le PFPI complète d'autres programmes de DEO comme le Programme de développement des collectivités.</li> </ul>
11. Étant donné qu'il y a d'autres solutions, le PFPI est-il le moyen le plus rentable de permettre aux PME d'avoir accès au financement par emprunt dans des domaines ciblés par le programme?	<p>Le PFPI est un moyen très rentable d'accroître l'accès des PME au financement par emprunt.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 80 % des fournisseurs de capitaux et les deux tiers du personnel de DEO indiquent que le PFPI est le moyen le plus rentable d'accroître l'accès des PME au financement par emprunt.</li> <li>• 64 % des experts en financement des petites entreprises indiquent que le gouvernement du Canada doit influencer sur les établissements financiers plutôt que d'accorder directement des prêts aux PME car cela favorise une plus grande mobilisation de capitaux et s'appuie sur la compétence de ces derniers en matière de prêt.</li> <li>• Des fonds autorisés par DEO totalisant 21 millions de dollars ont permis de mobiliser des capitaux de l'ordre de 145,4 millions de dollars provenant des banques et des coopératives de crédit. Le financement obtenu par les clients du PFPI pour d'autres projets est estimé entre 52 millions et 71 millions de dollars, à un niveau de confiance de 90 %. Par conséquent, le ratio de levier financier des fonds autorisés par DEO se situe entre 9,7 et 10,7 pour 1.</li> <li>• Les frais de gestion annuels du PFPI en pourcentage de la valeur totale des prêts non remboursés sont estimés à 1,3 %, ce qui est inférieur à ceux du Programme de développement des collectivités (2,7 %) ou de la Banque de développement du Canada (2,9 %). Les frais de gestion du PFPI sont relativement peu élevés parce que la plupart des activités de financement qui y sont liées sont exécutées par les établissements financiers.</li> </ul>
12. Le cas échéant, quelles	Voici les réponses les plus fréquentes du personnel de

<p>modifications apporteriez-vous au PFPI?</p>	<p>DEO, des fournisseurs de capitaux et des clients du PFPI.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accroître le degré de partage des risques actuel de DEO pour faire en sorte que les banques et les coopératives de crédit continuent de participer au programme.</li> <li>• Accroître les services de conseil et de suivi que fournit DEO aux clients afin de hausser leur taux de réussite.</li> <li>• Améliorer la communication entre le personnel de DEO et celui des établissements financiers afin de mieux comprendre les critères d’approbation des prêts de ces derniers, d’améliorer les taux de participation et accroître la collaboration des parties concernées à l’échelle locale.</li> <li>• Encourager les établissements financiers à affecter une personne au programme et à promouvoir ce dernier auprès de leur personnel de succursale.</li> <li>• Encourager un meilleur échange d’expériences et recenser les pratiques exemplaires des établissements financiers qui participent au programme.</li> <li>• Normaliser et rationaliser les exigences de déclaration des établissements financiers pour réduire les écritures et le temps qu’ils consacrent à l’heure actuelle à la présentation des résultats à DEO.</li> <li>• Maintenir les fonds de microprêts mais réexaminer la pertinence des fonds aux faibles taux de participation.</li> <li>• Hausser les montants maximums des prêts des fonds de microprêts pour accroître les capitaux à la disposition des PME, notamment celles qui désirent élargir leurs activités.</li> <li>• Selon plusieurs experts en financement des petites entreprises, DEO devrait collaborer avec un nombre accru de sociétés à capital de risque pour le financement par titres de créance de rang inférieur ou capitaux propres aux PME, car celles-ci possèdent beaucoup d’expérience en matière de capital à haut risque. Ces répondants ainsi que des études récentes révèlent une lacune en ce qui concerne le financement par capital de risque des PME, notamment les jeunes entreprises et celles qui requièrent un financement par capitaux propres inférieur à 500 000 \$.</li> </ul>
--	---

## Recommandations

Nos recommandations en vue d’améliorer l’efficacité du PFEI s’énoncent comme suit.

**1. Maintenir, voire accroître le nombre et le type actuels de fonds de prêts.**

L'éventail actuel de fonds de prêts est nécessaire afin que le programme augmente l'accès des PME aux capitaux dans des secteurs naissants et des domaines essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada. La plupart des fonds dont les taux de participation sont faibles, sauf le Fonds de prêt francophone, ont été abandonnés ou ont expiré. Grâce au Fonds de prêt francophone, DEO possède un moyen rentable de donner accès à des capitaux à un groupe cible.

Un secteur d'expansion possible concerne la collaboration éventuelle avec un plus grand nombre de sociétés à capital de risque pour fournir un financement de titres de créance de rang inférieur ou par capitaux propres destiné aux PME, notamment les jeunes entreprises et celles qui requièrent un financement par capitaux propres inférieur à 500 000 \$. Un autre domaine possible d'expansion consiste à établir des fonds de microprêts dans des zones urbaines comme Calgary, qui ne sont présentement pas touchées par ce type de fonds.

**2. Effectuer une analyse coûts-avantages détaillée pour déterminer le moyen le plus efficace de fournir et d'élargir les services-conseils à l'entreprise avant et après l'approbation des prêts par DEO, en vue d'accroître le taux de réussite des clients du PFPI.**

Selon l'étude, la prestation de services-conseils à l'entreprise additionnels par DEO pourrait améliorer les retombées du PFPI en diminuant les taux de pertes des prêts et en augmentant l'emploi et les recettes créés par les clients. Les différentes méthodes de prestation de ces services pourraient inclure le recours au personnel de DEO, l'impartition de cette fonction, le partenariat avec d'autres organismes ainsi que la mise sur pied de programmes de mentorat pour former les mentors dans divers secteurs d'activités.

**3. Réunir régulièrement le personnel de DEO, les fournisseurs de capitaux et autres partenaires prêteurs pour échanger des pratiques exemplaires et résoudre des problèmes communs.**

Les réunions auront lieu au moins tous les ans ou plus fréquemment, au besoin. Voici certains des enjeux recensés durant l'évaluation pouvant faire l'objet de discussion à ces réunions.

- Échange des pratiques exemplaires relatives à la façon dont les fonds de prêts du PFPI sont gérés par les établissements financiers (mode d'approbation des prêts, modalités de remboursement, promotion du fonds de prêts, etc.).
- Collaboration à des projets mutuellement avantageux (recherche poussée sur les retombées des programmes de microprêts, recherche pour déterminer le type et la portée du soutien après approbation que les établissements financiers devraient offrir aux clients du PFPI, élaboration d'un outil de notation que les établissements financiers peuvent appliquer à l'examen des demandes de microprêts).
- Amélioration et coordination des services-conseils à l'entreprise fournis aux demandeurs de prêt par DEO et les établissements financiers.
- Normalisation et rationalisation des exigences de déclaration des établissements financiers afin de réduire les écritures et le temps qu'ils consacrent présentement à la présentation des résultats à DEO.

- Définition de la méthode la plus indiquée pour favoriser la communication entre le personnel de DEO et celui des établissements financiers pour améliorer les activités d'aiguillage, maximiser les taux de participation et accroître la collaboration des parties concernées à l'échelle locale.
- Évaluation du besoin de hausser les montants maximums des prêts des fonds de microprêts afin d'accroître les capitaux à la disposition des PME, notamment celles qui désirent étendre leurs activités.

**4. Évaluer plus en détail la pertinence du niveau actuel de partage des risques de DEO pour assurer le maintien de la participation des banques et des coopératives de crédit PFPI.**

Cette évaluation s'impose parce que des 18 établissements financiers ayant fourni la majorité des capitaux jusqu'à présent, deux banques ont déjà mis fin à leur participation, deux établissements financiers ont indiqué qu'il est peu vraisemblable qu'ils renouvellent la leur et quatre autres, qu'ils consentiraient peut-être à renouveler la leur.

**5. Réexaminer les objectifs du PFPI.**

Il faudrait réexaminer les objectifs pour tenir compte de la participation du programme aux microprêts, ce qui n'était pas prévu au départ. Il faut surtout que les objectifs reconnaissent que le programme s'étend au-delà de la mise de capitaux à la disposition de secteurs naissants ou particuliers (p. ex. commercialisation de la R.-D., entreprises fondées sur le savoir aux actifs intangibles et entreprises traditionnelles à valeur ajoutée et axées sur les exportations) et de certains groupes (p. ex. entrepreneurs autochtones et ruraux, jeunes).

# Table des matières

<b>I. Introduction .....</b>	<b>1</b>
A. But du rapport.....	1
B. Méthode de l'étude.....	2
C. Aperçu du rapport.....	2
<b>II. Description du Programme des fonds de prêts et d'investissement .....</b>	<b>3</b>
A. Objectifs du PFPI.....	3
B. But et intention.....	3
C. Types d'accords de fonds de prêts et d'investissement (AFPI).....	6
D. Conditions des AFPI.....	7
E. Description des prêts approuvés .....	8
F. Taux d'approbation des prêts.....	11
G. Taux des pertes sur prêts.....	11
H. Gestion du programme.....	12
<b>III. Résultats de l'étude .....</b>	<b>13</b>
A. Description des groupes interrogés.....	13
B. Pertinence du PFPI .....	18
C. Succès du PFPI.....	23
D. Rentabilité du programme et modifications suggérées .....	52
<b>V. Comparaison avec d'autres programmes .....</b>	<b>58</b>
A. Sources de financement offertes aux PME de l'Ouest du Canada .....	58
B. Lacunes au chapitre du financement des PME .....	67
C. Sources de services-conseils à l'entreprise .....	69
D. Besoins en matière de services-conseils à l'entreprise.....	72
E. Avantages des services-conseils à l'entreprise.....	73
F. Comparaison de la rentabilité du PFPI.....	77
<b>VI. Résumé.....</b>	<b>80</b>

## Annexe 1 : Liste des personnes jointes

# I. Introduction

## A. But du rapport

La présente étude vise à évaluer le Programme des fonds de prêts et d'investissement (PFPI) de Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada (DEO). L'évaluation concerne la pertinence, le succès et la rentabilité. Les questions ayant servi à l'évaluation du PFPI s'énoncent comme suit.

### Pertinence

1. Le PFPI comble-t-il toujours un besoin réel?
2. Le PFPI doit-il continuer?
3. Le PFPI demeure-t-il nécessaire pour la politique actuelle du gouvernement, même en tenant pour acquis qu'il produit les résultats escomptés?
4. Le mandat et les objectifs du PFPI sont-ils énoncés adéquatement?

### Succès

5. De quelle façon et dans quelle mesure le PFPI a-t-il accru l'accès aux capitaux de groupes cibles (p. ex. entrepreneurs autochtones et ruraux, jeunes) et des petites et moyennes entreprises (PME) dans des secteurs naissants et des domaines essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada (p. ex. commercialisation de la R.-D., entreprises fondées sur le savoir aux actifs intangibles et entreprises traditionnelles à valeur ajoutée et axées sur les exportations)?
6. Dans quelle mesure le PFPI a-t-il soutenu l'expansion et la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada, en donnant aux PME un accès à des sources additionnelles de capitaux dans certains secteurs stratégiques où il y a des lacunes en matière de financement?
7. Le PFPI a-t-il investi stratégiquement des fonds publics de façon à mobiliser sensiblement des capitaux du secteur public en incitant les fournisseurs de fonds à financer des entreprises à haut risque de la nouvelle économie, à l'appui des PME?
8. De quelle façon et dans quelle mesure le PFPI a-t-il comblé les lacunes en ce qui concerne les compétences en affaires et en gestion des PME?
9. Le PFPI a-t-il eu des incidences défavorables ou inattendues?

### Rentabilité

10. Le PFPI empiète-t-il sur d'autres programmes et services de prêts?
11. Étant donné qu'il y a d'autres solutions, le PFPI est-il le moyen le plus rentable de permettre aux PME d'avoir accès au financement par emprunt dans des domaines ciblés par le programme?
12. Le cas échéant, quelles modifications faudrait-il apporter à la conception et aux modes d'exécution du PFPI afin d'en accroître l'efficacité, y compris la rentabilité?

## **B. Méthode de l'étude**

Les méthodes suivantes ont servi à l'évaluation du PFPI.

1. Examen de la documentation du PFPI, incluant des accords de fonds de prêts individuels, des études d'évaluation, des sondages sur la satisfaction des clients, les directives du programme et les rapports d'étape.
2. Examen des systèmes d'information de gestion du PFPI, y compris les systèmes de suivi des clients de DEO et l'information fournie par les partenaires des fonds de prêts.
3. Entrevues de 24 employés de DEO, incluant le personnel du Secrétariat des services de financement et d'autres employés de DEO – les principales personnes-ressources des partenaires des fonds de prêts –, les directeurs des services à la clientèle, les agents des services à la clientèle dans chaque province ainsi que la haute direction de DEO.
4. Entrevues de 32 fournisseurs de capitaux et autres partenaires, y compris des représentants d'établissements financiers participants, des Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) et des Organisations francophones à vocation économique.
5. Entrevues de 17 experts en financement des affaires dans l'Ouest du Canada.
6. Sondage auprès de 100 entreprises choisies au hasard qui ont obtenu un financement d'un fournisseur de capitaux dans le cadre du PFPI.
7. Études de cas d'un échantillon stratifié de 12 entreprises ayant obtenu un financement d'un fournisseur de capitaux dans le cadre du PFPI.
8. Brève analyse documentaire des demandes de financement et de services-conseils à l'entreprise de la part de PME dans l'Ouest du Canada.
9. Comparaisons avec d'autres programmes et services gouvernementaux semblables.

## **C. Aperçu du rapport**

Le chapitre 2 décrit brièvement les objectifs, l'intention et les activités du PFPI. Le chapitre 3 résume les résultats des entrevues auprès d'employés de DEO, de fournisseurs de capitaux et divers partenaires, d'experts en financement des petites entreprises et d'une centaine de clients ayant obtenu un prêt dans le cadre du PFPI. Le chapitre 4 décrit les principales constatations des études de cas fondées sur un échantillon de 12 entreprises ayant obtenu un financement dans le cadre du PFPI. Le dernier chapitre compare brièvement des programmes et services similaires.

## **II. Description du Programme des fonds de prêts et d'investissement**

Voici une brève description des objectifs, de l'intention et des activités du PFPI.

### **A. Objectifs du PFPI**

Si le but et l'intention du PFPI sont présentés dans la documentation du programme, les objectifs ne sont pas énoncés officiellement. De même, les accords conclus avec les fournisseurs de capitaux décrivent le but et les objectifs d'accords particuliers, mais n'énoncent pas officiellement ceux du PFPI. On peut cependant déduire les objectifs suivants de la documentation du programme, y compris les soumissions originales présentées au Conseil du Trésor. Les objectifs contenus dans le plan d'évaluation de 1996 du PFPI s'énoncent comme suit.

1. Accroître l'accès aux capitaux de groupes cibles (p. ex. entrepreneurs autochtones et ruraux, jeunes) et des petites et moyennes entreprises actives dans des secteurs naissants et des domaines essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada (p. ex. commercialisation de la R.-D., entreprises fondées sur le savoir aux actifs intangibles et entreprises traditionnelles à valeur ajoutée et axées sur les exportations).
2. Contribuer à l'expansion et à la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada en fournissant des sources additionnelles de capitaux aux PME dans certains secteurs stratégiques où il y a des lacunes en matière de financement.
3. Investir stratégiquement des fonds publics de façon à mobiliser sensiblement des capitaux du secteur public en incitant les fournisseurs de fonds à financer des entreprises à haut risque de la nouvelle économie, à l'appui des PME.
4. Comblent les lacunes en ce qui concerne les compétences en affaires et en gestion des PME.

Il faut réexaminer ces objectifs pour tenir compte de la plus grande participation que prévu du programme aux fonds de microprêts. Si leur contribution importe grandement pour l'économie, ces fonds ne coïncident pas avec l'objectif du programme, qui consiste à accroître l'accès aux capitaux de PME dans des secteurs naissants et les domaines mentionnés précédemment (commercialisation de la R.-D., entreprises fondées sur le savoir aux actifs intangibles et entreprises traditionnelles à valeur ajoutée et axées sur les exportations). Les fonds de microprêts ne coïncident pas non plus avec l'objectif qui consiste à accroître l'accès aux capitaux de groupes cibles (p. ex. entrepreneurs autochtones et ruraux, jeunes).

### **B. But et intention**

Selon les conditions du PFPI approuvées par le Conseil du Trésor, le programme entend être une source de capitaux additionnelle pour les entreprises de l'Ouest du Canada. Il s'adresse à toutes les entreprises de la région et soutient le développement et la diversification continus de l'économie de l'Ouest. Les paragraphes qui suivent résument l'intention du programme telle qu'énoncée dans les conditions du PFPI approuvées par le Conseil du Trésor.

## 1. Bénéficiaires admissibles

DEO cherchera à négocier et à conclure des accords de fonds de prêts et d'investissement (AFPI) avec des fournisseurs de capitaux des secteurs privé et public (fournisseurs de capitaux), incluant Financement agricole Canada et la Banque de développement du Canada, pour constituer un bassin de capitaux destiné à des prêts et à des investissements par capitaux propres dans des PME ainsi que les secteurs et groupes cibles. Le PFPI comblera une lacune importante dans les besoins de financement des entreprises admissibles qui éprouvent de la difficulté à mobiliser des capitaux.

## 2. Dispositions de paiement

Le PFPI fournira des contributions remboursables aux fournisseurs de capitaux pour la création de fonds de réserve pour pertes sur prêts et investissements, afin d'appuyer les fonds de prêts et d'investissement destinés aux PME de l'Ouest du Canada selon les conditions du marché. Les contributions de DEO aux fournisseurs de fonds n'excéderont pas la somme moindre de 20 % du fonds total de prêts et d'investissement devant être fourni par les fournisseurs de capitaux, ou 10 millions de dollars, pour permettre aux fournisseurs de fonds par emprunt ou capitaux propres d'établir et de maintenir des réserves pour pertes sur prêts et investissements. Les fournisseurs de capitaux et leurs partenaires fourniront des prêts et des investissements commerciaux aux entreprises admissibles.

## 3. Durée de l'accord

La durée d'un AFPI conclu en vertu du PFPI ne dépassera normalement pas 10 ans. Le fonds de réserve pour pertes sur prêts sera créé et maintenu par le fournisseur de capitaux. Il se composera d'une partie inscrite du fonds calculée selon l'attribution de chaque nouvel emprunt ou investissement du fournisseur de capitaux et d'une portion non inscrite représentant le solde du fonds de réserve pour pertes sur prêts et investissements. Par la suite, le financement par emprunt ou capitaux propres en vertu d'un AFPI cessera, et DEO remboursera sa partie non inscrite du fonds avec ou sans intérêt, comme négocié. La portion non inscrite du fonds continuera d'être administrée conformément à l'ensemble des transactions de financement par emprunt ou capitaux propres non remboursés en vertu de l'AFPI jusqu'à ce que ces montants soient remboursés ou que la gestion du processus de recouvrement se termine.

## 4. Partage des risques

On peut minimiser partiellement les pertes en exigeant une garantie des clients, et d'autres parties, ainsi que des contributions de DEO et des fournisseurs de capitaux au fonds de réserve pour pertes sur prêts et investissements. Les pertes nettes seront établies après la saisie et la liquidation des avoirs garantis.

Les montants pouvant être réclamés à titre de pertes nettes à un fonds de réserve pour pertes sur prêts et investissements incluent le solde principal du prêt ou de l'investissement, les intérêts courus et tous les frais de recouvrement raisonnables, y compris les coûts de délégation, de mise sous séquestre et juridiques, ainsi que divers frais engagés par le fournisseur de capitaux. DEO sera responsable d'un pourcentage convenu ne devant pas dépasser 80 %, des pertes nettes du portefeuille d'investissement ou de prêts, jusqu'à concurrence d'un maximum de la partie inscrite de la réserve pour pertes sur prêts et investissements. Quoiqu'il en soit, la responsabilité de DEO quant aux pertes sur prêts et investissements n'excédera pas la contribution maximum convenue de DEO en vertu de l'AFPI. Si les pertes nettes dépassent la portion inscrite d'une réserve avant son inscription complète, les pertes excédentaires seront imputées dès qu'il y aura des fonds. Les

pertes non imputables à la réserve sont attribuées aux fournisseurs de capitaux concernés.

#### 5. Conditions du prêt

Un AFPI conclu entre DEO et le fournisseur de capitaux en vertu du PFPI définira les modalités du prêt (montant, durée, modalités de remboursement, frais connexes et taux d'intérêt) qui seront appliquées à l'entente conclue entre le fournisseur de capitaux et le demandeur admissible.

#### 6. Demandeurs admissibles

Pour être admissible à un fonds de prêts et d'investissement, le demandeur doit :

- être une entreprise qui exerce ou qui entend exercer ses activités au sein d'un secteur ou d'un groupe cible;
- exploiter ou être sur le point d'exploiter une entreprise dans l'Ouest du Canada;
- posséder moins de 250 employés et afficher un chiffre d'affaires inférieur à 12 millions de dollars;
- démontrer l'engagement de la direction et avoir engagé des fonds (engagement complet dans la gestion de l'entreprise et apport financier majeur dans le projet).

#### 7. Projets admissibles

Après avoir soumis un plan d'entreprise acceptable, les responsables des projets admissibles à une aide financière devront satisfaire à un ensemble de critères pertinents, propres à chaque secteur ou groupe cible. Il faudra peut-être adapter ces critères selon le secteur ou le groupe concerné. Ces critères incluront :

- la recherche et le développement débouchant sur la commercialisation;
- le développement de produit précommercial et commercial;
- le développement de marché;
- nouvelle capacité et nouveaux services de production.

#### 8. Demande et gestion de prêt

Le rôle de DEO sera notamment de recenser, de choisir et d'indiquer des clients admissibles au fournisseur de capitaux, d'orienter, de promouvoir le fonds et d'exercer des activités de communication en collaboration avec le fournisseur, de collaborer avec ce dernier, et d'appuyer la surveillance continue et la prestation de services commerciaux aux clients dont les projets ont été approuvés. DEO pourra aider les demandeurs à effectuer un examen de la technologie ou à rédiger un plan d'entreprise. La décision de prêter ou d'investir ainsi que la gestion du prêt ou de l'investissement incombent uniquement au fournisseur de capitaux, conformément à l'AFPI. Ce dernier sera responsable de la gestion du portefeuille d'investissement et de prêts, du recouvrement des prêts, des déclarations et de la comptabilité.

#### 9. Comité de gestion

Un comité de gestion sera chargé de superviser chaque fonds de prêts et d'investissement. Il sera formé de représentants du fournisseur de capitaux et de DEO. Le comité sera responsable de toutes les questions de surveillance concernant le fonds de prêts et d'investissement, et pourra suggérer aux parties des modifications qu'il tient pour nécessaires. Le comité pourra créer un comité consultatif de secteur ou de groupe pour fournir de l'information sur la gestion du fonds de même que sur les priorités du secteur ou du groupe.

**Tableau 2.1 – Caractéristiques des AFPI en vertu du PFPI**

<b>Fonds/fournisseur de capitaux</b>	<b>Montant du fonds (M\$)</b>	<b>Part de DEO (M\$)</b>	<b>Financement total approuvé*</b>	<b>Durée</b>
<b>Fonds de secteurs actifs</b>				
Prod. agricoles à valeur ajoutée (CIBC, FAC)	100	10,0	44 994 457	1995-2005
Fonds du savoir et de croissance (BDC)	15	3,0	4 270 000	2000-2004
Entreprises fondées sur le savoir (CIBC)	20	2,5	4 800 000	1997-2004
Programme de capital de croissance (VanCity Cap Corp.)	20	3,0	8 910 838	2000-2003
Conservation VanCity	4	0,6	-	2001-2003
Conservation Éco-fonds	3	0,5	486 000	2001-2003
Sous-total	<b>162</b>	<b>19,6</b>	<b>63 461 295</b>	
<b>Fonds de secteurs inactifs ou expirés</b>				
Biotechnologie (RBC)	30	3,8	764 000	1995-1997
Santé (RBC)	20	2,5	2 702 410	1996-1998
Technologie de l'info. et télécom. (RBC)	40	5,0	7 758 093	1996-1998
Prod. agricoles à valeur ajoutée (RBC)	20	2,0	-	1997-1997
Matériaux et fabrication de pointe (RBC)	20	2,5	950 000	1997-1997
Technologie de l'environnement (TD, (Environnement Canada)	40	5,0	5 444 167	1996-2000
Technologie de pointe (TD)	40	4,6	12 930 774	1997-2000
Prod. agricoles à valeur ajoutée (TD)	20	2,0	2 920 000	1997-2000
Secteurs fondés sur le savoir (BDC)	25	5,0	24 077 700	1995-2000
Tourisme (BDC)	25	5,0	2 388 000	1996-2001
Sous-total	<b>280</b>	<b>37,4</b>	<b>59 935 144</b>	
<b>Fonds de microprêts</b>				
Programme de prêts pour l'autodéveloppement (VanCity)	15	\$3,0	9 666 696	1997-2003
Coopérative de crédit d'Assiniboine	2,5	0,5	2 389 922	1998-2003
Coopérative de crédit de Saskatoon	1,0	0,2	644 958	2000-2004
Société de crédit PAGE	1,0	0,2	158 518	1999-2004
Capital City Savings and Credit Union	2,5	0,5	739 695	2000-2005
Banque des Premières nations	10	2,0	181 400	1999-2004
Sous-total	<b>32</b>	<b>6,4</b>	<b>13 781 189</b>	
<b>Fonds ABLED</b>				
VanCity	2,5	0,5	160 881	2000-2005
Coast Capital Savings and Credit Union	2,5	0,5	712 654	2000-2005
Sous-total	<b>5</b>	<b>1,0</b>	<b>873 535</b>	
<b>Fonds de prêt francophone</b>				
Prêts aux Fransaskois (SC PAGE)	2,0	0,4	25 000	2000-2003
Fonds franco. de la C.-B. (VanCity)	2,0	0,4	-	2001-2004
Fonds franco. de l'Alberta (SC de Beaumont)	2,0	0,4	-	2001-2004
Fonds franco. du Manitoba (BDC)	2,0	0,4	-	2001-2004
Sous-total	<b>8</b>	<b>1,6</b>	<b>25 000</b>	
<b>SADC (C.-B.)</b>				
10 Fonds de prêts pour l'investissement communautaire (Working Opportunity Fund et 10 SADC)	7,0	1,4	2 301 589	1997-2001
Fonds de prêts pour l'investissement communautaire (Columbia Basin Trust et 5 SADC)	4,0	0,4	2 975 806	1999-2004
Community Enterprise Fund de l'AADCCB (ICBC)	10,0	1,0	2 075 000	2000-2003
Sous-total	<b>21,0</b>	<b>2,8</b>	<b>7 352 395</b>	
<b>Total</b>	<b>508</b>	<b>68,8</b>	<b>145 428 558</b>	

\* De l'entrée en vigueur du programme jusqu'au 31 mars 2002.

### **C. Types d'accords de fonds de prêts et d'investissement (AFPI)**

En tout, 40 AFPI ont été conclus depuis la création du PFPI en 1995. Comme l'indique le tableau 2.1, ces accords incluait seize fonds sectoriels, six fonds de microprêts, deux fonds de prêts destinés aux entrepreneurs handicapés et quatre, aux entrepreneurs francophones, et douze fonds de prêts qui visaient expressément à fournir un financement additionnel aux Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) de la C.-B.

À l'origine, le PFPI visait à établir des fonds sectoriels qui prêtent à des entreprises dans un secteur d'activité particulier. De 1995 à 1997, douze AFPI ont été conclus avec les établissements financiers suivants : Banque Royale du Canada, Banque Toronto Dominion, Banque canadienne impériale de commerce, Banque de développement du Canada et Financement agricole Canada. Certaines institutions comme la Banque Royale ont conclu plusieurs AFPI axés sur différents secteurs de l'économie (p. ex. biotechnologie, santé, technologie de l'information et télécommunication, produits agricoles à valeur ajoutée, matériaux et fabrication de pointe). La Banque Royale et la Banque Toronto Dominion ont décidé de mettre un terme aux AFPI en 1997-1998 et 2000, respectivement. En outre, des fonds destinés à d'autres secteurs comme les industries du tourisme et fondées sur le savoir gérés par la BDC ont expiré.

Dès 1997, le PFPI a commencé à diversifier et à conclure divers types d'AFPI. Entre 1997 et 2000, six différents accords de fonds de microprêts ont été conclus avec cinq coopératives de crédit et la Banque des Premières nations, qui fourniront des microprêts totalisant 32 millions de dollars à des entreprises en développement et établies. Les coopératives de crédit qui gèrent ces fonds de prêts se trouvent à Vancouver, Edmonton, Saskatoon, Regina et Winnipeg. Ainsi, les microprêts sont présentement fournis à des entreprises installées dans tous les grands centres urbains de l'Ouest du Canada, à l'exception de Calgary. Ces mesures s'ajoutent au Programme de développement des collectivités, qui fournit des fonds aux PME des régions rurales de l'Ouest.

Entre 1997 et 2000, douze AFPI différents ont été conclus pour accroître les fonds à la disposition des SADC de la C.-B., celles-ci ayant épuisé leurs sources de capitaux. Les fonds de ces AFPI ont été fournis par le Working Opportunity Fund, la Columbia Basin Trust et l'Insurance Corporation of British Columbia (ICBC).

D'autres types d'AFPI ont été conclus récemment, notamment un fonds dans chaque province pour aider les entrepreneurs francophones ainsi que deux fonds ABLED (programme CAP - Conseils, Aide et Prêts aux entrepreneurs handicapés) pour venir en aide aux entrepreneurs handicapés de la C.-B.

Le tableau 2.1 indique que la valeur initiale des AFPI conclus jusqu'à présent totalise quelque 508 millions de dollars, et que la part initiale du fonds de réserve pour pertes sur prêts de DEO s'établit à environ 68,8 millions de dollars. Cependant, un nombre de ces AFPI ont expiré ou ont pris fin. De plus, le montant maximum de certains des fonds de secteurs actifs a diminué. Si l'on tient compte de ces aspects, la valeur totale des AFPI dans le cadre du PFPI se chiffre actuellement à quelque 292,3 millions de dollars, et la part de DEO, à environ 43 millions de dollars.

**Tableau 2.2 – Principales conditions des AFPI dans le cadre du PFPI**

<b>Fonds/fournisseur de capitaux</b>	<b>Montant maximum du prêt (M\$)</b>	<b>Réserve pour pertes sur prêts de DEO (%)</b>	<b>Taux d'intérêt majoré (%)</b>	<b>Durée maximum</b>
<b>Fonds de secteurs actifs</b>				
Prod. agricoles à valeur ajoutée (CIBC, FAC)	1 000	10-20*	2-6	10
Fonds du savoir et de croissance (BDC)	500	20	3-10	7
Entreprises fondées sur le savoir (CIBC)	1 000	12.5	3-6	7
Programme de capital de croissance (VanCity Cap Corp)	500	15	6-14	7
Conservation VanCity	500	15	3-10	10
Conservation Éco-fonds	500	15	3-10	10
<b>Fonds de secteurs inactifs ou expirés</b>				
Biotechnologie (RBC)	500	12.5	3-6	7
Santé (RBC)	500	12.5	3-6	7
Technologie de l'inform. et télécom. (RBC)	500	12.5	3-6	7
Prod. agricoles à valeur ajoutée (RBC)	500	10	3-6	7
Matériaux et fabrication de pointe (RBC)	500	12.5	3-6	7
Technologie de l'environnement (TD) (Environnement Canada)	500	12.5	0-6	7
Technologie de pointe (TD)	500	11.5	0-6	7
Prod. agricoles à valeur ajoutée (TD)	500	10	0-6	10
Secteurs fondés sur le savoir (BDC)	250	20	Négocié	7
Tourisme (BDC)	250	20	3-5	8
<b>Fonds de microprêts</b>				
Programme de prêts pour l'autodéveloppement (VanCity)	35	20	3-6	5
Coopérative de crédit d'Assiniboine	25	20	3	5
Coopérative de crédit de Saskatoon	25	20	3-6	5
Société de crédit PAGE	25	20	3-6	5
Capital City Savings & Credit Union	25	20	3-6	5
Banque des Premières nations	25	20	3-6	5
<b>Fonds ABLED</b>				
VanCity	75	20	3-6	5
Coast Capital Savings and Credit Union	75	20	3-6	5
<b>Fonds de prêt francophone</b>				
Prêts aux Fransaskois (SC PAGE)	75	20	3-6	5
Fonds franco. de la C.-B. (VanCity)	35	20	3-6	5
Fonds franco. de l'Alberta (SC de Beaumont)	75	20	3-6	5
Fonds franco. du Manitoba (BDC)	375	20	1-6	5
<b>SADC (BC)</b>				
10 Fonds de prêts pour l'investissement communautaire (Working Opportunity Fund et 10 SADC)	75 – 125	20	2-5,5	5
Fonds de prêts pour l'investissement communautaire (Columbia Basin Trust et 5 SADC)	250	10	3	5
Community Enterprise Fund de l'AADCCB (ICBC)	500	10	3	5

\* 10 % les cinq premières années et 20 % les cinq années suivantes.

## D. Conditions des AFPI

Comme l'indique le tableau 2.2, les 40 AFPI conclus jusqu'à présent fournissent des prêts plutôt que du financement par capitaux propres aux PME. Certains fonds, comme le Programme de capital de croissance de la VanCity Capital Corporation, fournissent des titres de créance de rang inférieur. Les principales conditions des AFPI en vertu du PFPI s'énoncent comme suit.

### 1. Montant maximum du prêt

Le montant maximum des fonds de prêts dans les secteurs actifs est de 500 000 \$ pour certains fonds et de 1 000 000 \$ pour d'autres. Cependant, le maximum réel de la plupart des fonds des secteurs actifs est de 1 000 000 \$ étant donné que dans la majorité des cas, le maximum consenti à chaque entreprise ne peut dépasser 1 000 000 \$.

Le montant maximum des prêts des fonds de microprêts est généralement de 25 000 \$, à l'exception du Fonds de prêts pour l'autodéveloppement de VanCity, dont le plafond s'établit à 35 000 \$. Dans la plupart des cas toutefois, les AFPI peuvent, exceptionnellement et conditionnellement à l'approbation de DEO et de l'institution financière, accorder un prêt pouvant aller jusqu'à 50 000 \$.

