

On peut obtenir cette publication sur supports multiples, sur demande. Communiquer avec le Centre de diffusion de l'information dont les coordonnées suivent.

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser également au :

Centre de diffusion de l'information
Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada
Bureau 268D, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Téléphone : (613) 947-7466
Télécopieur : (613) 954-6436
Courriel : publications@ic.gc.ca

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le Web (strategis.gc.ca/prf).

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à copyright.droitdauteur@communication.gc.ca.

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue lu4-7/2003F
ISBN 0-662-75891-9
54058F

Also available in English under the title *Small and Medium-sized Enterprise Financing in Canada*.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE.....	vii
NOTE AUX LECTEURS SUR LES SOURCES DE DONNÉES ET LEUR UTILISATION.....	xvi
Marché des PME.....	1
Conjoncture nationale et régionale.....	1
Secteur industriel.....	3
Taille des entreprises.....	4
PARTIE I MODALITÉS DE FINANCEMENT DES PME EN 2001.....	7
1. Contexte économique en 2001.....	7
2. Emprunts commerciaux — Taux de demande et d’approbation.....	10
3. Types d’instruments d’emprunt auxquels les PME ont fait appel.....	16
4. Financement par crédit-bail.....	18
PARTIE II STRUCTURE FINANCIÈRE DES PME CANADIENNES.....	30
1. Aperçu national et variations régionales.....	31
2. Stade de développement de l’entreprise.....	42
3. Secteur industriel.....	47
4. Taille de l’entreprise.....	58
5. Entrepreneures.....	64
6. Jeunes entrepreneurs.....	69
7. PME à forte croissance.....	74
8. Structure financière des PME canadiennes — Tableaux statistiques.....	79
PARTIE III SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS — FOURNISSEURS DE FINANCEMENT AUX ENTREPRISES.....	94
1. Fournisseurs de services financiers au Canada — Un contexte en évolution.....	95
2. Aperçu des services des établissements financiers.....	98
3. Principaux établissements financiers.....	104
4. Prêts commerciaux — Perspective régionale.....	121
5. Prêts commerciaux — Perspective sectorielle.....	126
PARTIE IV PROFIL DU FINANCEMENT PAR CAPITAL DE RISQUE.....	141
1. Financement par capital de risque — Un aperçu.....	141
2. Investisseurs informels — Parents, amis et investisseurs providentiels.....	145
3. Financement par capital de risque.....	148
4. Premiers appels publics à l’épargne.....	180
5. Financement par quasi-actions.....	187

ANNEXE	PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME — CONSULTATIONS AUPRÈS DES INTERVENANTS, AUTOMNE 2002.....	192
---------------	---	------------

TABLEAUX RÉCAPITULATIFS	ENQUÊTE AUPRÈS DES FOURNISSEURS DE SERVICES DE FINANCEMENT AUX ENTREPRISES EN 2000.....	196
--------------------------------	--	------------

GLOSSAIRE.....		205
-----------------------	--	------------

BIBLIOGRAPHIE.....		211
---------------------------	--	------------

LISTE DES GRAPHIQUES ET DES TABLEAUX

GRAPHIQUES

Sommaire

Graphique 1	Pourcentage de PME ayant fait une demande de financement par emprunt en 2001.....	viii
Graphique 2	Pourcentage de PME ayant fait une demande de financement par crédit-bail en 2001.....	ix
Graphique 3	Pourcentage de PME ayant fait appel à des instruments de financement en 2000, selon le type.....	x
Graphique 4	Autorisations de prêts commerciaux par les fournisseurs de services financiers, au 31 décembre 2001.....	xi
Graphique 5	Types et montants de financement par capital de risque selon le stade de développement — Entreprises axées sur la technologie.....	xiii
Graphique 6	Activité relative au capital de risque au Canada, de 1998 à 2002.....	xiv

Marché des PME

Graphique 7	Répartition des PME canadiennes en 2001.....	2
Graphique 8	Répartition des PME canadiennes par secteur en 2001.....	3
Graphique 9	Répartition des PME canadiennes selon la taille des entreprises (nombre d'employés) en 2001.....	4
Graphique 10	Répartition des PME selon le nombre d'employés par secteur en 2001.....	5

Partie I

Graphique 11	Produit intérieur brut au Canada, de 1998 à 2002.....	8
Graphique 12	Variations des taux d'intérêt, de 1998 à 2002.....	9
Graphique 13	Taux de demandes d'emprunts des PME par province en 2001.....	12
Graphique 14	Taux d'approbation de demandes d'emprunts des PME par province en 2001.....	13
Graphique 15	Taux de demandes d'emprunts des PME par secteur en 2001.....	14
Graphique 16	Taux d'approbation de demandes d'emprunts des PME par secteur en 2001....	15
Graphique 17	Demandes de crédit-bail par type de fournisseur en 2001.....	18

Partie II

Graphique 18	Types d'instruments financiers utilisés par les PME en 2000.....	33
Graphique 19	Répartition moyenne (%) des prêts en cours des PME en 2000, par type de fournisseur.....	34
Graphique 20	Répartition (%) de la participation au capital des PME en 2000.....	35
Graphique 21	Types d'instruments financiers utilisés par les PME en démarrage.....	44
Graphique 22	Types d'instruments financiers utilisés par les PME productrices de biens ou axées sur les ressources en 2000.....	48
Graphique 23	Pourcentage de participation au capital par le propriétaire-exploitant de l'entreprise en 2000, par secteur.....	51
Graphique 24	Types d'instruments financiers utilisés par les PME du secteur des services en 2000.....	53
Graphique 25	Répartition (%) de la participation moyenne au capital des PME de l'industrie du savoir en 2000.....	55
Graphique 26	Types d'instruments financiers utilisés par les PME établies en 2000, selon la taille de l'entreprise.....	59
Graphique 27	Types d'instruments financiers utilisés par les PME en 2000, selon le sexe du propriétaire.....	68
Graphique 28	Répartition moyenne (%) des prêts en cours des PME en 2000, selon le fournisseur et le sexe du propriétaire.....	69
Graphique 29	Types d'instruments financiers utilisés par les PME en 2000, selon l'âge du propriétaire.....	71
Graphique 30	Types d'instruments financiers utilisés par les PMEC en 2000.....	76
Graphique 31	Répartition sectorielle des PMEC en 2000.....	77

Partie III

Graphique 32	Montant des prêts commerciaux autorisés par les fournisseurs de financement, au 31 décembre 2001.....	98
Graphique 33	Part du marché des prêts commerciaux inférieurs à un million de dollars autorisés par les fournisseurs de financement, au 31 décembre 2001.....	99
Graphique 34	Prêts commerciaux inférieurs à 250 000 \$ autorisés par les fournisseurs de financement, au 31 décembre 2001.....	101
Graphique 35	Part du marché du crédit-bail commercial autorisé par les fournisseurs de financement, au 31 décembre 2001.....	103
Graphique 36	Répartition des prêts commerciaux autorisés par les banques canadiennes, au 31 décembre 2001.....	106
Graphique 37	Pourcentage du total des prêts commerciaux inférieurs à un million de dollars autorisés par les banques canadiennes (selon l'importance des montants autorisés), au 31 décembre 2001.....	107
Graphique 38	Taux des pertes des banques canadiennes relatives aux prêts commerciaux (selon l'importance des montants autorisés) en 2000 et en 2001.....	108
Graphique 39	Répartition des coopératives d'épargne et de crédit au Canada.....	113

Graphique 40	Répartition des prêts commerciaux autorisés par les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires (selon l'importance des montants autorisés), au 31 décembre 2001.....	114
Graphique 41	Pourcentage des prêts commerciaux autorisés aux PME par les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires (selon l'importance des montants autorisés), au 31 décembre 2001.....	114
Graphique 42	Taux des pertes des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires relativement aux prêts commerciaux autorisés aux PME (selon l'importance des montants autorisés) en 2000 et en 2001.....	117
Graphique 43	Pourcentage des prêts commerciaux autorisés aux PME par les sociétés de financement (selon l'importance des sommes autorisées au client), au 31 décembre 2001.....	118
Graphique 44	Répartition des prêts commerciaux autorisés par les entreprises publiques (selon l'importance des montants autorisés), au 31 décembre 2001.....	120
Graphique 45	Part du marché des prêts commerciaux consentis par les fournisseurs de services financiers selon la province ou le territoire, au 31 décembre 2001....	121
Graphique 46	Répartition des prêts commerciaux autorisés par les fournisseurs de services financiers selon le secteur, au 31 décembre 2001.....	128

Partie IV

Graphique 47	Types et montants de financement par capital de risque selon le stade de développement — Entreprises axées sur la technologie.....	145
Graphique 48	Activité relative au capital de risque au Canada, de 1998 à 2002.....	153
Graphique 49	Tendances en matière d'investissement selon le stade de développement, de 1996 à 2002.....	155
Graphique 50	Types de capital de risque — Tendances de 1998 à 2002.....	156
Graphique 51	Part moyenne des investissements et des financements de capital de risque par secteur, de 1996 à 2002.....	158
Graphique 52	Investissements de capital de risque dans les technologies de l'information par région, 2002.....	160
Graphique 53	Investissements de capital de risque dans les sciences de la vie par région, 2002.....	162
Graphique 54	Investissements de capital de risque dans les secteurs traditionnels par région, 2002.....	163
Graphique 55	Répartition régionale des investissements de capital de risque — Entreprises de l'industrie du savoir et PIB au Canada, 2002.....	165
Graphique 56	Investissements de capital de risque dans les technologies de l'information en Ontario, de 1996 à 2002.....	167
Graphique 57	Investissements de capital de risque dans les sciences de la vie en Ontario, de 1996 à 2002.....	169
Graphique 58	Investissements de capital de risque au Québec, de 1996 à 2002.....	171
Graphique 59	Investissements de capital de risque en Colombie-Britannique, de 1996 à 2002.....	173

Graphique 60	Investissements de capital de risque dans les Prairies, de 1996 à 2002.....	175
Graphique 61	Investissements de capital de risque en pourcentage du PIB aux États-Unis et au Canada, de 1996 à 2002.....	178
Graphique 62	Capital de risque sous gestion en pourcentage du PIB au Canada, de 1996 à 2002.....	179
Graphique 63	Nombre et valeur des PAPE au Canada, de 1991 à 2000.....	184
Graphique 64	Financement par quasi-actions par région, de 2001 à 2002.....	189
Graphique 65	Financement par quasi-actions par secteur, de 2001 à 2002.....	191

TABLEAUX

Marché des PME

Tableau 1	Répartition des PME en 2001.....	6
-----------	----------------------------------	---

Partie I

Tableau 2	Documents exigés par le dernier fournisseur de crédit approché dans le cadre du processus de demande de financement par emprunt, en 2000 et 2001.....	18
-----------	---	----

Tableaux sommaires de la partie I

Tableau 3	Proportion de PME ayant demandé un prêt et taux d’approbation, 2001.....	20
Tableau 4	Proportion de PME ayant demandé un crédit-bail et taux d’approbation, 2001.....	22
Tableau 5	Proportion de PME ayant demandé une subvention en vertu d’un programme gouvernemental au communautaire.....	24
Tableau 6	Montants de financements d’emprunt demandés et autorisés en 2001.....	26
Tableau 7	Pourcentage de demandes totales de prêts par type de fournisseur en 2001.....	28
Tableau 8	Pourcentage de PME ayant demandé divers instruments de prêt en 2001.....	29

Partie II

Tableau 9	Répartition sectorielle des PME au Manitoba, en Saskatchewan et au Nunavut en 2000.....	39
-----------	---	----

Tableaux sommaires de la partie II

Tableau 10	Pourcentage de PME faisant appel au financement au stade du démarrage de l’entreprise, selon le type d’instrument.....	79
Tableau 11	Pourcentage de PME faisant appel au financement en 2000, selon le type d’instrument.....	82
Tableau 12	Répartition (%) des prêts moyens en cours des PME en 2000, par type de fournisseur.....	85
Tableau 13	Montant total (en millions de dollars) de l’ensemble des prêts en cours des PME en 2000, par type de fournisseur.....	87
Tableau 14	Répartition (%) de la participation moyenne au capital des PME en 2000.....	89
Tableau 15	Principaux résultats des états financiers des PME, moyenne en dollars, selon le type de PME, en 2000.....	91

Tableau 16	Moyenne du profit net selon le sexe du propriétaire et selon le secteur en 2000.....	93
------------	--	----

Partie III

Tableau 17	Répartition des établissements financiers de 1997 à 2001.....	96
Tableau 18	Méthode utilisée par les PME qui ont fait une demande d'emprunt en 2001.....	96

Tableaux sommaires de la partie III

Tableau 19	Montant des prêts commerciaux autorisés et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2001.....	132
Tableau 20	Montant des prêts commerciaux autorisés et en cours selon l'industrie, au 31 décembre 2001.....	134
Tableau 21	Emprunts autorisés et en cours par province, au 31 décembre 2001.....	135
Tableau 22	Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2001.....	136
Tableau 23	Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours selon l'industrie, au 31 décembre 2001.....	138
Tableau 24	Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours par province, au 31 décembre 2001.....	139
Tableau 25	Taux des pertes (%) des fournisseurs de financement relatives aux prêts commerciaux selon les catégories d'autorisations en 2001.....	140

Partie IV

Tableau 26	Rendement des fonds de capital de risque et des fonds d'actions privés au Canada, au 31 décembre 2001.....	177
Tableau 27	Coûts des PAPE selon la valeur de l'émission, de 1997 à 1999.....	185

Tableaux récapitulatifs, 2000

Tableau 28	Montant des prêts commerciaux autorisés et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2000.....	196
Tableau 29	Montant des prêts commerciaux autorisés et en cours selon l'industrie, au 31 décembre 2001.....	198
Tableau 30	Emprunts autorisés et en cours par province, au 31 décembre 2001.....	199
Tableau 31	Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2001.....	200
Tableau 32	Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours selon l'industrie, au 31 décembre 2001.....	202
Tableau 33	Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours par province, au 31 décembre 2001.....	203
Tableau 34	Taux des pertes (%) des fournisseurs de financement relatives aux prêts commerciaux selon les catégories d'autorisations en 2001.....	204

SOMMAIRE

Contexte

Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada, 2003 fait rapport sur la situation du financement des petites et moyennes entreprises (PME) du Canada. S'inscrivant dans le cadre d'un processus quinquennal auquel participent Industrie Canada, le ministère des Finances Canada et Statistique Canada, il s'agit de la deuxième livraison d'une série de rapports consacrés au financement des PME au pays. Pour obtenir plus de renseignements sur cette initiative, consulter le site Web Recherche et politique de la petite entreprise, d'Industrie Canada (strategis.gc.ca/prf).

L'information recueillie dans le présent rapport provient d'un certain nombre d'enquêtes d'avant-garde menées par Statistique Canada, notamment l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000 et 2001* ainsi que l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2000 et 2001*. Les données provenant de ces enquêtes sont axées sur l'offre et la demande de financement au Canada, et leurs tableaux sommaires sont diffusés en ligne dans le site Web Recherche et politique de la petite entreprise, d'Industrie Canada (strategis.gc.ca/prf). Le présent rapport fait également état de résultats et de données provenant d'autres sources, dont la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, le Conference Board du Canada et Macdonald & Associates Limited.

Les données présentées intéresseront et renseigneront un vaste auditoire, bien que le rapport ait été conçu au départ à titre de ressource pour le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes. La recherche avait initialement pour but de fournir aux membres du Parlement de l'information précise et pertinente sur la situation du financement des PME au pays ainsi que de les aider à élaborer, en temps opportun, des politiques publiques efficaces.

Faits saillants du rapport

Le rapport compte les quatre parties suivantes :

- La **partie I** examine le comportement des PME en 2001 à la lumière des changements qui ont marqué l'économie, en mettant l'accent sur deux grands types de financement : les prêts commerciaux et le crédit-bail.
- La **partie II** porte sur les divers instruments financiers faisant partie de la composition du capital (structure financière) d'une entreprise et la répartition de ses actions participatives (structure de participation). Elle examine également si les caractéristiques des entreprises (sexe, âge du propriétaire ou orientation axée sur une forte croissance) influent sur la structure financière des PME.
- La **partie III** analyse les questions de financement du point de vue des fournisseurs et se penche sur les principaux fournisseurs de financement aux entreprises, soit les banques canadiennes, les autres banques, les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires ainsi que d'autres participants sur le marché, comme les sociétés de financement. Elle est axée sur le financement de l'ensemble des entreprises au Canada et n'établit aucune distinction entre les PME et les autres entreprises.

- La **partie IV** est consacrée à quatre instruments de capital de risque utilisés par les PME (financement d’amorçage, financement de démarrage, premier appel public à l’épargne et financement par quasi-actions) à divers stades de leur développement et discute de leur importance économique.

Les sections suivantes soulignent les principales constatations du rapport.

PARTIE I MODALITÉS DE FINANCEMENT DES PME EN 2001

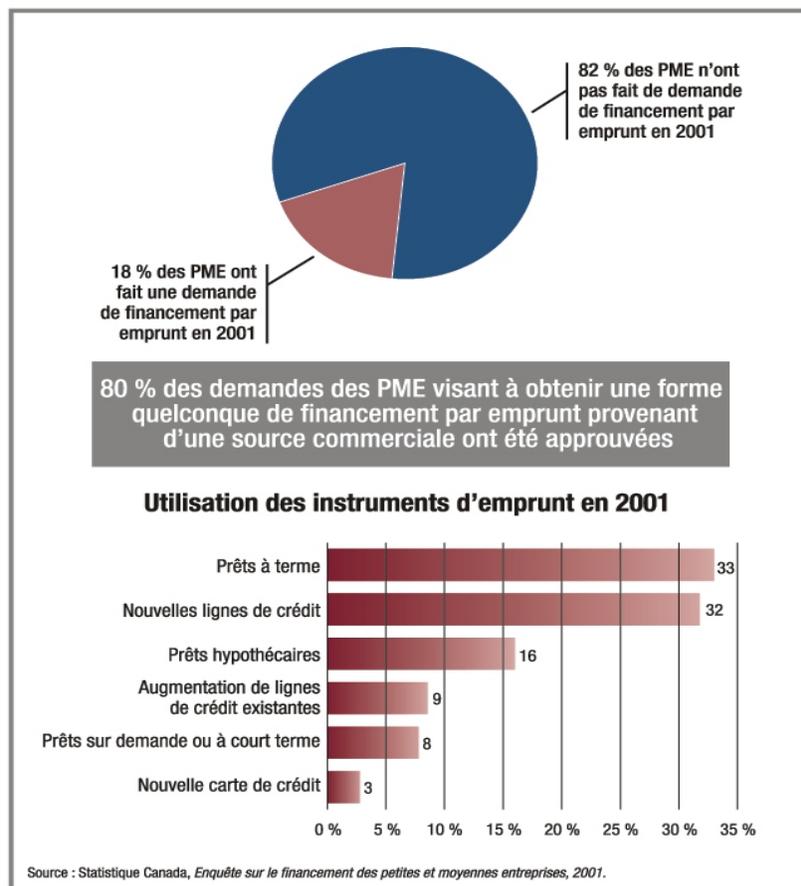
L’année 2001 a été marquée par un ralentissement de l’économie canadienne, ainsi qu’en témoignent plusieurs indicateurs macroéconomiques clés — le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB), les taux d’intérêt et les dépenses des consommateurs. Il semble que cette conjoncture économique ait influé sur les taux de demandes et d’approbations (demande et offre) de prêts commerciaux et de crédit-bail.