Le prêt maximum des fonds de prêts des SADC accordé par le Columbia Basin Trust et l'ICBC est de 250 000 \$ et 500 000 \$ respectivement. Ces maximums sont établis pour permettre aux SADC de la C.-B. d'accorder des prêts plus élevés qu'à l'accoutumée, le maximum étant de 125 000 \$ en vertu du Programme de développement des collectivités.

### 2. Fonds de réserve pour pertes sur prêts

Comme l'indique le tableau 2.2, la part de DEO du fonds de réserve pour pertes sur prêts atteint entre 10 % et 20 % en ce qui concerne les fonds sectoriels et les AFPI des SADC, et 20 % en ce qui concerne les accords des fonds de microprêts, les fonds ABLED et le Fonds de prêt francophone.

### 3. Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt précisé dans la plupart des AFPI équivaut au taux préférentiel de l'établissement financier, majoré d'une prime allant de 3 % à 6 %. Comme l'indique toutefois le tableau 2.2, certains des fonds sectoriels peuvent être assortis de taux d'intérêt pouvant dépasser le taux préférentiel de 14 %.

### 4. Durée du prêt

La durée maximum des prêts sectoriels s'étend généralement de sept à dix ans, alors que la durée maximum d'autres types de prêts n'est que de cinq ans.

### 5. Projets admissibles

La majorité des AFPI stipulent que les projets admissibles au financement sous forme de prêt auront un solide potentiel de viabilité commerciale ainsi que les caractéristiques suivantes :

- recherche et développement débouchant sur la commercialisation;
- développement précommercial et commercial de produits;
- développement des marchés;

- expansion des capacités de production et de service.

## 6. Gestion des risques

La majorité des AFPI du PFPI stipulent que le rôle de DEO consiste à recenser, à sélectionner et à indiquer des clients admissibles, à orienter, à promouvoir le fonds et à mener des activités de communication en collaboration avec l'institution financière, en plus d'appuyer la surveillance continue et la prestation de services d'affaires aux clients approuvés. Certains AFPI indiquent également que la gestion des risques s'appuiera sur la disponibilité de l'expertise en analyse sectorielle de DEO et d'autres ministères, de même que sur l'assistance aux entreprises des bénéficiaires en ce qui concerne les besoins de gestion. La plupart des AFPI stipulent aussi que le service après approbation est un élément essentiel du programme de prêts étant donné que, selon des études sur les besoins des petites entreprises, le taux de réussite des projets augmente de 50 % lorsque le soutien à la formation en gestion est offert conjointement avec le financement de projet.

Certains accords de prêts comme celui du Programme de prêts pour le secteur des technologies de l'information et des télécommunications de la CIBC indiquent que les évaluations technologiques des possibilités de commercialisation fructueuse peuvent être des facteurs déterminants, et que les institutions financières ne possèdent pas ce savoir-faire. Cet accord précise également que DEO aidera le demandeur à obtenir, s'il y a lieu, des conseils et des analyses d'experts pour que la CIBC puisse effectuer les vérifications qui s'imposent. En outre, l'accord indique qu'afin de réduire les coûts du demandeur, DEO effectuera une présélection, de concert avec la CIBC, pour éliminer les demandes qui ne seraient pas admissibles en vertu du programme de prêts.

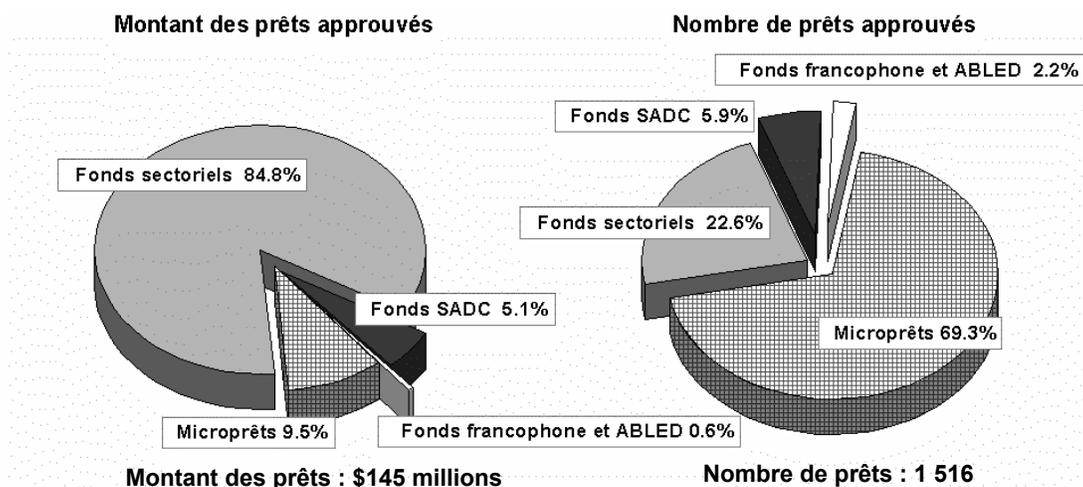
### E. Description des prêts approuvés

Comme l'indique le tableau 2.1, la valeur totale des prêts du PFPI approuvés depuis sa création jusqu'au 31 mars 2002 se chiffre à quelque 145,4 millions de dollars. La valeur totale des prêts approuvés jusqu'à maintenant représente environ 29 % de la valeur initiale de 508 millions de dollars de tous les AFPI conclus jusqu'à présent. La différence est surtout attribuable à la résiliation de fonds sectoriels avant leur échéance, à la participation moins élevée que prévu à certains fonds, surtout dans les secteurs porteurs de l'économie, et au fait que la plupart des AFPI n'expireront pas avant plusieurs années.

Comme l'indique le tableau 2.3, les fonds sectoriels représentent 123,4 millions de dollars, ou environ 85 % de la valeur totale des prêts accordés en vertu du PFPI jusqu'à présent. La valeur des prêts approuvés jusqu'à présent dans le cadre des fonds de microprêts et des SADC est de 13,8 millions de dollars et de 7,4 millions de dollars respectivement. Un seul prêt de 25 000 \$ du Fonds de prêt francophone a été approuvé, tandis que le montant total des prêts accordés par les fonds ABLED est inférieur à 1 million de dollars.

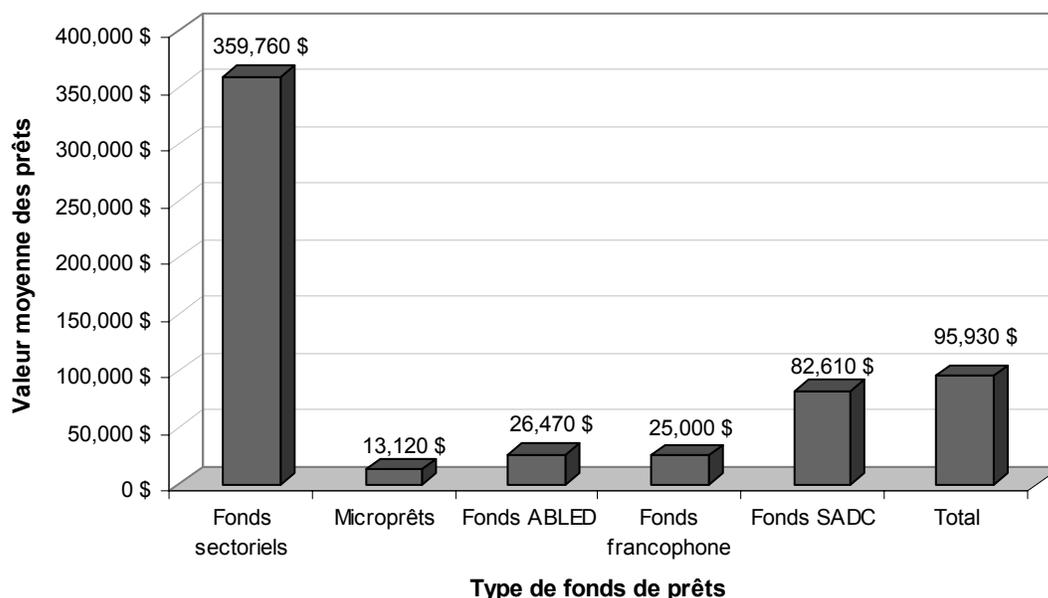
Si les microprêts ne représentent qu'environ 9,5 % du montant total des prêts approuvés par le PFPI depuis sa création, ils représentent une proportion nettement plus élevée du nombre total de prêts approuvés jusqu'à maintenant. Comme l'indique le tableau 2.3, 1 050 microprêts ont été approuvés, soit 69 % des 1 516 approuvés depuis le début du programme, le 31 mars 2002. Par comparaison, 343 prêts des fonds sectoriels ont été approuvés, soit 23 % du nombre total des prêts du PFPI jusqu'à présent.

**Tableau 2.3**  
**Nombre et valeur des prêts du PFPI selon le type de fonds de prêts**



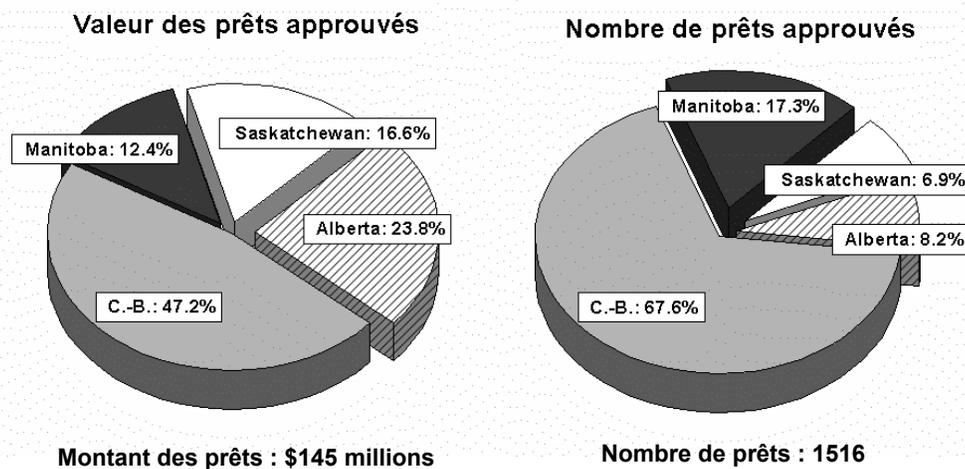
Comme l'indique le tableau 2.4, le prêt moyen du PFPI s'établit à 95 930 \$. La moyenne est nettement moins élevée en ce qui concerne les prêts accordés en vertu des fonds de microprêts (13 120 \$), du Fonds de prêt francophone (25 000 \$) et des fonds ABLED (26 470 \$). Le prêt moyen de 359 760 \$ des fonds sectoriels est nettement supérieur à la moyenne des autres fonds de prêts : moins du quart des prêts approuvés par les fonds sectoriels sont inférieurs à 200 000 \$.

**Tableau 2.4**  
**Montant maximum moyen des prêts du PFPI selon le type de fonds de prêts**



Comme l'indique le tableau 2.5, la C.-B. a reçu 68 % du nombre total de prêts, soit 47 % de la valeur totale des prêts approuvés depuis la création du PFPI. Ce nombre élevé est surtout attribuable au Fonds de microprêts pour l'autodéveloppement, géré par VanCity, qui a accordé 736 microprêts en vertu de ce fonds, soit presque la moitié du nombre total de prêts du PFPI.

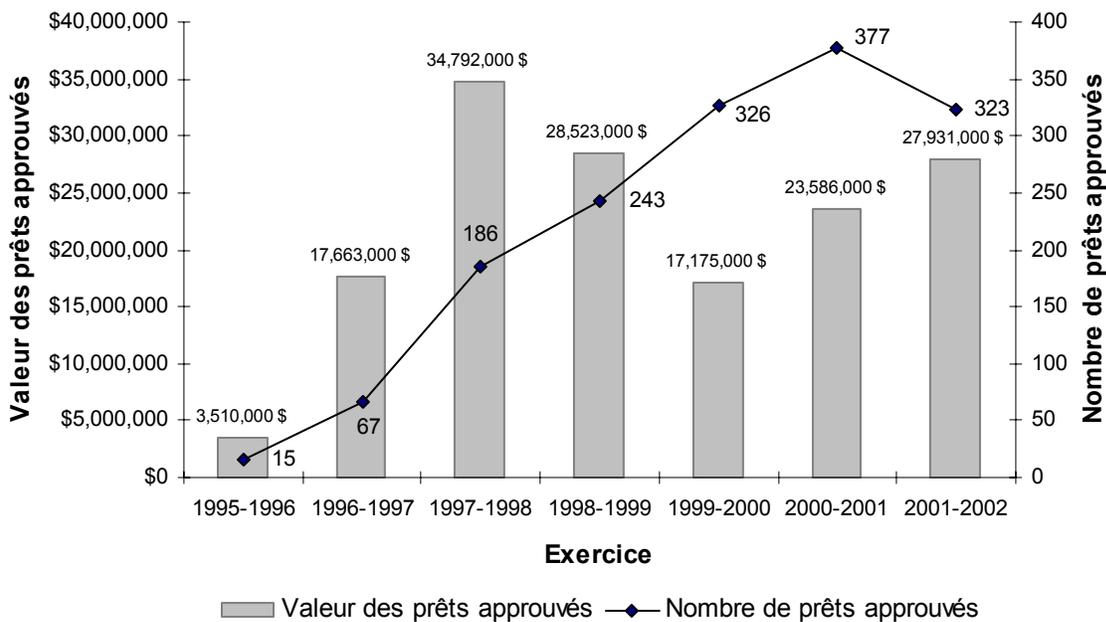
**Tableau 2.5**  
**Valeur et nombre de prêts du PFPI approuvés selon la province**



L'Alberta se classe au second rang, avec 24 % de la valeur totale des prêts du PFPI et 8 % du nombre total de prêts. Le nombre relativement faible de prêts accordés en Alberta est imputable au fait que la plupart des prêts (74 %) proviennent des fonds de prêts sectoriels.

Comme l'indique le tableau 2.6, le nombre annuel de prêts du PFPI approuvés a atteint un sommet en 1997-1998, avec quelque 34,8 millions de dollars, puis a baissé d'environ de moitié en 1999-2000. Au cours des deux dernières années cependant, le montant annuel de nouveaux prêts n'a cessé de croître et a atteint 23,6 millions de dollars en 2000-2001 et 27,8 millions en 2001-2002. Plus de 300 prêts ont été approuvés chaque année au cours des trois dernières années. Approximativement 80 % du nombre total de prêts LFIP approuvés au cours des trois dernières années (de 1999-2000 à 2001-2002) consiste en des microprêts.

**Tableau 2.6**  
**Nombre et valeur des prêts du PFPI approuvés chaque année depuis la création du Programme**



Il importe de souligner que le tableau 2.6 indique le nombre et la valeur des nouveaux prêts approuvés. Étant donné que certains prêts n'ont pas été accordés, les rapprochements effectués avec les établissements financiers présentent une baisse des prêts approuvés de l'ordre de 5 174 438 \$ (13 prêts de la Banque Toronto Dominion) en 2001-2002, et de 2 528 000 \$ (8 prêts de la Banque Royale) en 1999-2000.

#### **F. Taux d'approbation des prêts**

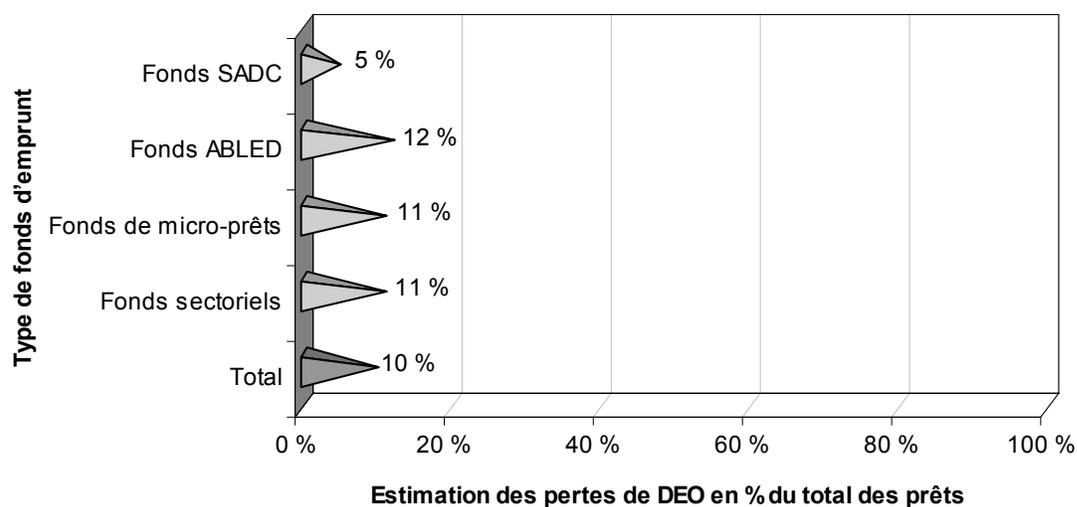
Selon les systèmes d'information de gestion de DEO, au 31 mars 2002, 1 245 demandes de prêts ont été reçues dans le cadre des fonds de prêts sectoriels du PFPI. De ce nombre, 343 ont été approuvées, 156 sont à l'étude et 746 ne sont pas étudiées parce qu'elles sont inadmissibles, qu'elles ont été rejetées par l'institution financière, que les clients les ont retirées ou qu'ils ont trouvé une autre source de financement. Par conséquent, le taux d'approbation moyen des demandes aux fonds sectoriels est d'environ 31 %. Le taux d'approbation d'autres types de fonds de prêts n'est pas disponible à l'heure actuelle, cette information n'étant pas transmise au programme DEO ou suivi par lui.

#### **G. Taux des pertes sur prêt**

Selon les dossiers de DEO, le taux estimé des pertes sur prêts que doit assumer DEO atteint environ 10 % du montant total des prêts approuvés jusqu'à présent. Ce taux se fonde sur les estimations fournies par les établissements financiers. Comme l'indique le tableau 2.7, la portion de DEO des pertes sur prêts en tant que pourcentage de la totalité des prêts est semblable pour la plupart des autres types de fonds de prêts.

**Tableau 2.7**

**Taux estimé des pertes sur prêts selon le type de fonds de prêts**



Les pertes indiquées au tableau 2.7 n'incluent pas les pertes sur prêts que doivent assumer les institutions financières en sus des pertes pouvant être recouvrées de la réserve des pertes sur prêts de DEO. Selon le personnel de DEO, le taux global des pertes sur prêts serait d'environ 15 % de la valeur totale des prêts approuvés, soit approximativement 21,8 millions de dollars.

## **H. Gestion du programme**

Le Secrétariat des services de financement est chargé de la gestion et de l'administration du PFPI au nom de DEO. Dans les premières années, les comités de gestion et certains comités consultatifs ont servi à régler des problèmes et à obtenir des idées afin d'améliorer le programme. Récemment, la structure de gestion officielle stipulée dans les AFPI, qui inclut un comité de gestion et un comité consultatif facultatif pour chaque AFPI, a peu servi. Le programme a plutôt été géré à la faveur de contacts directs entre le personnel du Secrétariat et celui des institutions financières participantes et d'autres partenaires.

### III. Résultats de l'étude

Le présent chapitre résume les sondages auprès d'employés de DEO, de fournisseurs de capitaux et divers partenaires, des experts en financement des petites entreprises et d'un échantillon de clients du PFPI concernant ce dernier.

#### A. Description des groupes interrogés

Les paragraphes suivants décrivent la nature et la portée des quatre sondages ayant servi à évaluer le PFPI.

##### 1. Sondage auprès de fournisseurs de capitaux et divers partenaires

Au total, 32 entrevues exhaustives ont été menées auprès de tous les principaux fournisseurs de capitaux et divers partenaires. Le nombre et le type de personnes interrogées se présentent comme suit.

- Dix-huit entrevues auprès de représentants de chaque fournisseur de capitaux du PFPI et des principales personnes-ressources de chaque organisation, liés aux 40 différents AFPI du PFPI. Nombre de ces personnes s'occupent de plusieurs AFPI.
- Dix entrevues auprès de représentants des Sociétés d'aide au développement des collectivités et de l'Association pour le développement des collectivités de la Colombie-Britannique chargés de la prestation de certains AFPI (p. ex. WOF, ICBC et Columbia Basin Trust).
- Quatre entrevues auprès de représentants des Organisations francophones à vocation économique participant à la prestation du Fonds de prêt francophone dans chaque province.

##### 2. Sondage auprès du personnel de DEO

En tout, 24 entrevues ont été menées auprès du personnel de DEO. Le tableau 3.1 présente la répartition du nombre et du type d'employés interrogés.

**Tableau 3.1**  
**Nombre et type d'employés de DEO interrogés**

Type de personnel de DEO	N <sup>bre</sup> de personnes interrogées
Personnel du Secrétariat des services de financement et autres employés de DEO qui constituent la principale personne-ressource pour les partenaires du fonds de prêts	6
Agents des services à la clientèle de chaque province qui aident les clients du PFPI et de DEO	7
Directeur des services à la clientèle dans chaque province	4
Haute direction de DEO	6
Autres employés de DEO	1
Total	24

##### 3. Experts en financement des petites entreprises

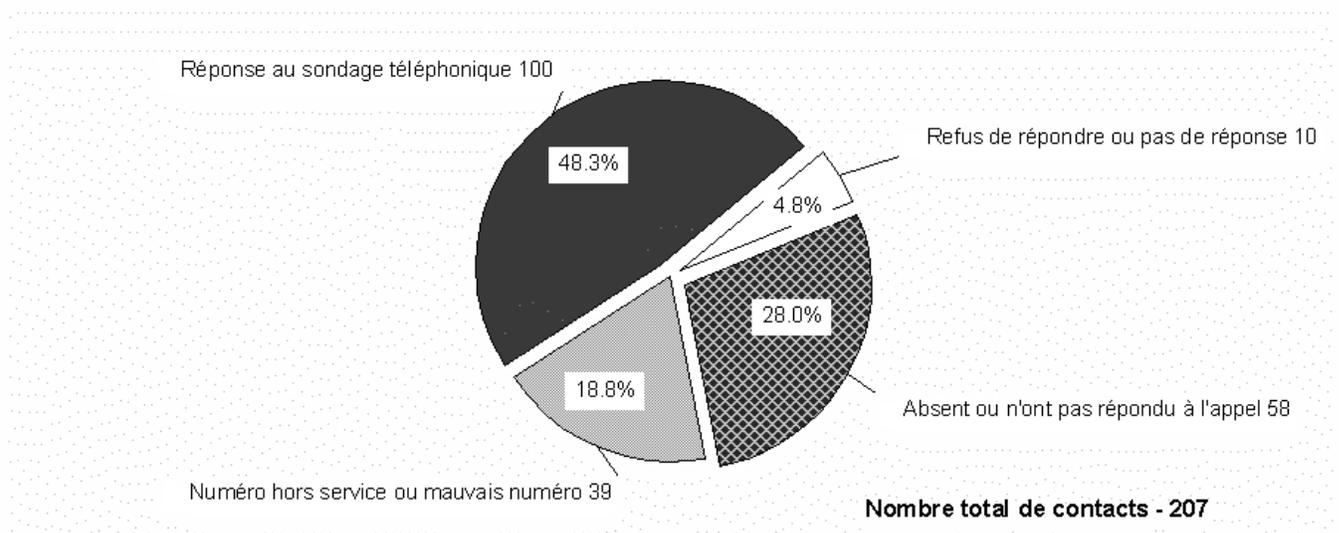
En tout, 17 entrevues ont été menées auprès d'experts des secteurs et du financement des petites

entreprises de l'Ouest du Canada. Parmi les gens interrogés, on trouvait dix experts en capital de risque et de financement des entreprises et cinq enseignants universitaires ayant de l'expertise en matière de financement des PME. Les experts interrogés provenaient des quatre provinces de l'Ouest du Canada.

#### 4. Sondage auprès de certains clients du PFPI

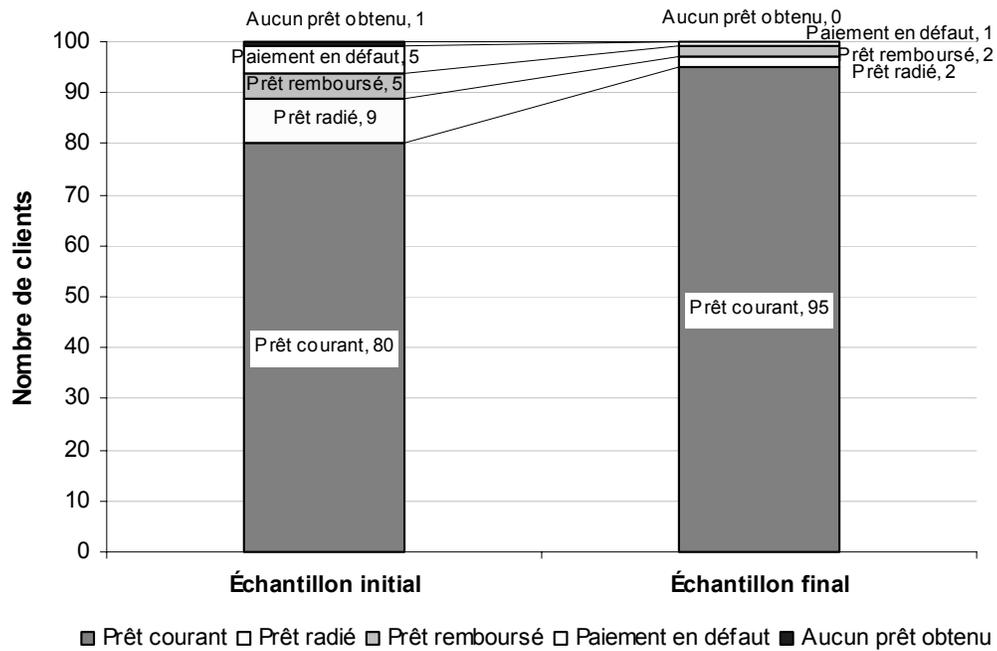
Cent entrevues ont été menées auprès d'entreprises choisies de façon aléatoire qui ont obtenu un prêt du PFPI entre la création du programme et le 31 décembre 2001. Des 100 clients choisis, 54 ont répondu au sondage. Pour obtenir 100 sondages complets, nous avons tenté de communiquer avec 207 clients ayant obtenu un prêt du PFPI. Comme l'indique le tableau 3.2, les deux principales raisons pour lesquelles il a été impossible de joindre certains clients sont dus au fait que les numéros de téléphone hors service (19 %) ou que le client n'était pas disponible à chacune des trois tentatives de le joindre et qu'il n'a pas répondu à l'appel. Seulement 4 % des clients abordés ont refusé de répondre au sondage.

**Tableau 3.2**  
**Type de contact avec les clients sélectionnés**



Il faut souligner le fait qu'il a été nettement plus difficile de joindre les entreprises dont le prêt a été radié ou qui sont en défaut de paiement. Comme l'indique le tableau 3.3, l'échantillon final de 100 clients du PFPI ne compte que trois entreprises dont le prêt a été radié ou qui sont en défaut de paiement, contre 14 entreprises faisant partie de l'échantillon initial. Cet élément a été pris en considération pour estimer les retombées du PFPI sur des facteurs comme la création d'emplois.

**Tableau 3.3**  
**État du prêt des clients du PFPI faisant partie de l'échantillon initial et final**



**Nombre total de clients : 100**

Le tableau 3.4 présente la répartition de 100 clients interrogés par les institutions financières et les fonds de prêts. L'échantillon des clients du PFPI interrogés se compose de 30 entreprises ayant reçu un financement de fonds de prêts et qui accordent des prêts jusqu'à concurrence de 75 000 \$ (inclut tous les microprêts, le fonds de prêts ABLED et le Fonds de prêt francophone, le Fonds de prêts pour l'investissement communautaire des SADC) et 70 entreprises ayant reçu un financement d'autres fonds de prêts qui accordent des prêts d'au moins 75 000 \$ (tous les fonds sectoriels et les fonds de prêts des SADC dont les capitaux ont été fournis par ICBC et le Columbia Basin Trust).

**Tableau 3.4**  
**Source de financement des clients du PFPI choisis**

<b>Fournisseur de capitaux ou institution financière</b>	<b>Type de fonds de prêts</b>	<b>Nombre de clients interrogés</b>
<b>Fonds de microprêts (prêts inférieurs à 75 000 \$)</b>		
VanCity	Microprêts pour l'autodéveloppement	44
Coop. de crédit d'Assiniboine	Microprêts	15
Capital City Savings & Credit Union	Microprêts	2
Coop. de crédit de Saskatoon	Microprêts	1
Banque des Premières nations	Microprêts	2
VanCity	ABLED	1
Coast Capital Savings	ABLED	3
SADC (Working Opportunity Fund)	Fonds de prêts pour l'investissement communautaire des SADC	2
Sous-total		70
<b>Fonds de macroprêts (prêts supérieurs à 75 000 \$)</b>		
BDC	Industries fondées sur le savoir	5
BDC	Tourisme	1
CIBC	Prod. agricoles à valeur ajoutée	5
FAC	Prod. agricoles à valeur ajoutée	5
RBC	Technologie de l'inform. et télécom.	1
TD	Technologie de pointe	6
TD	Technologie de l'environnement	1
<b>VanCity Capital Corporation</b>	Programme du capital de croissance	3
<b>AADCCB (ICBC)</b>	Community Enterprise Fund des SADC	2
SADC (Columbia Basin Trust)	Fonds de prêts pour l'investissement communautaire des SADC	1
Sous-total		30
<b>Total</b>		<b>100</b>

Comme l'indique le tableau 3.5, les 100 clients échantillonnés ont obtenu 118 prêts du PFPI (certains en ont reçu plus d'un). Le montant total du financement fourni par ces fonds se chiffre à environ 12 millions de dollars, dont quelque 10,7 millions consistent en des prêts provenant de fonds de macroprêts et 1,3 million, en des prêts provenant de fonds de microprêts. Le prêt moyen accordé aux clients par les fonds de microprêts est de 14 919 \$, et la plupart des prêts (54 %) se situent entre 10 000 \$ et 24 999 \$. Le prêt moyen accordé aux clients par les fonds de macroprêts est de 344 774 \$, et la plus grande proportion (42 %) se situe entre 250 000 \$ et 500 000 \$.

**Tableau 3.5**  
**Taille des prêts obtenus par les clients du PFPI échantillonnés**

Montant du prêt	Provenance du prêt			% des prêts
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total	
Inférieur à 5 000 \$	6	-	6	5 %
5 000 \$ - 9 999 \$	22	-	22	18 %
10 000 \$ - 24 999 \$	47	1	48	40 %
25 000 \$ - 49 999 \$	9	-	9	8 %
50 000 \$ - 74 999 \$	1	2	3	3 %
75 000 \$ - 99 999 \$	2	1	3	3 %
100 000 \$ - 249 999 \$	-	10	10	8 %
250 000 \$ - 499 999 \$	-	13	13	11 %
500 000 \$ - 1 000 000 \$	-	2	2	2 %
Supérieur à 1 000 000 \$	-	2	2	2 %
<b>Total</b>	<b>87</b>	<b>31</b>	<b>118</b>	<b>100 %</b>
Prêt moyen	14 919 \$	344 774 \$	101 576 \$	
Financement moyen par client	18 542 \$	356 267 \$	119 860 \$	

L'échantillon de 118 prêts représente environ 8,5 % du nombre total de prêts, et 8,4 % du nombre de prêts accordés entre la création du programme et le 31 décembre 2001. Le tableau 3.6 indique que l'échantillon des clients est représentatif du nombre total de clients tant en ce qui concerne le prêt moyen que la répartition entre les fonds de microprêts et de macroprêts.

**Tableau 3.6**  
**Comparaison de l'échantillon avec le nombre total de prêts du PFPI**

	Échantillon	Moyenne
<b>Prêt moyen</b>		
Fonds de microprêts	14 919 \$	14 975 \$
Fonds de macroprêts	356 267 \$	336 249 \$
Total	101 576 \$	95 930 \$
<b>Proportion du nombre total de prêts provenant des :</b>		
Fonds de microprêts	74 %	75 %
Fonds de macroprêts	26 %	25 %

Comme l'indique le tableau 3.7, au moment du sondage, les entreprises échantillonnées exerçaient leurs activités depuis 2,9 ans, en ce qui concerne les clients des fonds de microprêts, et 8,6 ans, pour ce qui est des clients des fonds de macroprêts.

**Tableau 3.7**  
**Âge des entreprises au moment du sondage**

Nombre d'années d'exploitation au moment du sondage	Pourcentage de clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Moins d'un an	4 %	-	2 %
Un à deux ans	51 %	17 %	41 %
De deux ans et à cinq ans	27 %	20 %	25 %
De cinq à dix ans	16 %	37 %	23 %
Plus de dix ans	1 %	27 %	9 %
Total	100 %	100 %	100 %
Nombre moyen d'années	2,9	8,6	4,6

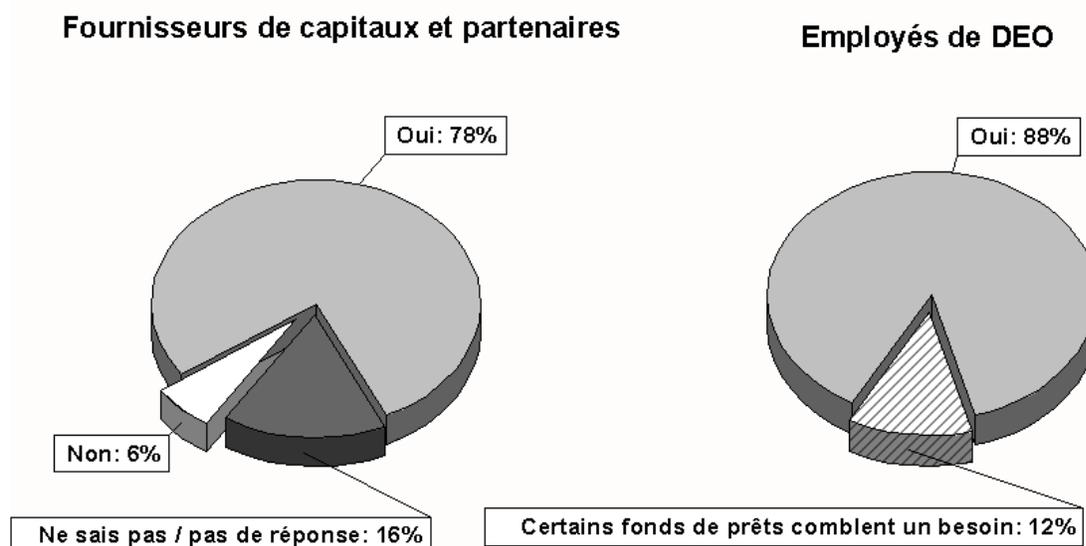
## B. Pertinence du PFPI

Les paragraphes suivants résument les résultats du sondage concernant le besoin et la pertinence du PFPI.