Prêts commerciaux

Le graphique 1 offre un aperçu du financement de prêts commerciaux en 2001. Bien que seulement 18 p. 100 des PME aient fait une demande de prêts commerciaux en 2001, 80 p. 100 des demandes ont été approuvées. Ces pourcentages sont à la baisse par rapport à 2000, 23 p. 100 des PME ayant alors fait une

demande de financement quelconque par emprunt, dont 82 p. 100 ont été approuvées. Bien qu’il puisse sembler que le ralentissement économique en 2001 ait entraîné une baisse de la demande de prêts commerciaux par les PME, il faudrait connaître les effets de conditions semblables sur un nombre d’observations pour conclure quels facteurs économiques, le cas échéant, ont davantage influé sur le comportement des emprunteurs.

Graphique 1
Pourcentage de PME ayant fait une demande de financement par emprunt en 2001



Crédit-bail

Le graphique 2 offre un aperçu du financement par crédit-bail en 2001. Bien que seulement 7 p. 100 des PME aient fait une demande de financement par crédit-bail 2001, 93 p. 100 des demandes ont été approuvées. Ces pourcentages sont à la baisse par rapport à 2000, 9 p. 100 des PME ayant alors fait une demande de financement par crédit-bail, dont 98 p. 100 ont été approuvées. Bien que le ralentissement économique en 2001 semble avoir entraîné une baisse de la demande de financement par crédit-bail, il faudra collecter et analyser plus de données avant de déterminer s'il s'agit d'une tendance significative.

PARTIE II STRUCTURE FINANCIÈRE DES PME CANADIENNES

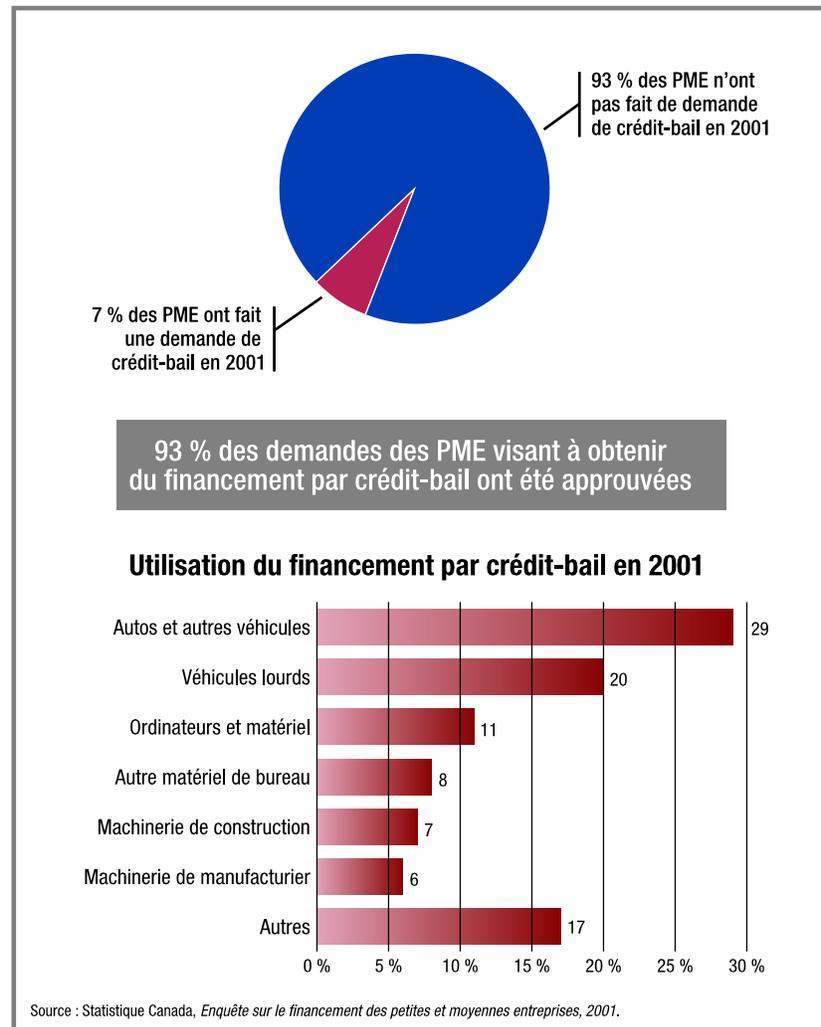
Les PME ont financé leurs activités en faisant appel en 2000 à une gamme d'instruments financiers, que l'on pourrait répartir en deux

grandes catégories : formels et informels. Les types formels de financement sont des instruments obtenus auprès de fournisseurs ou de sources externes, dont l'activité consiste à fournir du financement. Les types informels de financement proviennent de fournisseurs ou de sources dont l'activité ne consiste pas à fournir du financement ou ont trait à des fonds issus des activités des entreprises (p. ex., bénéfices non répartis) ou provenant des propriétaires (p. ex., économies personnelles).

En 2000, les PME préféraient les produits de financement commercial (49 p. 100) à toute autre forme de financement. Toutefois, elles ont aussi beaucoup fait appel aux instruments informels de financement personnel lorsque l'accès au financement n'était pas particulièrement difficile. Tel qu'illustré au graphique 3, 35 p. 100 des PME ont financé leurs activités à même leurs économies personnelles, ce qui est suivi de près par les bénéfices non répartis des entreprises

Graphique 2

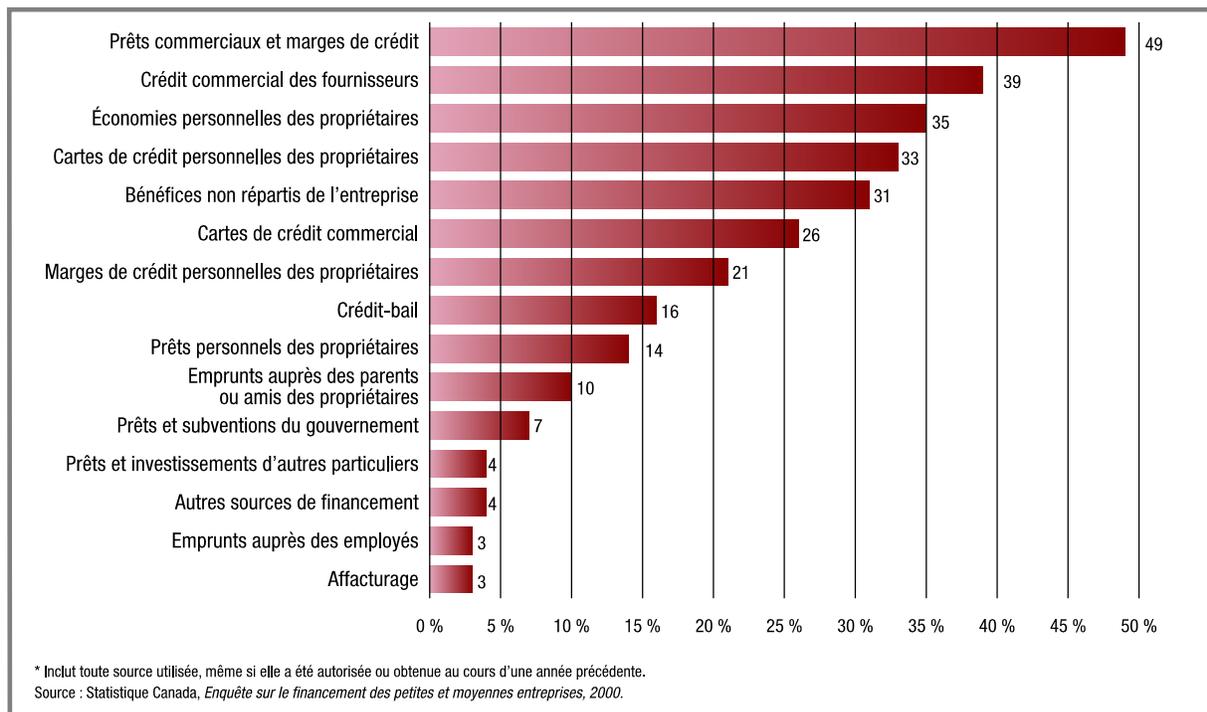
Pourcentage de PME ayant fait une demande de financement par crédit-bail en 2001



(31 p. 100). Ces résultats pourraient indiquer que les sources personnelles de financement servent de « pont », jusqu'à ce qu'une source permanente de financement soit disponible, ou être attribuables au fait que certains établissements financiers regroupent les services bancaires commerciaux et les services bancaires personnels.

Graphique 3

Pourcentage de PME ayant fait appel à des instruments de financement en 2000, selon le type*



Un certain nombre de facteurs influent sur la structure financière des PME et leur utilisation de types formels et informels de financement. Les facteurs les plus importants sont : le secteur, la taille de l'entreprise (selon le nombre d'employés) et le stade de développement de l'entreprise; d'autres caractéristiques, comme le sexe du propriétaire, semblent être importantes (mais moins que le secteur), alors que l'âge du propriétaire et le schéma de la croissance de l'entreprise semblent exercer moins d'influence. Au nombre des principaux résultats en 2000, mentionnons les suivants :

Stade de développement de l'entreprise

- 66 p. 100 des PME en démarrage ont fait appel aux économies personnelles du propriétaire, comparativement à 35 p. 100 pour les PME globalement.
- 29 p. 100 des PME en démarrage ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit, comparativement à 49 p. 100 pour les PME globalement.

Secteur d'activité

- Les secteurs primaire et manufacturier ont davantage fait appel aux types formels de financement.

- Le secteur des services a davantage fait appel aux types informels de financement (p. ex., 37 p. 100 des entreprises de l'industrie du savoir ont fait appel aux bénéfices non répartis, le plus fort pourcentage parmi tous les secteurs).

Taille de l'entreprise

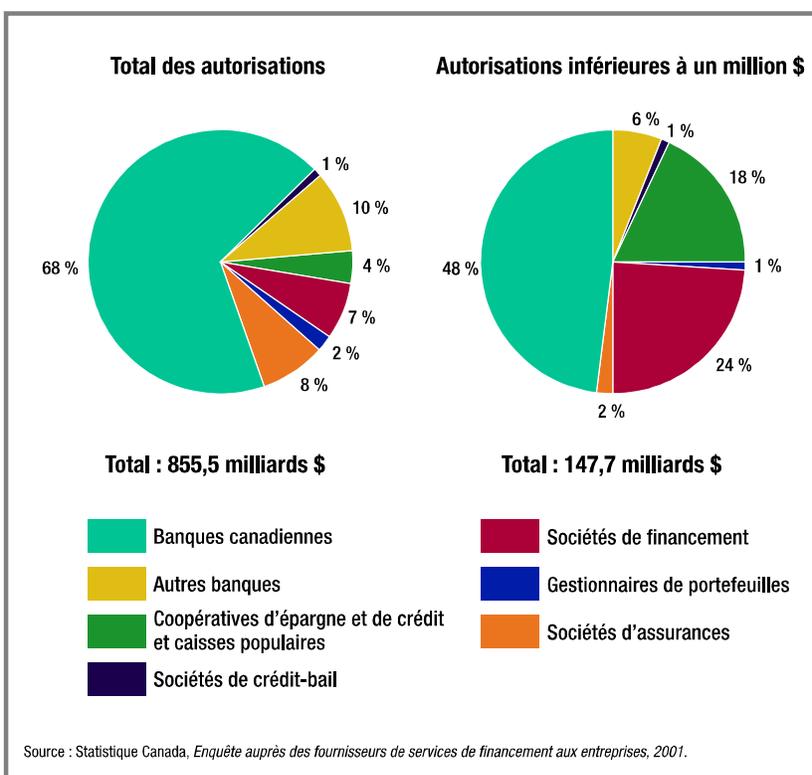
- 36 p. 100 des PME appartenant à des travailleurs autonomes ont fait appel à des économies personnelles. Les petites entreprises ont utilisé des instruments de financement informels, comme les économies du propriétaire de l'entreprise ou les instruments de crédit personnel.
- Les moyennes entreprises ont fait appel aux instruments commerciaux formels et aux ressources de l'entreprise (p. ex., 86 p. 100 ont utilisé les prêts commerciaux et les marges de crédit, comparativement à 49 p. 100 en ce qui a trait à l'ensemble des PME).

PARTIE III SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS — FOURNISSEURS DE FINANCEMENT AUX ENTREPRISES

Cette section part du point de vue de la valeur des autorisations plutôt que de la taille de l'entreprise (selon le nombre d'employés). À titre d'approximation rudimentaire, les autorisations inférieures à un million de dollars représentent les prêts consentis aux PME. Au cours des dix dernières années, l'innovation technologique, la mondialisation et la concurrence accrue de fournisseurs étrangers ont été à l'origine de changements structurels rapides au sein du secteur des services financiers. Par conséquent, ce dernier a été de plus en plus dominé par d'importants groupes financiers proposant une variété de services, notamment de dépôt, d'assurances, de fiducie et de courtage de valeurs. Ces acteurs sont en activité à côté d'entreprises étroitement spécialisées ou se concentrant sur un ou plusieurs créneaux comme les cartes de crédit ou encore les services bancaires téléphoniques ou par Internet. Cette structure de marché a une incidence sur l'accès au financement des PME, en particulier les entreprises de certaines régions et de certains secteurs.

Graphique 4

Autorisations de prêts commerciaux par les fournisseurs de services financiers, au 31 décembre 2001



Le graphique 4 illustre la part du marché des fournisseurs de financement pour l'ensemble des prêts commerciaux autorisés, et indique les montants d'autorisations de faible valeur (inférieurs à un million de dollars) au 31 décembre 2001. Elle montre que les banques canadiennes continuent d'être d'importants fournisseurs de prêts commerciaux pour toutes les catégories d'autorisations. Les autres grands établissements se concentrent sur les autorisations de grande valeur (supérieures à un million), les autorisations de faible valeur représentant généralement un faible pourcentage de leur portefeuille global de prêts commerciaux.

Les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires se concentrent sur les autorisations de faible valeur (inférieures à un million de dollars) (voir le graphique 4), lesquelles représentent près du cinquième du marché. Il s'agit d'un aspect important du marché du financement des PME, puisque celles-ci cherchent normalement des montants d'autorisations de faible valeur¹.

Une meilleure compréhension des sources de prêts commerciaux utilisées par les PME permet de mieux cerner les questions d'accessibilité, notamment en ce qui a trait aux PME en activité dans certaines régions ou certains secteurs. Un grand nombre de fournisseurs de services financiers sont établis en région (voir le graphique 45). Par exemple, les coopératives d'épargne et de crédit sont généralement au service des entreprises des provinces de l'Ouest et les caisses populaires, au service de celles du Québec; les banques canadiennes sont réparties partout au pays, mais prédominent davantage en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique. Ainsi, l'éventualité d'une plus grande consolidation (fusions et acquisitions) des fournisseurs de services financiers risque d'avoir une incidence sur l'accès au financement des PME.

PARTIE IV PROFIL DU FINANCEMENT PAR CAPITAL DE RISQUE

Le capital de risque n'est qu'un des nombreux instruments de financement offerts aux PME canadiennes. Toutefois, cet instrument n'est pas la panacée du développement économique, non plus que la solution à tous les défis du financement des PME. Le capital de risque représente souvent un instrument de financement indiqué pour les PME à fort potentiel de croissance et en démarrage, notamment celles des industries du savoir. En raison des critères stricts des investisseurs en capital de risque, moins de 2 p. 100 des entreprises auront accès à cette formule de financement. Il s'agit toutefois d'entreprises dynamiques et innovatrices, offrant les possibilités d'investissement les plus intéressantes.

Au cours de leur croissance, les entreprises traversent généralement divers stades de financement, reposant sur un ensemble de produits financiers. Le capital de risque suit le même schéma; ce qui est approprié à un stade du développement d'une entreprise ne le sera peut-être plus à un autre stade.

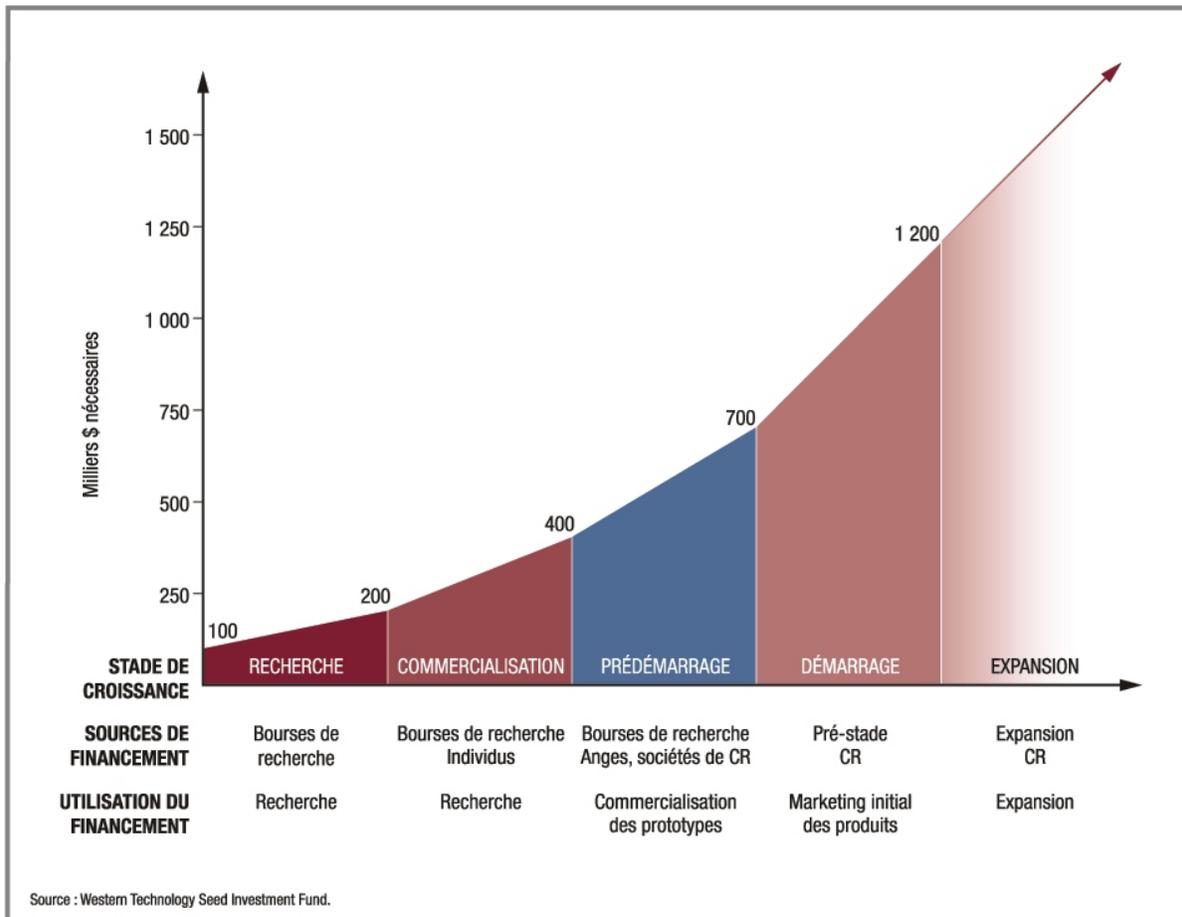
Le graphique 5 illustre le financement par capital de risque aux divers stades du développement d'une entreprise. Aux stades de l'amorçage et du démarrage, les PME à fort potentiel de

1. Les prêts inférieurs à un million de dollars est approximation utilisée par l'Association des banquiers canadiens pour désigner les prêts aux PME.

croissance axées sur la technologie dépendent souvent presque entièrement du capital de risque provenant des ressources personnelles des propriétaires et d'investisseurs informels (parents et amis, particuliers ou investisseurs providentiels) pour financer leurs activités au départ, comme la recherche et le développement de produits. Au stade d'amorçage, le financement par actions provient au départ de l'entrepreneur ou de ses parents et amis. Par la suite, des capitaux d'amorçage provenant d'investisseurs informels privés et, dans quelques cas (p. ex., les entreprises à fort potentiel de croissance), par des fonds de financement d'amorçage et des investisseurs en capital de risque, peuvent fournir un supplément de financement. Pour les entreprises en démarrage à fort potentiel de croissance, les investisseurs informels ou encore les investissements de capital de risque du début de croissance sont les principales sources de financement externe. Au stade de l'expansion, les PME ont généralement besoin de plus en plus de fonds pour poursuivre leurs travaux de recherche-développement (R-D) et de commercialisation des produits, accroître leurs activités de marketing et stimuler les ventes.

Graphique 5

Types et montants de financement par capital de risque selon le stade de développement — Entreprises axées sur la technologie



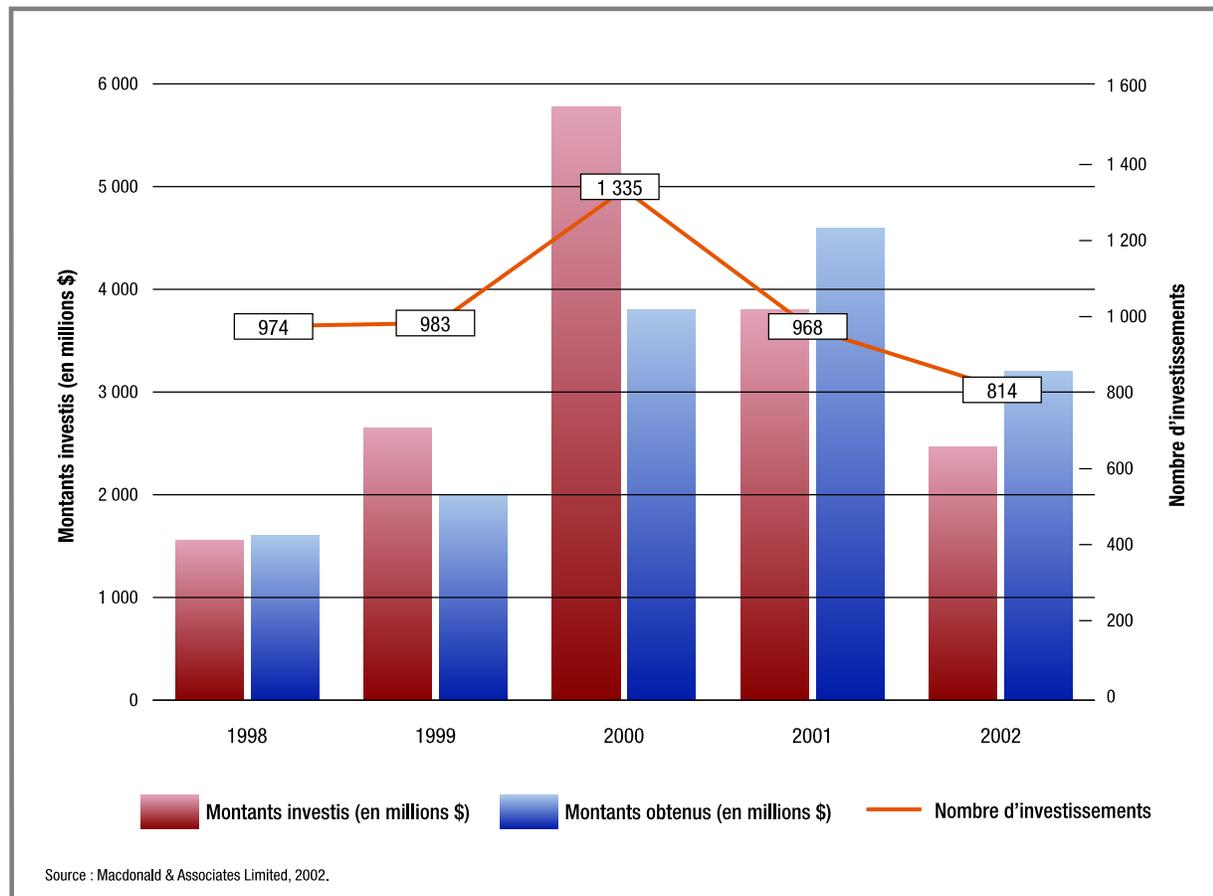
Alors que les entreprises poursuivent leur expansion, elles ont souvent besoin de montants plus importants de financement par actions — montants normalement disponibles seulement en lançant un premier appel public à l'épargne (PAPE) sur le marché boursier. En plus de fournir un capital de croissance, les PAPE offrent également des possibilités de sortie aux investisseurs en capital de risque et à d'autres investisseurs du début de croissance. Une sortie en temps opportun permet aux investisseurs de récupérer leur investissement initial, de réaliser des gains et de réinvestir dans de nouvelles entreprises innovatrices au premier stade de leur développement.

Activité relative au capital de risque au Canada en 2001 et en 2002

Malgré le resserrement de la situation de l'investissement depuis 2001, l'industrie canadienne du capital de risque montre des signes de vigueur et a connu en 2002 une année plus intéressante que prévue, ses investissements s'élevant alors à 2,5 milliards de dollars dans 677 entreprises (voir le graphique 6). Bien qu'il s'agisse d'une baisse très marquée par rapport aux 3,8 milliards investis en 2001 et aux investissements de 5,8 milliards en 2000, année de pointe, ce chiffre correspond au niveau d'investissement de 2,7 milliards de 1999.

Graphique 6

Activité relative au capital de risque au Canada, de 1998 à 2002



Premiers appels publics à l'épargne

Faible taux de survie des entreprises canadiennes à la suite d'un premier appel public à l'épargne

Les émissions de très faible valeur des petites ou très petites entreprises (dont l'actif net est inférieur à un million de dollars) qui n'ont pas eu suffisamment de temps pour faire leurs preuves ont extrêmement peu de chances de réussir. Des 153 entreprises dont le produit brut est inférieur à un million de dollars et qui ont lancé un PAPE entre 1991 et 1995 :

- 53 p. 100 n'ont pas réussi, soit parce qu'elles ont été une perte sèche, que la valeur de leur actif net était négative ou que la valeur de leur actif net était inférieure à la valeur transactionnelle;
- 28 p. 100 ont survécu plus de cinq ans et leur taux de rendement comptable était positif, la valeur de leur actif net étant supérieure au produit du PAPE;
- 6 p. 100 ont survécu plus de cinq ans, leur actif net dépassant 10 millions de dollars, et pourraient être considérées comme de véritables réussites.

NOTE AUX LECTEURS SUR LES SOURCES DE DONNÉES ET LEUR UTILISATION

Sources

Un grand nombre de données statistiques dont fait état le présent rapport ont été recueillies dans le cadre de deux séries d'enquêtes menées par Statistique Canada en 2000 et en 2001: l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* et l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*. À des fins de comparaison, les résultats provenant de l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises* de 2000 ont été inclus et les tableaux récapitulatifs se trouvent à la fin du présent rapport.

Sauf indication contraire, toutes les données des parties I et II du rapport sont tirées de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2000 et de 2001, et toutes celles de la partie III proviennent de l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises* de 2000 et de 2001. L'ensemble des données portant sur le capital de risque et les quasi-actions présentées dans la partie IV proviennent, sauf indication contraire, de l'étude de Macdonald & Associates Limited. Les données sur les PAPE contenues dans la partie IV sont tirées d'une étude commandée par Industrie Canada en 2003, intitulée *Les émissions initiales au Canada : bilan, anomalies et dysfonctions*.

Un glossaire est fourni à la fin du rapport.

Utilisations et interprétation des données

Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000 : Toutes les données figurant dans le présent rapport ont trait à des entreprises en activité à la fin de l'année civile 2000. On n'y trouve donc aucune donnée sur les entreprises qui ont fait faillite ou sur les entrepreneurs qui envisageaient de démarrer une entreprise mais dont les plans ne se sont pas concrétisés, entre autres notamment en raison de problèmes d'accès au financement. À plusieurs endroits dans le rapport, des corrélations sont établies et des observations sont formulées à partir des données, lesquelles ont trait entre autres à la région ou au sexe des propriétaires d'entreprise. Compte tenu des échantillons relativement petits sur lesquels sont fondées certaines corrélations, il faut faire preuve d'une extrême prudence avant d'en tirer des conclusions définitives. Le présent rapport a pour objet de formuler certaines observations et interprétations initiales relativement aux données. En outre, il est impossible, à partir d'une ou deux observations, de tirer des conclusions au sujet des tendances. Le présent rapport, qui fait suite au rapport préliminaire de l'an dernier, est le premier d'une série qui sera publiée régulièrement et qui approfondiront ces questions une fois les données essentielles recueillies.

Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001 : Toutes les données figurant dans le présent rapport ont trait à des entreprises en activité à la fin de l'année civile 2001. L'enquête portait sur les entrepreneurs qui ont tenté de démarrer une entreprise sans toutefois y parvenir. Elle s'adressait aux entreprises comptant de 0 à 499 employés (équivalent temps plein). Les sociétés de financement et de crédit-bail, les coopératives, les filiales, les organismes sans but lucratif, les organismes gouvernementaux, les établissements

d'enseignement, les hôpitaux et d'autres organismes publics en étaient exclus. À plusieurs endroits dans le rapport, des corrélations sont établies et des observations sont formulées à partir des données, lesquelles ont trait à la région, à l'industrie ou au sexe du propriétaire d'entreprise, entre 2000 et 2001. Compte tenu des échantillons relativement petits (surtout en 2001), il faut faire preuve d'une extrême prudence avant d'en tirer des conclusions définitives. Le présent rapport a pour objet de formuler certaines observations et interprétations initiales relativement aux données.

Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2000 et 2001 :

Toutes les données figurant dans le présent rapport ayant trait au total des montants autorisés, au total des montants exigés, à la valeur totale nominale des contrats de location-acquisition et à la valeur totale exigée des contrats de location-acquisition sont des données globales, c'est-à-dire que les données relatives à ces catégories ont été agrégées pour tous les clients jusqu'à un moment donné et ne représentent pas les montants relatifs à une année en particulier. En raison des limites actuelles du questionnaire de l'enquête, les données ayant trait à la location-acquisition sont d'une qualité inférieure à l'information fournie sur le financement par emprunt. Les responsables du Programme de recherche sur le financement des PME (PRF PME) travaillent actuellement à améliorer la conception de l'enquête afin de permettre aux personnes interrogées de fournir une information de qualité équivalente.

Comparabilité des enquêtes : Il est actuellement difficile d'établir des comparaisons entre l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* et l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*, comme les enquêtes répartissent différemment les régions et les industries. Par ailleurs, l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* établit cinq catégories d'entreprises selon le nombre d'employés alors que l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises* ne fournit que le montant total du financement par emprunt et par crédit-bail, réparti selon huit niveaux de montants autorisés. Les partenaires du PRF PME examinent des moyens de mieux concilier les deux enquêtes.

MARCHÉ DES PME

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent une composante dynamique et diversifiée de l'économie canadienne et couvrent un vaste éventail d'activités commerciales. Ces entreprises jouent un rôle vital et en constante évolution dans l'économie canadienne en créant de l'emploi et en stimulant la croissance économique. En 2001, plus de 1,5 million d'entreprises au pays étaient considérées comme des petites ou des moyennes entreprises².

Importants moteurs de la croissance au sein de l'économie canadienne, les PME contribuent à déterminer le rendement actuel et l'essor futur de l'économie. Le secteur des services financiers joue un rôle de premier plan pour favoriser cet essor en fournissant aux PME le financement nécessaire à leur réussite sur le marché. Le financement leur permet par ailleurs d'investir dans la recherche-développement (R-D), ce qui contribue à stimuler l'innovation et la productivité et, ainsi, à stimuler la croissance future de l'économie canadienne par la création d'emplois et une plus grande prospérité. Or, en raison de l'hétérogénéité des PME, la demande de financement n'est pas uniforme d'une région ou d'un secteur à l'autre et diffère selon la taille ou l'étape de développement de l'entreprise. Il est donc primordial d'aborder en premier lieu la question de la répartition des PME à l'échelle du pays pour comprendre le rôle du financement dans la croissance et le développement des PME. Cela contribuera à mieux renseigner les responsables de l'élaboration des politiques en vue d'appuyer ou d'accroître l'accès au financement des PME.

La présente partie du rapport propose une description du marché des PME en 2001 en trois sections :

- La première section offre un aperçu de la répartition des PME par région et souligne les diverses structures économiques régionales au pays.
- La deuxième section offre un aperçu de la répartition des PME par secteur en 2000 et en 2001.
- La troisième section examine la répartition des PME selon la taille des entreprises (nombre d'employés) ainsi que l'importance des moyennes entreprises dans la nouvelle économie.

Conjoncture nationale et régionale

Tel qu'illustré au graphique 7, les PME ne sont pas uniformément réparties au pays :

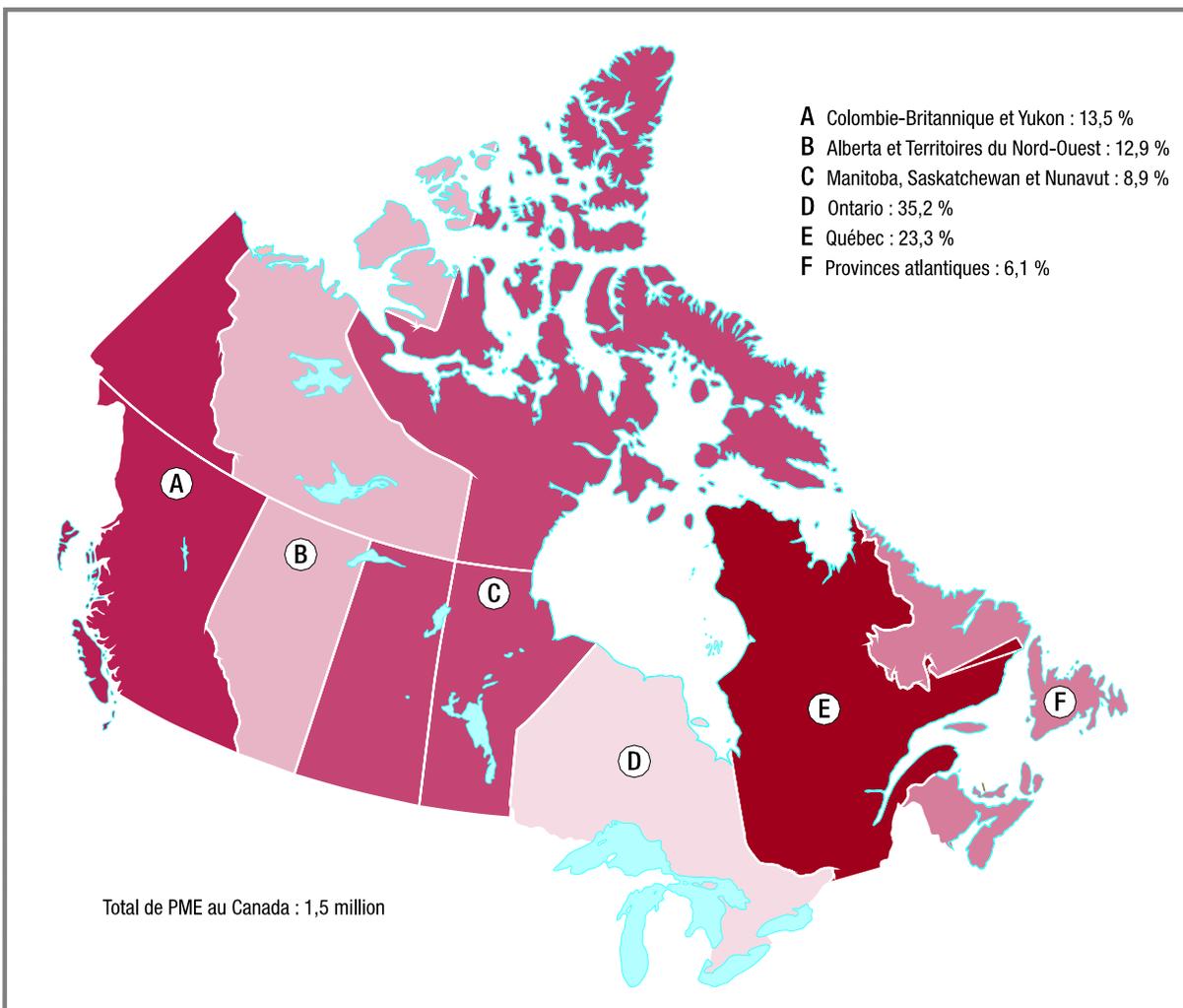
- **provinces de l'Atlantique (7 p. 100 de la population totale) :** 93 075 (6 p. 100 de l'ensemble des PME, en hausse de 9 p. 100 par rapport à 2000);
- **Québec (24 p. 100 de la population totale) :** 353 170 (23 p. 100 de l'ensemble des PME, en hausse de 11 p. 100 par rapport à 2000);
- **Ontario (38 p. 100 de la population totale) :** 533 495 (35 p. 100 de l'ensemble des PME, en hausse de 4 p. 100 par rapport à 2000);

2. La population visée par l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001* comprend les PME comptant moins de 500 employés équivalents à temps plein et dont le revenu annuel est inférieur à 50 millions de dollars. Ne font pas partie de cette population les entreprises non constituées en personne morale dont le revenu est inférieur à 30 000 \$, les organismes sans but lucratif, les organismes publics, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de crédit-bail.

- **Manitoba, Saskatchewan et Nunavut (7 p. 100 de la population totale) :** 135 391 (9 p. 100 de l'ensemble des PME, en hausse de 6 p. 100 par rapport à 2000);
- **Alberta et Territoires du Nord-Ouest (10 p. 100 de la population totale) :** 194 799 (13 p. 100 de l'ensemble des PME, en hausse de 2 p. 100 par rapport à 2000);
- **Colombie-Britannique et Yukon (13 p. 100 de la population totale) :** 204 426 (14 p. 100 de l'ensemble des PME, en hausse de 8 p. 100 par rapport à 2000);
- **Canada :** 1 514 356 (en hausse de 6 p. 100 par rapport à 2000).

Graphique 7

Répartition des PME canadiennes en 2001



Concentration des PME dans les régions densément peuplées

La répartition régionale des PME relève principalement de la densité de la population ainsi que d'autres facteurs, comme la concentration sectorielle. Le graphique 7 indique que plus de la moitié des PME au Canada en 2001 étaient établies en Ontario et au Québec, suivies des provinces de l'Ouest et du Canada atlantique. Tel que démontré tout au long du présent rapport, ces variations régionales quant au nombre de PME exercent une influence sur le secteur

d'activité des entreprises, la structure financière (voir la partie II) et l'accès au financement. Afin d'attribuer les variations régionales au phénomène de marché approprié, des comparaisons régionales seront établies par rapport aux moyennes nationales (s'il y a lieu).