### 1. Le PFPI comble-t-il un besoin réel?

Les quatre groupes de répondants s'accordent à dire que le PFPI comble un besoin réel. Comme l'indique le tableau 3.8, 88 % des employés de DEO et 78 % des fournisseurs de capitaux et autres partenaires interrogés déclarent que le PFPI répond à un besoin et qu'il est nécessaire pour procurer un filet de sécurité en vue d'encourager les prêteurs traditionnels à prendre plus de risques et à financer des entreprises à risque plus élevé.

**Tableau 3.8**  
**Le PFPI comble-t-il un besoin réel?**



Voici les réponses les plus fréquentes des fournisseurs de fonds de microprêts relativement aux besoins que comblent leurs fonds de prêts (nombre de réponses entre parenthèses) :

- financement accordé à de nouvelles entreprises qui n'en obtiendraient pas de sources traditionnelles à cause de facteurs comme une faible valeur nette, des capitaux propres insuffisants, des garanties limitées et un manque d'expérience de la gestion (8);
- les banques et les coopératives de crédit sont peu enclines à accorder aux petites entreprises des prêts inférieurs à 25 000 \$ (7);
- les sources traditionnelles sont peu enclines à financer des fonds commerciaux et des biens incorporels (3);
- la difficulté d'obtenir des fonds de roulement pour les PME (2).

Voici les réponses les plus fréquentes des fournisseurs de fonds de macroprêts relativement aux besoins que comblent leurs fonds de prêts (nombre de réponses entre parenthèses) :

- les entreprises en croissance ont de la difficulté à obtenir du financement en raison de faibles bilans et de capitaux propres limités (6);
- il faut encourager les institutions financières à accroître leur goût du risque et à fonder leurs décisions de prêter sur les rentrées de fonds plutôt que les garanties (5);
- il faut prêter aux jeunes entreprises qui ont de la difficulté à obtenir du financement de sources traditionnelles (4);
- les PME n'ont pas suffisamment accès aux capitaux étant donné que les banques sont peu enclines à accorder des prêts inférieurs à 250 000 \$ (4);
- les fonds de prêts du PFPI destinés aux SADC (financement accordé par ICBC, Columbia Basin Trust et WOF) permettent à celles-ci d'accorder des macroprêts dans les collectivités rurales parce que le montant maximum des prêts consentis pour le financement reçu du Programme de développement des collectivités s'établit à 125 000 \$.

Comme l'indique le tableau 3.9, la réponse la plus fréquente fournie par le personnel de DEO concernant les besoins que le PFPI comble concerne la forte demande de microprêts, mais les prêteurs traditionnels ne sont pas intéressés à accorder des prêts inférieurs à 50 000 \$. Les répondants ont recensé d'autres lacunes que comble le PFPI, notamment le financement des nouvelles entreprises, les entreprises qui ne peuvent obtenir de financement à cause d'un manque de garantie ou d'expérience en gestion, les entreprises fondées sur le savoir et à potentiel de croissance ayant de la difficulté à obtenir du financement auprès de prêteurs traditionnels, les entreprises de produits agricoles à valeur ajoutée ainsi que le financement qui permet aux PME de prendre de l'essor.

**Tableau 3.9**  
**Quels besoins le PFPI comble-t-il?**

<b>Réponse</b>	<b>% du total des employés de DEO</b>
Les prêteurs traditionnels ne sont pas intéressés à accorder des prêts inférieurs à 50 000 \$, malgré une forte demande.	71 %
Les prêteurs traditionnels sont peu intéressés à financer les jeunes entreprises.	29 %
Il aide les entreprises qui ne peuvent obtenir de financement à cause d'un manque de garantie ou d'expérience en gestion.	25 %
Il fournit un filet de sécurité pour encourager les prêteurs traditionnels à prendre plus de risques et à financer des entreprises à risque plus élevé.	25 %
Il aide les entreprises fondées sur le savoir ou à potentiel de croissance qui ont de la difficulté à obtenir du financement auprès de prêteurs traditionnels.	21 %
La forte demande de prêts provenant du secteur de produits agricoles à valeur ajoutée indique que ce secteur a besoin d'un financement accru.	17 %
Il comble les lacunes en ce qui a trait au financement qui permet aux PME de prendre de l'expansion.	13 %

Approximativement 96 % des clients interrogés indiquent que le PFPI doit poursuivre ses activités parce qu'il répond à un besoin. En outre, selon environ 82 % des experts en financement des petites entreprises, il y a des lacunes au chapitre du financement par emprunt fourni aux PME; les autres répondants ne savent pas ou n'ont pas répondu à la question. Voici les réponses les plus fréquentes des experts en financement des petites entreprises concernant les écarts :

- jeunes entreprises (7);
- financement insuffisant à tous les stades de croissance des PME (5);
- entreprises en démarrage (4);
- les banques n'accordent pas de prêts inférieurs à 250 000 \$ (3);
- fonds de roulement (3);
- entreprises à risque plus élevé comme les technologies de pointe et la biotechnologie (3).

On a demandé aux experts en financement des petites entreprises si l'accès des PME au financement par emprunt s'est amélioré ou détérioré au cours des dernières années. Environ 35 % des répondants indiquent que l'accès des PME au financement par emprunt n'a pas changé au cours des dernières années, et 24 %, qu'il s'est détérioré; 41 % ne savent pas ou n'ont pas répondu à la question.

Environ les deux tiers des experts en financement des petites entreprises ont également indiqué qu'il y a des lacunes au chapitre du financement par capitaux propres offert aux PME, tandis que 12 % des répondants ont indiqué qu'il n'y en a aucune; 23 % ne savent pas ou n'ont pas répondu à

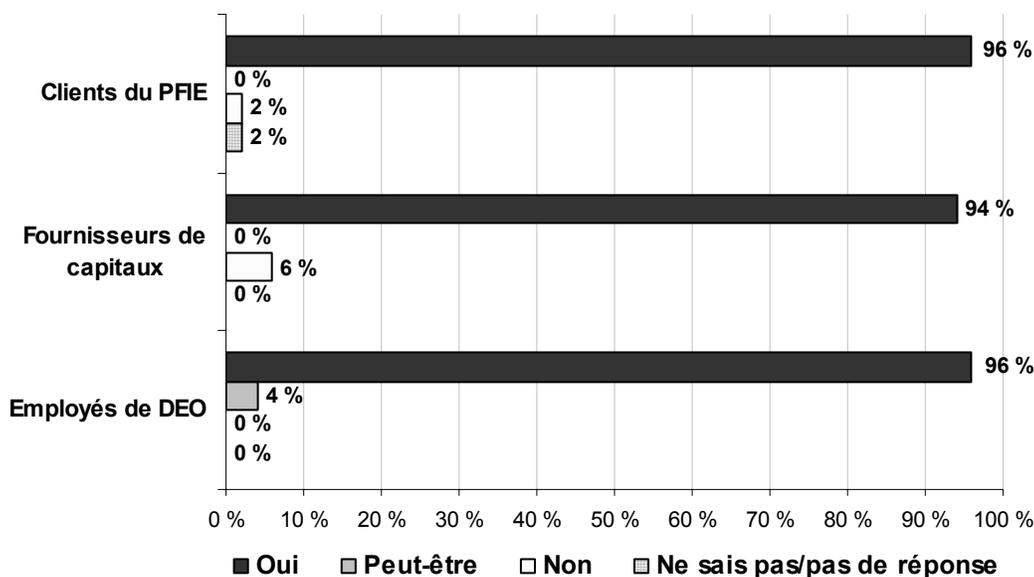
la question. Voici les réponses les plus fréquentes des répondants ayant indiqué qu'il y a des lacunes à ce chapitre (nombre de réponses entre parenthèses) :

- Financement par capitaux propres inférieur à 500 000 \$ (7);
- Financement par capitaux propres pour les jeunes entreprises (6);
- Financement par capitaux propres inférieur à 1 000 000 \$ (2).

## 2. Le PFPI doit-il se poursuivre?

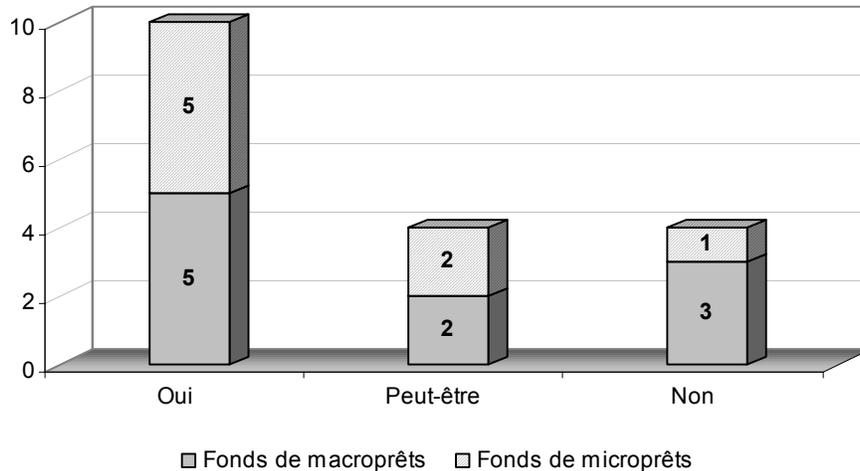
La continuation du PFPI recueille un solide appui. Comme l'indique le tableau 3.10, au moins 94 % des employés de DEO, des fournisseurs de capitaux et autres partenaires et des clients du PFPI indiquent que PFPI doit se poursuivre. Lorsqu'on demande aux répondants si le PFPI doit se poursuivre, la réponse la plus fréquente indique que le programme comble les besoins de financement des PME en démarrage ou en expansion. Ceux-ci indiquent aussi que le programme encourage les établissements financiers à accorder des prêts présentant plus de risques et qu'il fournit un service à la collectivité (p. ex. il stimule le développement économique).

**Tableau 3.10**  
**Le PFPI doit-il se poursuivre?**



On a demandé aux fournisseurs de capitaux du PFPI s'ils consentiraient à renouveler leurs AFPI actuels, lorsque ceux-ci prendront fin. Comme l'indique le tableau 3.11, 56 % d'entre eux, soit 10 fournisseurs sur 18, ont indiqué qu'ils y consentiraient, 4 sur 18, qu'ils y songeraient, et les derniers 4 sur 18, que ces accords ont déjà expiré ou qu'ils ne consentiraient pas à renouveler les accords.

**Tableau 3.11**  
**Consentement des fournisseurs de capitaux à renouveler les AFPI**

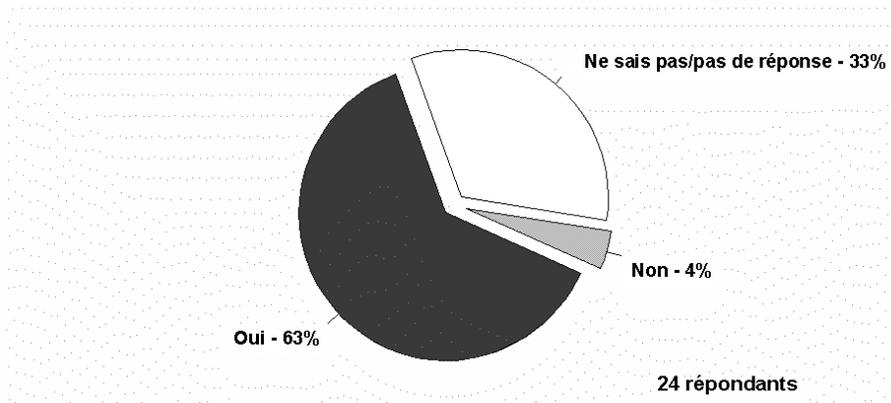


On a demandé aux experts en financement des petites entreprises quelles sont les mesures les plus indiquées pour le gouvernement du Canada afin de combler les lacunes en matière de financement des PME. La majorité (64 %) des répondants indiquent que le gouvernement doit encourager les institutions financières à fournir du financement pour combler ces lacunes, 7 % estiment que celui-ci doit intervenir directement en fournissant du financement par emprunt aux PME; 29 % ne savent pas ou n'ont pas répondu à la question.

**3. Le PFPI demeure-t-il un élément nécessaire de la politique du gouvernement, si l'on tient pour acquis qu'il donne les résultats escomptés?**

Comme l'indique le tableau 3.12, 63 % du personnel de DEO, ou 15 employés sur 24, indique que le PFPI demeure un élément nécessaire de la politique du gouvernement; un seul répondant indique que le programme n'est pas nécessaire. Le reste, soit 33 % des employés ou 8 répondants, ne savent pas ou n'ont pas répondu à la question.

**Tableau 3.12**  
**Le PFPI demeure-t-il un élément nécessaire de la politique du gouvernement, si l'on tient pour acquis qu'il donne les résultats escomptés?**



Parmi les employés de DEO ayant indiqué que le PFPI demeure un élément nécessaire de la politique du gouvernement, les raisons les plus fréquentes sont que DEO a un mandat de développement économique et qu'un des éléments clés de ce mandat consiste à accroître l'accès des PME au financement.

## C. Succès du PFPI

Les paragraphes suivants résument les questions du sondage concernant le succès du PFPI.

### 1. Dans quelle mesure le PFPI a-t-il incité les banques et les coopératives de crédit à fournir des capitaux aux entreprises à risque plus élevé?

On a demandé aux fournisseurs de capitaux et aux employés de DEO d'indiquer, à la lumière des fonds de prêts auxquels ils ont participé, dans quelle mesure le PFPI a incité les banques et les coopératives de crédit à fournir des capitaux aux entreprises à risque plus élevé, à l'aide d'une échelle de 1 à 5, où 1 n'indique aucun changement et 5, un changement majeur. Comme l'indique le tableau 3.13, la moyenne des fournisseurs de capitaux et des employés de DEO est de 3,6 et de 3,3 respectivement. Cela indique qu'il y a eu un certain changement et que le PFPI a réussi à convaincre les banques et les coopératives de crédit. L'importance des changements est semblable selon les fournisseurs de fonds de microprêts et de macroprêts.

**Tableau 3.13**

**Dans quelle mesure le PFPI a-t-il incité les banques et les coopératives de crédit à fournir des capitaux aux entreprises à risque plus élevé?**

N°	Réponse	Fournisseurs de capitaux			Personnel de DEO
		Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total	
1.	Aucun changement	0 %	0 %	0 %	7 %
2.	Changement minime	0 %	10 %	6 %	21 %
3.	Certain changement	50 %	40 %	44 %	42 %
4.	Grand changement	13 %	20 %	17 %	15 %
5.	Changement majeur	25 %	20 %	22 %	0 %
6.	Ne sais pas	12 %	10 %	11 %	15 %
<b>Moyenne (échelle de 1 à 5)</b>		<b>3,7</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,3</b>

Certains employés de DEO se sont également exprimés sur les fonds de prêts gérés par les coopératives de crédit ou les banques. À l'aide de la même échelle de 1 à 5, où 1 n'indique aucun changement et 5, un changement majeur, la réponse moyenne indique que le PFPI a produit un changement minime ou un certain changement (2,5 sur of 5) en ce qui concerne les banques, et un changement majeur (3,9 sur 5) en ce qui concerne les coopératives de crédit ayant consenti à fournir des capitaux aux entreprises à risque plus élevé.

Lorsqu'on demande aux employés de DEO d'indiquer la nature du changement qui a incité les banques et les coopératives de crédit à accorder des prêts à des entreprises à risque plus élevé, les réponses les plus fréquentes sont les suivantes (nombre de réponses entre parenthèses).

- Les coopératives de crédit ont accordé un plus grand nombre de microprêts (8).
- Les banques ont fourni plus de capitaux à des entreprises fondées sur le savoir, ce qui leur a permis de mieux connaître et d'avoir une opinion plus positive de ces celles-ci (6).
- Les banques et les coopératives de crédit ont modifié le financement ne reposant pas sur l'actif (4).
- Les banques et les coopératives de crédit ont financé des entreprises à risque plus élevé (3).

Lorsqu'on demande aux fournisseurs de capitaux d'indiquer la nature des changements s'étant produits, voici les réponses les plus fréquentes (nombre de réponses entre parenthèses).

#### Fournisseurs de fonds de microprêts

- Financement à des entreprises à risque plus élevé comme les entreprises en démarrage et les compagnies ayant des capitaux propres limités (4).
- Possibilité de fournir des microprêts à des entreprises qui n'en auraient pas obtenu dans le passé (3).
- Il fallait que la première demande de prêt traditionnel ait été refusée (2).

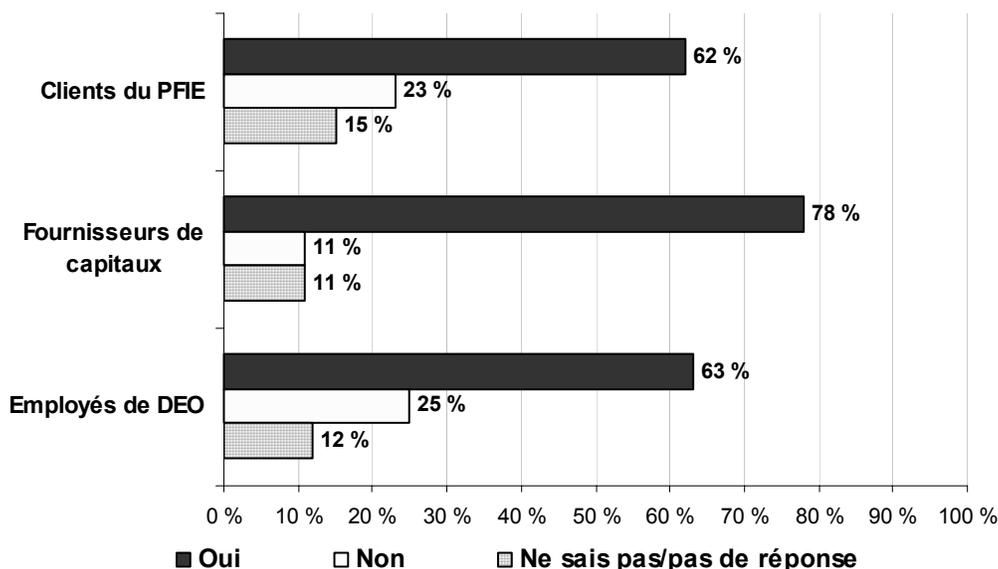
#### Fournisseurs de fonds de macroprêts

- Financement à des entreprises à risque plus élevé (p. ex. entreprises en démarrage, entreprises n'ayant pas encore de mouvements de trésorerie positifs ou au stade de la précommercialisation) qui n'auraient jamais obtenu de financement dans le passé (5).
- Engagement dans d'autres marchés comme les entreprises fondées sur le savoir (2).

## **2. Les conditions des prêts du PFPI sont-elles plus souples que celles des prêts bancaires traditionnels?**

Comme l'indique le tableau 3.14, la majorité des employés de DEO, des fournisseurs de capitaux et des clients du PFPI indiquent que les conditions des prêts du PFPI sont plus souples que celles des prêts bancaires traditionnels.

**Tableau 3.14**  
**Les conditions des prêts du PFPI sont-elles plus souples que celles des prêts traditionnels?**



Parmi les répondants ayant indiqué que les conditions des prêts du PFPI sont plus souples que celles des prêts bancaires traditionnels, les réponses les plus fréquentes des trois groupes de répondants sont la garantie, le niveau de risque, le calendrier du remboursement et le but du prêt (tableau 3.15).

**Tableau 3.15**  
**Quelles conditions des prêts du PFPI sont-elles plus souples?**

Réponse	Groupe de répondants		
	Clients du PFEI	Fournisseurs de capitaux	Employés de DEO
Garantie exigée	74 %	64 %	60 %
Niveau de risque	56 %	71 %	47 %
Calendrier de remboursement	48 %	64 %	60 %
But du prêt	37 %	64 %	20 %
Fonds de roulement disponible	31 %	29 %	20 %
Capital de risque fourni ou disponible	26 %	57 %	0 %

**3. Le PFPI a-t-il favorisé un meilleur accès à des capitaux pour des groupes cibles (entrepreneurs autochtones et ruraux, et jeunes) et les PME dans des secteurs naissants et dans des domaines essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada (commercialisation de la R.-D., entreprises fondées sur le savoir aux actifs intangibles et entreprises traditionnelles à valeur ajoutée et axées sur les exportations)?**

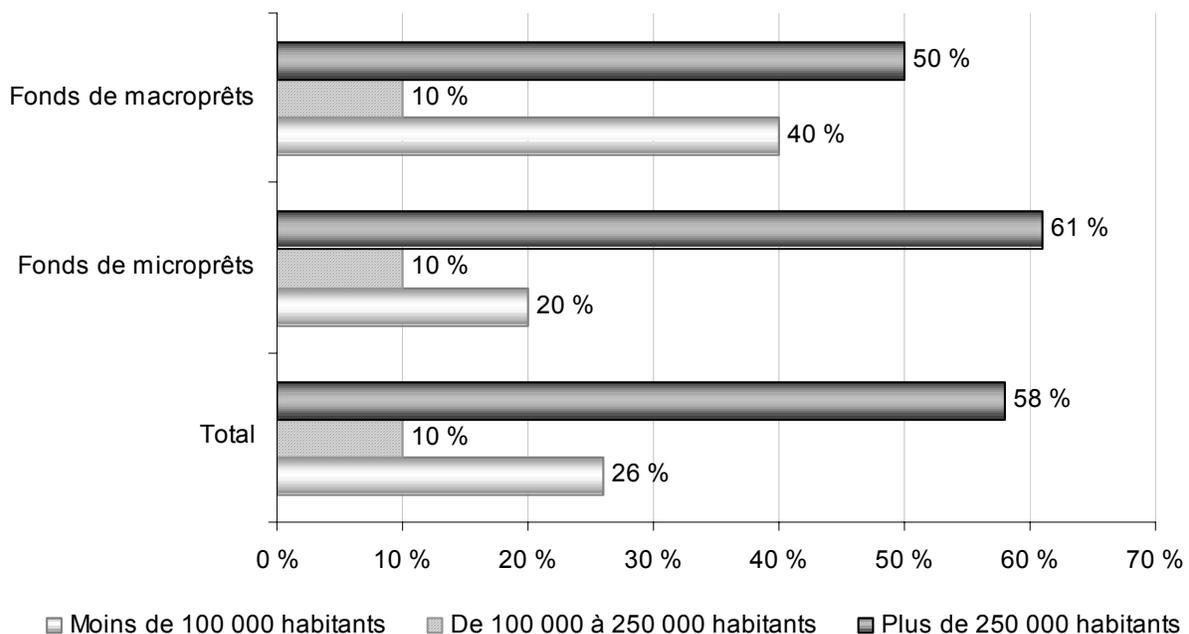
Comme l'indique le tableau 3.16, la plupart des clients ayant obtenu du financement des fonds de macroprêts appartiennent à des secteurs naissants comme la technologie de l'information et les communications, la fabrication de pointe, les industries fondées sur le savoir ainsi que l'agriculture et l'aquaculture à valeur ajoutée. Même si les clients des fonds de microprêts appartiennent aussi à des secteurs naissants, la plus grande proportion exerce ses activités dans le secteur des services.

**Tableau 3.16**  
**Secteur d'activité des clients du PFPI**

Secteur d'activité	Clients financés à l'aide de :			% des répondants
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total	
Agriculture et aquaculture	-	4	4	4 %
Biotechnologie	-	1	1	1 %
Santé	2	1	3	3 %
Technologie de l'info. et com.	5	9	14	14 %
Technologie de pointe	1	1	2	2 %
Fabrication	12	9	21	21 %
Secteurs fondés sur le savoir	-	1	1	1 %
Tourisme et industrie de l'accueil	8	2	10	10 %
Commerce de détail	11	-	11	11 %
Commerce de gros	2	2	4	4 %
Services	29	-	29	31 %
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>30</b>	<b>100</b>	<b>100 %</b>

En ce qui concerne les retombées du PFPI pour des groupes cibles comme les entrepreneurs ruraux, le tableau 3.17 indique que la majorité (61 %) des clients de microprêts se trouvent dans de grands centres urbains (plus de 250 000 habitants); par ailleurs, 50 % des clients de macroprêts se trouvent dans de grandes villes, et 40 %, dans des collectivités de moins de 100 000 habitants.

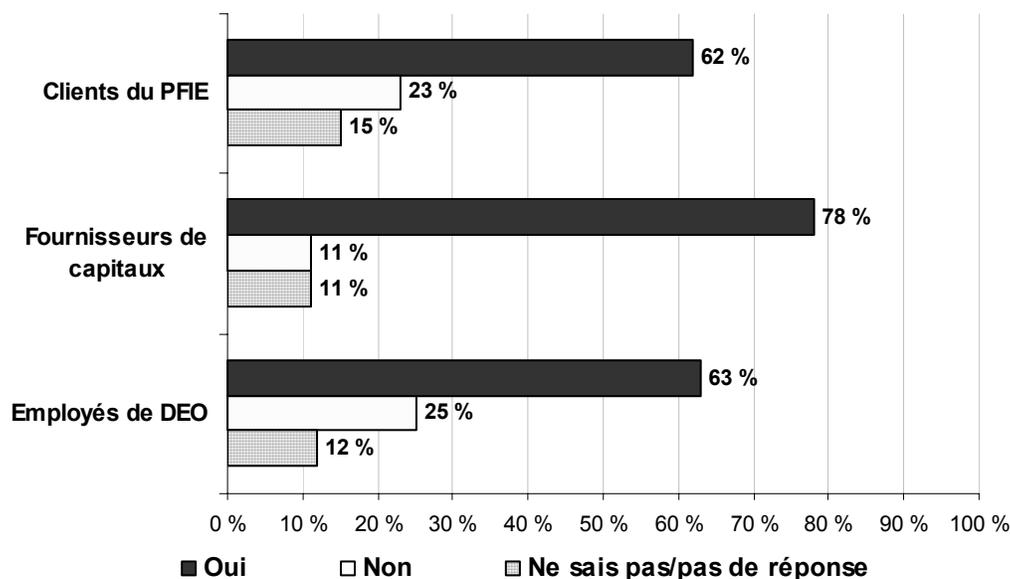
**Tableau 3.17**  
**Taille des collectivités où se trouvent les clients du PFPI**



Sept des entreprises échantillonnées (cinq clients de microprêts et deux clients de macroprêts) ont été dirigées par des Autochtones. Cinq des entreprises échantillonnées (trois clients de microprêts et deux d'autres fonds d'emprunt) ont été dirigées par des propriétaires âgés de moins de 25 ans.

Comme l'indique le tableau 3.18, 77 %, des clients de macroprêts échantillonnés, ou 54 sur 70, n'ont jamais obtenu de financement d'une banque ou d'une coopérative de crédit; cela n'est cependant le cas que de 23 % des clients des fonds de macroprêts.

**Tableau 3.18**  
**Avant d’avoir obtenu un ou des prêts du PFPI, votre entreprise avait-elle déjà reçu du financement d’une banque ou d’une coopérative de crédit?**



Avant l’obtention d’un prêt du PFPI, la première source de financement des clients était l’autofinancement ou le financement de partenaires (56 % de réponses), et la deuxième, les prêteurs commerciaux (22 % des réponses), comme l’indique le tableau 3.19.

**Tableau 3.19**  
**Avant l’obtention du ou des prêts du PFPI, quelles étaient les principales sources de financement de votre entreprise?**

Principales sources de financement	Clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Autofinancement et partenaires	70 %	39 %	56 %
Prêteurs commerciaux	12 %	33 %	22 %
Autres sources du gouvernement fédéral	2 %	3 %	2 %
Gouvernement provincial	-	5 %	2 %
Investisseurs du secteur privé et en capital risque	6 %	18 %	11 %
Famille et amis	10 %	-	6 %
Autre	-	3 %	1 %
Total	100 %	100 %	100 %

Comme l’indique le tableau 3.20, 45 % des clients des fonds de microprêts ont obtenu la totalité du financement de leur projet de source autre que le PFPI, et 27 % des clients des fonds de macroprêts, du PFPI. La proportion moyenne du financement de projet obtenu du PFPI par les clients des fonds de microprêts et de macroprêts est de 72 % et de 58 % respectivement.

**Tableau 3.20****Quelle proportion du financement total de votre projet provient d'un prêt du PFPI?**

Proportion du financement total obtenue du PFPI	Clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Moins de 25 %	7 %	17 %	10 %
De 25 % à 49 %	16 %	17 %	16 %
De 50 % à 74 %	17 %	30 %	21 %
De 75 % à 99 %	14 %	3 %	11 %
100 %	45 %	27 %	39 %
Ne sais pas / pas de réponse	1 %	6 %	3 %
Total	100 %	100 %	100 %
Moyenne	72 %	58 %	68 %

En ce qui concerne les clients n'ayant obtenu du PFPI qu'une partie du financement de leur projet, l'autre source de financement la plus fréquente (62 % des réponses) est l'autofinancement ou le financement de partenaires, et la deuxième, les prêteurs commerciaux (15 % des réponses), comme l'indique le tableau 3.21.

**Tableau 3.21****Quelles étaient les autres sources importantes de financement obtenu en même temps que celui provenant d'un ou de plusieurs prêts du PFPI?**

Autres sources importantes de financement	Clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Autofinancement et partenaires	69 %	50 %	62 %
Prêteurs commerciaux	13 %	20 %	15 %
Autres sources du gouvernement fédéral	4 %	3 %	4 %
Gouvernement provincial	2 %	10 %	5 %
Investisseurs du secteur privé et en capital risque	0 %	17 %	6 %
Famille et amis	12 %	0 %	8 %
Total	100 %	100 %	100 %

Comme l'indique le tableau 3.22, 49 % des clients du PFPI ont déclaré qu'ils n'auraient pas obtenu de financement d'autres sources sans le programme de prêts de DEO. Environ 28 % des répondants ont indiqué qu'ils auraient pu obtenir du financement d'autres sources, mais que celui-ci aurait été moindre et qu'il aurait été assorti de conditions plus restrictives. Seulement 16 % des répondants ont affirmé qu'ils auraient pu obtenir du financement d'une autre source.

**Tableau 3.22**  
**Croyez-vous que vous auriez obtenu du financement d'autres sources si le PFPI n'avait pas existé?**

Réponse	Clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Oui	16 %	17 %	16 %
Oui, mais assorti de conditions plus restrictives	23 %	17 %	21 %
Oui, mais moindre	3 %	16 %	7 %
Non	48 %	50 %	49 %
Ne sais pas / pas de réponse	10 %	0 %	7 %
Total	100 %	100 %	100 %

On a aussi demandé aux clients du PFPI ayant déclaré qu'ils auraient pu obtenir du financement d'autres sources d'indiquer ces dernières. Comme l'indique le tableau 3.23, la source de financement la plus fréquente, mentionnée par 56 % des répondants, est les prêteurs commerciaux comme les banques et les coopératives de crédit.

**Tableau 3.23**  
**Sur quelles autres sources de financement auriez-vous pu compter?**

Source de financement	Clients financés par :			% des réponses
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total	
Autofinancement et partenaires	2	4	6	10 %
Prêteurs commerciaux	23	10	33	56 %
Autres sources du gouvernement fédéral	2	3	5	9 %
Gouvernement provincial	2	-	2	3 %
Investisseurs du secteur privé et en capital risque	2	5	7	12 %
Famille et amis	6	-	6	10 %
Total	37	22	59	100 %

La proportion de clients du PFPI ayant indiqué qu'ils auraient pu obtenir du financement d'autres sources si le programme de prêts de DEO n'avait pas existé est semblable aux réponses des fournisseurs de capitaux interrogés. Comme l'indique le tableau 3.24, ceux-ci ont déclaré qu'environ 17 % de leurs clients du PFPI auraient obtenu le même financement sans l'aide du PFPI. Dans la majorité des cas, le financement du PFPI est supplémentaire parce que le taux d'intérêt exigé est supérieur à celui des prêts traditionnels et que la plupart des clients préfèrent des taux inférieurs. Le PFPI est également supplémentaire surtout parce que les coefficients de perte des fournisseurs de capitaux du PFPI sont considérablement supérieurs à ceux des prêts traditionnels. Il faut souligner que les fournisseurs de capitaux peuvent accorder des prêts à moindre risque pour ramener le niveau de risque global de leurs fonds de prêts à un niveau acceptable. Par conséquent, il peut s'avérer nécessaire pour certaines institutions financières d'inclure un certain nombre de prêts à moindre risque aux clients restants de leurs fonds de prêts.

**Tableau 3.24**  
**Proportion de clients du PFPI qui auraient obtenu le même niveau de financement ou un niveau moindre sans le soutien du PFPI**

Réponse	Pourcentage des réponses		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Pourcentage moyen de clients qui auraient obtenu le même niveau de financement.	14 %	19 %	17 %
Pourcentage moyen de clients qui auraient obtenu un niveau de financement moindre	6 %	22 %	15 %

Comme l'indique le tableau 3.24, les fournisseurs de capitaux indiquent que, en moyenne, environ 15 % de leurs clients auraient obtenu un financement inférieur sans le soutien du PFPI. La principale raison invoquée est que les projets étaient viables et qu'il y avait des garanties suffisantes pour accorder un prêt traditionnel.

La plupart des fournisseurs de capitaux indiquent que les clients du PFPI sont nouveaux plutôt qu'anciens. En moyenne, environ 80 % des clients des fonds de microprêts sont nouveaux, ce qui est également le cas de plus de 90 % des clients d'autres fonds de prêts de l'établissement financier.