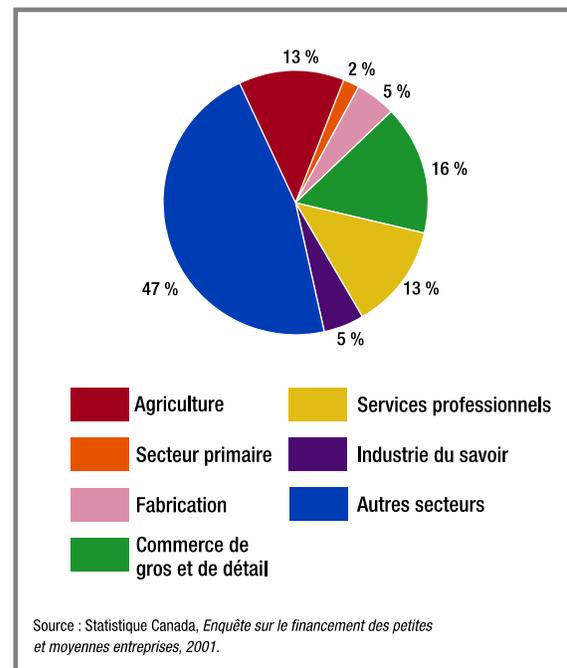
Variation des structures économiques d'une région à l'autre au pays

Certaines régions dépendent de l'agriculture et du secteur primaire, alors que dans d'autres régions, les entreprises manufacturières, de services ou de l'industrie du savoir dominant. Tel que précisé dans la partie II, les besoins de ces secteurs en matière de services financiers diffèrent, ce dont témoignent également les différences régionales. Par exemple, comparativement à d'autres régions, l'agriculture est un secteur d'une grande importance au Manitoba et en Saskatchewan (voir le tableau 9). Puisque les entreprises agricoles ont généralement besoin d'importants montants de financement par emprunt (les biens durables dont disposent couramment la plupart des exploitations agricoles pouvant servir de garantie), les résultats propres aux PME de ces régions peuvent être attribuables au fait que le secteur agricole y est prédominant.

Secteur industriel

Les données sur la répartition sectorielle des PME à l'échelle du Canada en 2001 correspondent aux résultats de l'enquête de 2000³. Près de la moitié (47 p. 100) des PME en activité faisait partie de la catégorie « autres secteurs⁴ », laquelle comprend un certain nombre d'industries de services, dont les services sociaux et de soins de santé, les services d'hébergement et de restauration ainsi que les services d'entreposage et de messageries (voir le graphique 8). Un très grand nombre de PME exploitent des entreprises agricoles ou manufacturières. Tel qu'indiqué tout au long du rapport, le secteur d'activité est l'un des principaux facteurs déterminants de la structure financière des PME (voir la partie II) et de la possibilité d'accès à certains types de financement (p. ex., prêt commercial).

Graphique 8
Répartition des PME canadiennes par secteur en 2001



3. Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises du Canada, 2002*.

4. La catégorie « autres secteurs » comprend la construction, les transports, l'entreposage et les messageries, les industries culturelles et de l'information, l'immobilier, la location et le crédit-bail, les services administratifs et de soutien, la gestion des déchets et les mesures correctives, les services sociaux et de soins de santé, les arts, les spectacles et les loisirs, les services d'hébergement, de restauration et autres.

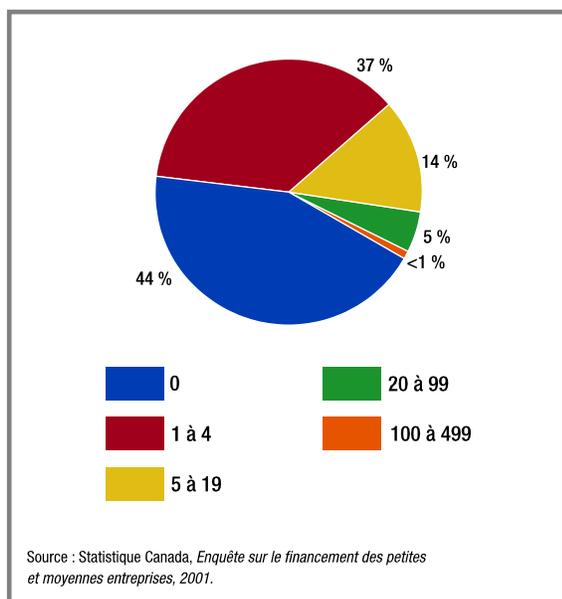
Taille des entreprises

Presque toutes les entreprises canadiennes sont petites (selon le nombre d'employés)

Les travailleurs autonomes (sans employés) et les micro-entreprises (de 1 à 4 employés) forment plus de 80 p. 100 de l'ensemble des PME. Tel que précisé dans la partie II, la taille de l'entreprise est un facteur nettement déterminant de la structure financière d'une PME. Plus important encore, par rapport aux moyennes entreprises, les petites PME sont normalement moins rentables, possèdent moins d'éléments d'actif et leur ratio d'endettement est plus élevé. Par conséquent, elles éprouvent de la difficulté à accéder aux types de financement formel (p. ex., prêt commercial).

Graphique 9

Répartition des PME canadiennes selon la taille des entreprises (nombre d'employés) en 2001



La taille des entreprises varie selon le secteur

Tel qu'illustré au graphique 9, la répartition des PME par nombre d'employés n'est pas uniforme d'un secteur à l'autre. En ce qui concerne les entreprises agricoles et celles du secteur des services (services professionnels, industrie du savoir ainsi que vente en gros et au détail), le pourcentage de micro-entreprises (de 1 à 4 employés) est plus élevé. Par comparaison, dans les secteurs primaire et manufacturier, entre autres, il s'agit généralement de grandes entreprises. Tel qu'expliqué dans la partie II, le lien entre la taille de l'entreprise et le secteur est important, puisque le secteur d'activité peut influencer sur le type de propriété d'entreprises de certaines tailles. Par exemple, dans le secteur agricole, le fort pourcentage d'agriculteurs travaillant à leur compte risque d'avoir une incidence sur la structure financière de cette catégorie d'entreprises. De la même façon, le grand nombre de moyennes entreprises (de 100 à 499 employés) dans le secteur manufacturier semble influencer sur la structure financière des moyennes entreprises. La partie II donne des précisions à ce sujet.

Moyennes entreprises : potentiel de croissance

Les moyennes entreprises représentent 2 p. 100 de l'ensemble des entreprises au Canada, alors qu'aux États-Unis elles constituent plus de 5 p. 100 de toutes les entreprises. Bien qu'il s'agisse d'une faible proportion de l'ensemble des PME, les moyennes entreprises se distinguent des petites entreprises par des particularités qui leur sont propres, témoignant de leur potentiel de contribution positive nettement supérieur à l'économie canadienne. Par exemple, par rapport aux petites entreprises, les moyennes entreprises :

- sont des entreprises à forte croissance⁵ (22 p. 100, contre 12 p. 100 pour les petites entreprises);

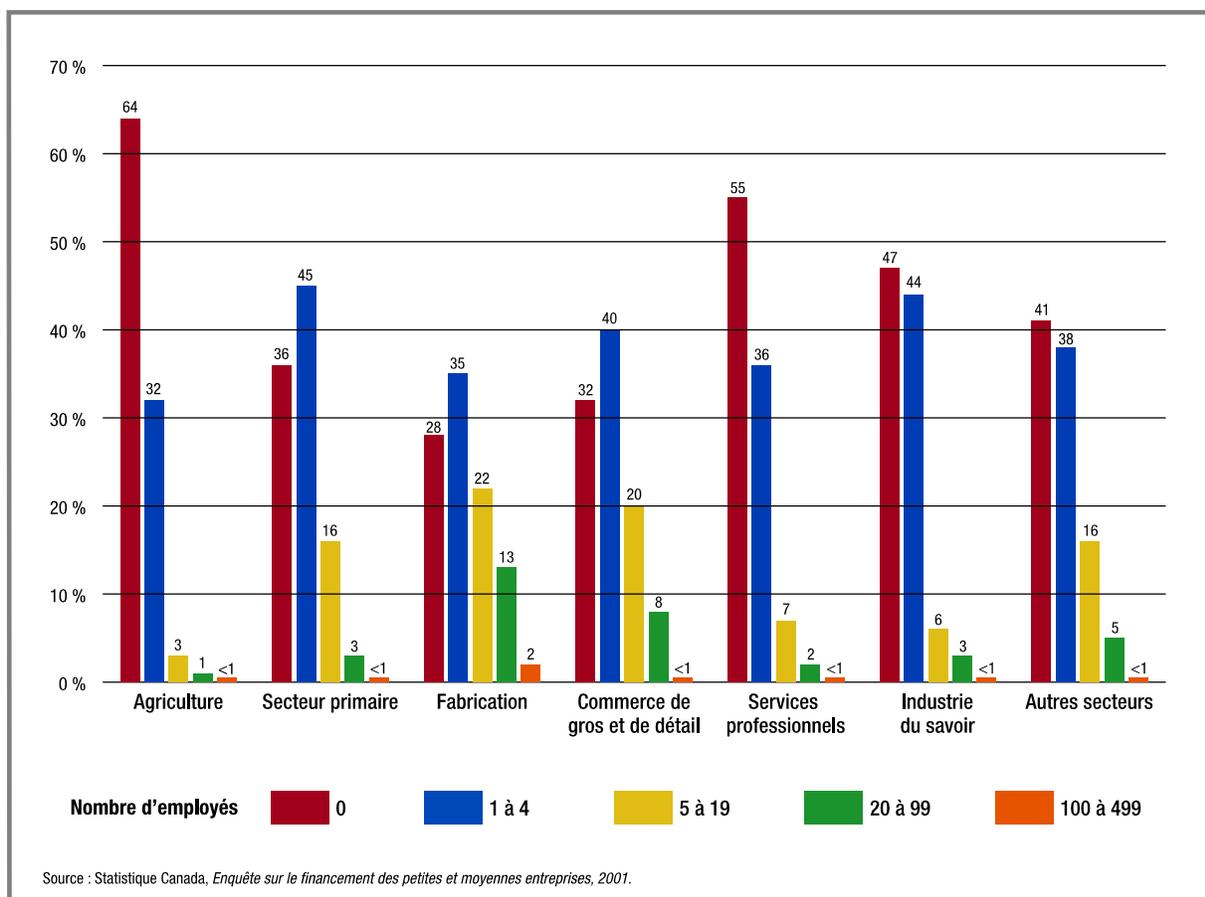
5. L'expression entreprise à forte croissance désigne une entreprise dont les revenus ont augmenté de plus de 50 p. 100 au cours de trois années consécutives.

- mènent davantage de travaux de R-D (50 p. 100, contre 24 p. 100 pour les petites entreprises);
- sont davantage axées sur les exportations (47 p. 100, contre 11 p. 100 pour les petites entreprises).

La plupart des moyennes entreprises font partie de fabrication. Comme il s'agit d'entreprises à forte croissance, on peut en tirer un meilleur rendement du capital investi. Leur rendement en R-D contribue à l'innovation en matière de produits et de stratégie d'entreprise et accroît la capacité du Canada de commercialiser les produits issus de la recherche. Enfin, puisqu'elles sont prêtes à exporter, elles bénéficient d'une longueur d'avance pour affronter la concurrence mondiale. Toutefois, au nombre des principaux défis que doivent relever les petites entreprises, l'un d'eux consiste à faire la transition et de passer de petite à moyenne entreprise. À ce jour, les recherches indiquent que très peu de petites entreprises (de 1 à 99 employés) parviennent à devenir des moyennes entreprises. De 1985 à 1999, à peine un peu plus de 3 p. 100 ont réussi à faire le saut.

Graphique 10

Répartition des PME selon le nombre d'employés par secteur en 2001



Autres caractéristiques des PME en 2001

Proportion de PME qui ont exporté leurs produits ou services en 2001	11,1 %
Principaux marchés d'exportation	États-Unis : 26 % Asie : 6 % Europe : 3 %
Proportion d'entreprises qui ont investi dans la R-D, en pourcentage de leur budget	73 % : 0 % de leurs dépenses d'investissement 13 % : 1 à 5 % de leurs dépenses d'investissement 8 % : 6 à 10 % de leurs dépenses d'investissement 5 % : plus de 10 % de leurs dépenses d'investissement
Proportion de PME appartenant majoritairement à des femmes (>50%)	17,8 %
Proportion de PME appartenant à des jeunes (<40%)	21,9 %
Proportion de PME selon la langue	anglais : 64,9 % français : 22,1% autre : 13,0 %
Proportion de PME à domicile	58 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*.

Tableau sommaire

Tableau 1 Répartition des PME en 2001

	Nombre de PME	Proportion de PME (%)
Total	1 514 356	100
NOMBRE D'EMPLOYÉS		
0 employé	663 756	44
1 à 4 employés	565 904	37
5 à 19 employés	210 982	14
20 à 99 employés	67 567	4
100 à 499 employés	6 147	0
SECTEUR		
Agriculture	189 938	13
Primaire	32 235	2
Fabrication	77 336	5
Vente en gros et au détail	235 003	16
Services professionnels	189 111	12
Industrie du savoir	73 222	5
Autres secteurs n.c.a.	717 512	47
RÉGION		
Provinces de l'Atlantique	93 075	6
Québec	353 170	23
Ontario	533 495	35
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	135 391	9
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	194 799	13
Colombie-Britannique et Yukon	204 426	13

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*.

PARTIE I MODALITÉS DE FINANCEMENT DES PME EN 2001

La partie I fait état de certains des résultats de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*, une enquête supplémentaire dont les résultats ont été diffusés dernièrement. L'analyse met l'accent sur les prêts commerciaux et le financement par crédit-bail (le financement par actions⁶ est abordé dans la partie IV), et examine si la conjoncture économique a incité les petites et moyennes entreprises (PME) à se comporter différemment en 2001.

La présente partie est divisée en quatre sections. Lorsque possible, des comparaisons sont établies avec les résultats de l'enquête de 2000.

La **première section** passe en revue le climat économique entourant le financement des PME en 2001.

La **deuxième section** examine la demande de financement des PME en étudiant les taux de demande et d'approbation de prêts commerciaux en 2001.

La **troisième section** analyse le type d'instruments d'emprunt demandés par les PME et les modalités d'accès à l'emprunt en 2001.

La **quatrième section** porte sur les taux de demande et d'approbation de financement par crédit-bail ayant trait aux PME, afin de déterminer si, en 2001, la conjoncture économique a influé sur les demandes et les approbations.

1. CONTEXTE ÉCONOMIQUE EN 2001

Examen des principaux indicateurs économiques en 2001

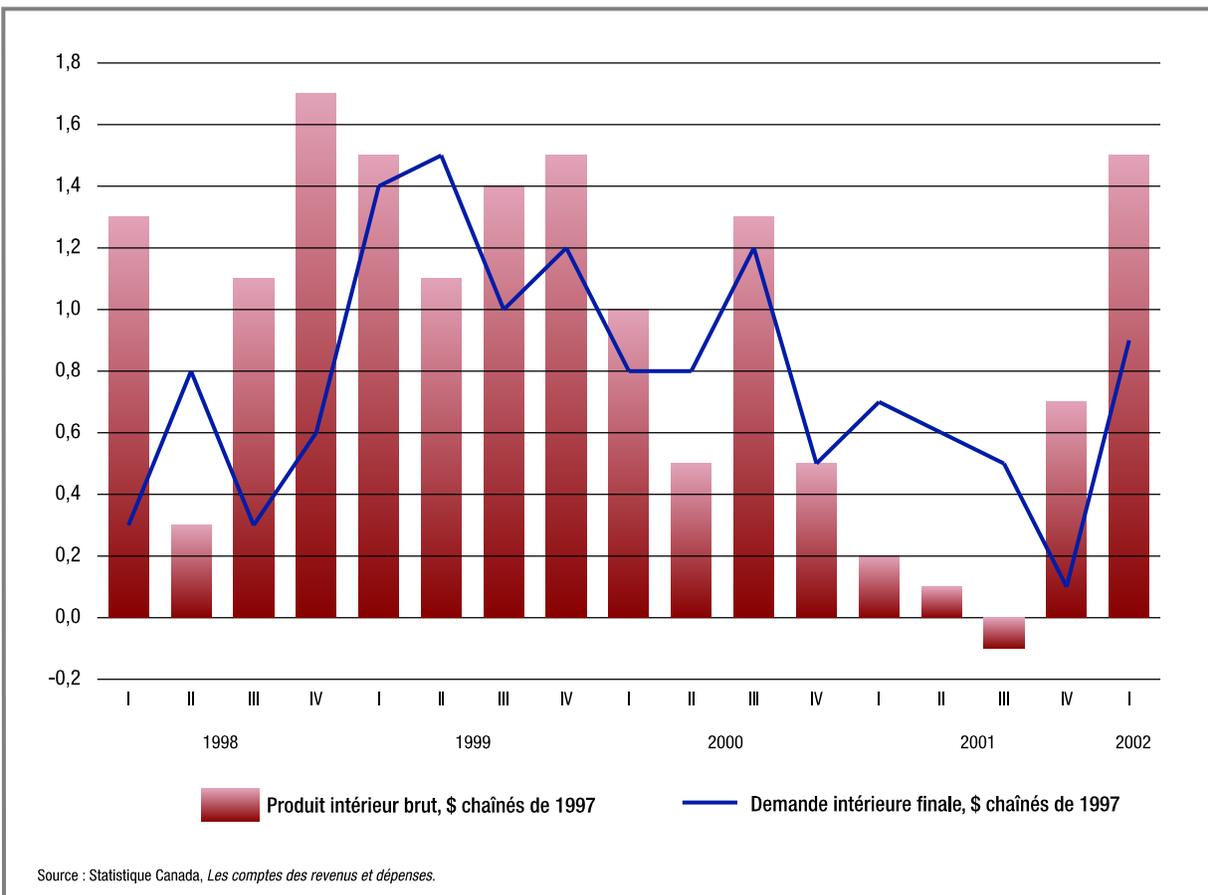
- Le taux de croissance du **produit intérieur brut** a baissé à 2 p. 100 en 2001, comparativement à 5 p. 100 en 2000, soit la plus faible croissance annuelle depuis 1992.
- **Taux d'intérêt** : 4 p. 100 à la fin de 2001, soit le niveau le plus bas depuis 50 ans, en baisse par rapport à plus de 7 p. 100 à la fin de 2000.
- **Dépenses des consommateurs** : en baisse jusqu'au dernier trimestre de 2001. Les réductions des impôts ont augmenté le revenu disponible des particuliers.
- **Taux d'inflation** : 2,6 p. 100 en 2001, à peu près identique à celui de 2000 (2,7 p. 100).
- **Entreprises en faillite** : faible augmentation de 3 p. 100 par rapport à 2000.

6. Les données attribuables à la taille de l'échantillon de l'enquête supplémentaire n'ont pas permis de mener à bien ce type d'analyse. D'autres sources de données, notamment les rapports trimestriels et annuels de Macdonald & Associates Limited ainsi que des études spéciales commandées par Industrie Canada, ont permis de fournir à la partie IV un aperçu du financement par actions.

Le climat économique global influe sur les demandes et les approbations (la demande et l'offre) de types formels⁷ de prêts commerciaux. La présente section examine l'économie canadienne en 2001 afin de fournir le contexte dans lequel s'inscrivent les résultats de l'enquête supplémentaire précitée. En plus de préciser le cadre analytique utilisé tout au long de la partie I, on y discute du lien entre l'évolution de la conjoncture économique et l'accès des PME au financement.

L'année 2001 a été marquée par un ralentissement de l'économie canadienne, ainsi qu'en témoignent un certain nombre d'indicateurs macroéconomiques clés qui étaient à la baisse, tels que le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB), les taux d'intérêt et les dépenses des consommateurs (voir l'encadré). Tel qu'illustré au graphique 11, le PIB nominal est descendu à 1,5 p. 100 en 2001, une diminution de 3 p. 100 par rapport à 2000. En fait, l'économie canadienne a enregistré une croissance négative durant le troisième trimestre de 2001, mais elle a rebondi au quatrième trimestre.