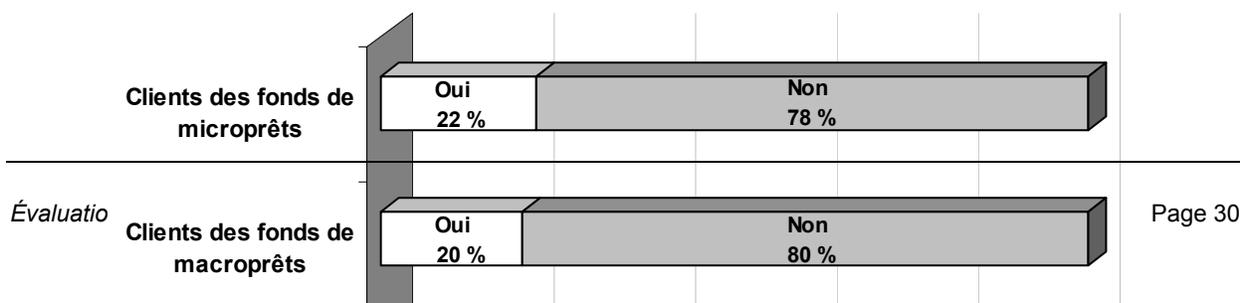
Comme l'indique le tableau 3.25, 63 % des clients des fonds de microprêts et 83 % des clients des fonds de macroprêts jugent que le financement et les autres types d'aide qu'ils ont reçus du PFPI ont été importants (note de 3 à 5 sur l'échelle de 1 à 5, où 1 désigne aucune importance, et 5, une grande importance) pour leur permettre d'avoir accès à du financement traditionnel.

**Tableau 3.25**  
**Quelle a été l'importance du financement par emprunt et des autres types d'aide que vous avez reçus du PFPI pour vous permettre d'avoir accès à du financement traditionnel?**

Réponse	Clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
1 Aucune importance	20 %	10 %	17 %
2	-	7 %	2 %
3 Une certaine importance	9 %	13 %	10 %
4	9 %	13 %	10 %
5 Grande importance	45 %	57 %	49 %
Ne sais pas / pas de réponse	17 %	0 %	12 %
Total	100 %	100 %	100 %

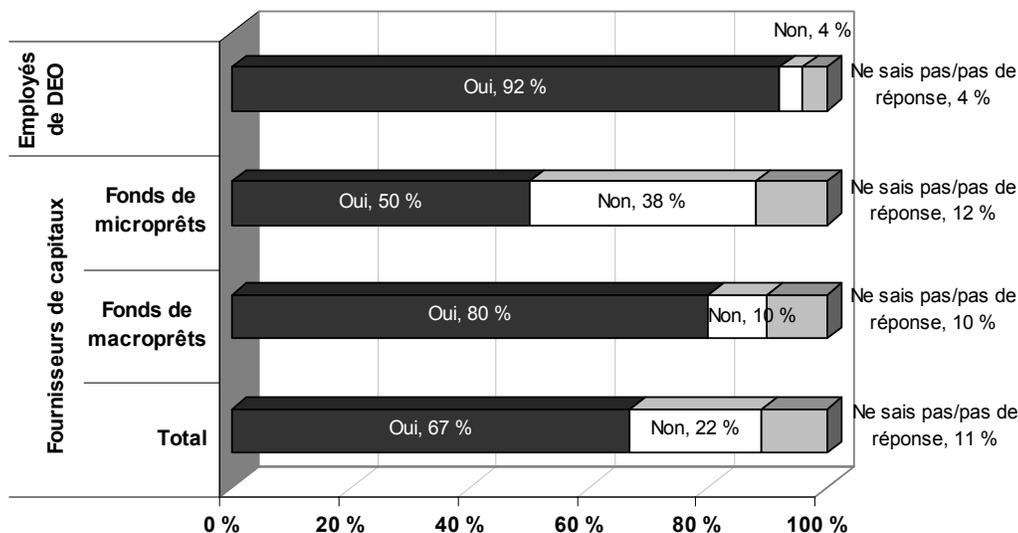
Comme l'indique le tableau 3.26, 21 % de l'échantillon des clients du PFPI ont reçu du financement additionnel de la même institution financière depuis l'obtention du financement du PFPI.

**Tableau 3.26**  
**Avez-vous obtenu d'autre financement de l'institution financière depuis que vous avez eu un ou des prêts du PFPI?**



On a demandé aux répondants qui ont obtenu d'autre financement d'en indiquer le montant et le but. Le montant moyen de financement supplémentaire que quinze clients des fonds de microprêts ont reçu s'établit à 11 200 \$, tandis que celui que six clients des fonds de macroprêts ont reçu se chiffre à 332 500 \$. Comme l'indique le tableau 3.27, 67 % des fournisseurs de capitaux 92 % des employés de DEO indiquent que le PFPI a accru l'accès à des capitaux des PME dans des secteurs naissants et dans des domaines qui sont essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada. On a demandé aux fournisseurs de capitaux d'indiquer les retombées particulières des fonds de prêts qu'ils ont gérés, et aux employés de DEO, d'indiquer l'incidence globale du PFPI.

**Tableau 3.27**  
**Le PFPI a-t-il accru l'accès des PME aux capitaux dans des secteurs naissants et dans des domaines qui sont essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada?**



Comme l'indique le tableau 3.27, une proportion plus élevée de fournisseurs de capitaux de fonds de microprêts que de fournisseurs de capitaux de fonds de macroprêts indiquent que le PFPI n'a pas accru l'accès des PME aux capitaux dans les secteurs naissants et dans des domaines qui sont essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada. La principale raison est qu'une faible proportion des fonds de microprêts est accordée à des entreprises des secteurs naissants et que la majorité du financement est accordé à des sociétés des secteurs traditionnels de l'économie.

On a aussi demandé aux fournisseurs de capitaux ayant indiqué que le PFPI a eu une incidence de décrire la nature et la portée des retombées. Voici les principales réponses que les fournisseurs de capitaux de fonds de micro-prêts ont fournies (nombre de réponses entre parenthèses).

- Le financement par microprêts dans le cadre du PFPI a accru l'accès de PME à des capitaux dans des domaines qui sont essentiels à la croissance de l'économie de l'Ouest du Canada parce que la mise sur pied et l'expansion de tous les types de PME sont importantes pour la croissance économique (4).
- Le PFPI a encouragé les institutions financières à fournir des capitaux à des entreprises à plus haut risque qui n'auraient pas eu autrement accès à du financement (1).
- Le financement a permis à des entreprises de croître et d'embaucher de nouveaux employés (1).

Les réponses les plus fréquentes des fournisseurs de capitaux de fonds de macroprêts concernant l'incidence du PFPI sont les suivantes (nombre de réponses entre parenthèses).

- Cela leur a permis de prendre plus de risques et de fournir des capitaux de prêts à des PME qui n'auraient autrement pas eu accès à du financement (2).
- Cela a fourni à des entreprises qui auraient eu de la difficulté à obtenir du financement l'occasion de démarrer ou d'accroître leurs activités (2).
- L'incidence du PFPI sur les secteurs naissants comme les entreprises fondées sur le savoir et de technologies de pointe a été limitée en raison du nombre moindre que prévu de prêts à des entreprises dans ces secteurs (2).
- Cela leur a permis de fournir du financement à des entreprises dans des domaines comme les nutraceutiques et la transformation des aliments, ce qu'ils n'auraient pas fait auparavant (2).

On a aussi demandé aux employés de DEO ayant indiqué que le PFPI a permis à des PME dans des secteurs naissants et dans des domaines qui sont essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada d'avoir un meilleur accès à des capitaux d'indiquer la nature et la portée des retombées. La réponse la plus fréquente de 13, ou 54 % des répondants, est que le PFPI a eu une incidence limitée à cause du faible nombre de prêts et de la réticence de la plupart des banquiers à prêter à des entreprises à plus haut risque, de sorte que le taux de participation à certains fonds de prêts a été plus faible que prévu, notamment ceux destinés aux secteurs émergents. Voici d'autres réponses concernant l'incidence du PFPI (nombre de réponses entre parenthèses).

- Les microprêts accordés dans le cadre du PFPI ont accru l'accès aux capitaux des PME dans des domaines qui sont essentiels à la croissance de l'économie de l'Ouest du

Canada parce que la mise sur pied et l'expansion de tout type de PME sont importantes pour la croissance économique (12).

- Le fonds de prêts destiné aux entreprises de produits agricoles à valeur ajoutée a accru notablement le financement du secteur agricole à valeur ajoutée de l'Ouest du Canada (6).
- Le PFPI a encouragé la R.-D. et l'innovation (4).
- L'incidence du PFPI sur les secteurs naissants comme les entreprises fondées sur le savoir et de technologies de pointe a été limitée en raison du nombre moindre que prévu de prêts à des entreprises dans ces secteurs (5).

#### 4. Le PFPI a-t-il contribué à l'expansion et à la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada?

Comme l'indique le tableau 3.28, les fonds du PFPI servent principalement à la mise sur pied d'entreprises. Environ 56 % des entreprises ayant obtenu du financement de fonds de microprêts et 37 % de celles ayant reçu du financement de fonds de macroprêts indiquent que les fonds ont surtout servi au démarrage. La deuxième raison la plus fréquemment invoquée par les entreprises ayant reçu l'aide du PFPI est que le financement était destiné au fonds de roulement ou d'exploitation.

**Tableau 3.28**  
**À quoi le financement du PFPI a-t-il surtout servi?**

Principale utilisation des fonds	Clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Démarrage	56 %	37 %	50 %
Accroissement de la production	20 %	20 %	20 %
Fonds de roulement et frais d'exploitation	13 %	27 %	17 %
Développement des marchés	0 %	0 %	0 %
R.-D.	3 %	10 %	5 %
Autre	9 %	6 %	8 %
Total	100 %	100 %	100 %

Les clients ayant reçu du financement des fonds de macroprêts ont, en moyenne, 1,4 employé à temps plein et 1,1 employé à temps partiel, tandis que ceux qui ont obtenu du financement de fonds de microprêts ont, en moyenne, 20,6 employés à temps plein et 6,9 employés à temps partiel. Comme l'indique le tableau 3.23, l'emploi a augmenté de 59 % chez les clients des fonds de microprêts, et de 84 % chez les clients des fonds de macroprêts. L'emploi est demeuré stable pour 41 % des clients des fonds de microprêts et 13 % des clients des fonds de macroprêts. Un seul client interrogé a indiqué une baisse.

**Tableau 3.29**  
**Le nombre d'employés de l'entreprise a-t-il augmenté ou baissé, ou est-il demeuré stable après avoir obtenu du financement ou un autre type d'aide du PFPI?**

Réponse	Clients financés par :
---------	------------------------

	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Hausse	59 %	84 %	66 %
Aucun changement	41 %	13 %	33 %
Baisse	-	3 %	1 %
Ne sais pas / pas de réponse	0 %	0 %	0 %
Total	100 %	100 %	100 %

On a également demandé aux 66 clients ayant déclaré que l'emploi a augmenté grâce au PFPI d'indiquer l'accroissement du nombre d'employés à temps plein et à temps partiel. Comme le montre le tableau 3.30, ces hausses se chiffrent à 300 employés à temps plein et à 169 employés à temps partiel. La hausse moyenne du nombre d'emplois créés par client est de 3 emplois à temps plein et de 1,7 emploi à temps partiel. Certaines limites des données fournies aux tableaux 3.23 et 3.24 proviennent du fait que certains répondants, surtout les clients des fonds de macroprêts, ont inclus le propriétaire de l'entreprise, tandis que d'autres n'ont inclus que le personnel autre que le propriétaire pour déterminer le changement du nombre d'emplois.

**Tableau 3.30**  
**Hausse du nombre d'employés attribuable au PFPI**

Hausse du nombre d'employés	Nombre of clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
<b>Employés à temps plein</b>			
1	28	3	31
2-5	9	11	20
6-10	1	5	6
11-20	-	3	3
Plus de 20	-	3	3
Total	38	25	63
<b>Hausse totale du nombre d'employés à temps plein</b>	<b>72</b>	<b>228</b>	<b>300</b>
<b>Employés à temps partiel</b>			
1	9	-	9
2-5	5	9	14
6-10	2	2	4
11-20	-	2	2
Plus de 20	-	1	1
Total	16	14	30
<b>Hausse totale du nombre d'employés à temps partiel</b>	<b>44</b>	<b>125</b>	<b>169</b>

Le nombre moyen d'emplois créés par les 70 clients des fonds de microprêts est de 1,7, contre 11,8 par les clients des fonds de macroprêts. Comme l'indique le tableau 3.31, les résultats du sondage indiquent que le financement moyen fourni par emploi créé par les fonds de microprêts s'établit à 11 200 \$, contre 30 300 \$ pour les fonds de macroprêts.

**Tableau 3.31**  
**Comparaison entre le nombre d'emplois créés par les fonds de microprêts et par les fonds de macroprêts**

Nombre d'emplois créés	Nombre de clients financés par :
------------------------	----------------------------------

	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Emplois à temps plein	72	228	300
Emplois à temps partiel	44	125	169
Total	116	353	469
Nombre moyen d'emplois créés par client interrogé	1.7	11.8	4.7
Financement PFPI accordé	1,3 M\$	10,7 M\$	12,0 M\$
Financement par emploi créé	11 200 \$	30 300 \$	25 600 \$

Pour estimer le nombre total d'emplois additionnels créés par le PFPI, il faut tenir compte des facteurs suivants.

- **Signification statistique.** En tenant compte de l'écart type des données sur la création d'emplois, l'échantillon suggère qu'un client type du PFPI crée entre 3,0 et 6,4 emplois à temps partiel, à un niveau de confiance de 90 %.
- **Création d'emplois additionnels.** Les résultats du sondage qui indiquent que 16 % des clients du PFPI auraient obtenu du financement d'autres sources sans le PFPI ont servi à déterminer la création d'emplois additionnels plutôt que le nombre total d'emplois créés par les clients du PFPI. Ces résultats sont semblables à ceux obtenus des fournisseurs de capitaux interrogés, qui ont indiqué qu'environ 17 % de leurs clients du PFPI auraient obtenu le même financement sans l'aide du PFPI.
- **Taux des pertes sur prêt.** Comme nous l'avons déjà indiqué, il a été difficile de joindre certains clients de l'échantillon initial, surtout ceux dont le prêt a été radié ou qui sont en défaut de paiement. Si cela était le cas de 14 % des clients du PFPI de l'échantillon initial, l'échantillon final ne compte que 2 % de clients dont le prêt a été radié, et 1 % qui sont en défaut de paiement. L'échantillon initial comptant 14 % de clients dont le prêt a été radié ou qui sont en défaut de paiement est semblable au taux de perte estimé global de 15 % indiqué au chapitre précédent. Aux fins de la présente analyse, nous avons réduit de 11 % le nombre d'emplois créés par client, pour tenir compte du fait que l'échantillon final contient un nombre de prêts radiés inférieur à la moyenne.
- **Taille de l'échantillon.** Comme nous l'avons déjà indiqué, le financement par emprunt d'environ 12 millions de dollars accordé à l'échantillon final de 100 clients du PFPI représente environ 8,4 % du financement par emprunt total de 143,4 millions de dollars depuis la mise sur pied du programme, le 31 décembre 2001. Les résultats de l'échantillon ont été extrapolés selon le montant du financement par emprunt afin d'estimer le nombre total d'emplois créés.

À la lumière de ces facteurs, le nombre d'emplois additionnels créés par le PFPI depuis sa mise sur pied le 31 décembre 2001 se situerait entre 2 900 et 5 450, à un niveau de confiance de 90 %. Cette estimation n'inclut pas les emplois qui auraient été perdus sans le PFPI.

Comme l'indique le tableau 3.32, approximativement 57 % (40 sur 70) des clients des fonds de microprêts et 49 % (14 sur 30) des clients des autres fonds de prêts ont indiqué qu'aucun emploi n'aurait été perdu si le PFPI n'avait pas financé le projet. La proportion relativement élevée (54 %) de répondants ayant indiqué que des emplois auraient été perdus sans le financement du PFPI est attribuable au fait que certains répondants ont interprété la question différemment. Certains répondants, surtout ceux qui ont mis sur pied leur entreprise à l'aide du financement du PFPI et qui n'auraient pas obtenu les mêmes fonds d'autres sources, déclarent que tous les emplois qu'ils ont

créés ne l'auraient pas été sans l'appui du PFPI. D'autres ont interprété la question différemment et n'ont inclus que les emplois qui auraient été perdus parce que l'entreprise éprouvait des difficultés financières et qu'elle n'aurait vraisemblablement pas survécu sans l'aide financière du PFPI. En raison des divers types de réponses reçues, il est difficile de calculer avec précision le nombre d'emplois conservés grâce au PFPI.

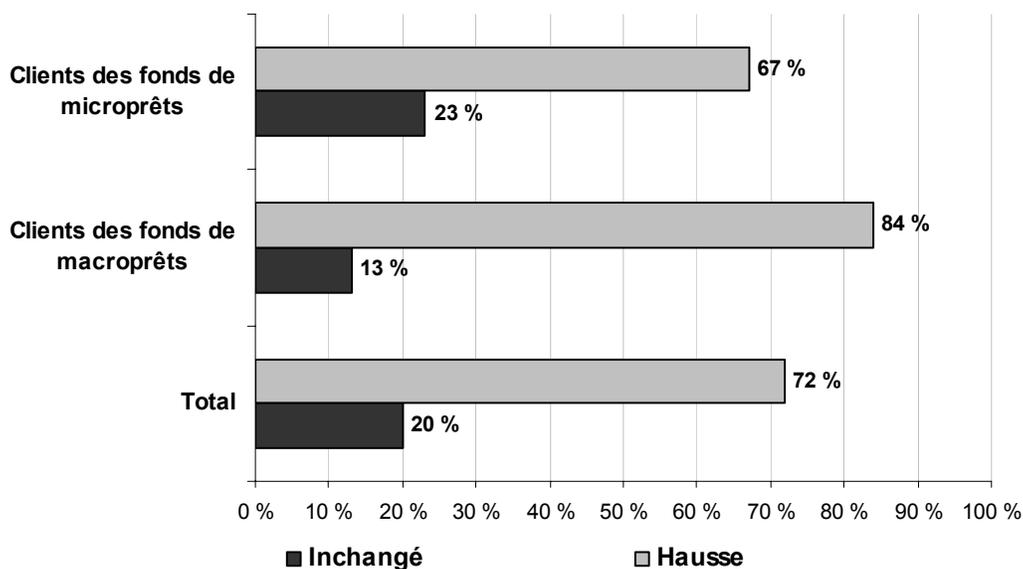
**Tableau 3.32**  
**Combien d'emplois, le cas échéant, auraient été perdus sans le financement du PFPI?**

Nombre d'emplois qui auraient été perdus	Clients financés par :			% du nombre total de répondants
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total	
<b>Emplois à temps plein</b>				
1	20	2	22	48 %
2-5	10	5	15	33 %
6-10	-	4	4	9 %
11-20	-	3	3	6 %
Plus de 20	-	2	2	4 %
Total	30	16	46	100 %
<b>Emplois à temps partiel</b>				
1	4	2	6	30 %
2-5	6	3	9	45 %
6-10	2	1	3	15 %
11-20	-	1	1	5 %
Plus de 20	-	1	1	5 %
Total	12	8	20	100 %

Le chiffre d'affaires brut de la majorité des clients des fonds de macroprêts (78 %) était inférieur à 100 000 \$ l'an dernier, et 14 % affichaient des ventes de 100 000 \$ à 250 000 \$ au dernier exercice. Les ventes de la moitié (50 %) des clients des fonds de macroprêts étaient de 1 million à 5 millions de dollars au dernier exercice; 17% avaient réalisé des ventes de 250 000 \$ à 1 million de dollars, et 13 %, de 5 à 10 millions de dollars.

Comme l'indique le tableau 3.33, 67 % des clients des fonds de microprêts et 84 % des clients des fonds de macroprêts déclarent que leur chiffre d'affaires a augmenté grâce au PFPI.

**Tableau 3.33**  
**Le chiffre d'affaires de l'entreprise a-t-il augmenté ou baissé, ou est-il demeuré inchangé grâce au financement par emprunt et à d'autre aide que vous avez obtenus du PFPI?**



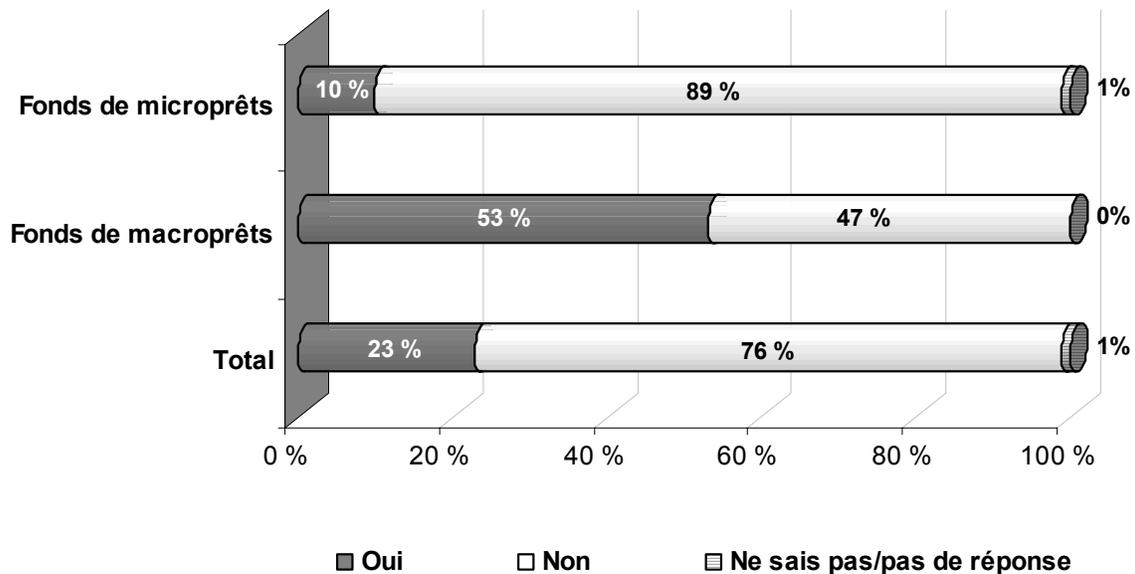
Pour les répondants ayant indiqué une hausse du chiffre d'affaires grâce au programme de prêts de DEO, l'augmentation cumulative moyenne du chiffre d'affaires des clients des fonds de microprêts était de 76 100 \$, comparativement à environ 2,1 millions de dollars pour les clients des fonds de macroprêts (tableau 3.34). À l'aide de la même méthode employée pour déterminer le nombre d'emplois additionnels créés, on a estimé que les recettes additionnelles générées par les clients du PFPI atteignent entre 302 millions et 762 millions de dollars, à un niveau de confiance de 90 %.

**Tableau 3.34**  
**Hausse du chiffre d'affaires grâce au PFPI**

Hausse cumulative du chiffre d'affaires	Clients financés par :			% des répondants
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total	
Inférieure à 25 000 \$	15	-	15	21 %
25 000 \$-49 000 \$	7	-	7	10 %
50 000 \$-99 000 \$	6	1	7	10 %
100 000 \$-499 000 \$	9	6	15	21 %
500 000 \$-999 000 \$	-	6	6	8 %
1 M\$-5 M\$	-	7	7	10 %
Supérieure à 5 M\$	-	3	3	4 %
Ne sais pas / pas de réponse	10	2	12	16 %
Total	47	25	72	100 %
<b>Hausse moyenne du chiffre d'affaires</b>	<b>76 100 \$</b>	<b>2 073 900 \$</b>	<b>841 900 \$</b>	

Environ 17 % des clients des fonds de macroprêts et 60 % des clients des fonds de microprêts exportent des produits et des services à l'extérieur du Canada. Le pourcentage moyen du chiffre d'affaires provenant des ventes à l'exportation des entreprises qui exportent des produits et services à l'extérieur du pays est de 38 % pour les clients des fonds de microprêts et de 40 % pour les clients des fonds de macroprêts. Les ventes à l'exportation ont augmenté grâce au financement accordé par le programme de prêts de DEO pour 23 % des clients échantillonnés (tableau 3.35). Cependant, les ventes à l'exportation ont augmenté de 53 % pour les clients des fonds de macroprêts, mais seulement de 10 % pour les clients des fonds de microprêts.

**Tableau 3.35**  
**Le chiffre d'affaires de votre entreprise provenant des ventes à l'exportation a-t-il augmenté grâce au financement que vous avez obtenu du PFPI?**



Pour les répondants ayant indiqué une hausse des exportations grâce au programme de DEO, l'augmentation moyenne des ventes à l'exportation était de 50 800 \$ pour les clients des fonds de microprêts, et de 722 900 \$ pour les clients des fonds de macroprêts. À l'aide de la même méthode employée pour déterminer le nombre total d'emplois créés, on a estimé que le chiffre d'affaires additionnel total généré par les clients du PFPI atteint entre 85 millions et 128 millions de dollars, à un niveau de confiance de 90 %.

Comme l'indique le tableau 3.36, 88 % des fournisseurs de capitaux et 92 % des employés de DEO affirment que le PFPI a contribué à l'expansion et à la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada. On a demandé aux fournisseurs de capitaux d'indiquer les retombées spécifiques des fonds de prêts qu'ils gèrent, et aux employés de DEO, l'incidence globale du PFPI.

**Tableau 3.36**  
**Le PFPI a-t-il contribué à l'expansion et à la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada?**

Réponse	Fournisseurs de capitaux			Employés de DEO
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total	
Oui	88 %	90 %	88 %	92 %
Non	0 %	10 %	6 %	0 %
Ne sais pas / pas de réponse	12 %	0 %	6 %	8 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Lorsqu'on demande aux employés de DEO d'indiquer la nature et l'importance de la contribution du PFPI, la réponse la plus fréquente fournie par 58 % des répondants, ou 14 sur 24, est que le PFPI a eu un effet limité sur l'expansion et la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada en

raison du faible nombre de prêts accordés et du manque de participation des principales banques. Voici d'autres réponses fréquentes obtenues concernant la contribution du PFPI à l'expansion et à la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada (nombre de réponses entre parenthèses).

- Une certaine expansion économique grâce aux fonds de microprêts et aux autres fonds parce que le nombre de petites entreprises a augmenté (9).
- Création d'emplois (8).
- Diversification de l'économie grâce à des activités comme la commercialisation de la R.-D., le développement de marchés extérieurs ainsi que la mise sur pied ou l'expansion d'entreprises dans des secteurs naissants (6).

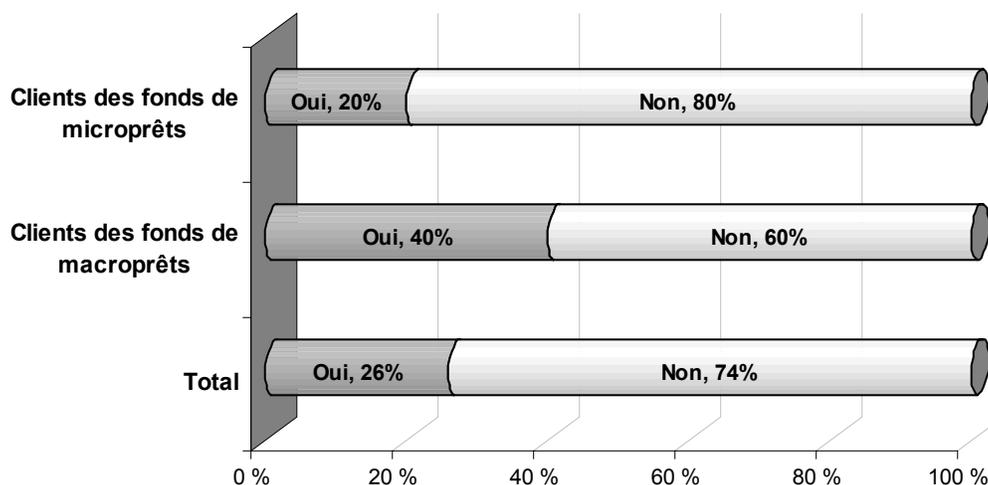
Lorsqu'on demande aux fournisseurs de capitaux d'indiquer la nature et l'importance de la contribution du PFPI, les deux réponses les plus fréquentes des répondants sont la création d'emplois et le démarrage ou l'expansion de PME, qui favorisent le développement de l'économie de l'Ouest du Canada. Un petit nombre de fournisseurs de capitaux des fonds de microprêts indiquent que leurs fonds de prêts ont eu peu d'effet sur la diversification de l'économie étant donné que la majorité du financement a été accordée à des entreprises des secteurs traditionnels de l'économie. Voici d'autres réponses des fournisseurs de capitaux de fonds de macroprêts concernant la contribution du PFPI à l'expansion et à la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada (nombre de réponses entre parenthèses).

- Diversification de l'économie en comblant les écarts en ce qui concerne la capacité de transformation des produits agricoles à valeur ajoutée de l'Ouest du Canada (2).
- Hausse des exportations et remplacement de produits importés dans l'Ouest du Canada (2).
- Effet plutôt limité en raison du nombre de prêts accordés (2).
- A permis à certaines entreprises d'accélérer leur croissance (2).

**5. Dans quelle mesure le PFPI a-t-il comblé les lacunes en ce qui concerne les compétences en affaires et en gestion des clients du programme?**

Comme l'indique le tableau 3.37, 20 % des clients des fonds de microprêts et 40 % des clients des fonds de macroprêts échantillonnés ont reçu des services-conseils à l'entreprise du personnel de DEO au moment de faire une demande de prêts.

**Tableau 3.37**  
**Au moment de faire une demande de prêts, avez-vous reçu des renseignements ou des services-conseils à l'entreprise du personnel de DEO?**



Comme l'indique le tableau 3.38, les réponses les plus fréquentes concernant les types de conseils et de services-conseils à l'entreprise fournis aux clients par le personnel de DEO avant de présenter leur demande de prêt sont l'aide à la préparation d'un plan d'entreprise (16 %), le renvoi à d'autres sources d'information (12 %) et de l'aide visant à faciliter les rencontres avec les banquiers (8 %).

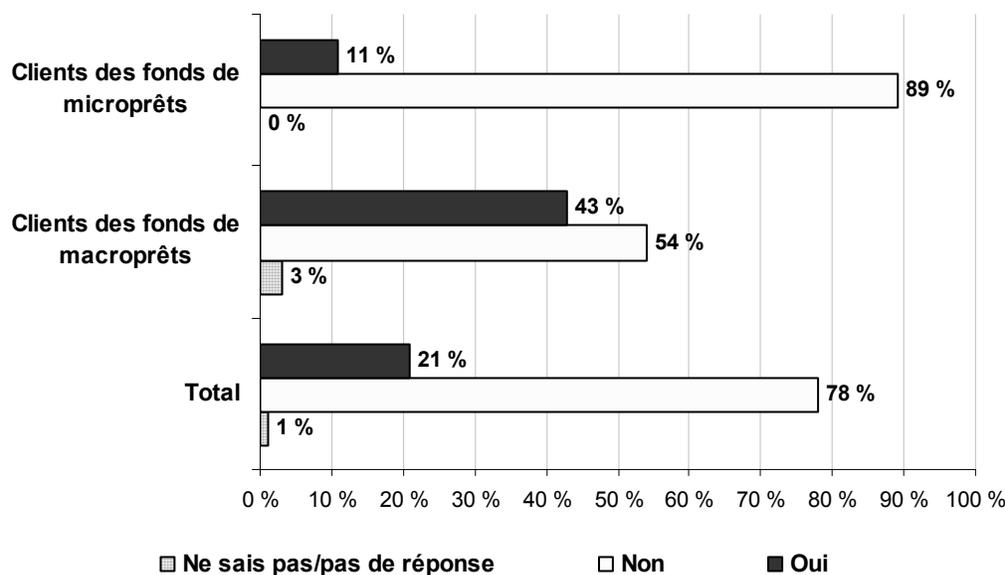
**Tableau 3.38**  
**Quelle est la nature des renseignements et des services-conseils à l'entreprise que vous avez obtenus du personnel de DEO avant de faire votre demande de prêt?**

Réponse	Pourcentage du nombre total de clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Aider à préparer un plan d'entreprise	14 %	20 %	16 %
Renvoyer à d'autres sources d'information	10 %	17 %	12 %
Faciliter les rencontres avec les banquiers	4 %	17 %	8 %
Aider à recueillir de l'information sur les affaires, le marketing ou les secteurs	6 %	3 %	5 %
Renvoyer à d'autres sources de financement	6 %	0 %	4 %
Renvoi à d'autres organismes susceptibles de les aider	3 %	7 %	4 %
Fournir des conseils en matière d'exportation	0 %	3 %	1 %
Fournir d'autres conseils	3 %	0 %	2 %

Comme l'indique le tableau 3.39, 11 % des clients des fonds de microprêts et 43 % des clients des fonds de macroprêts ont obtenu des renseignements ou des services-conseils à l'entreprise du personnel de DEO depuis que leur demande de prêt a été approuvée.

**Tableau 3.39**  
**Le personnel de DEO vous a-t-il fourni des renseignements ou des services de soutien**

### depuis que votre demande de prêt a été approuvée?



Comme l'indique le tableau 3.40, les réponses les plus fréquentes concernant les types de renseignements et de services de soutien fournis par le personnel de DEO aux clients depuis l'approbation de leur demande de prêt sont le renvoi à d'autres sources d'information (13 %), le soutien à la phase du démarrage (9 %) et le renvoi à d'autres sources de financement (5 %).

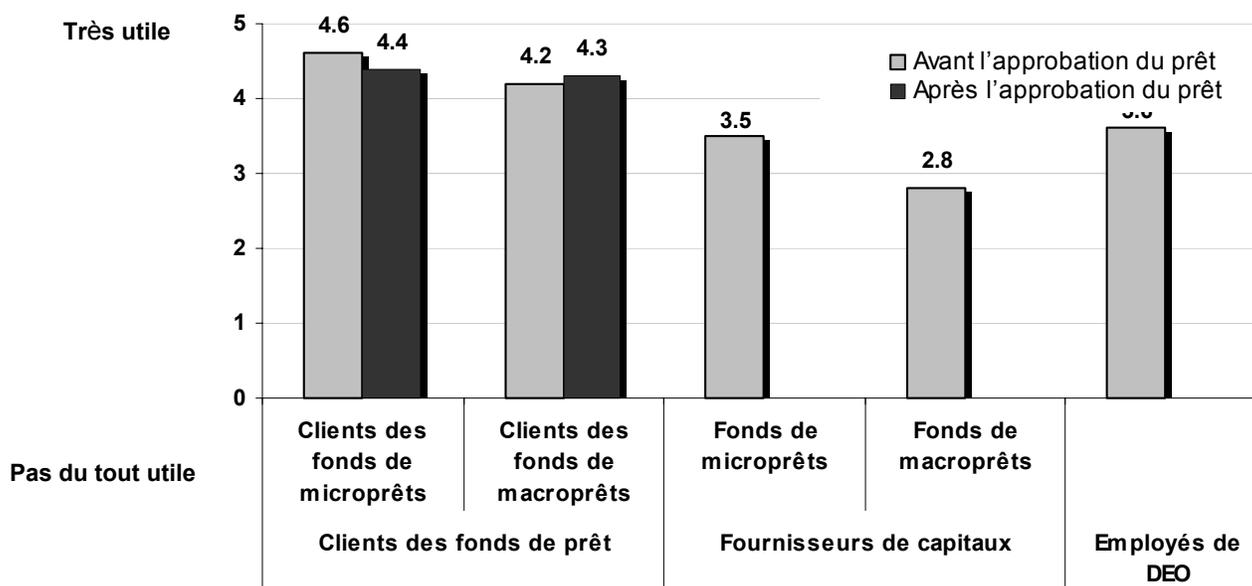
**Tableau 3.40**

**Quelle est la nature des renseignements et des services-conseils à l'entreprise que le personnel de DEO vous a fournis depuis l'approbation de votre prêt?**

Réponse	Pourcentage du nombre total de clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Renvoyer à d'autres sources d'information	6 %	30 %	13 %
Aider à la phase de démarrage	5 %	4 %	9 %
Renvoyer à d'autres sources de financement	1 %	13 %	5 %
Aider à recueillir de l'information sur les affaires, le marketing ou les secteurs	3 %	7 %	4 %
Fournir encouragement et soutien	4 %	0 %	4 %
Aider à peaufiner le plan d'entreprise	1 %	3 %	2 %
Renvoi à d'autres organismes susceptibles de les aider	0 %	7 %	2 %
Fournir des conseils en matière d'exportation	0 %	7 %	2 %
Fournir d'autres conseils	3 %	3 %	3 %

On a également demandé aux répondants d'indiquer la pertinence des services-conseils à l'entreprise fournis par le personnel de DEO aux clients du PFPI, à l'aide d'une échelle de 1 à 5, où 1 équivaut à une aide pas du tout utile et 5, à une aide très utile. Comme l'indique le tableau 3.41, la plupart des répondants affirment que les services-conseils à l'entreprise fournis par le personnel de DEO sont utiles avant et après l'approbation du prêt. Globalement, les clients, plus que les fournisseurs de capitaux et les employés de DEO, tiennent pour très utiles les services-conseils à l'entreprise fournis.

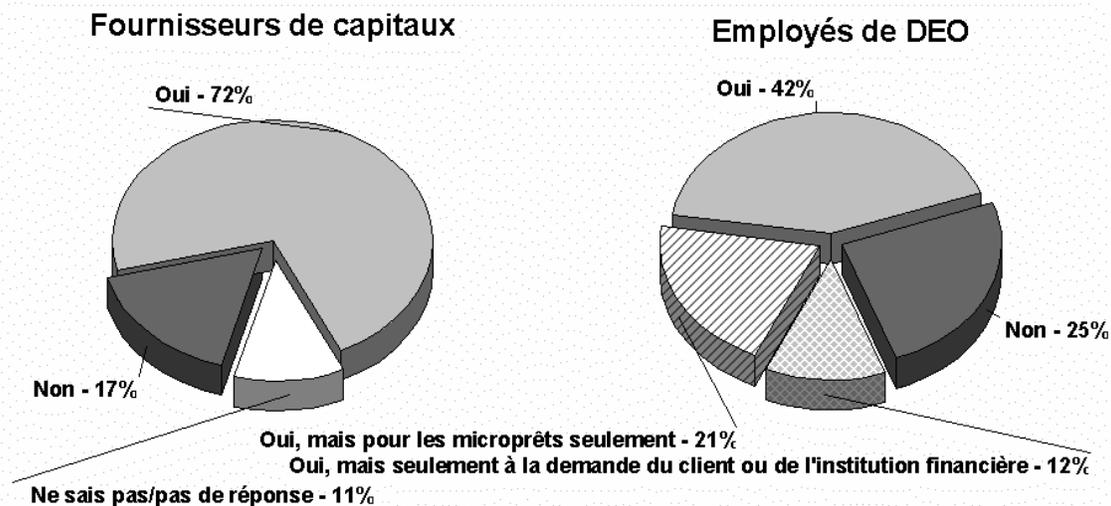
**Tableau 3.41**  
**Évaluation de la pertinence des services-conseils à l'entreprise**  
**fournis par le personnel de DEO**



Comme l'indique le tableau 3.42, 72 % des fournisseurs de capitaux et 42 % des employés de DEO estiment que le personnel de DEO devrait fournir des services-conseils à l'entreprise aux clients du PFPI avant l'approbation du prêt. Lorsqu'on demande aux fournisseurs de capitaux d'indiquer les services-conseils à l'entreprise les plus nécessaires, la réponse la plus fréquente est l'évaluation des lacunes du plan d'entreprise (9 réponses). D'autres types de services sont mentionnés, quoique moins fréquemment, comme la préparation de l'état de l'évolution de la situation financière, le marketing, l'analyse de la concurrence et la planification stratégique. Lorsqu'on demande aux employés de DEO de mentionner les services-conseils à l'entreprise les plus nécessaires, les réponses les plus fréquentes sont l'évaluation des lacunes du plan d'entreprise et les conseils concernant les modes de financement. D'autres types de services sont mentionnés, quoique moins fréquemment, comme la préparation de l'état de l'évolution de la situation financière, le marketing, l'analyse de la concurrence et la planification stratégique.

**Tableau 3.42**

**Croyez-vous que le personnel de DEO devrait fournir des services-conseils à l'entreprise pour aider les entreprises à remplir les demandes de prêt du PFPI et les plans d'affaires connexes?**



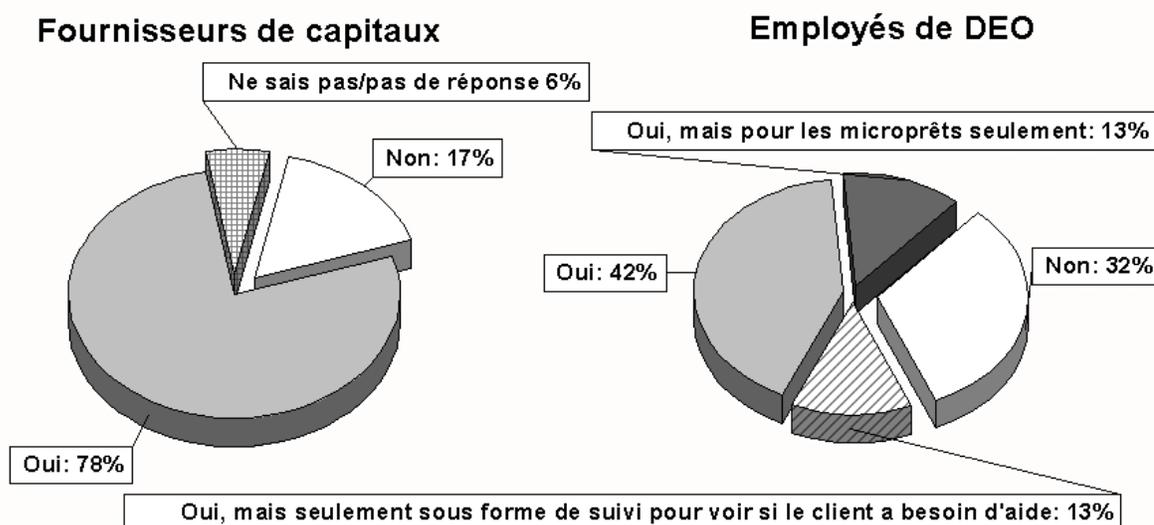
Comme l'indique le tableau 3.42, 21 % des employés de DEO estiment qu'il faut fournir des services-conseils à l'entreprise seulement aux clients des fonds de microprêts parce qu'ils ne sont pas qualifiés pour examiner les plans d'affaires des grandes entreprises plus avancées et que ces dernières sont en mesure de les préparer ou de retenir les services d'un consultant rémunéré à cette fin. Le quart des employés de DEO ne croient pas que le personnel de DEO devrait fournir des services-conseils à l'entreprise pour remplir les demandes de prêt et les plans d'affaires connexes. Voici les réponses les plus fréquentes de ces répondants (nombre de réponses entre parenthèses).

- Cette fonction devrait incomber au Centre local des services aux entreprises du Canada (3).
- Les employés ont du mal à exécuter cette fonction parce que chaque établissement financier a ses propres exigences et critères, et que ceux-ci ne sont pas suffisamment communiqués aux employés de DEO (3).
- Le personnel de DEO n'est pas qualifié pour exécuter cette fonction et doit s'associer à d'autres organismes à cette fin (2).

Comme l'indique le tableau 3.43, 78 % des fournisseurs de capitaux déclarent que le personnel de DEO devrait fournir des services-conseils à l'entreprise aux clients du PFPI après l'approbation du prêt. La plupart des fournisseurs de capitaux indiquent que le personnel de DEO doit communiquer régulièrement avec les clients du PFPI, soit tous les trimestres ou tous les ans. Certains fournisseurs indiquent que les clients – surtout les jeunes entreprises et celles qui éprouvent des difficultés parce qu'elles ont un plus grand besoin de services-conseils à l'entreprise – doivent recevoir des appels plus fréquents et une plus grande attention. Un des avantages mentionnés d'un meilleur suivi par les employés de DEO est la plus grande exactitude du processus de consultation car ils seraient mieux placés pour déterminer les clients ayant les meilleures chances de réussite. Comme l'indique le tableau 3.43, 17% des fournisseurs de capitaux indiquent que le personnel de DEO ne devrait pas fournir des services-conseils à l'entreprise aux clients du PFPI après

l'approbation du prêt. Les raisons les plus fréquentes de cette réponse sont que le personnel de DEO n'est pas qualifié dans ce domaine et que ces services sont déjà fournis, le cas échéant, par les clients de la BDC.

**Tableau 3.43**  
**Selon vous, le personnel de DEO devrait-il fournir des services-conseils à l'entreprise aux clients du PFPI après l'approbation du prêt?**



Comme l'indique le tableau 3.43, 42 % des employés de DEO estiment que DEO devrait fournir des services-conseils à l'entreprise aux clients du PFPI une fois que le prêt a été approuvé, afin de combler les lacunes en ce qui concerne les compétences en affaires et en gestion de ceux-ci. Environ 13 % des employés de DEO indiquent que l'aide fournie doit se limiter au suivi après l'approbation du prêt (p. ex. tous les six mois) pour voir si le client a besoin d'aide, et 13 % des répondants estiment que les services-conseils à l'entreprise doivent se limiter aux clients de microprêts. Approximativement le tiers des répondants indiquent que le personnel de DEO ne doit pas fournir de services-conseils à l'entreprise aux clients du PFPI après l'approbation du prêt. Les raisons les plus fréquentes de cette réponse sont que cela prend trop de ressources et de temps de la part des agents des services à la clientèle de DEO, que le personnel de DEO n'a pas les compétences nécessaires pour remplir cette fonction et qu'il devrait s'associer à d'autres organismes et individus comme des mentors, des cadres d'entreprise à la retraite ou des Centres de services aux entreprises du Canada.

Lorsqu'on interroge les fournisseurs de capitaux sur les services-conseils à l'entreprise fournis par leurs employés aux entreprises qui présentent une demande de prêt au PFPI, la réponse la plus fréquente (12 répondants) est que le plan d'entreprise fait l'objet d'un examen qui permet d'en déterminer les lacunes. Quatre répondants indiquent qu'ils ne fournissent pas plus de services-conseils à l'entreprise aux clients du PFPI qu'à d'autres clients, services qui consistent principalement à assurer la diligence raisonnable de la demande de prêt et du plan d'entreprise. Quatre répondants indiquent qu'ils adressent également des clients à DEO et à d'autres organismes (organisations de développement économique locales, CSEC, consultants privés) afin d'obtenir de l'aide pour préparer leur plan d'entreprise. En ce qui concerne la BDC, les services de consultation sont fournis à certaines entreprises pour les aider à préparer leurs plans d'affaires moyennant des frais.

L'étendue des services-conseils à l'entreprise fournis aux clients varie beaucoup selon l'institution financière. Les deux tiers des 18 fournisseurs de capitaux déclarent fournir une aide personnelle à leurs clients sur des sujets comme la planification de la croissance, les études de marché, les lacunes en ce qui concerne les compétences en affaires et en gestion, la gestion de trésorerie, etc. (tableau 3.44).

**Tableau 3.44**

**Quelles sont la nature et l'importance des services-conseils à l'entreprise fournis par le personnel des institutions financières aux entreprises une fois le prêt approuvé?**

Réponse	Nombre de réponses
<b>Fournisseurs de capitaux des fonds de microprêts</b>	
Mentorat (soutien individuel)	5
Examen annuel, plus fréquent au besoin	1
Séances de réseautage (p. ex. marketing)	1
Renvoi à des services de comptabilité ou de consultation professionnels	1
Minime	1
Pas de réponse	1
<b>Total</b>	<b>10</b>
<b>Fournisseurs de capitaux des fonds de macroprêts</b>	
Encadrement et mentorat généraux (p. ex. planification de la croissance, études de marché, gestion générale)	7
Examen semi-annuel ou annuel détaillé; plus fréquent en cas de problème	3
Évaluation des lacunes en matière de gestion	2
Aide à la gestion de trésorerie	2
Aide sectorielle	2
Renvoi à des services de comptabilité ou de consultation professionnels	2
Prestation de services de consultation aux frais du client	2
Pas de réponse	3
<b>Total</b>	<b>23</b>

Comme l'indique le tableau 3.45, 84 % des clients de fonds de microprêts et 73 % des clients d'autres fonds de prêts sont satisfaits ou très satisfaits (notes de 4 ou 5) du niveau de service obtenu de l'institution financière qui a traité leur demande de prêt. Le taux de satisfaction moyen est légèrement supérieur chez les clients des fonds de microprêts (4,3) comparativement à ceux des fonds de macroprêts (3,8).

**Tableau 3.45**  
**Comment évalueriez-vous le niveau de service que vous avez obtenu de l'institution financière qui vous a fourni le prêt du PFPI?**

Évaluation du niveau de service	Pourcentage du nombre total de clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
1 Pas du tout satisfait	7 %	17 %	10 %
2	3 %	3 %	3 %
3 Plutôt satisfait	6 %	10 %	7 %
4	17 %	27 %	20 %
5 Très satisfait	67 %	43 %	60 %
Total	100 %	100 %	100 %
<b>Moyenne (échelle de 1 à 5)</b>	<b>4,3</b>	<b>3,8</b>	<b>4,2</b>

Voici les réponses les plus fréquentes des répondants insatisfaits du niveau de service obtenu du fournisseur de capitaux (nombre de réponses entre parenthèses).

- Processus lourd et long (4).
- Manque de connaissance du programme du personnel de l'institution financière (2).
- Changements fréquents du personnel de l'institution financière (2).

On a demandé aux employés de DEO et aux fournisseurs de capitaux d'indiquer l'influence du PFPI pour ce qui est de combler les lacunes en ce qui concerne les compétences en affaires et en gestion des clients du PFPI, à l'aide d'une échelle de 1 à 5, où 1 désigne aucun effet, et 5, un effet important. Comme l'indique le tableau 3.46, la moyenne accordée par les employés de DEO et les fournisseurs de capitaux est de 2,5 et de 3,2 respectivement, ce qui indique que le PFPI a eu un effet limité sur l'amélioration des compétences en affaires et en gestion des PME, surtout des clients du PFPI. Dans l'ensemble, les fournisseurs de capitaux des fonds de microprêts estiment que le PFPI a eu une influence nettement plus grande à cet égard que les autres fournisseurs de capitaux et les employés de DEO.

**Tableau 3.46**  
**Dans quelle mesure le PFPI a-t-il comblé les lacunes en ce qui concerne les compétences en affaires et en gestion des PME, surtout des clients du PFPI?**

N°	Réponse	Personnel de DEO	Fournisseurs de capitaux		
			Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
1.	Aucune influence	13 %	0 %	10 %	6 %
2.	Peu d'influence	33 %	0 %	30 %	17 %
3.	Certaine influence	33 %	25 %	30 %	28 %
4.	Grande influence	13 %	25 %	20 %	22 %
5.	Influence importante	0 %	25 %	0 %	11 %
6.	Ne sais pas	8 %	25 %	10 %	16 %
<b>Moyenne (échelle de 1 à 5)</b>		<b>2,5</b>	<b>4,0</b>	<b>2,7</b>	<b>3,2</b>

Voici les réponses les plus fréquentes des fournisseurs de capitaux des fonds de microprêts ayant indiqué que le PFPI a eu une influence pour ce qui est de combler les lacunes en ce qui concerne

les compétences en affaires et en gestion (nombre de réponses entre parenthèses).

- Mentorat des clients (3).
- Renvoi des clients à des représentants d'organismes fédéraux ou provinciaux pour obtenir de l'aide afin de préparer un plan d'entreprise (2).
- Orientation des clients vers des services de formation ou achat de services professionnels, le cas échéant, pour combler les lacunes en matière de compétences en affaires et en gestion (2).

Voici les réponses les plus fréquentes des fournisseurs de capitaux des fonds de macroprêts ayant indiqué que le PFPI a eu une influence afin de combler les lacunes en ce qui a trait aux compétences en affaires et en gestion (nombre de réponses entre parenthèses).

- La BDC comble en partie ces lacunes en offrant des services de consultation (2).
- Offre de renseignements sur les secteurs aux clients (2).
- Offre de conseils sur la façon de réussir (2).

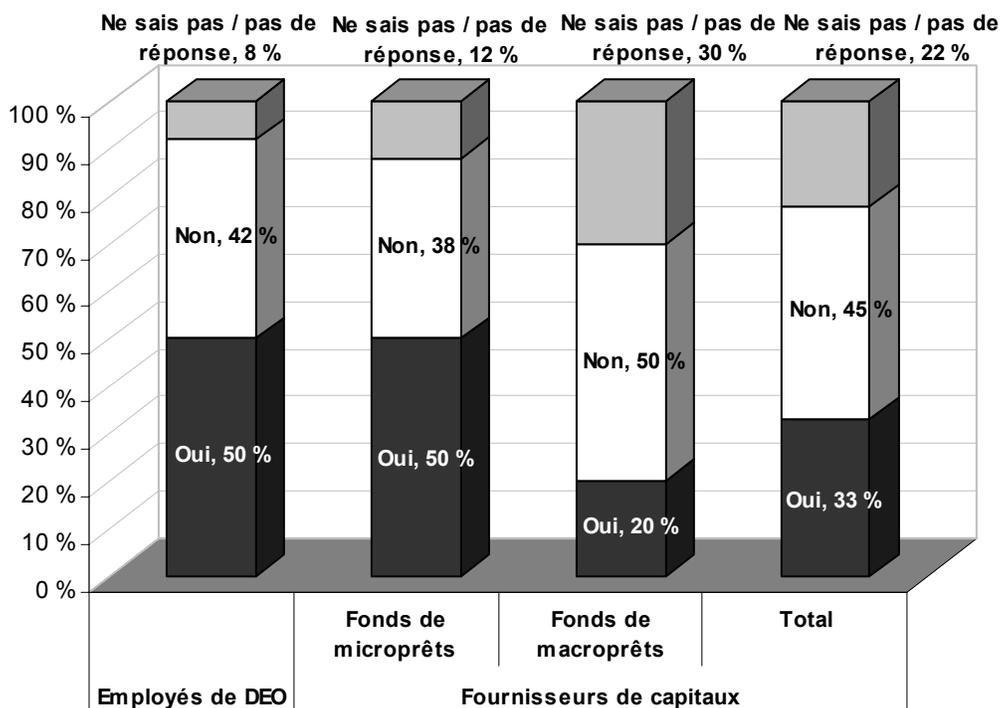
Voici les réponses les plus fréquentes des employés de DEO ayant indiqué que le PFPI a eu une influence afin de combler les lacunes en ce qui a trait aux compétences en affaires et en gestion (nombre de réponses entre parenthèses).

- Conseils au sujet du plan d'entreprise (8).
- Conseils sur la façon de préparer une demande de prêt (3).
- Évaluation des besoins de financement (2).

## **6. La sensibilisation et la promotion du programme de prêts du PFPI sont-elles suffisantes pour maximiser la participation?**

Les fournisseurs de capitaux et les employés de DEO interrogés ne s'entendent pas quant à la sensibilisation et à la promotion du programme de prêts du PFPI pour maximiser la participation. Comme l'indique le tableau 3.47, la plus grande proportion du personnel de DEO (50 %) estime que la sensibilisation et la promotion sont suffisantes, tandis que la plus grande proportion de fournisseurs de capitaux (42 %) déclarent que cela n'est pas le cas. En général, une plus grande proportion de fournisseurs de capitaux des fonds de microprêts que de fournisseurs de capitaux des fonds de macroprêts estime que la sensibilisation et la promotion du fonds de prêts du PFPI sont suffisantes.

**Tableau 3.47**  
**La sensibilisation et la promotion du programme de prêts du PFPI sont-elles suffisantes pour maximiser la participation?**



On a demandé aux répondants ayant estimé que la sensibilisation et la promotion du PFPI sont suffisantes d'indiquer les moyens les plus efficaces qui ont été déployés à cette fin. Voici les réponses les plus fréquentes des fournisseurs de capitaux et du personnel de DEO (nombre de réponses entre parenthèses).

**Fournisseurs de capitaux**

- Distribution de brochures dans les succursales de l'institution financière (3).
- Contacts réguliers avec le personnel de succursale pour les sensibiliser au programme (2).
- Promotion à des foires commerciales et à des conférences (2).
- Publicité conjointe avec DEO (2).

**Personnel de DEO**

- Marketing et promotion par le personnel des institutions financières à l'échelle des succursales (7).
- Bouche à oreille (4).

On a demandé aux répondants ayant estimé que la sensibilisation et la promotion du PFPI sont insuffisantes d'indiquer les mesures qu'il faudrait prendre à cette fin. Voici les réponses les plus fréquentes des fournisseurs de capitaux et du personnel de DEO (nombre de réponses entre parenthèses).

**Fournisseurs de capitaux**

- Contacts réguliers entre le personnel de DEO et celui des succursales bancaires pour s'assurer que celui-ci connaît mieux le programme et y accorde suffisamment d'attention (2).
- Distribution accrue de brochures au personnel et aux clients des institutions financières (2).
- Présence des programmes de prêts individuels sur le site Web de DEO (2).
- Réseautage accru du personnel de DEO pour promouvoir activement le programme (2).
- Stratégie de marketing conjointe entre DEO et l'institution financière pour promouvoir le programme (2).

#### Personnel de DEO

- Nomination d'une personne dans chaque institution financière chargée de promouvoir le programme, pour s'assurer que le personnel des succursales connaît mieux le programme et y accorde suffisamment d'attention (7).
- Distribution accrue de brochures au personnel et aux clients des institutions financières (5).
- Utilisation accrue du site Web et des publications de DEO afin de promouvoir le programme (5).

Il semble que les institutions financières, plus que DEO, constituent le canal le plus efficace de sensibilisation et de promotion du PFPI. Comme l'indique le tableau 3.48, 39 % des clients des fonds de microprêts et 53 % des clients de fonds de macroprêts ont été informés de l'existence du PFPI par le personnel de l'établissement financier. Les recommandations d'autres organismes gouvernementaux, notamment les programmes de travail autonome, constituent la deuxième source d'information des clients des fonds de microprêts.

**Tableau 3.48**  
**Comment avez-vous appris l'existence du PFPI?**

Source	Pourcentage du nombre total de clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Personnel de l'institution financière	39 %	53 %	43 %
Recommandations d'autres organismes gouvernementaux ou partenaires de DEO	29 %	3 %	21 %
Recommandations d'amis ou d'associés	9 %	10 %	9 %
Recommandations d'une autre institution financière	7 %	14 %	9 %
Personnel de DEO	9 %	0 %	6 %
Recommandations d'un autre organisme	5 %	3 %	5 %
Publicité de l'institution financière	1 %	7 %	3 %
Publicité, brochures, site Web de DEO	1 %	3 %	2 %

Ne sais pas / pas de réponse	0 %	7 %	2 %
Total	100 %	100 %	100 %

## 7. Le PFPI a-t-il eu des effets inattendus ou défavorables?

Voici les réponses les plus fréquentes du personnel de DEO concernant les effets inattendus ou défavorables du PFPI (nombre de réponses entre parenthèses).

- Attentes non comblées et frustration de certains clients en raison des taux de refus élevés des banques (7).
- Participation moindre que prévu à certains fonds de prêts, notamment les fonds destinés au secteur du savoir (4).
- Plus grande participation que prévu aux microprêts (3).
- Moins de soutien aux entreprises que prévu au départ (3).
- Certains clients ont mal compris le programme et croyaient qu'on subventionnait ainsi les banques (3).
- Certains clients ont mal compris le programme et croyaient que le gouvernement fournissait une garantie de 100 % (3).
- Abandon du programme par deux banques (2).
- Résistance au changement plus grande que prévu des banques qui hésitent à financer des entreprises à plus haut risque (2).

Voici les réponses les plus fréquentes des fournisseurs de capitaux quant aux effets inattendus ou défavorables du PFPI (nombre de réponses entre parenthèses).

- Participation moindre que prévu à certains fonds de prêts, notamment le Fonds de prêt francophone et les fonds sectoriels (5).
- Pertes plus élevées que prévu de certains fonds de prêts (3).
- On s'attendait à un meilleur soutien de la part de DEO à la présélection des demandes de prêt et après l'approbation (2).
- Participation plus élevée que prévu à certains fonds de microprêts (2).
- On s'attendait à plus de communication et de collaboration avec DEO (2).
- Certains clients ont mal compris le programme et croyaient qu'on leur accordait une subvention (2).
- La présentation des résultats à DEO a nécessité plus de travail que prévu (2).
- La gestion des clients de microprêts a pris plus de temps que prévu (2).
- Les recommandations de DEO étaient parfois inappropriées (2).
- Les procédures d'examen des demandes de microprêts ont coûté très cher et pris beaucoup de temps (2).

## D. Rentabilité du programme et modifications suggérées

Les paragraphes suivants résument les réponses concernant la rentabilité du PFPI et les modifications suggérées.

### 1. Quelles modifications, le cas échéant, devrait-on apporter à la conception et aux méthodes de prestation du programme en vue d'en améliorer l'efficacité (y compris la rentabilité)?

Comme l'indique le tableau 3.49, les suggestions les plus fréquentes des clients concernant la façon d'améliorer le PFPI consistent à fournir plus de services-conseils à l'entreprise – p. ex. comment démarrer une entreprise, suivi et conseils généraux aux entreprises, meilleure sensibilisation au programme.

**Tableau 3.49**  
**Quelles sont vos suggestions sur la façon d'améliorer le PFPI?**

Réponse	Pourcentage du nombre total de clients financés par :		
	Fonds de microprêts	Fonds de macroprêts	Total
Plus de renseignements et de conseils sur les affaires	12 %	10 %	11 %
Meilleure sensibilisation au programme de prêts de DEO	9 %	7 %	8 %
Plus de suivi	6 %	3 %	5 %
Meilleure connaissance du programme de DEO de la part du personnel des institutions financières	4 %	7 %	5 %
Hausse des montants maximums des prêts accordés	4 %	7 %	5 %
Diminution des taux d'intérêt	1 %	10 %	4 %
Réponse plus rapide aux demandes de prêts	3 %	3 %	3 %
Financement direct	0 %	7 %	2 %
Autre	10 %	0 %	7 %

Voici les réponses les plus fréquentes des fournisseurs de capitaux de fonds de microprêts concernant les modifications à apporter à la conception et aux méthodes de prestation du programme actuel (nombre de réponses entre parenthèses).

- Hausser le coefficient des pertes sur prêts (4). Un répondant indique qu'il faudrait augmenter le coefficient de 20 %; deux répondants suggèrent d'augmenter à 20 % le coefficient actuel de 10 % des pertes sur prêts d'exploitation; un autre indique que les radiations des découverts bancaires devraient être considérées comme des pertes sur prêts.
- Examiner des modifications possibles afin que les microprêts soient rentables pour les coopératives de crédit (3). Autres suggestions : inclure la compensation des frais d'administration et augmenter les coefficients des pertes sur prêts.

- Hausser le montant maximum des prêts des fonds de microprêts pour permettre aux institutions financières de mieux servir les entreprises établies (2).
- DEO devrait participer davantage au suivi après l'approbation du prêt en confiant la tâche à son personnel ou en s'associant avec un organisme à cette fin (2).
- DEO devrait aider les institutions financières à réduire les écritures et le temps qu'elles consacrent actuellement à la présentation des résultats à DEO (p. ex. fournir des modèles de rapport, normalisation des systèmes d'information de gestion, etc.) (2).
- DEO devrait encourager une plus grande collaboration et un meilleur échange de renseignements entre les coopératives de crédit afin de déterminer les pratiques exemplaires (2). Un répondant suggère que DEO réunisse tous les partenaires pour partager les expériences (p. ex. méthodes d'approbation des prêts, modalités de paiement les plus indiquées, etc.).
- DEO devrait financer un programme de recherche en vue d'élaborer un outil de notation pouvant servir aux coopératives de crédit lors de la première étape du processus d'examen des demandes de prêt, car à l'heure actuelle, on se fie trop à la personnalité (1).
- DEO devrait financer un programme de recherche afin de déterminer le soutien de gestion le plus approprié à fournir aux petites entreprises après l'approbation des prêts (p. ex. documentation sur le mentorat, élaboration d'un outil pouvant servir aux institutions financières, etc.) (1).

Voici les réponses les plus fréquentes des fournisseurs de capitaux des fonds de macroprêts concernant les modifications qui pourraient être apportées à la conception et aux méthodes de prestation du programme (nombre de réponses entre parenthèses).

- Accroître le coefficient de pertes sur prêts (4). Deux répondants indiquent qu'il faudrait hausser ce coefficient à 20 %, et deux autres, à plus de 20 %.
- DEO devrait aider les institutions financières à réduire les écritures et le temps qu'elles consacrent actuellement à la présentation des résultats à DEO (3). Un répondant suggère d'indemniser les banques pour les frais d'administration engagés.
- Combiner les fonds sectoriels en un seul fonds assorti de conditions plus souples (3). Les répondants aimeraient voir plus de flexibilité quant aux secteurs admissibles, aux taux d'intérêt et à la période d'amortissement.
- DEO devrait participer davantage au service postérieur au prêt en confiant la tâche à son personnel ou en s'associant avec un organisme à cette fin (2).

Voici les réponses les plus fréquentes des employés de DEO concernant les modifications qui pourraient être apportées à la conception et aux méthodes de prestation du programme (nombre de réponses entre parenthèses).

- Maintenir les fonds de microprêts, mais réévaluer le besoin des fonds de prêts ayant de faibles taux de participation (16). Plusieurs s'interrogent sur le besoin de certains fonds sectoriels ayant de faibles taux de participation, et certains, sur le besoin du Fonds

de prêt francophone, dont le taux de participation est faible jusqu'à présent.

- Accroître le degré de communication avec les employés des institutions financières pour mieux comprendre les critères d'approbation, améliorer les taux de participation et accroître la collaboration entre les employés à l'échelle locale (11).
- Examiner la possibilité d'augmenter le montant maximum des prêts des partenaires des coopératives de crédit, les banques étant peu intéressées à fournir des prêts inférieurs à 200 000 \$ (7).
- Donner plus de conseils et accroître le suivi après l'approbation offert aux clients en vue d'accroître leurs chances de réussite (6). Certains suggèrent notamment de créer des programmes de mentorat, d'impartir cette fonction et d'utiliser le personnel de DEO.
- Accroître le degré actuel de partage des risques de DEO pour assurer la participation continue des banques et des coopératives de crédit au programme (5). Certains suggèrent des consultations avec des institutions financières pour examiner les avantages et les effets d'un plus grand partage des risques – p. ex. accroître les coefficients actuels de pertes sur prêts et mieux utiliser des outils tels que les mandats pour augmenter le rendement et diminuer les risques des institutions financières.
- Examiner le potentiel des fonds de capital de risque pour hausser le financement par capitaux propres des PME de l'Ouest du Canada (3).
- Réviser les systèmes actuels d'information de gestion et de suivi des clients afin d'améliorer les renseignements et la rétroaction que les partenaires des fonds de prêts fournissent aux agents des services à la clientèle et autres employés de DEO (4). À titre d'exemple, les agents des services à la clientèle de DEO doivent obtenir plus de rétroaction concernant les clients dont les demandes sont approuvées, afin de déterminer ceux qu'il faut adresser aux institutions financières.
- Encourager les institutions financières à charger un employé de la supervision du programme et de sa promotion auprès des employés de la succursale (3).
- Réviser les conditions des fonds de prêts du PFPI pour les rendre plus acceptables (3). Modifications suggérées : réduction des taux d'intérêt, prolongement de la durée maximum d'amortissement du prêt, hausse des recettes de ventes maximums de l'entreprise.
- Favoriser un meilleur échange des expériences et un meilleur recensement des pratiques exemplaires des coopératives de crédit participant au programme (3).
- Effectuer des analyses coûts-avantages pour déterminer si DEO devrait fournir plus de services-conseils à l'entreprise et de suivi après l'approbation du prêt aux clients du PFPI (2).
- Accroître la notoriété du programme au sein de DEO pour mieux comprendre la valeur stratégique et la raison d'être du programme (2).
- Utiliser davantage le site Web et les publications de DEO pour promouvoir le programme (2).

Les experts en financement des petites entreprises ont fait les suggestions suivantes relativement à la conception du PFPI (nombre de réponses entre parenthèses).