Graphique 11
Produit intérieur brut au Canada, de 1998 à 2002

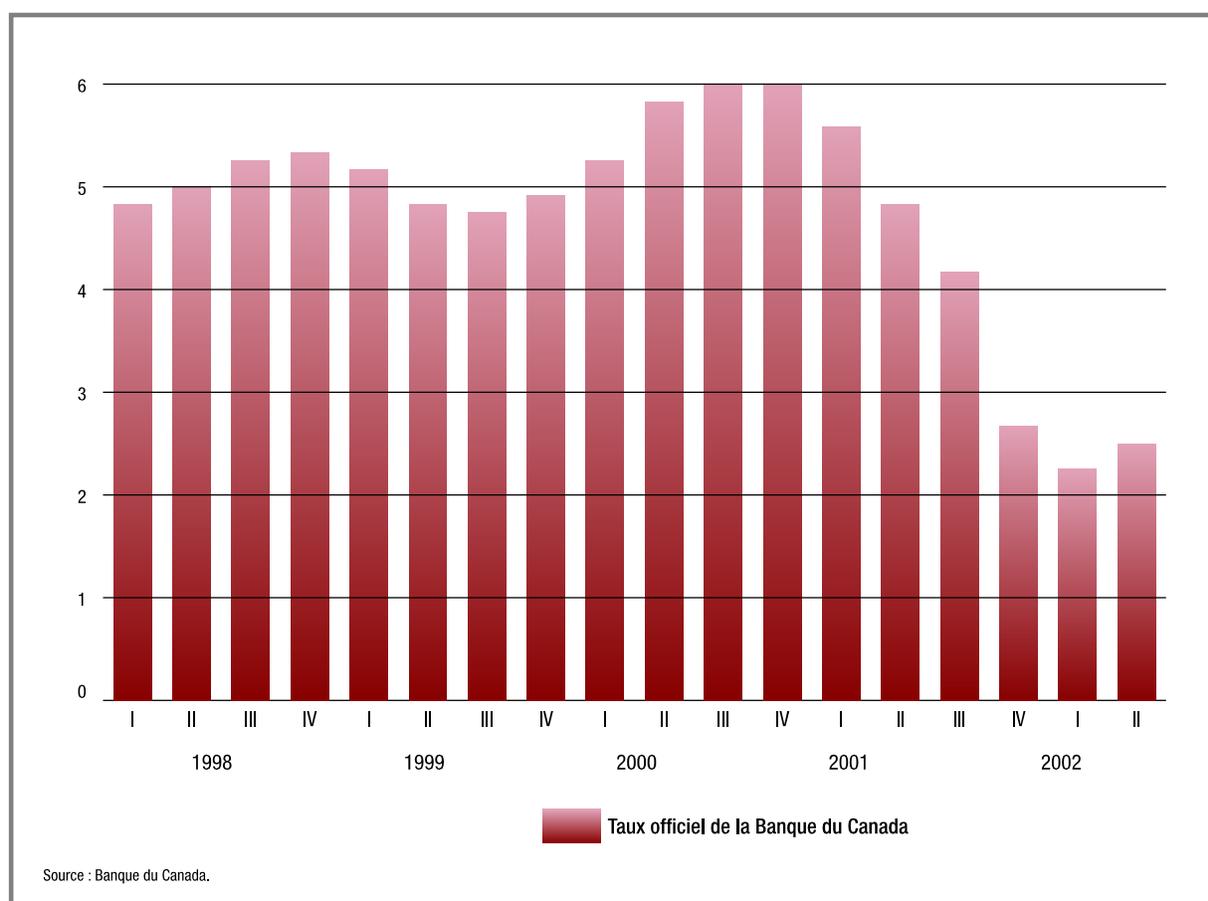


7. Les types formels de financement désignent les instruments offerts par des fournisseurs ou des sources extérieures à l'entreprise, dont l'activité consiste à fournir du financement.

De la même façon, les taux d'intérêt ont diminué de plus de 3 p. 100 entre 2000 et 2001, et ont atteint leur niveau le plus bas depuis 50 ans (voir le graphique 12). La chute des taux d'intérêt a d'importantes répercussions économiques. En premier lieu, les consommateurs ont tendance à profiter du crédit à taux réduit, ce qui entraîne une augmentation des dépenses à la consommation. Après une baisse initiale en 2001 (avant de remonter au quatrième trimestre), les dépenses des consommateurs ont augmenté à un taux moyen annuel de 3 p. 100⁸. En deuxième lieu, les PME bénéficient directement des faibles taux d'intérêt, en raison de la réduction des coûts de financement et de l'augmentation du crédit aux entreprises. Toutefois, ainsi qu'il est précisé plus loin dans la partie I, ces rapports ne s'appliquent pas à tous les types d'instruments financiers non plus qu'à l'ensemble des régions et des secteurs.

Graphique 12

Variations des taux d'intérêt, de 1998 à 2002



Selon une étude⁹, l'activité dans le secteur de la petite entreprise a été relativement peu touchée par le ralentissement économique en 2001. De fait, à ce chapitre, elle a devancé tous les autres

8. Benjamin Tal, *Canadian Small Business — A Growing Force*, CIBC World Markets, septembre 2003.

9. Benjamin Tal, *Canadian Small Business — A Growing Force*, CIBC World Markets, septembre 2003.

secteurs de l'économie pour la première fois depuis plus de 20 ans durant une période de ralentissement économique. Il s'agit d'un fait important, puisque par le passé, lors de périodes où la conjoncture économique était difficile, les petites entreprises souffraient généralement davantage que les plus grandes. Des résultats semblables sont issus de l'enquête supplémentaire de 2001, attestant que l'accès des PME au financement a relativement peu changé entre 2000 et 2001 et ce, en dépit du ralentissement économique. Les sections suivantes donnent plus de précisions sur ces résultats.

2. EMPRUNTS COMMERCIAUX — TAUX DE DEMANDE ET D'APPROBATION

L'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* avait pour principal objet de mesurer l'incidence du ralentissement économique sur l'accès des PME au financement. La présente section examine si les PME ont réagi à la conjoncture du marché en se comportant différemment en 2001. Pour examiner cette question, on présente, dans cette section, les résultats ayant trait aux taux de demande et d'approbation d'emprunts à l'échelle nationale, régionale et sectorielle.

2.1 Aperçu national

L'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*, a révélé que les formes les plus courantes de financement utilisées par les PME étaient les instruments d'emprunt, ceux les plus largement utilisés en 2001 (en ordre d'importance) étant :

- les prêts à terme (33 p. 100);
- les nouvelles marges de crédit (31 p. 100);
- les prêts hypothécaires (16 p. 100);
- les prêts à vue ou les prêts à court terme (8 p. 100).

Selon l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*, 18 p. 100 des PME ont fait une demande de financement quelconque par emprunt en 2001; 80 p. 100 de ces demandes ont été approuvées (voir le tableau 3). Ces pourcentages sont à la baisse par rapport à 2000, 23 p. 100 des PME ayant alors fait une demande de financement quelconque par emprunt; 82 p. 100 de ces demandes avaient été approuvées. Bien qu'il semble que le ralentissement économique ait entraîné une

Financement par emprunt — Faits saillants des comportements des PME en 2001

- **Demandes d'emprunts** : 18 p. 100 des PME en ont fait la demande en 2001.
- **Taux d'approbation des demandes d'emprunts** : 80 p. 100 des demandes des PME ont été approuvées.
- **Institutions financières** : 66 p. 100 des PME ont adressé des demandes d'emprunt aux **banques à charte**, 20 p. 100 aux **caisses populaires et aux coopératives d'épargne et de crédit** et 10 p. 100 aux **sociétés d'État et aux institutions gouvernementales**.

Résultats sectoriels

- Les taux d'approbation de demandes d'emprunts des PME du secteur **agricole** étaient les plus élevés en 2001 (94 p. 100), ce qui est semblable aux résultats de 2000.
- Les PME des **industries de la vente en gros et au détail** ont obtenu 15 p. 100 plus d'emprunts en 2001 par rapport à 2000.

Résultats régionaux

- Les taux d'approbation des demandes des PME de l'**Ontario** étaient les plus bas au Canada en 2001 (78 p. 100).

baisse de la demande d'emprunts en 2001, deux observations ne constituent pas une tendance. Davantage de données devront être recueillies et analysées avant que l'on détermine s'il s'agit d'une tendance à long terme ou d'un fait isolé à court terme.

La diminution de la demande d'emprunts est un phénomène bien documenté et ces résultats coïncident avec ceux d'autres travaux de recherche. Selon une étude menée par le Conference Board du Canada¹⁰, les prêts en cours de moins de un million de dollars représentaient 69 p. 100 des montants autorisés en 1995 et 67 p. 100 en 1999. Le rapport laisse également entendre que, durant les périodes de reprise économique, les PME étaient probablement plus enclines à rembourser leurs prêts qu'à emprunter pour financer leur expansion.

Certains facteurs influent de façon déterminante sur le schéma de la demande. Tel que démontré dans la partie II, les comportements d'emprunt des PME canadiennes et les types de financement qu'elles cherchent seront examinés selon diverses perspectives : secteur industriel, région, taille de l'entreprise (selon le nombre d'employés), stade de développement de l'entreprise et caractéristiques démographiques du propriétaire d'entreprise.

2.2 Autres résultats concernant les taux de demande et d'approbation d'emprunts en 2001

Les sections suivantes examinent les taux de demande et d'approbation d'emprunts des PME par région et secteur industriel ainsi que les résultats à ce chapitre pour les PME en milieu rural et urbain et pour les femmes et les jeunes entrepreneurs.

Aperçu régional

Tel que précisé dans la section Marché des PME, la structure économique varie grandement d'une région à l'autre du pays. En effet, certaines régions dépendent de l'agriculture et des industries primaires alors que d'autres sont axées sur la fabrication, les services ou les industries du savoir. Tel que démontré dans la partie II, les structures financières essentielles aux divers secteurs varient d'un secteur à l'autre, ce qui influe sur l'utilisation par les PME des divers types formels de financement qui leur sont destinés. Par exemple, la demande de financement par emprunt des PME agricoles est plus élevée que celle des entreprises de la plupart des autres secteurs. Par ailleurs, puisqu'elles possèdent normalement d'importants actifs pour garantir leurs emprunts, les PME agricoles affichent des taux d'approbation plus élevés et obtiennent des montants de financement plus importants. L'analyse régionale des taux de demande et d'approbation doit également tenir compte de la structure industrielle locale et des secteurs d'activité.

Les graphiques 13 et 14 indiquent les taux de demande et d'approbation d'emprunts des entreprises de partout au pays. Tout comme en 2000¹¹, les taux de demande d'emprunts commerciaux des entreprises de l'Ouest du Canada étaient les plus élevés en 2001 et ce, en raison des secteurs industriels qui prédominent dans ces régions : l'agriculture et les industries

10. Conference Board du Canada, *A Changing Demand for SME Debt Financing?*, janvier 2001.

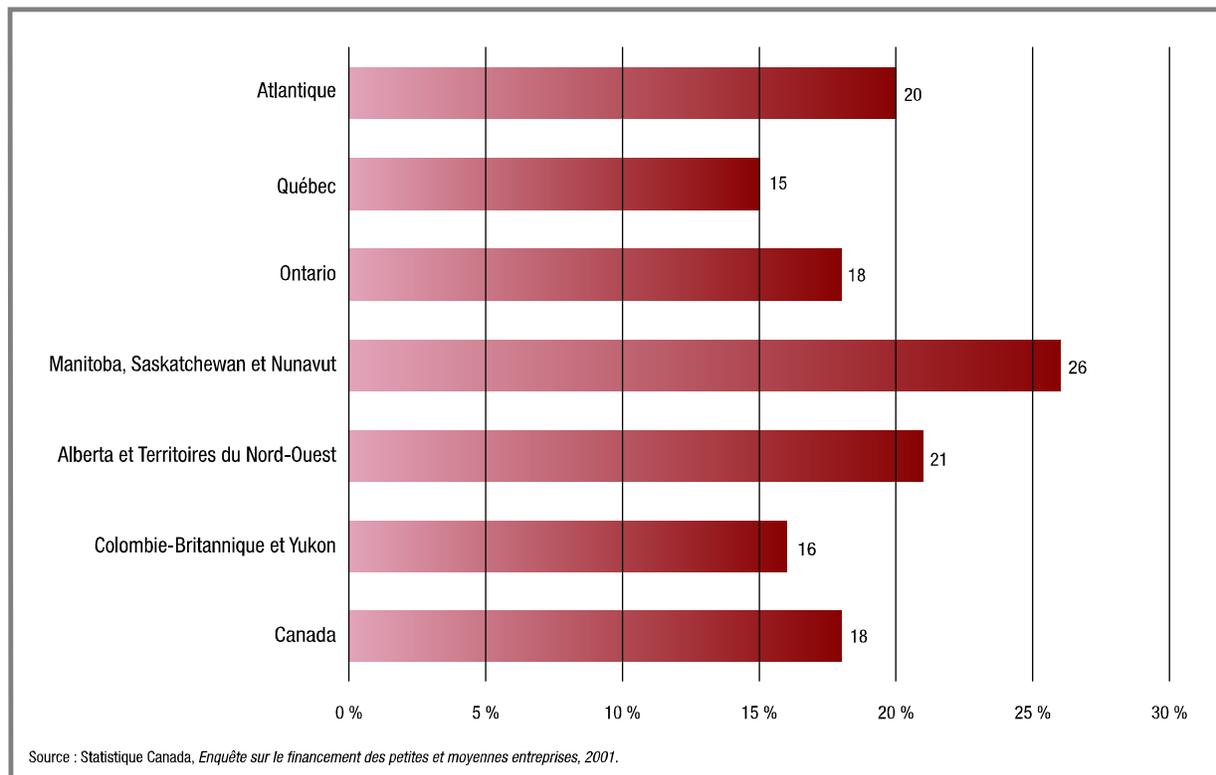
11. *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada, 2002.*

primaires. Tel que démontré dans la partie II, les PME de ces secteurs font appel aux prêts commerciaux et au crédit plutôt qu'à tout autre instrument financier pour financer leurs activités. En fait, 71 p. 100 des PME ont utilisé à cette fin des prêts commerciaux (une proportion supérieure à la moyenne nationale qui est de 49 p. 100) en 2000. Cette tendance est également reflétée régionalement — le Manitoba, la Saskatchewan et le Nunavut comptant le plus fort pourcentage de PME ayant fait appel aux prêts commerciaux et au crédit pour le financement de leurs activités en 2000. Il n'est donc pas surprenant que les taux de demande d'emprunts des PME de ces provinces soient plus élevés que ceux des PME d'autres régions.

Les taux d'approbation des demandes d'emprunts des PME au Canada sont demeurés relativement stables entre 2000 et 2001. Tel que précisé dans des rapports antérieurs, ceux des PME du Manitoba, de la Saskatchewan et du Nunavut étaient les plus élevés, reflétant ainsi les structures économiques régionales. Ainsi que démontré dans la partie II, les entreprises agricoles, auxquelles est attribuable une proportion élevée de l'activité économique dans ces régions, possèdent généralement d'importants actifs et leur ratio d'endettement à long terme est peu élevé. Lorsqu'ils examinent des demandes d'emprunts, les fournisseurs de financement évaluent les possibilités et les risques en fonction de ces critères.

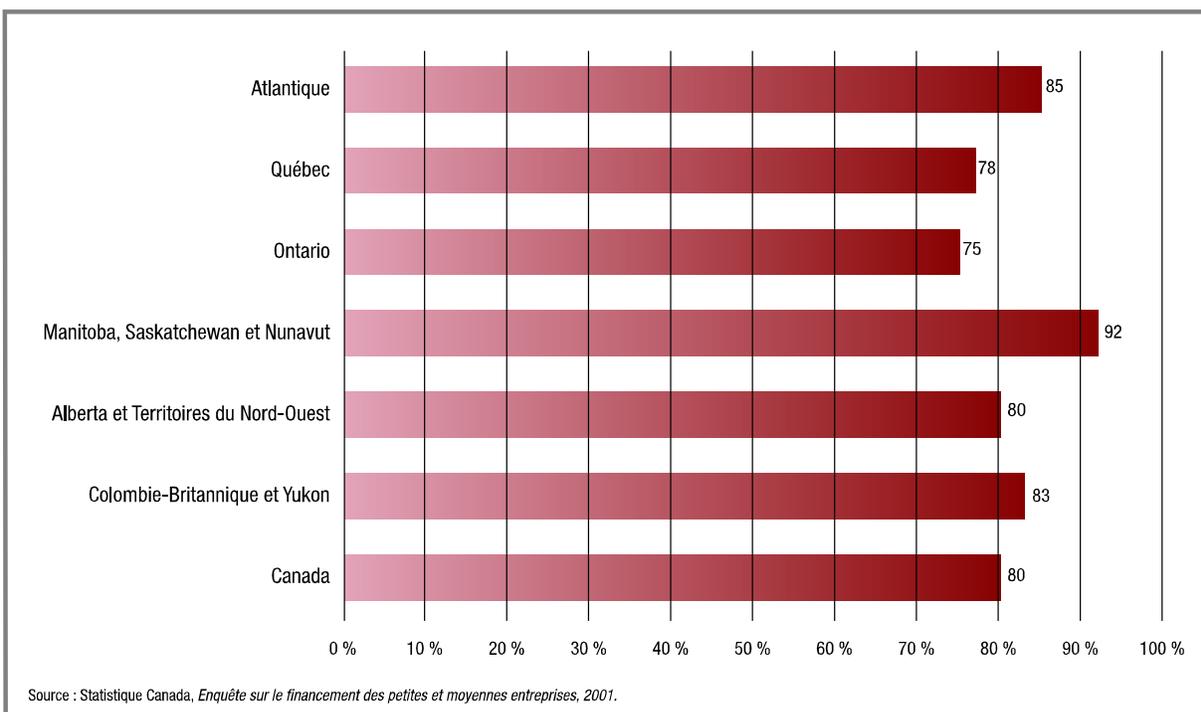
Graphique 13

Taux de demandes d'emprunts des PME par province en 2001



Graphique 14

Taux d'approbation de demandes d'emprunts des PME par province en 2001



Aperçu du secteur industriel

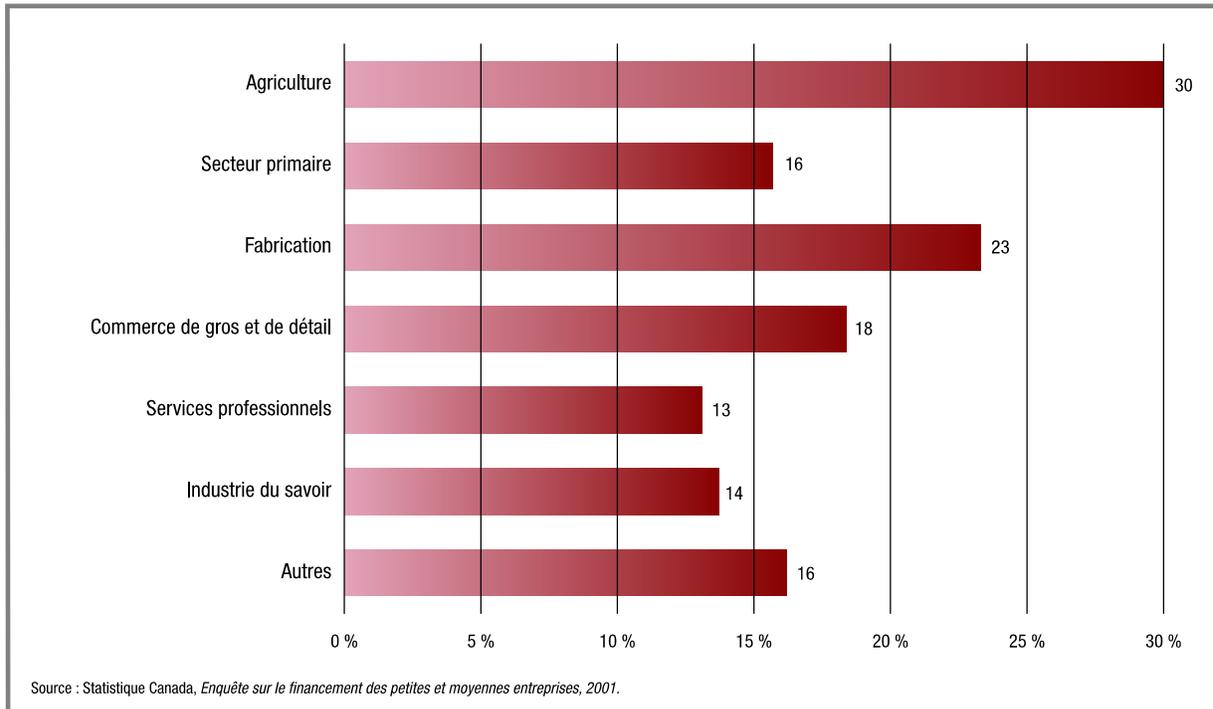
Les graphiques 15 et 16 indiquent les taux de demande et d'approbation d'emprunts des entreprises de diverses industries. Tout comme en 2000¹², les entreprises agricoles et des industries primaires étaient plus susceptibles de faire des demandes d'emprunts que les entreprises de l'industrie du savoir et du secteur des services professionnels. Tel qu'indiqué précédemment, cela reflète les variations régionales et sectorielles en matière de structures financières et d'exigences propres aux types formels de financement.