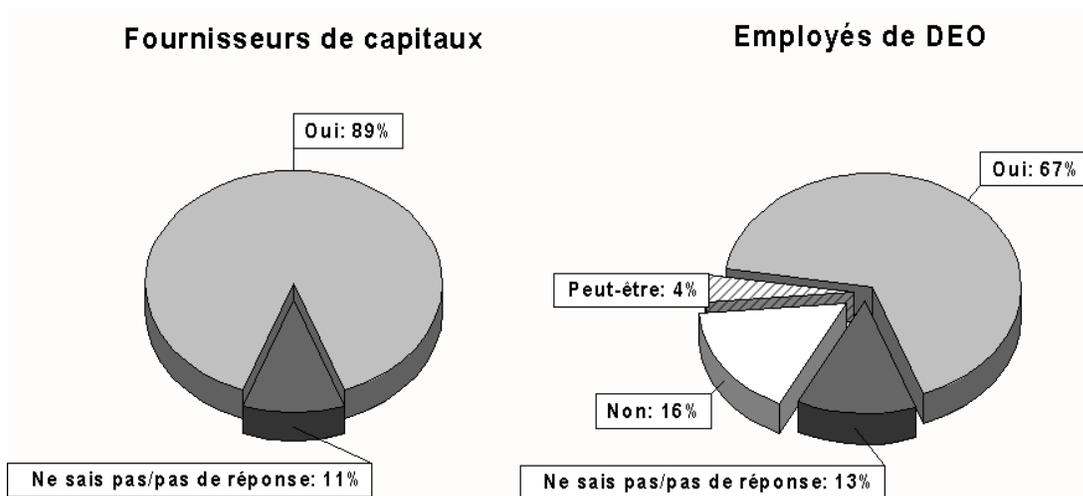
- DEO devrait collaborer avec des sociétés à capital de risque pour fournir plus de financement par capitaux propres aux jeunes entreprises et à celles dont les besoins de financement par capitaux propres sont inférieurs à 500 000 \$ (4).
- Plutôt que de travailler avec les banques et les coopératives de crédit, DEO devrait songer à travailler avec des sociétés à capital de risque afin de fournir aux PME du financement par titres de créance de rang inférieur, étant donné leur plus grande expérience en la matière (3).
- Diminuer l'impôt sur les gains en capital pour accroître l'investissement de capital-risque dans les PME (2).

## 2. Le PFPI est-il le moyen le plus rentable d'accroître l'accès des PME au financement par emprunt dans les domaines ciblés par le PFPI?

Comme l'indique le tableau 3.50, 89 % des fournisseurs de capitaux et 67 % des employés de DEO déclarent que le PFPI est le moyen le plus rentable d'accroître l'accès des PME au financement par emprunt dans des domaines ciblés par le PFPI. Les raisons les plus fréquentes fournies par le personnel de DEO indiquant que le PFPI est un programme rentable sont que les frais d'administration sont peu élevés, qu'on utilise les capitaux des institutions financières plutôt que ceux de DEO, et qu'on utilise les employés des institutions financières plutôt que ceux de DEO pour l'examen des demandes de prêt, la surveillance des prêts et la collecte des remboursements. Les réponses les plus fréquentes fournies par les fournisseurs de capitaux à la même question sont qu'il s'agit d'un moyen bien plus efficace que les prêts directs parce que les frais d'administration sont peu élevés pour DEO, qu'il mise sur les capitaux fournis par DEO et qu'il utilise l'expertise des institutions financières en matière de prêts.

Tableau 3.50

Le PFPI est-il le moyen le plus rentable d'accroître l'accès des PME au financement par emprunt dans les domaines ciblés par le PFPI?

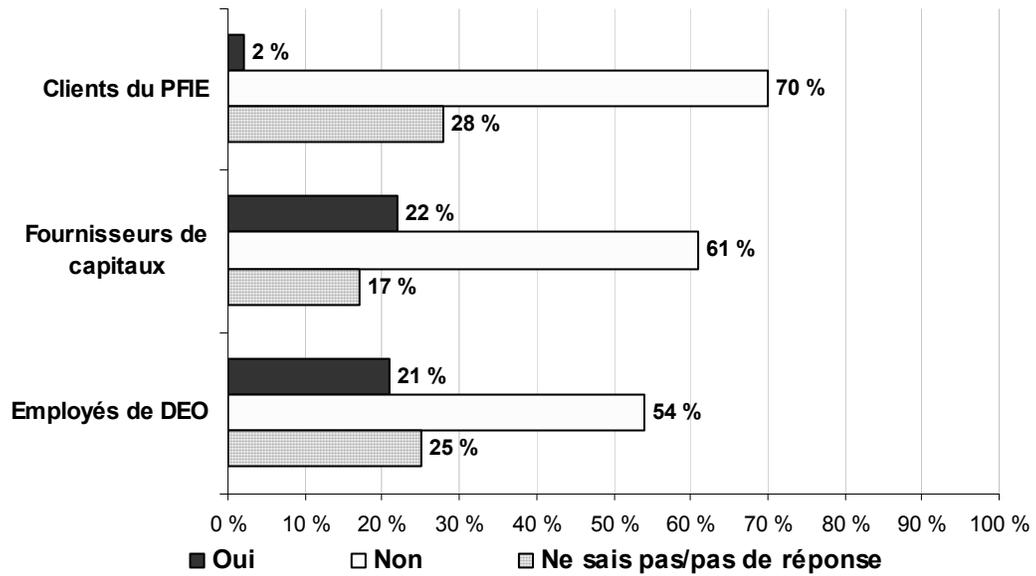


Le PFPI est rentable à cause de son effet multiplicateur sur les fonds de DEO. Grâce aux fonds inscrits de 21 millions de dollars de DEO, les banques et les coopératives de crédit ont fourni des capitaux totalisant 145,4 millions de dollars. À l'aide d'une méthode semblable pour estimer le nombre d'emplois additionnels créés par le PFPI, on estime que le financement additionnel obtenu par les clients du PFPI atteint entre 52 millions et 71 millions de dollars, à un niveau de confiance de 90 %. Ainsi, on estime que le coefficient d'entraînement des fonds inscrits de DEO se situe entre 9,7 et 10,7 pour 1.

### **3. Le PFPI chevauche-t-il d'autres programmes et services de prêts?**

Comme l'indique le tableau 3.51, la plupart des clients, des fournisseurs de capitaux et des employés de DEO indiquent que le PFPI ne chevauche pas d'autres programmes et services de prêts. La majorité des répondants reconnaissent que malgré la présence d'autres programmes complémentaires, le marché cible et le but du PFPI sont inédits. Les réponses les plus fréquentes des répondants ayant indiqué que le PFPI chevauche d'autres programmes et services de prêts concernent le Programme de financement des petites entreprises du Canada, administré par les établissements financiers, et les programmes provinciaux d'aide financière.

**Tableau 3.51**  
**Le PFPI chevauche-t-il d'autres programmes et services de prêts?**



## IV. Comparaison avec d'autres programmes

Le présent chapitre compare le PFPI avec d'autres programmes et services offerts aux PME de l'Ouest du Canada. Il résume également des études récentes concernant les besoins de financement et de services-conseils à l'entreprise des PME.

### A. Sources de financement offertes aux PME de l'Ouest du Canada

Pilliers de l'économie de l'Ouest du Canada, les petites et moyennes entreprises (PME) créent la moitié de tous les emplois du secteur privé. En 1999, on en dénombrait 699 237 dans l'Ouest canadien, soit environ 36 % des 1 967 777 PME du Canada<sup>1</sup>. Les PME sont des sociétés dont les recettes des ventes annuelles sont inférieures à 50 millions de dollars et qui comptent moins de 500 employés.

L'accès aux capitaux est un des éléments vitaux de la réussite d'une PME. L'entreprise qui peut obtenir du financement rapidement et à un coût raisonnable a les meilleures chances de succès. Les paragraphes qui suivent décrivent brièvement certaines des principales sources de financement à la disposition des PME de l'Ouest du Canada.

#### 1. Institutions financières

Une source majeure de capitaux des PME est le financement par emprunt fourni par le secteur des services financiers. Selon un sondage de 1998 sur les PME réalisé par Thompson Lightstone & Company, la moitié des PME canadiennes empruntent d'un établissement financier<sup>2</sup>. L'étude indique les autres principales sources de financement des PME :

- bénéfices non répartis (51 %);
- crédit-fournisseur (48 %);
- épargne personnelle (45 %);
- marges de crédit personnelles (37 %);
- cartes de crédit personnelles (36 %);
- crédit-bail (28 %);
- prêts personnels (25 %);
- cartes de crédit d'entreprise (22 %);
- organismes de prêts et subventions de l'État (13 %);
- prêts d'employés, d'amis et de parents (13 %);
- marchés boursiers (2 %) et sociétés à capital de risque (2%).

Comme l'indique le tableau 5.1, sept des grandes banques avaient investi quelque 24 milliards dans les PME de l'Ouest du Canada, au 30 juin 2001. Le financement consenti par ces banques aux PME de l'Ouest du Canada représentait 34 % des 71 milliards de dollars consentis aux PME à l'échelle du pays. Si l'on tient compte du fait que les PME de l'Ouest représentent 36 % de toutes les PME au Canada, celles-ci reçoivent légèrement moins que leur part du financement qu'accordent sept des grandes banques du Canada. Aux fins de la présente analyse, une PME désigne une entreprise qui reçoit un financement inférieur à 1 million de dollars d'une institution financière.

---

<sup>1</sup> Division du registre des entreprises, Statistique Canada, 1999.

<sup>2</sup> Thompson Lightstone & Company Ltd., *Les PME au Canada : Énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières*, 1998.

**Tableau 5.1**  
**Financement accordé aux PME de l'Ouest du Canada**  
**par les sept grandes banques au 30 juin 2001**

Région	Nombre de clients	Encours total (millions \$)	% de la valeur totale du financement
Manitoba et Saskatchewan	43 261	5 436 \$	8 %
Alberta	103 566	8 504	12 %
Colombie-Britannique et territoires	118 523	10 333	14 %
Ouest du Canada	265 350	24 273	34%
Total Canada	819 276	70 833 \$	100 %

Source : Association des banquiers canadiens, Statistiques regroupant les sept grandes banques – Tableau synoptique par région

Comme l'indique le tableau 5.2, seulement 4 % du financement total fourni aux PME dans l'Ouest du Canada par les sept grandes banques représentait des prêts inférieurs à 25 000 \$.

**Table 5.2**  
**Montant du financement par emprunt fourni dans l'Ouest du Canada**  
**par les sept grandes banques au 30 juin 2001**

Montant du prêt	Encours total (millions \$)	% du total
0-24 999 \$	1 038 \$	4 %
25 000 \$-49 000 \$	1 449	6 %
50 000 \$-99 000 \$	2,932	12 %
100 000-249 000 \$	6,292	26 %
250 000 \$-499 999 \$	5,845	24 %
500 000 \$-999 999 \$	6,717	28 %
Total	24 273 \$	100 %

Source : Association des banquiers canadiens, Statistiques regroupant les sept grandes banques – Tableau synoptique par région

## **2. Programmes de prêts du gouvernement fédéral**

Malheureusement, les banques ne peuvent à elles seules satisfaire à tous les besoins financiers des PME. C'est alors qu'interviennent les nombreux programmes du secteur public pour aider les petites entreprises à accroître leur accès à des capitaux. La principale participation du gouvernement aux marchés du financement des PME consiste à créer des programmes et des stimulants destinés à éliminer ou à atténuer les lacunes des services financiers du secteur privé. Les paragraphes qui suivent brossent un tableau sommaire de certains programmes de financement fédéraux et provinciaux offerts aux PME de l'Ouest du Canada.

### **a. Programme de financement des petites entreprises du Canada (PFPEC)**

Le Programme de financement des petites entreprises du Canada (FPEC) est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 1999 en vertu de la *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada* (LFPPE). La

LFPPE a remplacé la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* (LPPE), en vigueur depuis 1961. Le Programme FPEC vise à aider les PME nouvelles et établies à obtenir du financement à terme abordable pour l'acquisition et l'amélioration d'immobilisations. Le programme est une initiative conjointe du gouvernement du Canada et de prêteurs du secteur privé. Le gouvernement fédéral est responsable de 85 % des défauts de remboursement, et les prêteurs, des 15 % restants. Par conséquent, cela accroît l'accessibilité au financement, et les propriétaires d'entreprise ne sont pas tenus de fournir des biens personnels comme garantie pour combler leurs besoins à ce chapitre.

Les banques à charte, caisses populaires et succursales du Trésor de l'Alberta, la plupart des coopératives de crédit et nombre de sociétés de fiducie, de prêt et d'assurance sont autorisées à accorder des prêts du Programme FPEC directement aux propriétaires de petites entreprises. Les entreprises admissibles ont des recettes annuelles brutes qui ne dépassent pas 5 millions de dollars. Les exploitations agricoles ainsi que les sociétés religieuses et de bienfaisance ne sont pas admissibles.

Les prêts du Programme FPEC peuvent servir à financer :

- l'achat ou l'amélioration de biens réels ou d'immeubles;
- l'achat d'améliorations locatives ou l'amélioration de locaux loués;
- l'achat ou l'amélioration de matériel neuf ou usagé.

Le montant maximum accordé à un emprunteur en vertu du Programme FPEC ne peut excéder 250 000 \$. Les prêts accordés peuvent servir à financer jusqu'à 90 % des coûts de l'actif. Les prêteurs sont tenus de prendre en garantie les actifs financés.

En général, la période de remboursement du prêt coïncide avec la durée de vie économique prévue de l'élément d'actif financé, soit un maximum de dix ans. En vertu de la LFPPE, les prêteurs peuvent choisir entre :

- des prêts à taux variable, pour lesquels le taux d'intérêt ne peut dépasser de plus de 3 % le taux d'intérêt préférentiel;
- des prêts à taux fixe, pour lesquels le taux d'intérêt ne peut dépasser de plus de 3 % le taux appliqué par le prêteur aux prêts hypothécaires résidentiels pour le terme choisi.

Ces taux d'intérêt incluent des frais d'administration de 1,25 % que le prêteur doit payer annuellement au gouvernement. Les prêteurs sont également tenus de verser un montant forfaitaire unique équivalant à 2 % de la somme prêtée. Ces frais administratifs sont recouvrables auprès des emprunteurs.

Durant l'exercice de 2000-2001, 3 877 prêts du Programme FPEC ont été accordés dans l'Ouest du Canada, pour une valeur totale de 316 millions de dollars. Comme l'indique le tableau 5.3, environ 27 % de la valeur totale des prêts du Programme FPEC au Canada durant cette période a été consacrée aux PME de l'Ouest du Canada. Si l'on tient compte du fait que cette région compte 36 % de toutes les PME au Canada, la part du financement total accordé par le Programme FPEC aux PME de l'Ouest du Canada est considérablement moins élevée que celles accordées aux PME du reste du pays.

**Tableau 5.3**  
**Prêts dans le cadre du FPEC en 2000-2001**

Région	Nombre de prêts	Valeur des prêts (millions \$)	% de la valeur totale des prêts
--------	-----------------	-----------------------------------	------------------------------------

Colombie-Britannique	1 111	91,8 \$	7,9 %
Alberta	1 615	142,9	12,3 %
Saskatchewan	670	45,7	3,9 %
Manitoba	481	35,6	3,1 %
Ouest du Canada	3 877	316,0	27,2 %
Canada	14 429	1 162,6 \$	100,0 %

Source : Données de l'Administration des prêts aux petites entreprises, 2000-2001.

## b. Banque de développement du Canada (BDC)

La Banque de développement du Canada est un prêteur complémentaire des établissements financiers commerciaux, qui offre du capital de risque et des services de consultation. Le mandat de la BDC a été récemment modifié afin de répondre aux besoins de financement des PME des secteurs fondés sur le savoir et de l'exportation, tout en continuant d'appuyer les secteurs traditionnels. Pour réaliser ce mandat, BDC a élaboré un indicateur de rendement pour affecter, à long terme, 50 % du nouveau financement aux secteurs fondés sur le savoir et de l'exportation. Voici une brève description des prêts et d'autres types de financement accordés aux PME par la BDC.

- **Prêts à terme.** Les prêts variables sont accordés pour une foule de projets, notamment l'acquisition d'immobilisations, l'expansion et l'acquisition d'entreprises établies ainsi que l'achat de biens spécialisés. Dans certains cas, le prêt à terme de la BDC peut servir à garnir un fonds de roulement appauvri par des dépenses en capital ou à financer l'accroissement des ventes. Les prêts à terme sont offerts à des taux d'intérêt variables et fixes pouvant aller jusqu'à 20 ans.
- **Programme micro-entreprises.** Le Programme micro-entreprises soutient la croissance et le développement des petites entreprises les plus innovatrices en offrant un suivi et un soutien en gestion pour une période de deux ans et du financement à terme jusqu'à concurrence de 25 000 \$ pour les nouvelles entreprises, et de 50 000 \$ pour les entreprises déjà établies, dont le projet d'entreprise démontre un potentiel de croissance et a de fortes chances de réussite. La BDC offre des services personnalisés de soutien en gestion afin de répondre aux besoins propres à chaque entreprise. Elle donne accès aux conseillers de la BDC en petit groupe ou individuellement. Le service de consultation est obligatoire et offert moyennant des frais.
- **Programme de financement pour jeunes entrepreneurs.** Ce programme offre aux jeunes entrepreneurs de 18 à 34 ans une base solide pour mettre sur pied une nouvelle entreprise. Le financement à terme peut atteindre 25 000 \$ et le programme compte 50 heures de services de soutien en gestion personnalisés pour s'assurer que les entrepreneurs qui possèdent un projet viable démarrent leur entreprise avec succès.
- **Fonds de développement des industries culturelles (FDIC).** Ce fonds s'adresse aux entreprises déjà établies dans les domaines de l'édition de livres, de périodiques et de musique, l'enregistrement sonore ainsi que la production cinématographique et multimédia. Il s'agit d'un outil souple destiné aux entreprises dynamiques qui présentent un potentiel élevé de réussite et qui désirent améliorer leur position sur le marché. Les prêts accordés en vertu du FDIC peuvent atteindre 250 000 \$, pour un financement totale de 1 million de dollars à long terme.
- **Prêt Productivité plus.** Le prêt Productivité plus est un produit financier flexible qui aide les entreprises manufacturières établies à accroître leur productivité grâce à l'acquisition d'équipement neuf ou usagé, à condition qu'il soit moderne. Cette forme de prêt varie entre 100 000 \$ et 5 millions de dollars, et inclut des modalités de

remboursement souples qui permettent à l'équipement d'atteindre sa productivité maximale.

- **Prêt à l'innovation.** Le prêt à l'innovation est destiné aux entrepreneurs désireux d'assurer l'essor continu de leur compagnie. Il permet de financer l'élaboration et la mise en oeuvre de stratégies d'innovation relatives notamment à la formation, à la conformité aux normes ISO, à la R.-D. ou à l'achat d'éléments d'actif incorporels. Il s'agit d'un financement souple s'adressant aux entreprises établies, qui peut atteindre 100 000 \$ à lui seul ou 250 000 \$ s'il est jumelé à un prêt du Fonds de croissance à l'exportation. Les deux prêts sont assortis de modalités de remboursement flexible.
- **Fonds de croissance à l'exportation.** Ce fonds s'adresse aux entreprises établies désireuses d'accroître leurs activités d'exportation. Il offre du financement pouvant atteindre 250 000 \$ et comportant des modalités de remboursement souples qui favorisent la viabilité à long terme d'une entreprise. Le Fonds offre également des services de consultation sur mesure qui ont pour objet d'aider l'entreprise à mieux gérer l'expansion de ses exportations.
- **Fonds de croissance.** Le Fonds de croissance vise à soutenir la croissance en complétant les sources traditionnelles de financement à court terme. Les prêts peuvent atteindre 100 000 \$ et se fondent sur les besoins de trésorerie, le niveau de stocks et les comptes débiteurs.
- **Fonds de développement de l'industrie touristique.** Le Fonds s'adresse aux entreprises touristiques axées sur la croissance ou l'innovation et désireuses de relever la qualité de leurs équipements tout en répondant aux besoins de leur industrie. Le Fonds prévoit des services de consultation permettant aux entreprises de mieux gérer et de consolider leur potentiel de croissance. Les prêts accordés vont de 250 000 \$ à 10 millions de dollars.
- **Capital destiné à assurer la croissance des entreprises autochtones.** La BDC fournit du capital destiné à assurer la croissance des entreprises autochtones, ce qui comprend l'acquisition d'immobilisations, le financement de frais de franchisage et le paiement des coûts de démarrage. Les sommes prêtées peuvent atteindre 25 000 \$ dans le cas d'entreprises en démarrage et 100 000 \$ pour des entreprises établies. Les modalités de remboursement sont souples et adaptées aux besoins de trésorerie des entreprises.
- **BDC Connex.** BDC Connex est une succursale virtuelle de la BDC qui offre la gamme complète des produits financiers de la Banque en ligne, dont la marge de crédit Globale. Outil de crédit d'une valeur pouvant atteindre 50 000 \$, la marge de crédit allie la commodité d'une carte de crédit à la souplesse d'un compte chèques. Il n'y a aucuns frais de montage, mensuels ou de transaction.

- **Prêt techno.net.** Pour aider les entreprises établies à relever le défi du commerce électronique et à se placer en première ligne, la BDC a créé le prêt techno.net. Les PME établies peuvent obtenir du financement allant de 25 000 \$ à 50 000 \$ pour couvrir les divers coûts liés à la mise en oeuvre d'une solution Web.
- **Financement subordonné.** Forme de financement innovatrice qui combine les caractéristiques du financement à terme et du capital de risque. Les entreprises qui présentent un fort potentiel de croissance et qui sont dirigées par des gestionnaires compétents peuvent être admissibles à du financement par quasi-fonds propres variant entre 250 000 \$ à 5 millions de dollars pour réaliser des projets d'expansion et de développement des marchés. Le remboursement est souple et lié aux prévisions de trésorerie.
- **Capital de risque.** La BDC offre du capital de risque pour tous les stades du développement d'une entreprise, du prédémarrage au redressement en passant par le démarrage, la croissance et l'expansion. Cette forme de prêt à risque élevé s'adresse aux PME d'industries de pointe qui occupent une position stratégique sur le marché et qui s'appuient sur une équipe de direction dynamique résolument orientée vers la croissance. Le montant des prêts consentis varie de 500 000 \$ à 5 millions de dollars, et le niveau moyen se situe entre 1,5 et 2 millions de dollars.

Comme l'indique le tableau 5.4, la BDC a autorisé des prêts totalisant 272 millions de dollars aux entreprises de l'Ouest du Canada, ce qui représente 17,7 % des prêts d'une valeur totale de 1,5 milliard de dollars autorisés par la BDC au Canada en 2000-2001. Si l'on tient compte du fait que l'Ouest du Canada compte 36 % de toutes les PME au Canada, celles de l'Ouest canadien ont reçu moins que leur part du financement total de la BDC.

**Tableau 5.4**  
**Prêts autorisés par la BDC en 2000-2001**

Région	N <sup>bre</sup> de clients	Prêts autorisés (millions \$)	% du nombre total de prêts autorisés
Manitoba	210	18,2 \$	1,2 %
Saskatchewan	349	26,8	1,7 %
Alberta	634	110,2	7,2 %
Colombie-Britannique	659	116,9	7,6 %
Western Canada	1 852	272,1	17,7 %
Total Canada	7 995	1 538,0 \$	100,0 %

Source : Banque de développement du Canada, rapport annuel 2000-2001.

### c. Programme de développement des collectivités

Dans le cadre du Programme de développement des collectivités (PDC), DEO fournit des fonds d'exploitation et d'investissement à 90 Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) qui desservent la population non métropolitaine de l'Ouest du Canada. La plupart des SADC participent à la prestation de trois programmes de prêts, soit le Fonds de prêts général, le Programme d'aide aux entrepreneurs ayant une incapacité (PAEI) et le Programme Jeunes entrepreneurs de l'Ouest (PJEO). En voici la description.

- **Fonds de prêts général (FEG).** Les SADC peuvent prêter jusqu'à 125 000 \$ à des entreprises nouvelles ou établies afin d'aider les entrepreneurs qui risquent d'avoir de la difficulté à obtenir du financement de sources traditionnelles. Entièrement remboursables, les prêts sont assortis de taux d'intérêt concurrentiels (p. ex. 2 % de plus que le taux

préférentiel pour les prêts à faible risque, et 3 % de plus pour les prêts à risque plus élevé), mais d'aucune pénalité pour remboursement anticipé.

- **Programme d'aide aux entrepreneurs ayant une incapacité (PAEI).** Ce programme permet aux entrepreneurs ayant une incapacité qui ne peuvent obtenir du financement de sources traditionnelles d'avoir accès à des prêts jusqu'à concurrence de 125 000 \$. Les prêts sont assortis de modalités qui donnent aux entrepreneurs toute la souplesse et la latitude dont ils ont besoin. Par ailleurs, ils sont remboursables à des taux concurrentiels et personnalisés pour satisfaire aux besoins propres à chaque emprunteur.
- **Programme Jeunes entrepreneurs de l'Ouest (PJEO).** Ce programme accorde des prêts, des garanties d'emprunt et des investissements en actions à des entreprises qui appartiennent ou qui sont exploitées par des jeunes dans des régions rurales de l'Ouest du Canada. Le montant d'aide maximum accordé à une entreprise s'établit à 25 000 \$. L'aide financière accordée en vertu du programme doit être remboursée en 5 ans, aux taux d'intérêt usuels des SADC.

Les SADC ont accordé 10 016 prêts totalisant 240,3 millions de dollars dans l'Ouest du Canada entre 1996-1997 et 2000-2001. Comme l'indique le tableau 5.5, le Fonds de prêts général a représenté 87 % de la valeur totale des prêts accordés en vertu des trois programmes.

**Tableau 5.5**  
**Financement accordé par les fonds de prêts des SADC de 1996-1997 à 2000-2001**

<b>Programme de prêts</b>	<b>Montant (millions \$)</b>
FEG	208,3 \$
PAEI	17,6
PJEO	14,4
<b>Total</b>	<b>240,3 \$</b>

Source : Ference Weicker & Company, Évaluation des effets du Programme de développement des collectivités

#### **d. Initiative pour les femmes entrepreneurs (IFE)**

DEO a mis sur pied l'Initiative pour les femmes entrepreneurs (IFE) afin d'accroître la force et le nombre de femmes entrepreneures dans l'Ouest du Canada. Le premier centre pour femmes chefs d'entreprise a ouvert ses portes au Manitoba en 1994, suivi des centres en Saskatchewan et en Alberta, en 1995, et en Colombie-Britannique, en 1996.

L'IFE comprend un programme de prêts grâce auquel des prêts remboursables sont accordés à chaque province (20 millions de dollars sur cinq ans). Ces prêts doivent servir de capital de base pour fournir des prêts aux femmes entrepreneurs admissibles. Le fonds a des caractéristiques distinctes dans chaque province, mais tous les prêts doivent être consentis à des femmes entrepreneures. En C.-B., l'IFE est considérée comme le prêteur de dernier recours pour les femmes entrepreneurs à risque élevé (c'est le point de vue des institutions financières).

Comme l'indique le tableau 5.6, l'IFE a accordé 663 prêts totalisant 16,1 millions de dollars, de sa création au 31 mars 2001. La valeur des prêts approuvés est la plus élevée en Alberta.

**Tableau 5.6**  
**Nombre et valeur des prêts accordés par l'Initiative pour les femmes entrepreneurs,**  
**de sa création au 31 mars 2001**

Province	Nombre de prêts	Valeur des prêts (millions \$)
Colombie-Britannique	233	4,2 \$
Alberta	189	4,8
Saskatchewan	138	4,1
Manitoba	103	3,0
Total	663	16,1 \$

Source : Initiative pour les femmes entrepreneurs, rapport statistique de 2000-2001.

**e. Partenariat technologique Canada (PTC)**

Partenariat technologique Canada (PTC) soutient la recherche de pointe dans trois secteurs clés :

- les technologies environnementales;
- les technologies habilitantes (technologies de pointe de la transformation et de la fabrication, procédés et applications des matériaux de pointe, biotechnologie et technologies de l'information et des communications);
- le secteur de l'aérospatiale et de la défense.

Les activités suivantes sont admissibles au financement partagé de PTC :

- recherche industrielle;
- le développement préconcurrentiel;
- les études.

PTC cible ces secteurs et activités en raison de leur influence stratégique sur d'autres industries.

Au cours de l'exercice 2000-2001, PTC a approuvé des prêts totalisant 499 millions de dollars sous forme d'investissements remboursables partagés en R.-D. dans 28 projets canadiens de recherche et de développement. Ces investissements ont entraîné des engagements additionnels de 2,7 milliards de dollars en dépenses en innovation par des partenaires du secteur privé. Les PME représentent plus des deux tiers des projets de PTC approuvés; elles ont obtenu 44 % du financement total de PTC en 2000-2001<sup>3</sup>.

**f. Entreprise autochtone Canada (EAC)**

Entreprise autochtone Canada (EAC) est une direction générale d'Industrie Canada qui soutient les entrepreneurs autochtones qui veulent se lancer en affaires, ou étendre ou améliorer leurs activités, en leur donnant accès à du financement et à de l'information pouvant les aider à perfectionner leurs compétences en affaires et en gestion. L'aide financière se présente sous forme de contributions remboursables ou non, destinées à payer les coûts suivants :

- élaboration d'un plan d'entreprise et réalisation d'études de faisabilité;
- mise sur pied de nouvelles entreprises ou de coentreprises;
- utilisation accrue de la technologie grâce à l'achat d'équipement;
- activités de marketing afin d'accroître les ventes;

<sup>3</sup> *Investir dans notre avenir*, Rapport annuel 2000-2001, Partenariat technologique Canada, organisme d'Industrie Canada.

- soutien des activités comme la formation technique et en gestion.

Par l'entremise d'EAC, Industrie Canada a accordé du financement de l'ordre de 32 millions de dollars à plus de 10 000 projets d'entreprise autochtones<sup>4</sup>.

### **g. Financement agricole Canada (FAC)**

Plus important fournisseur de crédits agricoles à terme au Canada, FAC offre des solutions de financement souples aux producteurs primaires et aux agroentreprises. Dans le but de soutenir les initiatives agricoles, FAC offre du financement pour l'achat de terres, de bâtiments, de machinerie agricole, de quotas et de bétail, pour l'amélioration des terres et pour les initiatives liées aux agroentreprises. Le programme offre divers produits, notamment le crédit-bail comme solution de rechange aux prêts. FAC aide également les initiatives de diversification et les exploitations agricoles à valeur ajoutée sur place et en aval. Durant l'exercice 2000-2001, FAC a accordé 13 289 nouveaux prêts totalisant 1,8 milliards de dollars<sup>5</sup>.

## **3. Programme des gouvernements provinciaux**

Voici certains programmes de prêts des gouvernements provinciaux de l'Ouest du Canada.

### **a. Programme Lancement d'entreprises (Manitoba)**

Le programme Lancement d'entreprises (PLE) vise à promouvoir la réussite des nouvelles entreprises qui se lancent en affaires. Dans le cadre du PLE, les entrepreneurs doivent soumettre un plan stratégique détaillé indiquant qu'ils ont fait la recherche préalable nécessaire. Ils pourront alors bénéficier d'une formation et de services d'orientation, et être admissibles à une garantie d'emprunt du gouvernement provincial. Les prêts seront consentis par des institutions financières participantes et garantis par la province. Les garanties d'emprunt peuvent atteindre 10 000 \$.

### **b. Programme de l'Association pour les prêts aux petites entreprises (Saskatchewan)**

Un programme APPE naît de la mise sur pied d'une association par au moins quatre groupes communautaires. L'association doit permettre la création et le développement de nouvelles entreprises ainsi que le soutien d'entreprises établies en leur fournissant des capitaux de prêts. Le ministère de l'Industrie et des Ressources de la Saskatchewan peut accorder à une association des avances sans intérêt jusqu'à concurrence de 100 000 \$. Celle-ci peut ensuite consentir des prêts à des entreprises nouvelles ou établies jusqu'à concurrence de 10 000 \$ par emprunteur.

### **c. Fonds de développement du Nord (Saskatchewan)**

Le Fonds de développement du Nord se compose de plusieurs initiatives visant à promouvoir le développement économique du Nord de la province et d'encourager la diversification et la création d'emplois. Il inclut un programme de prêts ainsi que des subventions pour la R.-D. et le développement économique communautaire. Le programme s'adresse surtout aux entreprises du secteur primaire et à celles qui contribuent à la diversification de l'économie du Nord, aux entreprises de détail et de services essentiels, et aux activités comme la pêche, le piégeage et la récolte du riz sauvage.

### **d. Alberta Opportunity Company (AOC)**

L'Alberta Opportunity Company est une société d'État provinciale qui offre de l'aide sous forme de prêts à termes, des garanties à l'exportation et des garanties classiques aux entreprises de la

---

<sup>4</sup> Industrie Canada, Rapport ministériel sur le rendement 2000-2001, annexe A-4 : Investissement.

<sup>5</sup> Financement agricole Canada, Rapport annuel 2000-2001.

province, en l'absence de financement de sources traditionnelles. Durant l'exercice terminé le 31 mars 2001, AOC a appuyé le démarrage ou l'expansion d'entreprises en accordant 267 prêts, garanties bancaires et garanties à l'exportation totalisant 39,4 millions de dollars<sup>6</sup>.

#### 4. Capital de risque

L'apport des investisseurs en capital de risque a été déterminant pour répondre aux besoins financiers d'entreprises à risque élevé qui croissent rapidement. Ces investisseurs se distinguent des prêteurs traditionnels par leur disposition à prendre plus de risques, ce qui permet de combler les lacunes du financement offert aux PME. Le capital de risque provient d'investisseurs privés, de sociétés qui se spécialisent dans le capital de risque ou de directions des investissements des institutions de dépôts, et peut aller de l'apport de capitaux d'amorçage pour le développement de nouveaux produits à l'acquisition d'entreprises établies.

Comme l'indique le tableau 5.7, le montant total du capital de risque investi dans les PME de l'Ouest du Canada en 2001 s'établit à 679 millions de dollars, soit 13,9 % des 4,9 milliards de dollars en capital de risque investis au pays. Si l'on tient compte du fait que 36 % des PME canadiennes se trouvent dans l'Ouest du Canada, la proportion du capital de risque investi dans les entreprises de l'Ouest canadien est beaucoup moins élevée que celui investi dans les PME du reste du Canada.

**Tableau 5.7**  
**Investissement de capital de risque par région en 2001**

Région	N <sup>bre</sup> d'investissements	Montants investis (millions \$)	% du total investi
Colombie-Britannique	278	502 \$	10,3 %
Alberta	68	119	2,4 %
Saskatchewan	10	13	0,3 %
Manitoba	81	45	0,9 %
Ouest du Canada	437	679	13,9 %
Canada	2 282	4 874 \$	100,0 %

Source : Macdonald and Associates Limited

Le tableau 5.7 n'inclut pas les activités informelles des investisseurs providentiels, ou investisseurs privés, qui sont des investisseurs professionnels ou des cadres à la retraite possédant une expertise et des fonds, ou des particuliers à valeur nette élevée à la recherche d'occasions d'investissement. Selon des études sur les PME de l'Association des banquiers canadiens (1998) et du Centre canadien du marché du travail et de la productivité (1995), les investisseurs providentiels représentent la source la plus fréquente de financement par capitaux propres des PME. Une étude indique que le marché canadien des fonds fournis par des investisseurs providentiels atteindrait entre 500 millions de dollars et un milliard de dollars par année<sup>7</sup>.

#### B. Lacunes au chapitre du financement des PME

La section précédente indiquait que le PFPI chevauche peu d'autres programmes et services de prêts. D'autres programmes gouvernementaux accordent du financement aux PME de l'Ouest du Canada, mais la plupart d'entre eux ciblent des groupes particuliers (p. ex. jeunes entrepreneurs et entrepreneurs autochtones), certains secteurs (p. ex. l'agriculture) ou ne sont offerts que dans une seule province. À titre d'illustration, deux programmes sont similaires, soit le Programme de

<sup>6</sup> Alberta Opportunity Company, Rapport annuel 2000-2001.

<sup>7</sup> Lefton, Jay A., *Venture Capital in Canada: Focus on Small and Medium Technology Enterprises*.

développement des collectivités et l'Initiative pour les femmes entrepreneurs, mais ils ne s'adressent respectivement qu'à des entrepreneurs à l'extérieur des zones urbaines et aux femmes. Les prêts de la Banque de développement du Canada (BDC) sont semblables à ceux du programme FPEC, mais ils diffèrent des prêts du PFPI car ils sont plus sûrs et comportent un degré inférieur de risque.

Selon nos études, plusieurs programmes gouvernementaux ont des objectifs semblables, mais ils se chevauchent peu. Le rapport du Caucus libéral national sur l'avenir du secteur des services financiers a conclu que les organismes du gouvernement fédéral semblent poursuivre des stratégies différentes pour combler les lacunes au chapitre du financement des petites entreprises dans leurs régions respectives<sup>8</sup>. De même, une étude de Roy B. Norton intitulée *The Current Market for Small Business Financing* a recensé peu de chevauchement entre les programmes de la BDC et le programme de la LPPE<sup>9</sup>.

Plusieurs études ont conclu que le financement des PME continue de présenter des lacunes majeures malgré l'existence de programmes fédéraux et provinciaux. Ces études indiquent que plusieurs entreprises canadiennes parmi les plus petites, les plus jeunes et dont la croissance est la plus rapide éprouvent encore de la difficulté à financer adéquatement leurs activités. La principale difficulté qu'elles doivent surmonter aux premiers stades de leur développement est la pénurie d'actifs négociables pouvant servir de garantie pour obtenir du financement traditionnel.

Les banques n'aimant pas le risque, elles tendent à éviter les nouvelles entreprises à risque élevé. Par conséquent, bien qu'ils demeurent un important levier financier, les prêts traditionnels sont souvent trop peu nombreux pour combler les besoins des entrepreneurs aux premiers stades du développement de leur entreprise. Par ailleurs, les investisseurs en capital risque consentent à assumer plus de risques, mais investissent surtout dans des entreprises qui croissent rapidement et qui sont très rentables.

Selon un sondage de la FCEI intitulé *Transactions bancaires sur l'entrepreneuriat* publié en mars 2001, les prêts supérieurs à 200 000 \$ ont augmenté considérablement, alors que les prêts inférieurs à 200 000 \$ sont demeurés stables depuis 1988<sup>10</sup>. L'étude indique qu'une PME sur cinq est incapable d'obtenir le niveau de financement requis et que, parmi le groupe « sous-financé », 31 % sont de jeunes entrepreneurs performants (en affaires depuis dix ans ou moins et dont les recettes de ventes ont augmenté de plus 20 % pendant trois ans). L'étude de la FCEI indique que ces résultats sont inquiétants non seulement pour les petites entreprises, mais pour l'ensemble de l'économie. Le rapport souligne également que l'accès au financement est un problème plus grave chez les petites et jeunes entreprises, ce qui indique que la capacité de création d'emplois de la vaste majorité des entreprises canadiennes n'a pas encore été pleinement exploitée.

SECOR a récemment mené un sondage auprès de 13 représentants des principales institutions financières du Canada, qui indique que celles-ci n'ont pas modifié leurs critères de prêts depuis 1995, et qu'elles les ont en fait resserrés par suite de l'introduction de la notation et de la gestion centralisée des risques<sup>11</sup>. Les représentants des établissements interrogés s'accordent pour dire que les PME au stade de démarrage continuent d'avoir de la difficulté à obtenir du financement par emprunt. L'étude de Thompson Lightstone sur les PME abonde dans le même sens, en affirmant

---

<sup>8</sup> Rapport du Caucus libéral national sur l'avenir du secteur des services financiers, p. 77.

<sup>9</sup> Norton, Roy B., *The Current Market for Small Business Financing*, avril 1998.

<sup>10</sup> *Transactions bancaires sur l'entrepreneuriat*, résultats de l'enquête de la FCEI sur les banques, mars 2001.

<sup>11</sup> SECOR, *Récents développements concernant le financement des PME par emprunt : l'offre*.

que les entreprises fondées sur le savoir éprouvent le plus de difficultés à ce chapitre<sup>12</sup>.

Le rapport du Caucus libéral national sur l'avenir du secteur des services financiers indique que les principaux écarts en matière de financement des PME ayant trait aux types de capitaux concernent le fonds de roulement et le financement par capitaux propres. Ceux-ci sont étroitement liés, le second étant une des causes principales de la pénurie de fonds de roulement<sup>13</sup>. À l'échelle des secteurs, le rapport affirme que les industries axées sur le savoir et l'exportation ont des problèmes financiers en raison de la nature de leurs actifs et de leur besoin important de financement du fonds de roulement. Le rapport indique que les lacunes les plus importantes des PME se trouvent dans les régions les plus éloignées des grands centres financiers. On y apprend aussi que la proportion du financement accordé aux PME par rapport au financement total accordé aux entreprises par les banques à charte n'a cessé de diminuer : elle s'établissait à 25,3 % au 31 mars 1998, contre 26,8 % au 31 mars 1996. En outre, le rapport indique que le coefficient de pertes sur prêts des PME est plus faible ou égal à celui des grands emprunteurs.

En juin 2000, le groupe Angus Reid a évalué les besoins financiers et les enjeux des PME canadiennes. L'étude indique que l'accès des PME au financement est demeuré inchangé ou est devenu plus complexe au cours des cinq dernières années<sup>14</sup>.

Le rapport de la BDC intitulé *Aider les PME à innover*, publié en 2001, recense les lacunes importantes en matière de financement des PME<sup>15</sup>. Il définit les quatre principaux facteurs suivants.

- le risque, issu du manque de volonté général des prêteurs traditionnels à accorder des prêts assortis de risques plus élevés, même à des taux d'intérêt majorés;
- la taille, qui provient des coûts relativement plus élevés liés à la préparation et à l'évaluation de petits prêts commerciaux;
- la souplesse, à cause du manque de flexibilité des modalités de remboursement, souvent incompatibles avec la croissance et les recettes des entreprises;
- le savoir, qui reflète l'hésitation des prêteurs à accorder des prêts aux entreprises fondées sur le savoir à cause de la pénurie d'actif corporel des entrepreneurs pour garantir un prêt et du manque de connaissance du secteur de la part des prêteurs.

En résumé, le financement continue de présenter des lacunes malgré les nombreuses sources de financement à la disposition des PME de l'Ouest du Canada, de sorte que des programmes comme le PFPI demeurent importants afin de les combler.

### **C. Sources de services-conseils à l'entreprise**

Bien que le financement soit important pour la réussite des petites entreprises, il n'en est pas la seule clé. La capacité d'accéder et d'utiliser les services-conseils à l'entreprise est devenue un élément essentiel qui permet aux PME d'exercer leurs activités efficacement dans un contexte commercial de plus en plus exigeant et concurrentiel. Plusieurs programmes de prêts offrent des services-conseils à l'entreprise parallèlement au financement afin d'accroître les taux de réussite

---

<sup>12</sup> Thompson Lightstone & Company Ltd., *Small and Medium Sized Businesses in Canada: An Ongoing Perspective*, 1998.

<sup>13</sup> Rapport du Caucus libéral national sur l'avenir du secteur des services financiers, p. 76.

<sup>14</sup> Groupe Angus Reid, *Les services financiers à l'intention des petites et moyennes entreprises*, juin 2000.

<sup>15</sup> *Aider les PME à innover - Examen de la Banque de développement du Canada*.

des demandeurs de prêt. Les organismes canadiens suivants offrent ces services.

- Banque de développement du Canada (BDC)

La BDC fournit des services de consultation personnalisés aux demandeurs de prêts et aux autres entreprises dans quatre domaines clés : la croissance, la qualité, l'exportation et les affaires électroniques. Les services de consultation de la BDC fournissent des solutions efficaces, sur mesure et abordables afin d'aider les entrepreneurs à améliorer leurs compétences dans une économie mondiale fondée sur le savoir et de plus en plus concurrentielle. Les services offerts incluent les évaluations diagnostiques, les études de faisabilité, l'information commerciale, l'expertise en marketing et en recherche, l'amélioration de la qualité et des procédés, l'analyse comparative, ISO et le modèle ARMPC (analyse des risques et maîtrise des points critiques). En 2000-2001, la BDC a effectué 1 130 consultations avec des PME de l'Ouest du Canada<sup>16</sup>.

- Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)

Les SADC offrent un vaste éventail de services de consultation et d'information d'affaires aux clients emprunteurs et autres. Elles offrent une aide directe aux entrepreneurs désireux de démarrer, de développer ou de moderniser leur entreprise. Les services de soutien technique incluent l'élaboration de plans d'entreprise, la planification et les conseils financiers, la préparation à l'exportation et l'expansion des fournisseurs. Les SADC offrent également de la formation dans des domaines comme le perfectionnement des travailleurs indépendants, le marketing, la tenue de livres et la culture informatique, et donnent accès à renseignements commerciaux et à d'autres services. En 2000-2001, les 90 SADC de l'Ouest du Canada ont chacune fourni en moyenne 6 500 services commerciaux aux clients dans leurs collectivités.

- Initiative pour les femmes entrepreneurs (IFE)

L'IFE fournit des services-conseils à l'entreprise à des femmes qui désirent emprunter et à d'autres femmes entrepreneurs. Ces services comprennent notamment la planification des activités, les études de marché, la préparation des prévisions financières et d'autres services portant sur une foule de questions qui concernent les femmes entrepreneurs. En 2000-2001, l'IFE a fourni des services-conseils à 4 698 clientes.

- Entreprise autochtone Canada (EAC)

EAC offre divers services commerciaux et autres aux Indiens inscrits et non inscrits, aux Inuits et aux Métis du Canada, aux associations, aux partenariats et aux autres entités juridiques qui appartiennent en tout ou en partie ou qui sont contrôlés par des Autochtones habitant ou non dans une réserve. L'aide financière sert à couvrir les coûts liés à l'élaboration de plans d'affaires, à l'établissement et à l'expansion d'entreprises, au marketing et à l'obtention de services-conseils à l'entreprise.

En plus de ces sources de services-conseils à l'entreprise, d'autres programmes comme ceux des Centres de services aux entreprises du Canada offrent des services-conseils à l'entreprise pour améliorer les chances de réussite des petites entreprises. Si beaucoup s'adressent à des groupes particuliers comme les femmes, les jeunes entrepreneurs ou les entrepreneurs autochtones, un certain nombre offrent des services aux PME ayant besoin d'aide. Voici certaines sources additionnelles de services-conseils à l'entreprise offerts dans l'Ouest du Canada.

---

<sup>16</sup> Banque de développement du Canada, Rapport annuel 2001.

**a. Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)**

Les CSEC constituent un guichet unique où se trouve l'information sur les services, les programmes et la réglementation. On en trouve dans chaque province de l'Ouest. Leur mission consiste à fournir aux entrepreneurs des recommandations et des renseignements exacts, opportuns et pertinents, et à faciliter les relations avec les divers ordres de gouvernement en servant de source centrale de renseignements pour les entreprises canadiennes.

Chaque CSEC offre une combinaison de produits et de services adaptés aux besoins de sa clientèle particulière. En 2000-2001, les CSEC ont enregistré 265 532 interventions avec des agents et 304 601 transactions libre-service<sup>17</sup> dans l'Ouest du Canada. Presque 84 % des demandes provenaient de particuliers intéressés à mettre sur pied une entreprise, 4 %, de personnes qui avaient récemment démarré une entreprise et 12 %, de gens qui en exploitaient déjà une.

**b. Programme d'aide au travail indépendant (DRHC)**

Le Programme d'aide au travail indépendant (TI) est financé par Développement des ressources humaines Canada (DRHC) et offert à l'échelle du pays. Les participants obtiennent une formation en gestion et de l'aide financière pendant le démarrage de leur entreprise. Le programme sert à rassurer les nouveaux entrepreneurs qui se lancent en affaires et qui aspirent à l'autonomie financière. Les participants bénéficient d'un soutien du revenu flexible, de la formation sur la gestion d'une petite entreprise, de l'accès à des capitaux et d'un service personnalisé.

En C.-B. et au Manitoba, les participants doivent être prestataires de l'assurance-emploi, avoir présenté une demande d'assurance-emploi de façon régulière au cours des trois dernières années ou une demande d'assurance-emploi pour des raisons de maternité ou de paternité au cours des cinq dernières années. En Alberta et en Saskatchewan, les demandeurs admissibles n'ont pas ces limites et ils incluent les prestataires de programmes provinciaux de prestation (p. ex. prestations d'aide sociale en Alberta et d'assistance publique en Saskatchewan).

**c. Regional Economic Development Authorities – Initiative REDA**

Les 28 Regional Economic Development Authorities (REDA) de la Saskatchewan présentent une approche coordonnée et coopérative du développement économique de la province. Plusieurs régions ont mis sur pied des centres régionaux d'aide qui aident les particuliers à démarrer ou à développer une petite entreprise.

**d. Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs (FCJE)**

La FCJE est un organisme sans but lucratif du secteur privé qui vient en aide aux jeunes entrepreneurs âgés de 18 à 34 ans désireux de démarrer une entreprise. Des prêts jusqu'à concurrence 15 000 \$ sont offerts aux candidats admissibles qui ne peuvent obtenir de financement d'autres sources. Les candidats doivent présenter un plan d'entreprise réalisable, choisir un mentor local et démontrer une expérience ou une formation qui coïncide avec leur projet. La FCJE offre un programme structuré de mentorat appelé Entre Nous aux jeunes entrepreneurs qui obtiennent un prêt de démarrage, ainsi qu'un service de mentorat en direct appelé Odyssey (<http://odyssey.cybf>) aux jeunes entrepreneurs qui vivent à l'extérieur d'une collectivité FCJE ou qui ont besoin de financement pour lancer leur entreprise. Les mentors bénévoles sont des

---

<sup>17</sup> Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, Rapport annuel 2000-2001, annexe IV.

gestionnaires et des propriétaires d'entreprises d'expérience issus de la collectivité. Un programme de formation et de la documentation servent de base qui permet au mentor et au jeune entrepreneur d'établir et de maintenir un rapport fructueux.

Jusqu'à présent, 642 nouvelles entreprises ont été mises sur pied grâce à l'aide financière et au programme de mentorat de la FCJE, et celles-ci ont créé plus de 830 emplois. Plus de 1 000 bénévoles participent au programme de mentorat et siègent aux comités d'approbation des prêts.

#### **e. Le Raj Manek Business Mentorship Program**

Le Raj Manek Business Mentorship Program est entièrement géré par des bénévoles. Il offre un service de mentorat personnalisé d'un an aux propriétaires d'entreprises de la Saskatchewan. Les mentors sont des chefs d'entreprises expérimentés et des cadres supérieurs qui ont été propriétaires ou directeurs d'une entreprise pendant au moins cinq ans, et qui désirent en aider d'autres. Les protégés sont des gens d'affaires qui exercent leurs activités à temps plein et qui veulent améliorer leur entreprise.

#### **D. Besoins en matière de services-conseils à l'entreprise**

Diverses études réalisées aux États-Unis et au Canada révèlent que les difficultés financières surviennent le plus souvent par suite de l'échec d'une petite entreprise, suivi de près par des problèmes de gestion<sup>18</sup>. Selon une enquête de Statistique Canada menée en 1997, le manque de compétences en affaires et en gestion était le principal facteur ayant contribué à l'échec des entreprises exerçant leurs activités depuis moins de 5 ans<sup>19</sup>. La conjoncture actuelle est nettement plus hasardeuse que par le passé. La gestion de petites entreprises est devenue de plus en plus complexe dans l'économie moderne fondée sur le savoir et en constante évolution. La liste des compétences en affaires et en gestion que doivent posséder les entrepreneurs est longue et, dans bien des cas, les propriétaires ou exploitants n'ont pas l'expérience ni le savoir-faire requis pour planifier, démarrer et exploiter leur petite entreprise avec succès.

Afin d'accroître leur compétitivité, les petites entreprises ont souvent besoin d'aide technique en vue d'établir une base solide pour la réussite de leur entreprise. La définition d'objectifs, l'élaboration d'un plan d'entreprise, la gestion de trésorerie et la planification stratégique sont des domaines où l'expérience et le savoir-faire de conseillers et de mentors s'avèrent utiles. Les entrepreneurs ont souvent besoin d'assistance dans les domaines suivants :

- la planification stratégique;
- la tenue de livres et la comptabilité;
- les finances;
- la publicité et la promotion;
- les études de marché;
- les ressources humaines.

L'éventail actuel des services-conseils à l'entreprise est surtout axé sur les nouveaux entrepreneurs, et peu de programmes s'adressent aux entreprises établies. Ainsi, selon une étude du Centre de développement économique communautaire de l'Université Simon Fraser, les renseignements d'affaires que l'on trouve le plus souvent incluent :

- le démarrage d'une entreprise et la planification des activités;

---

<sup>18</sup> Festervand, Troy A., et Jack E. Forrest, *Small Business Failures: A Framework for Analysis*, Middle Tennessee State University.

<sup>19</sup> Statistique Canada, *Les faillites d'entreprise au Canada*, 1997.

- le financement;
- les contacts et les répertoires;
- les programmes et services gouvernementaux<sup>20</sup>.

L'étude souligne que les lacunes en matière d'information à l'intention des entreprises établies consistent en un manque de renseignements détaillés sur les sources de capitaux, les nouvelles occasions d'affaires, l'évolution de la conjoncture, la modification des règlements, les nouveaux programmes gouvernementaux et le mentorat ainsi que les possibilités de maillage officieuses. En outre, l'étude recommande aux fournisseurs de services d'accorder plus d'attention au suivi afin d'assurer la réussite de l'entrepreneur et de son entreprise.

## E. Avantages des services-conseils à l'entreprise

On a démontré que les services-conseils à l'entreprise permettent d'améliorer les activités ou de réduire les taux d'échec des nouvelles entreprises. En général, les études démontrent que le financement, le mentorat et l'accès à l'information sont des éléments clés pour favoriser la croissance et la viabilité à long terme d'une entreprise. Ces études indiquent également les énormes avantages à tirer lorsqu'on assortit l'aide financière de services-conseils à l'entreprise, surtout le mentorat et les consultations individuelles. Les paragraphes qui suivent résument les résultats de certaines études sur les avantages des services-conseils à l'entreprise.

- Selon une étude menée en 1994, les programmes d'aide aux petites entreprises procurent des avantages primaires aux clients ainsi que des avantages secondaires à l'ensemble de l'économie<sup>21</sup>. L'étude indique que les programmes d'aide aux entreprises tentent de fournir des compétences de base comme le développement de produit, les stratégies de marketing, les activités de base, la tenue de livres, la gestion du personnel et les services juridiques. Voici certains avantages potentiels de ces programmes :
  - revitalisation des centres-villes;
  - meilleur accès à l'aide financière;
  - accroissement de la création de petites entreprises;
  - diversification de l'économie;
  - plus grande croissance des entreprises;
  - croissance technologique;
  - création d'emplois.
- Une étude d'Entrepreneuriat chez les jeunes réalisée pour le compte de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) a révélé que l'incorporation d'une composante de formation obligatoire au processus d'accès au financement permet aux jeunes entrepreneurs d'obtenir les compétences requises pour assurer la réussite à long terme de leur entreprise<sup>22</sup>.
- Dans le rapport intitulé *A Youth Entrepreneurship Strategy for British Columbia – A Blueprint for Action*, une des lacunes recensées en matière de prestation des services concerne le suivi à la suite du démarrage. Selon l'étude, l'aide fournie après la formation pour orienter et encourager les activités des jeunes entrepreneurs après le démarrage est limitée<sup>23</sup>. L'étude souligne également la pénurie du suivi prévu par les programmes

<sup>20</sup> *Évaluation des besoins d'information commerciale des entrepreneurs autochtones en Colombie-Britannique*, Community Economic Development Centre, Université Simon Fraser, octobre 2000.

<sup>21</sup> Wood, William C. (1994), « Primary benefits, secondary benefits, and the evaluation of small business assistance programs », *Journal of Small Business Management*, n° 32 (juillet), p. 65-75.

<sup>22</sup> APECA, Corporate Research Associates.

<sup>23</sup> *A Youth Entrepreneurship Strategy for British Columbia – A Blueprint for Action*

fédéraux et provinciaux à l'intention des jeunes entrepreneurs. L'étude recommande d'accorder la priorité à la mise sur pied d'un programme de mentorat pour les jeunes entrepreneurs de la région.

- Selon l'étude intitulée *Economic Impact of Small Business Development Center Counseling Activities in South Carolina: 1996-1997*, les clients profitent grandement des services des Centres de développement de la petite entreprise (CDPE). En voici des exemples.
  - Le taux de croissance moyen des entreprises qui obtiennent des conseils dépasse celui de l'entreprise moyenne de la Caroline du Sud. Selon les CDPE, les ventes moyennes des entreprises établies ont augmenté de 20,1 % après avoir été conseillées, tandis que la hausse moyenne des entreprises de l'État s'établissait à seulement 8,0 %.
  - Les estimations des coûts-avantages de la valeur du programme étaient de 7,56 pour 1,00<sup>24</sup>.
- L'étude intitulée *The Economic Impact of Small Business Development Centre Counseling Activities in North Dakota 1998-1999* révèle que la hausse moyenne des ventes des entreprises ayant été conseillées par un CDPE était de 106,4 %, contre seulement 5,9 % à l'échelle de l'État<sup>25</sup>. L'étude révèle en outre que les entreprises ayant obtenu de l'aide ont accru leur effectif de 48,4 %, contre 2 % pour les entreprises à l'échelle de l'État.
- Une étude sur les retombées des programmes de consultation des CDPE en Georgie et en Caroline du Sud révèle que la croissance des ventes, des bénéfices et des emplois était plus élevée pour les petites entreprises clientes des CDPE que pour la moyenne de toutes les autres entreprises à l'échelle de l'État<sup>26</sup>.
- Selon l'étude intitulée *Economic Impact of Small Business Development Center Counseling Activities in Minnesota: 1998-1999*, chaque dollar investi dans le programme des CDPE de l'État a permis aux entrepreneurs d'avoir accès à plus de 55 \$ en investissement de capitaux et de capitaux propres<sup>27</sup>.
- Une étude portant sur près de 6 000 petites entreprises de l'Iowa ayant reçu l'aide de CDPE en 1994 indique que les clients des centres ont connu une croissance plus rapide, ont créé plus d'emplois et réalisé plus de bénéfices que les entreprises qui ne se sont pas prévaluées des services des CDPE<sup>28</sup>. Les recettes de l'État provenant de l'impôt sur le revenu et de la taxe de vente des entreprises clientes des CDPE ont été en moyenne sensiblement plus élevées que celles provenant d'entreprises non clientes. Selon l'étude, les entreprises clientes des CDPE ont obtenu 116,3 millions de dollars en financement par investissement en 1994, ce qui est nettement supérieure au taux moyen des entreprises à l'échelle de l'Iowa. Les entreprises clientes ont également créé quatre fois plus d'emplois que les entreprises non clientes. En 1994, les clients des CDPE ont créé 2 650 emplois à l'échelle de l'État, un des meilleurs rendements pour chaque dollar investi de tous les programmes de développement économique.

---

<sup>24</sup> Chrisman James, J., *The Economic Impact of Small Business Development Center Counseling Activities in South Carolina: 1996-1997*.

<sup>25</sup> Chrisman, James, J., *The Economic Impact of Small Business Development Center Counseling Activities in North Dakota : 1998-1999*.

<sup>26</sup> Chrisman J., Nelson, F. Hoy, et R. Robinson, « The Impact of SBDC Consulting Activities », *Journal of Small Business Management*, juillet 1985, p. 1-12.

<sup>27</sup> Chrisman J., *Economic Impact of Small Business Development Center Counseling Activities in Minnesota: 1998-1999*.

<sup>28</sup> Chrisman J., *The Economic Impact of SBDC Counseling Activities in Iowa: 1994-1995*.

- En 1995, le ministère du développement de l'État et des régions de New South Wales a mis en œuvre un des premiers programmes mondiaux de mentorat officiel parrainés par l'État à l'intention des femmes chefs de petites entreprises. Le ministère a examiné les 18 partenariats mentor-protégée ayant achevé le projet pilote de 1995<sup>29</sup>. Les résultats indiquent que :
  - 74 % des participantes ont accru leur chiffre d'affaires annuel durant la période de 6 mois;
  - 52 % ont augmenté le nombre d'employés;
  - 60 % ont accru le rendement du capital investi;
  - 70 % ont accru leur part du marché;
  - 96 % ont déclaré une amélioration de leurs compétences sur le plan personnel et des affaires ainsi que de leur niveau de confiance professionnel;
  - 92 % des participantes ont déclaré être davantage en mesure de s'adapter à l'évolution de la conjoncture.

Même si la corrélation favorable entre les compétences en affaires et en gestion et le rendement des affaires est bien connue, il y a relativement peu de recherches à l'appui de ce point de vue. Par exemple, plusieurs études que nous avons examinées suggèrent que les chances de réussite d'une entreprise augmentent avec le nombre de cours de formation auxquels participent les chefs d'entreprise, et que les nouvelles entreprises qui ont recours aux services de soutien au stade de la conception affichent des taux de croissance et de survie supérieurs à celles qui ne le font pas. Ces études tendent toutefois à s'appuyer sur des données non scientifiques et sur les vues de fournisseurs de service plutôt que sur les résultats de recherches empiriques.

La recherche la plus révélatrice concerne une série d'études de Statistique Canada sur les PME menée par John Baldwin, directeur de la division des études micro-économiques. La première étude, *Stratégie de réussite* (publiée en 1994 au terme d'une enquête menée en 1992), présente un aperçu des stratégies et des activités de 904 PME (moins de 500 employés et avoir inférieur à 100 millions de dollars) en croissance à la fin des années 1980<sup>30</sup>. L'enquête visait à définir les différences inhérentes aux entreprises qui croissaient rapidement comparativement à d'autres dont la croissance était plus lente. L'étude a conclu que l'innovation est la clé du succès, mais que la gestion générale et financière constitue la ressource essentielle de l'entreprise. Elle indique également que les objectifs du chef de l'entreprise importent plus que sa capacité à déterminer les niveaux de croissance et de rendement de l'entreprise.

Contrairement à bien d'autres études, *Stratégie de réussite* établit une corrélation négative entre le recours à des programmes de perfectionnement en gestion et un niveau de rendement élevé. Bien que cela ne signifie pas que la formation est improductive, il n'en demeure pas moins que les entreprises très performantes ne participent pas à plus d'activités de formation que les entreprises moins performantes. De plus, les entreprises moins prospères étaient plus susceptibles de s'être prévaluées des programmes gouvernementaux de formation et d'achat que les entreprises plus prospères. L'étude conclut en affirmant qu'un certain niveau de compétences en affaires et en gestion est nécessaire à la survie de l'entreprise, mais que d'autres facteurs (surtout l'innovation) en déterminent également le rythme de croissance.

Une autre étude de Statistique Canada, *Les faillites d'entreprise au Canada* (1997) a examiné 550 entreprises qui ont fait faillite<sup>31</sup>. L'étude, qui visait à déterminer les principales raisons de la faillite,

<sup>29</sup> Benton, Ian., « Mentor Magic for Women », *Dynamic Small Business Magazine*, février 2002.

<sup>30</sup> Baldwin, John, « Strategies for Success », 1994.

<sup>31</sup> Statistique Canada, *Les faillites d'entreprise au Canada*, 1997.

présente les principales conclusions suivantes.

- Des facteurs internes et externes sont presque également responsables de la faillite d'une entreprise. Parmi les facteurs externes, il y a le ralentissement économique et la concurrence accrue. Même lorsque la faillite est attribuable en grande partie à des facteurs externes, les faiblesses internes sont aussi des facteurs déterminants.
- Le manque de compétences en affaires et en gestion est un facteur essentiellement interne de l'échec de jeunes entreprises (qui exercent leurs activités depuis moins de cinq ans). Les gestionnaires de jeunes entreprises de petite taille courent les plus grands risques parce qu'ils n'ont pas toujours acquis l'expérience et le savoir requis pour exploiter une entreprise. L'étude souligne entre autres le manque de connaissances et de vision, la piètre utilisation de conseillers externes et des compétences inadéquates en gestion générale et financière.
- Même si les entreprises vieillissent et que les gestionnaires acquièrent l'expérience nécessaire, le savoir et la vision demeurent déficientes, ce qui contribue à l'échec. Le rapport souligne que la gestion de nouvelles entreprises se heurte à une courbe d'apprentissage. Au début, les lacunes internes sont si évidentes qu'elles sont la cause de la plupart des faillites. Les dirigeants doivent maîtriser les compétences de base comme la gestion générale et financière, le contrôle, les communications, la supervision du personnel et le développement des marchés, sinon l'entreprise risque d'échouer seulement ou surtout à cause de ces problèmes. À mesure qu'elle se développe, l'entreprise qui survit doit relever de nombreux autres défis liés à la complexité grandissante de la gestion d'une entreprise mûre et souvent plus grande. Les problèmes de gestion comme la piètre utilisation de conseillers externes, le manque d'accent sur la qualité et le refus de déléguer des responsabilités, le départ d'employés essentiels et les problèmes personnels des dirigeants deviennent des facteurs relativement plus importants qui contribuent à l'échec de l'entreprise parvenue à maturité.
- On aurait pu réduire les chances de faillite en attirant des capitaux suffisants et en faisant appel à un savoir-faire externe. L'étude souligne que les investisseurs et les créanciers ont de la difficulté à évaluer les nouvelles entreprises. Les dirigeants doivent avoir de la formation en gestion générale et financière, et démontrer la valeur de l'entreprise en attirant des investisseurs.

Un certain nombre d'études ont été réalisées en vue d'établir un lien entre le rendement de l'entreprise et des compétences spécifiques.

- < Eggers et Leahy, *Entrepreneurship Leadership in the US* (1994);
- < Cannon, Eggers, Leahy et Grant, *Entrepreneurship Success Factors: Linking Leadership and Growth*;
- < Holmes, Butler et Lennon, *Small Business: A Review of Training Needs* (1995);
- < Orser, Gasse et Riding, *Factors Relating to SME Growth: A Review of Research Findings* (1996).

En général, ces études divisent les entreprises selon qu'elles sont très ou peu performantes suivant un ou plusieurs critères de rendement. Des exemples de critères de rendement incluent la rentabilité, la part de marché, l'accroissement des recettes, les recettes totales et la productivité de la main-d'œuvre. On compare ensuite les groupes d'entreprises très ou peu performantes afin de déterminer les attributs, les comportements ou les compétences qui les différencient.

Voici les compétences recensées par plus d'une étude qui sont liées au rendement d'une

entreprise, sans ordre particulier :

- < la motivation personnelle;
- < la connaissance et l'expérience du métier ou du secteur;
- < la vision;
- < la gestion financière;
- < la planification;
- < la délégation;
- < les communications;
- < l'innovation.

D'autres compétences, bien que mentionnées moins fréquemment, incluent :

- < l'organisation;
- < le marketing;
- < la relation fournisseur-client;
- < l'établissement de relations;
- < la capacité d'adaptation au changement;
- < la capacité de motiver autrui.

En plus de ces compétences en affaires et en gestion et en leadership, d'autres facteurs liés à la réussite ont été soulignés comme la gestion des mouvements de trésorerie, la mise en œuvre d'une stratégie de marketing de créneaux, la simplicité de la structure organisationnelle, la surveillance du contexte externe, le réinvestissement des bénéfices non répartis ainsi que l'accent sur l'amélioration de la productivité et de la qualité.

Bref, les résultats des études menées au Canada, aux États-Unis et ailleurs indiquent que les services-conseils à l'entreprise ont des incidences favorables importantes sur les entreprises en démarrage et en croissance, et contribuent à leur essor. Ces études soulignent également que le mentorat et la consultation individuelle comptent parmi les types les plus efficaces de services-conseils à l'entreprise.

## F. Comparaison de la rentabilité du PFPI

Comme l'indique le tableau 5.8, le PFPI est très rentable comparativement à d'autres programmes de prêts. Les frais d'administration annuels du PFPI en tant que pourcentage de la valeur totale des prêts non remboursés s'établissent à environ 1,3 %, ce qui est inférieur au Programme de développement des collectivités (2,7 %) ou à la Banque de développement du Canada (2,9 %). Les frais d'administration relativement peu élevés du PFPI proviennent du fait que la plupart des activités de prêt qui y sont liées sont assumées par les établissements financiers. Le tableau 5.8 n'inclut que les frais d'administration du PFPI engagés par DEO et exclut ceux qui sont engagés par les institutions financières partenaires qui participent au programme.