Le ralentissement économique a eu des incidences sur les taux de demande d'emprunts dans certaines industries. En particulier, entre 2000 et 2001, il y a eu diminution des demandes d'emprunts provenant des industries primaires (11 p. 100) et agricoles (10 p. 100), ce qui pourrait témoigner de la grande prudence des entreprises de ces industries en période de ralentissement économique. Par exemple, les demandes d'emprunts des PME agricoles et des industries primaires visant l'achat de machinerie ou de matériel a diminué (de 10 p. 100) en 2001. Puisque les PME de ces industries cherchent normalement à se procurer de tels biens, il se peut que le ralentissement économique ait contribué à modifier leur comportement en matière de financement ainsi que leurs stratégies commerciales.

12. Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises du Canada, 2002*.

Graphique 15

Taux de demandes d'emprunts des PME par secteur en 2001

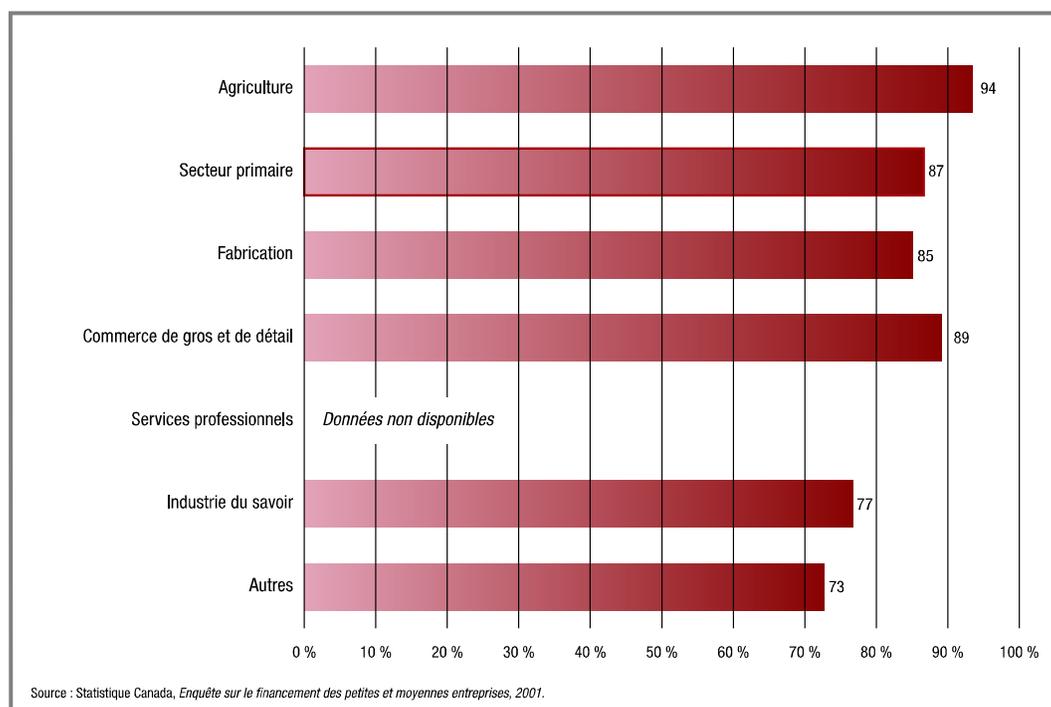


Les résultats de 2001 correspondaient à ceux de 2000 — les taux d’approbation d’emprunts des PME agricoles et des industries primaires étaient élevés alors que ceux des PME de l’industrie du savoir et d’autres industries étaient les plus bas. Cela est lié au fait que les entreprises agricoles possèdent normalement des terres ou du matériel à offrir en garantie, contrairement aux entreprises du secteur des services, qui n’ont pas toutes suffisamment de biens à remettre en garantie. Tel que précisé dans la partie II, les PME agricoles bénéficient généralement d’actifs importants et de faibles ratios d’endettement, aspects que les fournisseurs de financement évaluent avant de consentir des types formels de financement.

Les taux d’approbation pour les PME des secteurs de la vente en gros et au détail ont augmenté de 15 p. 100 entre 2000 et 2001, en raison probablement de la hausse des dépenses des consommateurs mentionnée plus tôt. La volonté des consommateurs canadiens de maintenir leurs niveaux de dépenses durant le ralentissement économique peut avoir contribué à la forte performance de ces entreprises. Les données ne permettent toutefois pas une analyse plus poussée. Davantage de données devront être recueillies et analysées afin de déterminer s’il s’agit de tendances à court terme ou à long terme et afin d’en évaluer l’incidence sur l’accès au financement des PME des secteurs de la vente en gros et au détail.

Graphique 16

Taux d'approbation de demandes d'emprunts des PME par secteur en 2001



Autres faits saillants relatifs aux taux de demande et d'approbation en 2001

- **Collectivités rurales et urbaines** : 17 p. 100 des PME établies en région urbaine¹³ ont fait des demandes d'emprunts, contre 22 p. 100 de celles des régions rurales. La plus forte demande d'emprunts dans les régions rurales témoigne du fait que les secteurs agricole, manufacturier et primaire font davantage appel au financement par emprunt que les entreprises d'autres secteurs (voir le graphique 15). Ajoutons que la demande d'emprunts des PME des régions rurales a diminué de 9 p. 100 entre 2000 et 2001, ce qui correspond aux résultats mentionnés précédemment, soit la diminution des demandes d'emprunts des entreprises agricoles et primaires entre 2000 et 2001.
- **Jeunes entrepreneurs** : 27 p. 100 des PME appartenant à des jeunes (de moins de 29 ans) ont fait des demandes d'emprunts en 2001. Tel que précisé dans la partie II, les entreprises exploitées par des jeunes sont pour la plupart rendues à un premier stade de leur développement et à un stade d'expansion. Elles ne bénéficient pas nécessairement de sources internes de financement, comme des bénéfices non répartis, pour financer leurs activités et elles doivent ainsi compter sur des types formels de financement externe. En 2000, 53 p. 100 des entreprises appartenant à des jeunes ont fait appel à des prêts commerciaux et au crédit pour assurer leur financement, ce qui est légèrement supérieur à la moyenne nationale (49 p. 100).

13. Voir la définition d'entreprise en zone rurale et d'entreprise en zone urbaine dans le glossaire à la fin du rapport.

- **Entrepreneures** : Malgré le ralentissement économique en 2001, les taux de demande d'emprunts des entrepreneures sont demeurés relativement stables entre 2000 et 2001. En 2001, 15 p. 100 des entreprises appartenant à des femmes ont fait des demandes d'emprunts, comparativement à 17 p. 100 des entreprises appartenant à des hommes. Il ne s'agit pas d'un résultat surprenant, compte tenu du fait que les entrepreneures ont tendance à faire des affaires dans les secteurs des services professionnels et de la vente en gros et au détail, secteurs dans lesquels il y a moins de demandes d'emprunts (voir le graphique 15).

3. TYPES D'INSTRUMENTS D'EMPRUNT AUXQUELS LES PME ONT FAIT APPEL

La présente section porte sur la demande de divers types d'instruments de financement en 2001. Conformément aux résultats de 2000¹⁴, le type d'instrument d'emprunt demandé est lié au secteur d'activité d'une PME. Par exemple, les taux de demande de prêts à terme des PME des industries agricoles et primaires étaient les plus élevés (53 p. 100 et 45 p. 100), ce qui coïncide avec le type d'actifs que ces entreprises financent par emprunt : de la machinerie et du matériel, des terrains et des bâtiments. Des précisions sur les types de financement utilisés par les PME sont fournies dans la partie II.

Parmi les PME qui ont fait une demande de financement par emprunt en 2001 :

- 33 p. 100 ont fait une demande d'**emprunt à terme**;
- 32 p. 100 ont fait une demande de **nouvelle marge de crédit**;
- 16 p. 100 ont fait une demande de **prêt hypothécaire**;
- 9 p. 100 ont fait une demande d'**augmentation de la limite de crédit de leurs marges actuelles**;
- 3 p. 100 ont fait une demande de **nouvelle carte de crédit**.

3.1 Modalités d'accès au financement par emprunt

Les modalités financières imposées par les institutions financières pourraient représenter des obstacles pour les PME à la recherche de financement par emprunt. Par exemple, la quantité de documentation et de garanties exigées ou les délais avant que les fournisseurs de financement rendent leurs décisions sont susceptibles de forcer les PME à chercher d'autres formes de financement (p. ex., des marges de crédit personnelles). La présente section examine si le resserrement des modalités relatives au crédit a incité les fournisseurs de financement à changer de comportement en 2001 :

- en exigeant davantage de documentation dans le cadre du processus de demande;
- en accroissant les exigences en matière de garanties.

Documentation requise

Tel qu'illustré au tableau 2, plus de 82 p. 100 des PME qui ont fait une demande de financement en 2001 ont fourni une forme quelconque de documentation — en hausse de 2 p. 100 par rapport

14. Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises du Canada*, 2002.

à 2000 — le plus souvent des états financiers. Trois PME sur quatre qui ont fait une demande de financement ont dû fournir les états financiers de leur entreprise en 2001 — en hausse de 25 p. 100 par rapport à 2000.

L'augmentation globale du niveau de documentation requis par les fournisseurs de financement peut avoir limité l'accès au financement de certaines petites entreprises, notamment parce qu'une telle documentation entraîne des coûts pour les PME. La tendance en 2001 indique que les fournisseurs financiers faisaient preuve d'une plus grande diligence raisonnable dans la prise de décisions d'accorder du crédit.

Plus grandes exigences en matière de garanties

Les institutions financières exigent souvent que les PME à la recherche de financement offrent des biens ou des titres en garantie, entre autres des terrains, des bâtiments ou des titres qui peuvent servir à rembourser l'emprunt. Les éléments d'actif de l'entreprise ou des entrepreneurs de même que les garanties de tiers servent souvent de sûretés. Le niveau de garanties que les fournisseurs de financement exigent des PME est directement lié au degré de risque perçu. Il est important de retenir que la demande de garanties par le fournisseur de financement augmente le coût global du financement d'une PME.

En 2001 tout comme en 2000, plus de 40 p. 100 des PME ont dû fournir une forme quelconque de garantie exigée par leurs fournisseurs de financement (éléments d'actif de l'entreprise ou personnels) à titre de sûreté. Par ailleurs, il n'y avait pas de préférence quant au type de garantie fournie, les fournisseurs de financement ayant demandé aussi souvent des biens personnels que des biens d'entreprises en garantie.

Autres principaux résultats concernant les garanties

- **Petites entreprises :** L'analyse portant sur la taille des entreprises révèle une variation considérable du type de garanties exigées des PME. En effet, les micro-entreprises étaient plus souvent appelées à fournir en garantie des actifs personnels plutôt que des actifs de l'entreprise alors qu'au contraire, pour une plus forte proportion de moyennes entreprises (de 100 à 500 employés), la garantie devait provenir d'actifs de l'entreprise plutôt que d'actifs personnels en 2000¹⁵.
- **Secteur agricole et industries primaires :** Il se dégage des analyses sectorielles des différences quant aux exigences des fournisseurs de financement relativement à la composition de l'actif. Par exemple, ces fournisseurs exigeaient des entreprises de secteurs bien établis, comme les industries agricoles et primaires, davantage de biens de l'entreprise en garantie, alors que dans le cas des entreprises de l'industrie du savoir, il s'agissait principalement d'actifs personnels.

15. Les données ne permettaient pas d'obtenir une telle comparaison pour 2000.

Tableau 2 Documents exigés par le dernier fournisseur de crédit approché dans le cadre du processus de demande de financement par emprunt, en 2000 et 2001

	2000 (%)	2001 (%)	Variation (%)
Aucun document requis	16,3	18,3	2,0
Demande formelle de financement	21,1	29,6	8,5
États financiers de l'entreprise	48,6	75,5	26,9
Plan d'affaires	13,6	20,0	6,4
Bilan financier personnel	20,5	27,8	7,3
Évaluation des actifs à financer	9,3	16,6	7,3
Contrat de franchisage	1,5	1,9	0,4
Documentation sur le flux de trésorerie	10,6	15,7	5,1
Tout autre document	5,0	12,4	7,4

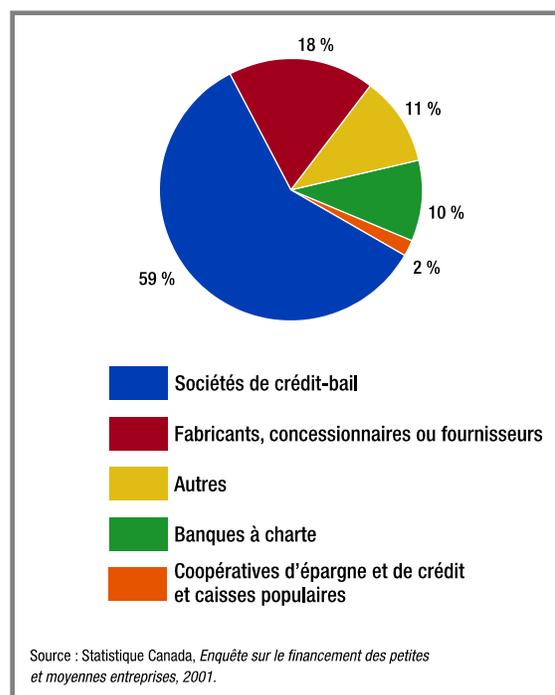
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000, 2001.*

4. FINANCEMENT PAR CRÉDIT-BAIL

Le ralentissement économique de 2001 a eu des répercussions dans l'ensemble des marchés financiers canadiens, y compris les marchés de financement par emprunt et par crédit-bail¹⁶. La présente section fait état des tendances du marché du crédit-bail en 2001 du point de vue des PME, notamment les taux de demande et d'approbation de crédit-bail, le type d'actifs visés par le crédit-bail et les sources de financement par crédit-bail. La partie III du rapport présente un résumé du crédit-bail offert par les fournisseurs de services financiers.

En 2001, 7 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par crédit-bail et presque toutes ces demandes (94 p. 100) ont été approuvées. Il y a eu diminution tant des demandes que des approbations de demandes de crédit-bail depuis 2000 (taux de demande de 9 p. 100 et taux d'approbation de

Graphique 17
Demandes de crédit-bail par type de fournisseur en 2001



16. Aux fins du présent rapport, le terme crédit-bail a trait à la fois aux contrats de location-acquisition et aux contrats de location-exploitation. Voir la définition de ces termes dans le glossaire.

98 p. 100), ce qui pourrait être attribuable au ralentissement économique. Il faudra toutefois recueillir et analyser davantage de données pour établir des corrélations entre ces résultats.

Tel qu'illustré au graphique 17, ce sont surtout des PME (59 p. 100) qui ont cherché à obtenir un financement par crédit-bail auprès de sociétés de crédit-bail, suivies des manufacturiers, des marchands et des fournisseurs (18 p. 100). En raison des restrictions prévues par la *Loi sur les banques*, les banques à chartes ont fourni moins (10 p. 100) de financement par crédit-bail aux PME. Ces restrictions empêchent les banques de louer des véhicules de tourisme et des camions légers au plus important segment du marché¹⁷. Cela coïncide avec les résultats fournis dans la partie III, qui indiquent qu'au 31 décembre 2001, les banques au pays accaparaient 9 p. 100 du marché des contrats de location-acquisition de moins de un million de dollars (sommes habituellement demandées par les PME). Les sociétés de financement et les sociétés de crédit-bail étaient les autres principaux fournisseurs.

17. Pour obtenir des précisions sur les restrictions de la *Loi sur les banques*, voir la partie III du rapport.

5. TABLEAUX SOMMAIRES

Tableau 3 Proportion de PME ayant demandé un prêt et taux d'approbation, 2001

	Pourcentage de participation	Taux d'approbation
	2001 (%)	2001 (%)
CANADA	18,1	80,0
TAILLE DES PME		
0 employé	11,9	77,3
1 à 4 employés	21,2	79,7
5 à 19 employés	26,6	84,0
20 à 99 employés	23,1	x
100 à 499 employés	x	x
INDUSTRIE		
Agriculture	29,9	93,5
Primaire	15,7	87,3
Fabrication	23,3	85,1
Vente en gros et au détail	18,4	89,1
Services professionnels	13,1	x
Industrie du savoir	13,7	77,1
Autres	16,2	72,7
RÉGION		
Provinces atlantiques	20,3	85,3
Québec	15,2	78,4
Ontario	17,8	74,5
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	25,3	91,8
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	20,9	80,2
Colombie-Britannique et Yukon	15,6	82,6

(Suite)

Tableau 3 Proportion de PME ayant demandé un prêt et taux d’approbation, 2001

	Pourcentage de participation	Taux d’approbation
	2001 (%)	2001 (%)
PARTICIPATION DES FEMMES À LA PROPRIÉTÉ		
≥0% et <50%	18,2	80,7
50p. 100	20,9	81,4
>50p. 100	14,8	74,8
0p. 100	17,3	77,5
ZONE		
Rurale	21,9	87,3
Urbaine	16,7	76,3
PROPRIÉTAIRE MAJORITAIRE PAR GROUPE D’ÂGE		
<18	x	x
18 à 29	27,2	x
30 à 39	22,2	72,7
40 à 64	18,3	82,9
≥65	6,4	89,7

(Fin)

N.B. Le « x » indique que l’estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*.

Tableau 4 Proportion de PME ayant demandé un crédit-bail et taux d'approbation, 2001

	Pourcentage de participation	Taux d'approbation
	2001 (%)	2001 (%)
CANADA	7,3	93,6
TAILLE DES PME		
0 employé	4,1	88,0
1 à 4 employés	6,9	97,9
5 à 19 employés	13,9	90,9
20 à 99 employés	19,3	98,3
100 à 499 employés	22,6	96,3
INDUSTRIE		
Agriculture	6,3	95,4
Primaire	7,3	98,6
Fabrication	9,8	84,0
Vente en gros et au détail	6,5	x
Services professionnels	5,3	96,3
Industrie du savoir	6,1	96,8
Autres	8,2	95,7
RÉGION		
Provinces atlantiques	7,6	99,3
Québec	6,4	86,7
Ontario	5,4	92,9
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	10,2	91,7
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	9,4	96,6
Colombie-Britannique et Yukon	9,6	99,3

(Suite)

Tableau 4 Proportion de PME ayant demandé un crédit-bail et taux d'approbation, 2001

	Pourcentage de participation	Taux d'approbation
	2001 (%)	2001 (%)
PARTICIPATION DES FEMMES À LA PROPRIÉTÉ		
≥ 0 % à < 50 %	7,5	93,1
50p. 100	7,8	90,7
> 50p. 100	6,1	99,8
0p. 100	6,7	92,9
ZONE		
Rurale	6,1	97,8
Urbaine	7,7	92,4
PROPRIÉTAIRE MAJORITAIRE PAR GROUPE D'ÂGE		
< 18	x	x
18 à 29	12,9	x
30 à 39	7,7	94,1
40 à 64	7,8	93,7
≥ 65	1,8	100,0

(Fin)

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*.

Tableau 5 Proportion de PME ayant demandé une subvention en vertu d'un programme gouvernemental ou communautaire

	2001 (%)
CANADA	4,1
TAILLE DES PME	
0 employé	3,5
1 à 4 employés	3,6
5 à 19 employés	5,5
20 à 99 employés	8,4
100 à 499 employés	15,8
INDUSTRIE	
Agriculture	12,1
Primaire	2,1
Fabrication	6,7
Vente en gros et au détail	2,9
Services professionnels	2,3
Industrie du savoir	5,1
Autres	2,5
RÉGION	
Provinces atlantiques	7,3
Québec	4,9
Ontario	1,9
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	5,6
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	7,6
Colombie-Britannique et Yukon	2,7

(Suite)

Tableau 5 Proportion de PME ayant demandé une subvention en vertu d'un programme gouvernemental ou communautaire

	2001 (%)
PARTICIPATION DES FEMMES À LA PROPRIÉTÉ	
≥0% et <50%	3,9
50p, 100	5,9
>50p, 100	3,0
0p, 100	3,4
ZONE	
Rurale	6,2
Urbaine	3,3
PROPRIÉTAIRE MAJORITAIRE PAR GROUPE D'ÂGE	
<18	x
18 à 29	6,8
30 à 39	2,4
40 à 64	4,3
≥65	5,4

(Fin)

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*.

Tableau 6 Montants de financements d'emprunt demandés et autorisés en 2001

	Montant demandé	Montant autorisé
	2001 (en millions de dollars)	2001 (en millions de dollars)
CANADA	38 878	28 261
TAILLE DES PME		
0 employé	5 591	4 926
1 à 4 employés	11 482	9 277
5 à 19 employés	11 623	5 336
20 à 99 employés	6 299	5 084
100 à 499 employés	3 881	3 639
RÉGION		
Provinces atlantiques	2 829	2 418
Québec	12 630	6 853
Ontario	12 261	9 096
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	2 435	2 304
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	3 815	3 303
Colombie-Britannique et Yukon	4 906	4 287
INDUSTRIE		
Agriculture	5 477	5 313
Primaire	1 889	982
Fabrication	5 209	4 505
Vente en gros et au détail	6 003	4 776
Services professionnels	2 240	1 612
Industrie du savoir	937	542
Autres	17 120	10 531

(Suite)

Tableau 6 Montants de financements d'emprunt demandés et autorisés en 2001

	Montant demandé	Montant autorisé
	2001 (en millions de dollars)	2001 (en millions de dollars)
PARTICIPATION DES FEMMES À LA PROPRIÉTÉ		
≥0% à <50%	21 406	21 408
50p. 100	4 291	4 291
>50p. 100	2 562	2 562
0p. 100	14 015	14 015
ZONE		
Rurale	12 515	7 246
Urbaine	26 361	21 015

(Fin)

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*.

Tableau 7 Pourcentage de demandes totales de prêts par type de fournisseur en 2001

	Banques à charte	Caisse populaires ou coopératives d'épargne et de crédit	Sociétés d'État et institutions gouvernementales	Autres fournisseurs de crédit
	2001 (%)	2001 (%)	2001 (%)	2001 (%)
CANADA	67,6	20,3	6,6	5,5
TAILLE DES PME				
0 employé	61,8	22,9	10,8	4,5
1 à 4 employés	67,7	20,1	5,9	6,3
5 à 19 employés	70,9	20,4	2,9	5,7
20 à 99 employés	81,9	10,0	4,7	3,4
100 à 499 employés	x	x	7,7	1,7
INDUSTRIE				
Agriculture	45,4	26,4	23,9	4,3
Primaire	70,3	20,1	3,1	6,5
Fabrication	68,7	14,6	12,5	4,1
Vente en gros et au détail	69,4	22,2	2,6	5,7
Services professionnels	87,2	7,6	0,4	4,8
Industrie du savoir	65,4	19,9	8,3	6,5
Autres	73,5	20,2	0,1	6,2
RÉGION				
Provinces atlantiques	89,5	16,6	3,3	10,6
Québec	45,9	47,8	3,5	2,8
Ontario	87,7	2,6	3,5	6,3
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	49,4	34,4	13,0	3,3
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	67,9	11,6	19,4	1,0
Colombie-Britannique et Yukon	x	25,1	x	13,0
ZONE				
Rurale	51,5	27,9	14,1	6,5
Urbaine	75,6	16,5	2,9	5,0

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*.

Tableau 8 Pourcentage de PME ayant demandé divers instruments de prêt en 2001

	Demande de prêt à court terme	Prêt à terme	Prêt hypothécaire	Marge de crédit	Carte de crédit
CANADA	7,9	33,3	16,1	31,7	3,1
TAILLE DES PME					
0 employé	15,4	32,9	17,3	28,7	2,5
1 à 4 employés	4,9	33,0	16,2	32,4	3,7
5 à 19 employés	3,6	35,1	16,4	33,2	2,8
20 à 99 employés	10,0	x	8,4	x	1,5
100 à 499 employés	2,5	x	x	x	0,7
INDUSTRIE					
Agriculture	11,3	53,4	16,30	20,9	0,2
Primaire	13,2	46,2	7,0	38,4	5,5
Fabrication	9,0	25,1	10,4	33,9	0,3
Vente en gros et au détail	3,3	19,2	13,1	43,0	1,4
Services professionnels	4,1	20,3	8,2	x	1,1
Industrie du savoir	7,4	24,6	5,1	x	7,5
Autres	8,4	32,9	21,1	28,5	5,4
RÉGION					
Provinces atlantiques	10,9	20,0	23,0	25,5	5,1
Québec	10,9	35,9	32,6	24,2	2,5
Ontario	5,0	27,1	10,1	37,2	3,1
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	9,3	43,6	13,8	24,0	4,6
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	9,2	46,5	9,4	27,3	3,5
Colombie-Britannique et Yukon	6,7	27,0	13,8	x	0,2
ZONE					
Rurale	7,5	40,2	20,2	25,5	2,7
Urbaine	8,1	29,9	14,1	34,7	3,2

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*.

PARTIE II STRUCTURE FINANCIÈRE DES PME CANADIENNES

La partie II examine les structures financières et de propriété des PME canadiennes¹⁸. La proportion de divers instruments financiers entrant dans la composition du capital (structure financière) d'une entreprise et la répartition de ses actions (structure de propriété) reflètent la stratégie de financement des PME pour assurer leur croissance et leur expansion. Une structure financière optimale satisfait les besoins en capital de l'entreprise et réduit le plus possible le coût du capital¹⁹. La partie II examine la relation entre les caractéristiques propres à l'entreprise et sa structure financière.

La **première section** examine les structures financières des PME ainsi que l'envergure et les causes des variations régionales.

Les **deuxième, troisième et quatrième sections** se penchent sur le financement des PME selon divers facteurs, y compris :

- le stade de développement de l'entreprise;
- le secteur d'activité;
- la taille de l'entreprise.

Les **cinquième, sixième et septième sections** analysent la structure financière des PME suivantes :

- PME appartenant à des entrepreneurs;
- PME appartenant à de jeunes entrepreneurs;
- PME à forte croissance (PMEC).

Il se dégage du type de structure financière adopté par une PME dans un secteur ou une catégorie d'entreprise donné des conclusions provisoires quant à l'existence et à la nature d'écart éventuels sur le marché du financement des PME. Il existe des imperfections ou des écarts sur le marché financier lorsque des entreprises sont systématiquement incapables d'obtenir le financement auquel elles devraient avoir accès en fonction de critères objectifs. Toutefois, tel que précisé dans la partie IV, tous les types de financement ne sont pas indiqués pour tous les types d'entreprises; l'observation selon laquelle certaines entreprises ne peuvent pas obtenir une forme précise de financement ne signifie pas nécessairement un échec (ou un écart) du marché.

18. L'information sur la structure financière des PME ayant servi à préparer le texte qui suit provient de la récente *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000* de Statistique Canada, qui comprenait une section supplémentaire sur la structure financière des PME et leur utilisation des instruments financiers.

19. Guy Gellatly, Allan Riding et Stewart Thornhill, *Antécédents de croissance, degré de concentration des connaissances et structure financière des petites entreprises*, série de documents de recherche sur l'analyse économique, Statistique Canada, 2003.

Il est essentiel de cerner les écarts sur les marchés financiers pour clore le débat de longue date visant à déterminer si les PME ont suffisamment accès au financement²⁰.

1. APERÇU NATIONAL ET VARIATIONS RÉGIONALES

1.1 Structure financière des PME : aperçu national

Caractéristiques de la PME typique au Canada en 2000

- Nombre d'entreprises : 1,4 million de PME
- Nombre d'années en affaires : 75 p. 100 des PME avaient plus de cinq ans
- Actif immobilisé : 291 000 \$ en moyenne
- Encours de la dette : 294 000 \$ en moyenne
- Rentabilité : revenu net moyen avant impôts de 54 000 \$
- Total des capitaux propres : 210 000 \$ en moyenne
- Ratio d'endettement à long terme : 0,75
- Demandes de financement : 23 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par emprunt, dont 82 p. 100 ont été approuvées

Types formels et informels de financement

Tel qu'illustré au graphique 18, les PME ont fait appel à une gamme d'instruments financiers formels et informels en 2000 (voir l'encadré). Les *types formels de financement* proviennent de sources extérieures à l'entreprise, c'est-à-dire d'organismes dont l'activité consiste à fournir du financement. Exception faite de l'affacturage et des subventions publiques, les types formels de financement paraissent souvent dans les états financiers des entreprises au titre des montants dus par l'entreprise.

Les types *informels de financement* proviennent de sources autres que les institutions de prêts, soit des activités de l'entreprise (p. ex., bénéfices non répartis) ou des propriétaires (p. ex., économies personnelles). Le financement informel ne paraît pas nécessairement dans les états financiers de l'entreprise.

20. Pour obtenir des précisions sur le cadre analytique qui a servi à révéler les facteurs ayant une incidence sur l'accès au financement des PME canadiennes, consulter le site Web du Programme de recherche sur le financement des PME (strategis.gc.ca/prf). Se reporter au rapport préparé pour Industrie Canada par Equinox Management Consultants et publié en 2002, *Les lacunes dans le financement des PME : cadre d'analyse*.

Types formels de financement en 2000²¹

- 49 p. 100 de toutes les PME ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit;
- 26 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit commercial;
- 16 p. 100 ont fait appel au crédit-bail;
- 7 p. 100 ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement.

Types informels de financement en 2000

- 39 p. 100 de toutes les PME ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs;
- 35 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires²²;
- 33 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit personnelles des propriétaires;
- 31 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise²³;
- 21 p. 100 ont fait appel aux marges de crédit personnelles des propriétaires;
- 14 p. 100 ont fait appel aux prêts personnels des propriétaires.

Types d'instruments financiers offerts

Font partie des types formels de financement :

- les prêts commerciaux et les marges de crédit;
- les cartes de crédit commercial;
- les prêts et subventions du gouvernement;
- le crédit-bail;
- l'affacturage.

Font partie des types informels de financement :

- les bénéfices non répartis de l'entreprise;
- le crédit commercial des fournisseurs;
- les économies personnelles des propriétaires;
- le crédit personnel des propriétaires (p. ex. prêts, marges de crédit, cartes de crédit);
- les emprunts auprès des parents ou amis des propriétaires;
- les emprunts auprès des employés;
- les emprunts auprès d'autres particuliers (p. ex., investisseurs providentiels).

Ces résultats ressemblent à ceux obtenus par les enquêtes de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), lesquelles démontrent que le financement personnel et le crédit commercial sont des options de financement courantes bien que les prêts commerciaux et les marges de crédit représentent la majorité des instruments d'emprunt des petites entreprises²⁴.

21. Ces chiffres sur les instruments utilisés reflètent le pourcentage de PME qui ont fait appel à un type particulier de financement en 2000, indépendamment du fait que celui-ci ait été ou non autorisé ou obtenu l'année précédente. Par exemple, une entreprise peut avoir obtenu une marge de crédit commercial d'un établissement financier en 1990, mais pourvu que l'entreprise utilisait toujours cet instrument en 2000, on en fait état dans le présent rapport comme faisant partie de sa composition du capital en 2000.

22. Cela peut inclure, entre autres, le capital obtenu par la liquidation de fonds de caisses de retraite, de REER et d'assurance-vie ou en réhypothéquant des éléments d'actif.

23. Selon l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000* de Statistique Canada, les bénéfices non répartis des PME étaient en moyenne d'un peu plus de 83 000 \$ en 2000.

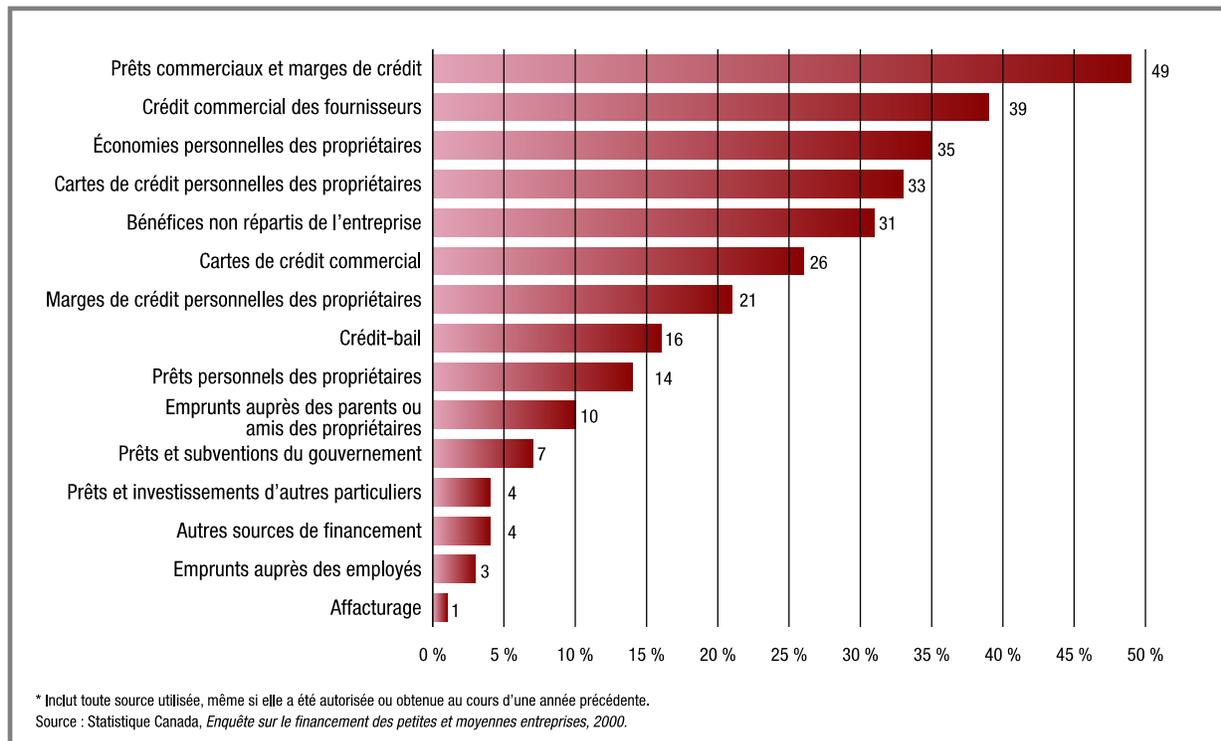
24. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Investir dans l'entrepreneuriat : Résultats du sondage de la FCEI sur les banques*, 2001.

L'importance des emprunts personnels dans le secteur de la petite entreprise peut également indiquer :

- que quantité de banques à charte ont transféré leur clientèle commerciale de la division des services bancaires commerciaux à celle des services bancaires personnels;
- que les sources personnelles de financement servent de pont jusqu'à ce qu'une source plus permanente de financement soit disponible (financement par emprunt à terme fixe ou d'autres formes de crédit commercial).

Graphique 18

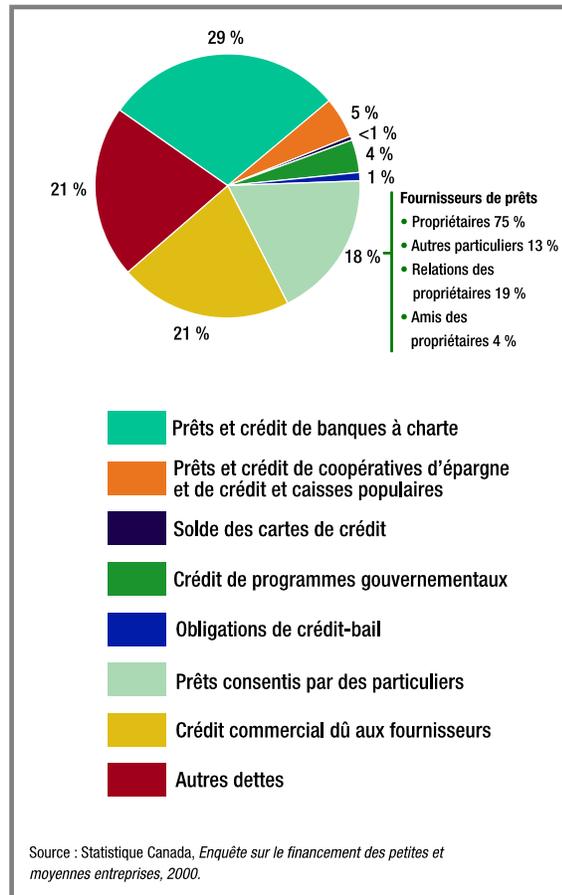
Types d'instruments financiers utilisés par les PME en 2000*



Il n'est pas clair toutefois si la décision de faire appel aux sources personnelles de crédit à court terme pour financer une entreprise est une question de choix personnel ou si cela signifie que les établissements financiers sont réticents à avancer des fonds aux petites entreprises. Dans le dernier cas, cela constituerait une imperfection du marché; il faudrait cependant obtenir des données détaillées avant de tirer des conclusions à cet effet.