**Tableau 5.8**  
**Comparaison des frais d'administration du PFPI avec d'autres programmes**

Programme	Frais d'administration annuels (millions \$)	Valeur des prêts non remboursés (millions \$)	Frais d'administration annuels en tant que % des prêts non remboursés
PFPI	0,9 \$*	65,5 \$*	1,3 %*
Développement des	4,1 \$	151,6 \$	2,7 %

collectivités			
Banque de développement du Canada	159,0 \$	5 412,4 \$	2,9 %

\* N'inclut que les frais d'administration de DEO et exclut ceux des institutions financières.

Voici les principales hypothèses et sources d'information des données du tableau 5.8.

1. On a demandé au personnel de DEO interrogé d'indiquer le pourcentage du temps consacré au PFPI. Selon les réponses, le temps consacré par les employés de DEO au PFPI équivaut à environ 9,6 années-personnes. De ce total, le temps consacré par le personnel du Secrétariat des services de financement et les autres employés de DEO qui sont les principales personnes-ressources des partenaires du fonds de prêts équivaut à environ 2,3 années-personnes. La majorité du temps va aux échanges avec les fournisseurs de capitaux et les partenaires des fonds de prêts ainsi qu'à la gestion du programme. Les autres 7,3 années-personnes sont principalement consacrées par les agents des services à la clientèle dans chaque province. La majorité de ce temps est affecté aux clients du PFPI pour des activités comme l'examen des plans d'entreprise et l'obtention de financement. Pour déterminer les frais d'administration annuels du PFPI, nous avons multiplié par 9,6 les années-personnes vouées au programme par le salaire moyen et des frais généraux de 87 750 \$ par personne. Les frais d'administration annuels totaux du programme ainsi estimés s'établissent à 850 220 \$. Nous avons établi que les frais salariaux moyens étaient de 65 000 \$ par personne et que les frais généraux seraient d'environ 35 %.
2. On obtient la valeur des prêts non remboursés de 65,5 millions de dollars du PFPI en soustrayant les remboursements des prêts de la valeur totale de 145,5 millions de dollars en prêts approuvés au 31 mars 2002.
3. Les frais d'administration annuels estimés de 4,1 millions de dollars du Programme de développement des collectivités dans l'Ouest du Canada se fondent sur la récente analyse des répercussions du programme effectuée par Ference Weicker & Company, selon laquelle environ 25 % des frais annuels de fonctionnement servent aux activités de financement. Les frais de fonctionnement annuels moyens du programme au cours des cinq dernières années sont d'environ 16,5 millions de dollars. L'analyse des répercussions indique également que la valeur actuelle des prêts non remboursés du programme est d'environ 151,6 millions de dollars, obtenus en soustrayant de la totalité des fonds d'investissement de 202,1 millions de dollars l'encaisse d'environ 50,5 millions de dollars.

Le tableau 5.9 indique que les pertes sur prêts estimées en tant que pourcentage de la valeur totale des prêts approuvés sont plus élevées pour le PFPI (15 % dans l'ensemble) que celles du Programme pour le développement des collectivités (9,0 %), de la Banque de développement du Canada (provisions sur pertes de 6,6 %), de l'Administration des petites entreprises (5,6 %) et de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs de l'Ouest du Canada (6,8 %).

**Tableau 5.9**  
**Comparaison des taux de pertes des prêts du PFPI avec d'autres programmes**

Programme	Pertes sur prêts en tant que % de la valeur des prêts approuvés	Suivi après l'approbation du prêt
PFPI	10 % (DEO) 15 % (ensemble)	Limité
Développement des coll.	9,0 %	Oui

Banque de développement du Canada	6,6 %*	Oui
Programme de financement des petites entreprises du Canada (FPEC)	5,6 %	Non
Initiative pour les femmes entrepreneurs	6,8 %	Oui

\* Provisions pour pertes de la BDC plutôt que les pertes réelles.

Il faut tenir compte de certains facteurs lorsque l'on compare les taux de pertes sur prêts du PFPI.

1. Le niveau de risque des prêts accordés par la Banque de développement du Canada et des prêts du FPEC accordés par les institutions financières participantes est généralement moins élevé que les prêts du PFPI, ce qui contribue aux taux inférieurs de pertes sur prêts de ces deux programmes comparativement au PFPI.
2. Les deux programmes du tableau 5.9 qui ressemblent le plus au programme de microprêts du PFPI en ce qui concerne la taille, la nature et le niveau de risque sont le Programme de développement des collectivités et l'Initiative pour les femmes entrepreneurs. Les taux de pertes sur prêts moins élevés de ces deux programmes comparativement au PFPI s'explique en partie par le fait que les deux offrent des services de suivi après l'approbation à leurs clients, ce qui permet d'accroître les taux de réussite de ces derniers.
3. Le niveau de risque des fonds de macroprêts du PFPI est vraisemblablement supérieur à celui des programmes présentés au tableau 5.9, ce qui explique en partie les taux de pertes sur prêts plus élevés du PFPI. Une des raisons pour lesquelles la Banque de développement du Canada participe à un fonds de macroprêts du PFPI consiste à accorder des prêts qui comportent des risques plus élevés que ses prêts traditionnels.

En résumé, il est difficile de comparer les taux de pertes sur prêts de différents programmes étant donné que le niveau de risque varie d'un programme à l'autre. Il se peut toutefois qu'on puisse diminuer les taux de pertes sur prêts du PFPI en augmentant les services de suivi. Il faudrait réaliser une analyse plus poussée pour déterminer avec précision la réduction possible des taux des pertes sur prêts grâce à la prestation d'un plus grand nombre de services de suivi aux clients du PFPI.

## V. Résumé

Le présent chapitre résume les principales constatations, les conclusions et les recommandations de l'évaluation du Programme des fonds de prêts et d'investissement.

### Principales constatations et conclusions

Les paragraphes qui suivent résument les principales constatations et conclusions de l'évaluation concernant la pertinence, la réussite et la rentabilité du PFPI.

#### Pertinence du PFPI

##### 1. Le PFPI demeure-t-il axé sur la satisfaction d'un besoin réel?

Les études indiquent que le PFPI comble un réel besoin. Selon environ 88 % des employés de DEO et 78 % des fournisseurs de capitaux et partenaires prêteurs interrogés, le PFPI répond à un réel besoin et est nécessaire pour procurer un filet de sécurité propre à encourager les prêteurs traditionnels à fournir du financement aux entreprises à risque plus élevé. Quelque 82 % des experts en financement des petites entreprises interrogés mentionnent la présence de lacunes en matière de financement offert aux PME, alors que les autres ne savent pas ou n'ont pas répondu à la question. En outre, un certain nombre d'études récentes confirment la présence de lacunes au chapitre du financement à la disposition des PME.

Certaines des lacunes que comble le PFPI incluent :

- les prêts inférieurs à 50 000 \$ aux entreprises en démarrage ou en croissance, les prêteurs traditionnels étant peu intéressés à prêter des montants de cet ordre;
- le financement de jeunes entreprises qui ne peuvent obtenir de financement en raison d'un manque de garantie et de savoir-faire en gestion;
- les entreprises fondées sur le savoir et au potentiel de croissance qui ont de la difficulté à obtenir du financement de prêteurs traditionnels.

##### 2. Le PFPI doit-il se poursuivre?

La continuation du PFPI jouit d'un appui solide parce que le programme comble les besoins financiers des PME en démarrage ou en expansion et qu'il encourage les institutions financières à accorder des prêts qui comportent des risques plus élevés. Plus de 94 % des employés de DEO, des fournisseurs de capitaux et partenaires prêteurs ainsi que des clients du PFPI interrogés déclarent que le PFPI doit se poursuivre. En outre, 64 % des experts en financement des petites entreprises indiquent que le gouvernement du Canada doit inciter les établissements financiers du secteur privé à prêter en vue d'éliminer les lacunes du financement offert aux PME; 7 % des répondants estiment que le gouvernement doit intervenir directement en accordant des prêts, et 29 % d'entre eux ne savent pas ou n'ont pas répondu à la question.

##### 3. Le PFPI demeure-t-il un élément essentiel de la politique gouvernementale actuelle?

Les employés de DEO interrogés s'entendent pour dire que le PFPI demeure un élément essentiel de la politique gouvernementale étant donné que le mandat de DEO concerne le développement économique et qu'un des principaux moyens permettant de stimuler ce développement est un

meilleur accès des PME au financement. D'autres études démontrent l'importance des PME pour la croissance de l'économie de l'Ouest du Canada, laquelle est au cœur du mandat de DEO. Ainsi, une étude récente indique que la moitié des emplois de l'Ouest du Canada se trouvent dans les petites entreprises.

#### **4. Le mandat et les objectifs du PFPI sont-ils clairement énoncés?**

Il faut réexaminer les objectifs du programme et prendre en considération la participation importante du programme aux fonds de microprêts, ce qui n'était pas prévu à l'origine. Il est clair que ces fonds contribuent grandement à l'économie, mais les microprêts ne concordent pas avec les objectifs du programme, qui consistent à accroître l'accès des PME à des capitaux dans des secteurs naissants et dans des domaines particuliers (comme la commercialisation de la R.-D., les entreprises fondées sur le savoir aux actifs intangibles, les compagnies traditionnelles à valeur ajoutée et axées sur l'exportation). Ces fonds ne concordent pas non plus avec l'objectif du programme qui consiste à accroître l'accès à des capitaux de groupes ciblés (entrepreneurs autochtones et ruraux et les jeunes).

#### **Réussite du PFPI**

#### **5. Dans quelle mesure le PFPI incite-t-il les banques et les coopératives de crédit à accorder des prêts à des entreprises à risque plus élevé?**

Le PFPI a réussi à inciter les banques et les coopératives de crédit à fournir des capitaux aux entreprises à risque plus élevé. On a demandé aux fournisseurs de capitaux et aux employés de DEO d'indiquer comment le PFPI y est parvenu, sur une échelle de 1 à 5, où 1 ne désigne aucun changement et 5, un changement majeur. La réponse moyenne des fournisseurs de capitaux et des employés de DEO s'établit à 3,6 et 3,3 respectivement, ce qui indique que certains changements se sont produits, dont les suivants :

- les coopératives de crédit ont accordé plus de microprêts;
- les institutions financières ont accordé plus de prêts à des entreprises à risque plus élevé comme les entreprises en démarrage et aux capitaux propres limités;
- financement consenti à des entreprises fondées sur le savoir et à risque plus élevé (entreprises n'ayant pas encore de mouvements de trésorerie positifs ou au stade de la précommercialisation) qui n'auraient pas obtenu de financement par le passé.

De plus, la majorité des employés de DEO, des fournisseurs de capitaux et des clients du PFPI indiquent que les conditions des prêts du PFPI sont plus souples que celles des prêts traditionnels des banques, notamment en ce qui a trait aux garanties exigées, au niveau de risque, au calendrier de remboursement, au but du prêt et au montant de capitaux propres du demandeur de prêt.

#### **6. Le PFPI a-t-il accru l'accès à des capitaux des PME dans des secteurs naissants essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada?**

Le PFPI a accru l'accès à des capitaux des PME dans des secteurs naissants essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada. La valeur totale des prêts accordés aux entreprises par le PFPI depuis sa mise en branle jusqu'au 31 mars 2002 se chiffre à environ 145,4 millions de dollars. De ce total, les 123,4 millions de dollars des fonds de prêts sectoriels ont été accordés principalement à des PME dans des secteurs naissants comme les entreprises fondées sur le savoir, la technologie de l'information, la fabrication, la technologie de

pointe et la transformation de produits agricoles à valeur ajoutée. Le reste des fonds, soit 22,0 millions de dollars, ont été consacrés à d'autres fonds de prêts destinés aux PME dans les principaux secteurs de l'économie.

Le financement du PFPI est essentiellement différentiel. Environ 49 % des clients du PFPI échantillonnés indiquent qu'ils n'auraient pas obtenu de financement d'autres sources sans le programme de prêts de DEO, et 28 %, qu'ils auraient pu obtenir du financement ailleurs, mais que les montants auraient été inférieurs et que les conditions auraient été plus contraignantes. Seulement 16 % des répondants indiquent qu'ils auraient obtenu du financement d'autres sources. Ces résultats sont semblables aux réponses des fournisseurs de capitaux qui indiquent, en moyenne, que 17 % de leurs clients du PFPI auraient obtenu le même montant sans l'appui PFPI.

Le PFPI a aussi permis à certaines PME d'obtenir ultérieurement du financement traditionnel. Environ 69 % des clients du PFPI estiment que le financement par emprunt et les autres types de soutien reçus du PFPI leur ont permis d'obtenir du financement traditionnel. En fait, 21 % de l'échantillon des clients du PFPI ont obtenu du financement supplémentaire de la même institution financière depuis qu'ils ont eu le prêt du PFPI.

Environ 92 % des employés de DEO et 67 % des fournisseurs de capitaux indiquent que le PFPI a permis à des PME dans des secteurs essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada d'accroître leur accès à des capitaux. Les retombées du PFPI à cet égard incluent :

- l'aide financière sous forme de microprêts a permis à des PME dans des secteurs essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada d'accroître leur accès à des capitaux parce que le démarrage et l'expansion de tous les types de PME sont importantes pour la croissance économique;
- le PFPI a permis aux institutions financières de prendre plus de risques et de fournir du financement par emprunt aux PME qui n'y auraient autrement pas eu accès;
- le PFPI a permis à des entreprises qui auraient autrement eu de la difficulté à obtenir du financement l'occasion de démarrer ou de développer leur entreprise;
- les répercussions du PFPI sur des secteurs naissants comme les entreprises fondées sur le savoir et la technologie de pointe ont été limitées en raison du nombre plus faible que prévu de prêts accordés aux entreprises de ces secteurs.

Les effets du PFPI sur l'accès accru à des capitaux ont été réduits en raison du nombre limité de prêts et du taux de participation plus faible que prévu de la plupart des fonds sectoriels, notamment ceux qui sont destinés aux secteurs naissants de l'économie. Les 145,4 millions de dollars accordés jusqu'à présent grâce à 1 516 prêts du PFPI n'ont pas augmenté sensiblement le montant total du financement fourni aux PME par les institutions financières. Ainsi, les sept plus grandes banques avaient accordé approximativement 24 milliards de dollars en financement par emprunt à quelque 269 000 PME de l'Ouest du Canada, au 30 juin 2001.

Les 23,6 millions de dollars en nouveaux prêts du PFPI approuvés en 2000-2001 sont nettement inférieurs aux 272 millions de dollars en nouveaux prêts accordés par la Banque de développement du Canada et aux 316 millions de dollars en prêts garantis du Programme de financement des petites entreprises du Canada (PFPEC) durant la même période. Cependant, il faut admettre que la majorité du financement fourni par les banques traditionnelles, la BDC et le PFPEC comporte moins de risques que les prêts du PFPI.

On peut avoir une meilleure idée de la demande de prêts à risque plus élevé en examinant le marché du capital de risque. Par exemple, le montant total du capital de risque investi dans l'Ouest du Canada en 2001 s'est établi à 679 millions de dollars. Cela n'inclut toutefois pas les investissements dans les PME par des investisseurs providentiels qui, d'après la recherche, se situeraient entre 900 millions et 1 milliard de dollars par année au Canada.

## **7. Le PFPI a-t-il contribué à l'expansion et à la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada?**

Le PFPI a contribué à l'expansion et à la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada. Un sondage auprès de 100 clients échantillonnés indique que :

- la moitié des clients du PFPI utilisent les fonds pour démarrer une entreprise, et les autres s'en servent pour améliorer leurs activités;
- environ les deux tiers des clients indiquent une hausse du nombre d'emplois grâce au financement et aux autres types d'aide qu'ils ont obtenus du PFPI;
- environ 72 % des clients échantillonnés indiquent que les recettes de ventes ont augmenté en raison du programme de prêts de DEO;
- les exportations des clients échantillonnés ont augmenté de 23 %.

Les retombées additionnelles pour les clients du PFPI entre la mise sur pied du programme et le 31 décembre 2001 seraient les suivantes, à un niveau de confiance de 90 % :

- la création de 2 900 à 5 450 emplois (estimation qui n'inclut pas les emplois qui auraient été perdus en l'absence du PFPI);
- des recettes additionnelles de 302 millions à 762 millions de dollars;
- des exportations additionnelles de 85 millions à 128 millions de dollars.

Environ 88 % des fournisseurs de capitaux et 92 % des employés de DEO indiquent que le PFPI a contribué à l'expansion et à la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada. Selon certains répondants, l'incidence du PFPI a été limitée en raison du nombre relativement peu élevé de prêts et du taux de participation plus faible que prévu à certains fonds sectoriels.

## **8. Dans quelle mesure le PFPI comble-t-il les lacunes en ce qui concerne les compétences en affaires et en gestion des clients du PFPI?**

Les accords individuels des fonds de prêts indiquent que DEO doit fournir des services-conseils à l'entreprise aux clients avant et après l'approbation du prêt. Cependant, seulement 26 % des clients échantillonnés ont obtenu ces services par le personnel de DEO avant l'approbation du prêt, et 21 %, depuis. Quant aux clients qui ont reçu ces services des employés de DEO, la plupart indiquent que ceux-ci se sont révélés utiles.

Les types de services-conseils à l'entreprise fournis aux clients par les institutions financières consistent principalement en l'examen du plan d'entreprise avant l'approbation du prêt, tandis que les services fournis après l'approbation varient considérablement d'un établissement à l'autre. Les études de cas de 12 clients indiquent que les services-conseils à l'entreprise fournis par certains

établissements financiers sont très limités en raison du nombre important de demandes que doivent traiter les responsables des prêts.

On a demandé aux employés de DEO et aux fournisseurs de capitaux d'indiquer dans quelle mesure le PFPI a contribué à combler les lacunes concernant les compétences en affaires et en gestion des clients du programme, sur une échelle de 1 à 5, où 1 n'indique aucun effet et 5, un effet majeur. La moyenne des employés de DEO et des fournisseurs de capitaux est de 2,5 et 3,2 respectivement, ce qui indique que le PFPI a eu une incidence limitée à ce chapitre. Certains répondants indiquent que l'effet du programme a été limité en raison de la faible proportion de clients qui ont obtenu des services-conseils à l'entreprise du personnel de DEO.

L'étude indique qu'on peut accroître l'incidence du PFPI en consacrant des ressources additionnelles pour améliorer les compétences en affaires et en gestion des clients du PFPI. Près des trois quarts des fournisseurs de capitaux et plus des deux tiers des employés de DEO indiquent que les services-conseils à l'entreprise doivent être fournis aux clients du PFPI avant et après l'approbation du prêt afin d'augmenter leur taux de réussite et leur rendement. D'autres études démontrent qu'on peut accroître les taux de réussite des clients en fournissant des services-conseils à l'entreprise.

### **9. Le PFPI a-t-il eu des effets inattendus ou défavorables?**

Les effets inattendus ou défavorables suivants ont été mentionnés :

- une participation plus élevée que prévu aux fonds de microprêts;
- une participation plus faible que prévu à certains fonds, notamment les fonds pour les entreprises fondées sur le savoir et le Fonds de prêt francophone;
- des pertes sur prêts plus élevées que prévu de certains fonds;
- le personnel de DEO ne fournit pas la quantité de conseils prévue;
- l'abandon du programme par deux banques;
- plus de temps consacré aux clients et à la présentation des résultats à DEO que certaines institutions financières ne l'avaient initialement prévu.

### **Rentabilité et solutions de rechange**

### **10. Le programme de prêts de DEO chevauche-t-il d'autres programmes et services?**

La plupart des clients du PFPI, des fournisseurs de capitaux et des employés de DEO indiquent que le PFPI ne chevauche pas d'autres programmes et services de prêts. Certains répondants reconnaissent que, malgré le nombre de programmes complémentaires, l'orientation et le marché cible du PFPI sont inédits.

Le PFPI joue un rôle important en complétant d'autres programmes de DEO. Par exemple, les fonds de microprêts du PFPI complètent le Programme de développement des collectivités car ils fournissent du financement à des PME en milieu urbain, alors que le Programme de développement des collectivités vient en aide aux entreprises en milieu rural. Le PFPI a également permis à certaines SADC de mobiliser des capitaux afin de fournir des prêts plus élevés qu'à l'accoutumée ainsi qu'une réserve de capitaux pour aider les clients des Organisations

francophones à vocation économique financées par DEO.

L'examen d'autres programmes révèle que le PFPI chevauche peu d'autres programmes et services de prêts. D'autres programmes de prêts gouvernementaux offrent du financement à des PME de l'Ouest canadien, mais la plupart s'adressent à certains groupes (Autochtones, femmes, jeunes entrepreneurs) ou secteurs (agriculture), ou ne sont offerts que dans une seule province. Les programmes de prêts les plus semblables offerts dans l'Ouest canadien sont les prêts consentis par la Banque de développement du Canada (BDC) et le PFPEC, dont les prêts diffèrent toutefois de ceux du PFPI en ce qu'ils sont plus sûrs et que leur niveau de risque est plus faible.

**11. Étant donné qu'il y a d'autres solutions, le PFPI est-il le moyen le plus rentable de permettre aux PME d'avoir accès au financement par emprunt dans des domaines ciblés par le programme?**

Les résultats de l'étude indiquent qu'un des principaux avantages du PFPI est sa méthode très rentable d'accroître l'accès des PME au financement par emprunt. Environ 80 % des fournisseurs de capitaux et les deux tiers des employés de DEO indiquent que le PFPI est le moyen le plus rentable d'accroître l'accès des PME au financement par emprunt dans les domaines ciblés par le PFPI. De même, 64 % des experts en financement des petites entreprises indiquent que le gouvernement du Canada doit influencer les établissements financiers plutôt que d'accorder directement des prêts aux PME car cela favorise une plus grande mobilisation de capitaux et s'appuie sur la compétence de ces derniers en matière de prêt.

Des fonds autorisés par DEO totalisant 21 millions de dollars ont permis de mobiliser des capitaux de l'ordre de 145,4 millions de dollars provenant des banques et des coopératives de crédit. Le financement obtenu par les clients du PFPI pour d'autres projets est estimé entre 52 millions et 71 millions de dollars, à un niveau de confiance de 90 %. Par conséquent, le ratio de levier financier des fonds autorisés par DEO se situe entre 9,7 et 10,7 pour 1.

Selon l'examen d'autres programmes, les frais de gestion annuels du PFPI en pourcentage de la valeur totale des prêts non remboursés sont estimés à 1,3 %, ce qui est inférieur à ceux du Programme de développement des collectivités (2,7 %) ou de la Banque de développement du Canada (2,9 %). Les frais de gestion du PFPI sont relativement peu élevés parce que la plupart des activités de financement qui y sont liées sont exécutées par les établissements financiers.

**12. Le cas échéant, quelles modifications apporteriez-vous à la conception et aux méthodes de prestation du PFPI pour en accroître l'efficacité et la rentabilité?**

Voici les réponses les plus fréquentes fournies par les employés de DEO, les fournisseurs de capitaux et les clients du PFPI concernant les modifications éventuelles à la conception et aux méthodes de prestation actuelles du programme.

- Maintenir les fonds de microprêts mais réexaminer la pertinence des fonds aux faibles taux de participation.
- Améliorer la communication entre le personnel de DEO et celui des établissements financiers afin de mieux comprendre les critères d'approbation des prêts de ces derniers, d'améliorer les taux de participation et accroître la collaboration des parties concernées à l'échelle locale.
- Encourager les établissements financiers à affecter une personne au programme et à promouvoir ce dernier auprès de leur personnel de succursale.

- Accroître le degré de partage des risques actuel de DEO pour faire en sorte que les banques et les coopératives de crédit continuent de participer au programme. La solution mentionnée le plus souvent consiste à accroître les coefficients de pertes sur prêts actuels.
- Accroître les services de conseil et de suivi que fournit le DEO aux clients afin de hausser leur taux de réussite. Les répondants suggèrent notamment d'établir des programmes de mentorat, d'impartir cette fonction et de mieux utiliser le personnel de DEO.
- Encourager un meilleur échange d'expériences et recenser les pratiques exemplaires des établissements financiers qui participent au programme.
- Normaliser et rationaliser les exigences de déclaration des établissements financiers pour réduire les écritures et le temps qu'ils consacrent à l'heure actuelle à la présentation des résultats à DEO.
- Hausser les montants maximums des prêts des fonds de microprêts pour accroître les capitaux à la disposition des PME, notamment celles qui désirent élargir leurs activités.

Selon plusieurs experts en financement des petites entreprises, DEO devrait collaborer avec un nombre accru de sociétés à capital de risque afin d'offrir du financement par titres de créance de rang inférieur ou par capitaux propres aux PME, car celles-ci possèdent beaucoup d'expérience en matière de capital à haut risque. Ces répondants, ainsi que des études récentes, révèlent une lacune en ce qui concerne le financement par capital de risque des PME, notamment les jeunes entreprises et celles qui requièrent un financement par capitaux propres inférieur à 500 000 \$.

## Recommandations

Selon les résultats et les conclusions de l'étude, nous faisons les recommandations suivantes afin d'améliorer l'efficacité du Programme des fonds de prêts et d'investissement.

### 1. **Maintenir, voire accroître, le nombre et le type actuels de fonds de prêts.**

L'éventail actuel de fonds de prêts est nécessaire afin que le programme augmente l'accès des PME aux capitaux dans des secteurs naissants et des domaines essentiels à la croissance et à la compétitivité de l'économie de l'Ouest du Canada. La plupart des fonds dont les taux de participation sont faibles, sauf le Fonds de prêt francophone, ont été abandonnés ou ont expiré. Grâce au Fonds de prêt francophone, DEO possède un moyen rentable de donner accès à des capitaux à un groupe cible.

Un secteur d'expansion possible concerne la collaboration éventuelle avec un plus grand nombre de sociétés à capital de risque pour fournir un financement de titres de créance de rang inférieur ou par capitaux propres destiné aux PME, notamment les jeunes entreprises et celles qui requièrent un financement par capitaux propres inférieur à 500 000 \$. Un autre domaine possible d'expansion consiste à établir des fonds de microprêts dans des zones urbaines comme Calgary, qui ne sont présentement pas touchées par ce type de fonds.

### 2. **Effectuer une analyse coûts-avantages détaillée pour déterminer le moyen le plus**

**efficace de fournir et d'élargir les services-conseils à l'entreprise avant et après l'approbation des prêts par DEO, en vue d'accroître le taux de réussite des clients du PFPI.**

Selon l'étude, la prestation de services-conseils à l'entreprise additionnels par DEO pourrait améliorer les retombées du PFPI en diminuant les taux de pertes des prêts et en augmentant l'emploi et les recettes créés par les clients. Les différentes méthodes de prestation de ces services pourraient inclure le recours au personnel de DEO, l'impartition de cette fonction, le partenariat avec d'autres organismes ainsi que la mise sur pied de programmes de mentorat pour former les mentors dans divers secteurs d'activités.

**3. Réunir régulièrement le personnel de DEO, les fournisseurs de capitaux et autres partenaires prêteurs pour échanger des pratiques exemplaires et résoudre des problèmes communs.**

Les réunions auront lieu au moins tous les ans ou plus fréquemment, au besoin. Voici certains des enjeux recensés durant l'évaluation pouvant faire l'objet de discussions à ces réunions.

- Échange des pratiques exemplaires relatives à la façon dont les fonds de prêts du PFPI sont gérés par les établissements financiers (mode d'approbation des prêts, modalités de remboursement, promotion du fonds de prêts, etc.).
- Collaboration à des projets mutuellement avantageux (recherche poussée sur les retombées des programmes de microprêts, recherche pour déterminer le type et la portée du soutien après approbation que les établissements financiers devraient offrir aux clients du PFPI, élaboration d'un outil de notation que les établissements financiers peuvent appliquer à l'examen des demandes de microprêts).
- Amélioration et coordination des services-conseils à l'entreprise fournis aux demandeurs de prêt par DEO et les établissements financiers.
- Normalisation et rationalisation des exigences de déclaration des établissements financiers afin de réduire les écritures et le temps qu'ils consacrent présentement à la présentation des résultats à DEO.
- Définition de la méthode la plus indiquée pour favoriser la communication entre le personnel de DEO et celui des établissements financiers pour améliorer les activités d'aiguillage, maximiser les taux de participation et accroître la collaboration des parties concernées à l'échelle locale.
- Évaluation du besoin de hausser les montants maximums des prêts des fonds de microprêts afin d'accroître les capitaux à la disposition des PME, notamment celles qui désirent étendre leurs activités.

**4. Évaluer plus en détail la pertinence du niveau actuel de partage des risques de DEO pour assurer le maintien de la participation des banques et des coopératives de crédit PFPI.**

Cette évaluation s'impose parce que, des 18 établissements financiers ayant fourni la majorité des capitaux jusqu'à présent, deux banques ont déjà retiré leur participation, deux établissements financiers ont indiqué qu'il est peu vraisemblable qu'ils renouvellent la leur, et quatre autres, qu'ils consentiraient peut-être à la renouveler.

## **5. Réexaminer les objectifs du PFPI.**

Il faudrait réexaminer les objectifs pour tenir compte de la participation du programme aux microprêts, ce qui n'était pas prévu au départ. Il faut surtout que les objectifs reconnaissent que le programme s'étend au-delà de la mise de capitaux à la disposition de secteurs naissants ou particuliers (p. ex. commercialisation de la R.-D., entreprises fondées sur le savoir aux actifs intangibles et entreprises traditionnelles à valeur ajoutée et axées sur les exportations) et de certains groupes (p. ex. entrepreneurs autochtones et ruraux, jeunes).

## ANNEXE 1

### LISTE DES PERSONNES JOINTES

#### Personnel de DEO

◆ **Haute direction de DEO**

- Orville Buffie
- Jim Saunderson
- Brant Popp
- Ardath Paxton Mann
- Doug Maley
- Jim Fleury

◆ **Personnel du Secrétariat des services de financement et autres employés qui sont les principales personnes-ressources des partenaires des fonds de prêts de DEO**

- George Skinner
- Ron Sellen
- Linda Moyle
- Dave Woynoroski
- Ed Wiens
- Wayne McAlpine

◆ **Agents des services à la clientèle dans chaque province qui aident la clientèle du PFPI et d'autres clients de DEO**

- Roland Gagné
- Brian Peacock
- Jag Trana
- Lisa Legault
- Gordon Rauscher
- Tom Hefner
- Brian Reimer

◆ **Directeur des services à la clientèle dans chaque province**

- Derryl Millar
- Pat Perry
- Wendy Stuart-Fagnan
- Frank Eichgruen

◆ **Autres employés de DEO**

- Les Gibson

## **Fournisseurs de capitaux et partenaires des fonds de prêts**

### **◆ Représentants des fournisseurs de capitaux**

- Coopérative de crédit d'Assiniboine (John Harmacy)
- BDC (Wellington Hollbrook et Terry Quinn)
- Société de crédit de Beaumont (Camille Bérubé)
- Capital City Savings & Credit Union (Al Swanson)
- Columbia Basin Trust (Dave Strachan)
- CIBC (Wes Becker et Tim Gillespie)
- Coast Capital (Detlef Becker)
- Conservation Éco-fonds (Pieter van Gils)
- FAC (Lyndon Carlson)
- Banque des Premières nations (Angelo Torcha)
- Société de crédit PAGE (Mark Lane)
- Banque Royale (Blair Rausch)
- Coopérative de crédit de Saskatoon (Martin Chicilo)
- Banque TD (Richard Leary)
- VanCity Capital Corporation (Lee Davis)
- VanCity Credit Union (Vicky Scully)

Remarque : Mike Phillips du Working Opportunity Fund n'a pas répondu au questionnaire.

### **◆ Représentants des Sociétés d'aide au développement des collectivités et de la Community Futures Development Association of British Columbia qui participent à la prestation d'accords particuliers (p. ex. accords de financement du WOF, d'ICBC et de la Columbia Basin Trust)**

- AADCCB (Ron Trépanier)
- SADC Central Kootenay (Paul Wiest)
- SADC Fraser Fort George (Dan Zurowski)
- SADC Nadina (Jerry Botti)
- SADC North Okanagan (Jean-Marc Lacasse)
- SADC Okanagan-Similkameen (Mary Ellen Heidt)
- SADC S.E. Region BC (Ken Goldsmith)
- SADC Strathcona (Marc Crane)
- SADC Sunshine Coast (Al Mulholland)
- SADC Thompson Country (Phil Lindsay)

### **◆ Représentants des Organisations francophones à vocation économique dans chaque province.**

- La Chambre économique de l'Alberta (Frank Saulnier)
- CDEM (Daniel LaBossière)
- Société de développement économique de la Colombie-Britannique (Donald Cyr)
- Conseil de la coopération de la Saskatchewan (Robert Therrien)

## **Experts en financement des petites entreprises**

### **◆ Représentants du capital de risque**

- Grant Kook, président et chef de la direction, Golden Opportunities Fund, premier fonds de capital de risque de la Saskatchewan parrainé par des travailleurs
- Don McCannel, McCannel Financial Group, Saskatchewan
- Jim Engdahl, Partner, Tamarack Group (financement des entreprises), Saskatchewan
- Susan Millar, présidente et chef de la direction, Inno-Centre, Alberta
- Mike Phillips, premier vice-président, Working Opportunity Fund, Colombie-Britannique
- Bob Chaworth-Musters, Annesley Financial Inc., organisateur du Angel Forum, Colombie-Britannique
- Ken Bicknell, vice-président, Ensis Growth Fund, Manitoba
- Maury Parsons, investisseur, mentor d'entreprise et éducateur, Alberta
- Marlin Stangland, conseiller financier, Saskatchewan
- Mike Volker, agent de liaison auprès de l'industrie, Université Simon Fraser, Colombie-Britannique (éditeur d'un bulletin sur le financement des petites entreprises; organisateur du Vancouver Enterprise Forum)

### **◆ Universitaires**

- Brooke Dobni, professeur, College of Commerce, Université de la Saskatchewan
- Tom Allan, professeur, College of Agriculture, Université de la Saskatchewan
- Dr James Brander, directeur, Entrepreneurship and Venture Capital Research, Université de la Colombie-Britannique (C.-B.)
- Jim Chrisman, professeur, Family Business and Entrepreneurship, Université de Calgary (Alberta)
- Douglas J. Cumming, Faculty of Business, Université de l'Alberta

### **◆ Autres**

- Suzette McFaul, coordonnatrice auprès des entreprises, New Westminster (C.-B.)
- Russell Marcoux, propriétaire de plusieurs entreprises de la Saskatchewan