Le graphique 19 indique que les fournisseurs de produits financiers informels sont aussi importants que les sources formelles, en ce qui a trait à la structure d'endettement des entreprises. Les types informels de financement (provenant des prêts de particuliers et du crédit commercial des fournisseurs) représentaient près de 40 p. 100 de l'encours de la dette des PME canadiennes en 2000. Cela équivalait au montant des créances exigibles auprès des fournisseurs de financement formel (40 p. 100 de l'encours de la dette des PME), y compris les banques à

Graphique 19
Répartition moyenne (%) des prêts en cours
des PME en 2000, par type de fournisseur



charte, les coopératives d'épargne et de crédit, les caisses populaires, les gouvernements et les sociétés de crédit-bail.

Avoir propre des PME en 2000

Les propriétaires d'entreprise peuvent obtenir un financement important par la vente d'actions de participation dans leur entreprise. Les entreprises qui ont besoin de beaucoup de capitaux pour financer leur croissance ou leur expansion de même que celles qui ne peuvent fournir de garanties font souvent appel à cette stratégie de financement.

En 2000, la propriété reposait en grande partie dans les mains des propriétaires-exploitants (voir le graphique 20), ceux-ci faisant rarement appel au financement par actions provenant d'autres sources. Bien que cela soit vrai pour les PME en général, la partie IV présente une catégorie de PME à forte croissance qui font appel au financement par actions pour appuyer une croissance rapide²⁵.

L'endettement parmi les PME canadiennes est élevé, puisque très peu d'entre elles utilisent leurs fonds propres à titre de stratégie de financement. En utilisant le ratio d'endettement comme mesure de la dépendance des PME à l'emprunt comme principale source de financement, le financement par emprunt représentait 75 p. 100 de la structure

de financement à long terme des PME en 2000. Compte tenu des données disponibles, on ne peut déterminer si cette composition du capital est optimale ou si elle est symptomatique du fait que les PME s'ajustent aux imperfections du marché. Il semblerait que de faire appel au capital-actions est un prix trop cher à payer pour de nombreux propriétaires de PME, 41 p. 100 d'entre eux affirmant qu'ils refuseraient de partager la propriété de leur entreprise pour bénéficier de capitaux propres²⁶.

25. La partie IV donne des précisions sur les investisseurs informels.

26. Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières (2002), *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2001, rapport préparé pour Industrie Canada.

Principales constatations relatives à la propriété des PME

- L'avoir propre des propriétaires s'élevait en tout à 299 milliards de dollars, soit 209 818 \$ par PME;
- 86 p.100 appartenait au propriétaire-exploitant de l'entreprise;
- 3,7 p. 100 appartenait à des parents ou amis du propriétaire (argent de l'affection);
- 1,2 p. 100 appartenait à des investisseurs étrangers ou canadiens (investisseurs providentiels);
- 0,3 p. 100 appartenait à des fonds étrangers ou canadiens de capital de risque.

1.2 Structure financière des PME : variations régionales

À quelques exceptions près, la structure financière des PME est généralement homogène dans l'ensemble du pays²⁷. Lorsqu'il y a des variations régionales, celles-ci peuvent généralement être attribuables à la réalité économique et industrielle des provinces (quant aux types de financement utilisés) ou encore à la concentration régionale de certains types de fournisseurs de financement (relativement aux sources de financement). La présente section porte sur les variations relatives aux moyennes nationales mentionnées précédemment.

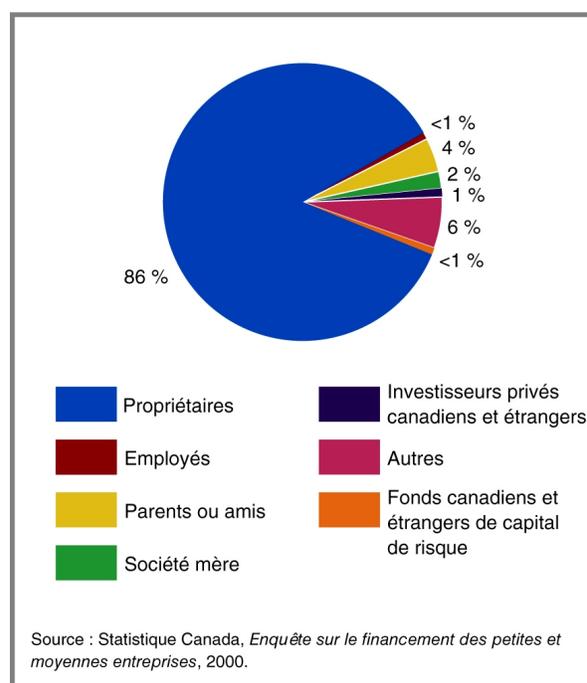
Facteurs influant sur la demande régionale

Tel que précisé à la partie I, les priorités et les exigences diffèrent selon le type d'entreprise. Les besoins financiers des entreprises manufacturières (concentrées dans le centre du Canada) diffèrent de ceux des entreprises agricoles (concentrées dans l'Ouest canadien). Ces facteurs sectoriels influent grandement sur la structure financière des PME et il faut en tenir compte pour éviter de confondre les variations régionales avec les écarts sur le marché financier.

Facteurs influant sur l'offre régionale

Les banques à charte sont les plus importants fournisseurs de financement aux PME au Canada. D'autres fournisseurs sont toutefois très présents dans toutes les régions du pays. Par exemple, il y a une forte concentration du mouvement coopératif et de crédit au Québec (caisses populaires)

Graphique 20
Répartition (%) de la participation au capital des PME en 2000



27. Une liste complète des structures financières et de l'utilisation des divers instruments financiers est fournie aux tableaux 11, 12, 13 et 14. Dans certains cas, l'échantillon ayant servi à l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000* limite les données relatives aux résultats régionaux, mais non provinciaux.

et dans les Prairies (coopératives d'épargne et de crédit)²⁸. Le financement offert dans le cadre des programmes gouvernementaux est également concentré dans les régions, une tendance qu'illustre bien l'importance de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique pour la région de l'Atlantique ainsi que Financement agricole Canada et Diversification de l'économie de l'Ouest Canada pour l'Ouest canadien. Il faut tenir compte des concentrations régionales de fournisseurs pour éviter de confondre les variations régionales relatives au financement des PME avec les réalités du secteur des services financiers.

1.2.1 Provinces de l'Atlantique

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 54 p. 100 des PME au Canada atlantique ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (second pourcentage régional en importance, la moyenne nationale étant de 49 p. 100).
- 8 p. 100 ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement (troisième pourcentage en importance au Canada).

Types informels de financement en 2000

- 46 p. 100 des PME au Canada atlantique ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs (le plus fort pourcentage régional, la moyenne nationale étant de 39 p. 100).
- 25 p. 100 ont fait appel aux marges de crédit personnelles des propriétaires (comparativement à 21 p. 100 des PME globalement).
- 35 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires.

L'utilisation des types formels et informels de financement par emprunt dans les provinces de l'Atlantique est confirmée par les résultats présentés à la partie I, soit que les taux de demandes de financement par emprunt des PME de la région de l'Atlantique étaient parmi les plus élevés en 2000 et en 2001 (voir le tableau 3, partie I). Les PME canadiennes de cette région ont obtenu 27 p. 100 de leur financement par emprunt auprès des banques à charte en 2000 (ce qui coïncide avec la moyenne nationale de 29 p. 100). En tout, 12 p. 100 du financement par emprunt des PME du Canada atlantique a été obtenu auprès de fournisseurs gouvernementaux de financement, ce qui représente un pourcentage beaucoup plus élevé que la moyenne nationale de 4 p. 100.

Les PME de la région ont beaucoup moins emprunté auprès des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires que les PME de l'ensemble du pays (la proportion du financement par emprunt des PME du Canada atlantique auprès de ces établissements s'élevant à 2 p. 100, contre 5 p. 100 à l'échelle nationale).

28. La partie III explique en profondeur l'offre régionale de financement et les points d'accès.

Ces tendances en matière de financement reflètent la structure du marché financier au Canada atlantique²⁹.

1.2.2 Québec

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 51 p. 100 des PME au Québec ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (troisième pourcentage au Canada en importance, la moyenne nationale étant de 49 p. 100).
- 11 p. 100 ont fait appel au crédit-bail (le plus faible pourcentage régional, la moyenne nationale étant de 16 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 37 p. 100 des PME au Québec ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs (l'avant-dernier pourcentage régional en importance, la moyenne nationale étant de 39 p. 100).
- 27 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit personnelles des propriétaires (le plus faible pourcentage régional, la moyenne nationale étant de 33 p. 100).
- 12 p. 100 ont fait appel aux marges de crédit personnelles des propriétaires (le plus faible pourcentage régional, la moyenne nationale étant de 21 p. 100).
- 22 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise (le plus faible pourcentage régional, la moyenne nationale étant de 31 p. 100).

Même si le taux d'utilisation du crédit commercial par les PME du Québec est inférieur à la moyenne, cette source de financement informel représentait une part supérieure à la moyenne du financement par emprunt des PME québécoises comparativement aux PME du reste du pays. De fait, en 2000, le crédit commercial des fournisseurs représentait 28 p. 100 des sources de financement par emprunt des entreprises québécoises, comparativement à 21 p. 100 à l'échelle nationale. Bien que moins de PME de cette province aient fait appel à cet instrument, celles qui l'ont utilisé avaient tendance à obtenir des montants plus élevés. Tel que précisé ci-dessous, le crédit commercial est associé à la fabrication, à la vente en gros et au détail ainsi qu'aux services professionnels. Au Québec, le secteur manufacturier regroupe la plus forte proportion de PME, suivi du secteur de la vente en gros et au détail. Il faudra recueillir davantage de données pour mieux comprendre les tendances du financement des PME au Québec.

29. La Centrale des caisses de crédit du Canada compte un total de 73 coopératives d'épargne et de crédit dans la région de l'Atlantique, réparties dans 145 endroits (www.cucentral.ca, en anglais seulement).

1.2.3 Ontario

Tel que précisé à la section *Marché des PME*, l'Ontario compte le plus fort pourcentage de PME au pays, ce qui explique le peu de variations entre les résultats de cette province et ceux de l'ensemble du Canada.

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 44 p. 100 des PME de l'Ontario ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (le plus faible pourcentage régional, la moyenne nationale étant de 49 p. 100).
- 4 p. 100 ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement (le plus faible pourcentage régional, la moyenne nationale étant de 7 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 37 p. 100 des PME de l'Ontario ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs (comparativement à 39 p. 100 à l'échelle nationale).
- 36 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (comparativement à 35 p. 100 à l'échelle nationale).
- 33 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise (comparativement à 31 p. 100 à l'échelle nationale).
- 4 p. 100 ont fait appel au financement par emprunt auprès d'autres particuliers (second pourcentage régional en importance).

Exception faite des emprunts auprès d'autres particuliers (des investissements « providentiels » pour la plupart), il y avait peu de variations en ce qui a trait aux types informels de financement utilisés par les PME de l'Ontario par rapport à la moyenne nationale. Les PME de l'Ontario ont toutefois proportionnellement moins fait appel aux types formels de financement, ce qui pourrait être attribuable à la diversité du marché financier dans cette province. Les PME ontariennes ont accès à d'autres méthodes de financement, comme le crédit-bail, ainsi qu'à un marché du capital de risque (CR) plus développé (tel que précisé à la partie IV).

Principaux fournisseurs de financement formel en Ontario, les banques à charte ont assuré le tiers du financement par emprunt des PME de la province en 2000 (31 p. 100, ce qui est légèrement plus élevé que la moyenne nationale de 29 p. 100). En raison de la présence des banques à charte sur le marché ontarien (86 p. 100 des points de service), il n'est pas étonnant qu'elles y soient le principal fournisseur de financement formel par emprunt. Seulement 3 p. 100 du financement par emprunt des PME ontariennes était assuré par les coopératives d'épargne et de crédit de même que les caisses populaires (comparativement à 5 p. 100 à l'échelle nationale), bien que cette proportion semble concorder avec leur présence dans la province. À l'heure actuelle, 581 coopératives d'épargne et de crédit ou caisses populaires sont en activité en

Ontario³⁰, ce qui représente environ 14 p. 100 des points de service offerts à la fois par les banques à charte, les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires³¹.

1.2.4 Manitoba, Saskatchewan et Nunavut

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 61 p. 100 des PME au Manitoba, en Saskatchewan et au Nunavut ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (le plus fort pourcentage régional, comparativement à 49 p. 100 à l'échelle nationale).
- 20 p. 100 ont fait appel au crédit-bail (le plus fort pourcentage régional, comparativement à 16 p. 100 à l'échelle nationale).
- 14 p. 100 ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement (le plus fort pourcentage au Canada, la moyenne nationale étant de 7 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 28 p. 100 des PME au Manitoba, en Saskatchewan et au Nunavut ont fait appel aux marges de crédit personnelles des propriétaires (le plus fort pourcentage au Canada, la moyenne nationale étant de 21 p. 100).
- 19 p. 100 ont fait appel aux prêts personnels des propriétaires (le plus fort pourcentage au Canada, comparativement à 14 p. 100 à l'échelle nationale).

Tel que précisé à la section Marché des PME, le secteur agricole domine en grande partie l'activité économique de cette région. Ainsi que l'indique le tableau 9, les entreprises agricoles représentaient près de la moitié du marché des PME au Manitoba, en Saskatchewan et au Nunavut, ce qui est près de quatre fois supérieur à la proportion d'entreprises agricoles dans d'autres régions³². Tel que précisé plus loin dans la présente partie, la composition de l'utilisation d'instruments financiers (p. ex., une utilisation plus élevée par rapport à la moyenne d'instruments formels et des ressources personnelles du propriétaire) reflète bien l'utilisation des sources formelles de financement par emprunt des PME agricoles. La plupart des créances exigibles des PME de cette région relèvent de fournisseurs formels, y compris les banques à charte (37 p. 100 du financement par emprunt des PME, comparativement à 29 p. 100 à l'échelle

Tableau 9 Répartition sectorielle des PME au Manitoba, en Saskatchewan et au Nunavut en 2000

Agriculture	44,8 %
Industries du savoir	1,9 %
Fabrication	3,0 %
Secteur primaire	1,2 %
Services professionnels	4,3 %
Commerce de gros et de détail	8,2 %
Autres industries	36,7 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

30. Ce chiffre est fondé sur l'ensemble des succursales des 204 coopératives d'épargne et de crédit et des 13 caisses populaires actuellement en activité en Ontario. (Centrale des caisses de crédit du Canada (www.cucentral.ca), en anglais seulement).

31. En tout, 3 644 succursales des 52 banques à charte canadiennes sont situées partout en Ontario (Développement économique Ontario (www.2ontario.com), en anglais seulement).

32. Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises du Canada, 2002*.

nationale), ainsi que des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires (12 p. 100 du financement par emprunt des PME, comparativement à 5 p. 100 à l'échelle nationale). En réalité, dans cette région, les créances exigibles aux coopératives d'épargne et de crédit représentent la plus forte proportion du financement par emprunt des PME de toutes les régions du Canada. Cela reflète la forte présence sur le marché de ce fournisseur au Manitoba et en Saskatchewan : 181 coopératives d'épargne et de crédit étant actuellement en activité à 515 endroits dans la région³³.

1.2.5 Alberta et Territoires du Nord-Ouest

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 28 p. 100 des PME de l'Alberta et des Territoires du Nord-Ouest ont fait appel aux cartes de crédit commercial (le plus fort pourcentage au Canada, comparativement à 26 p. 100 à l'échelle nationale).
- 9 p. 100 ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement (second pourcentage au Canada en importance, la moyenne nationale étant de 7 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 43 p. 100 des PME de l'Alberta et des Territoires du Nord-Ouest ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs (troisième pourcentage régional en importance, la moyenne nationale étant de 39 p. 100).
- 41 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit personnelles des propriétaires (le plus fort pourcentage régional, comparativement à 33 p. 100 à l'échelle nationale).
- 37 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise (le plus fort pourcentage au Canada, comparativement à 31 p. 100 à l'échelle nationale).

La forte présence sur le marché albertain d'ATB Financial (anciennement Alberta Treasury Branches) a influencé les tendances relatives aux sources de financement et explique l'utilisation proportionnellement élevée des programmes publics de financement dans cette région. Organisme financier gouvernemental, ATB Financial a fourni du financement à plus de 20 000 entreprises clientes (en gros, 14 p. 100 des PME de l'Alberta). En 2000, 8 p. 100 du financement par emprunt des PME de cette région provenait de sources gouvernementales (comparativement à 4 p. 100 à l'échelle nationale). La présence d'ATB explique aussi sans doute le fait que la région dépend moins des banques à charte, auxquelles est attribuable 24 p. 100 du financement par emprunt des PME (comparativement à 29 p. 100 à l'échelle nationale).

Même si on y trouvait la deuxième plus forte concentration régionale de l'activité agricole en 2000, la structure financière des PME de l'Alberta et des Territoires du Nord-Ouest n'était pas fortement influencée par les besoins de financement propres aux entreprises agricoles. En raison de la répartition sectorielle relativement équilibrée dans cette région, l'utilisation d'instruments formels et informels qu'on y trouve coïncide avec les moyennes nationales globales. Il y a lieu

33. Centrale des caisses de crédit du Canada (www.cucentral.ca, en anglais seulement).

de noter que, tout comme les entreprises de la Colombie-Britannique, les PME de l'Alberta et des Territoires du Nord-Ouest ont tendance à financer leurs activités à même les bénéfices non répartis de l'entreprise. Contrairement aux autres régions, les PME de l'Alberta et des Territoires du Nord-Ouest ont beaucoup moins tendance à compter sur des types formels de financement externe. Toutefois, on ne peut à partir d'une seule observation déterminer si cela résulte de facteurs économiques cycliques, de facteurs sectoriels ou d'un manque d'accès aux sources formelles de financement, ou s'il faut l'attribuer aux préférences des propriétaires de PME.

1.2.6 Colombie-Britannique et Yukon

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 46 p. 100 des PME de la Colombie-Britannique et du Yukon ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (l'avant-dernier pourcentage régional en importance après l'Ontario, comparativement à 49 p. 100 à l'échelle nationale).
- 22 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit commercial (le plus faible pourcentage régional, la moyenne nationale étant de 26 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 36 p. 100 des PME de la Colombie-Britannique et du Yukon ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs (le plus faible pourcentage régional, la moyenne nationale étant de 39 p. 100).
- 39 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (le plus fort pourcentage au Canada, comparativement à la moyenne nationale de 35 p. 100).
- 34 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise (second pourcentage régional en importance, après l'Alberta).
- 5 p. 100 ont fait appel au financement par emprunt auprès d'autres particuliers (le plus fort pourcentage au Canada).

Le schéma du financement en Colombie-Britannique et au Yukon est semblable à celui de l'Alberta et des Territoires du Nord-Ouest. Les propriétaires d'entreprise ont davantage tendance à viser l'autosuffisance financière qu'à compter sur des sources formelles externes de financement. Cela peut être attribuable à la répartition sectorielle relativement équilibrée dans cette région. En Colombie-Britannique et au Yukon, la catégorie « autres secteurs », qui comprend une grande variété de regroupements industriels³⁴, constitue le plus fort pourcentage de PME de toutes les régions. En raison de la diversité des entreprises regroupées dans cette catégorie, aucun schéma de financement ne semble dominer dans cette région. Tout comme c'était le cas en Alberta, il est impossible d'en établir la cause à partir d'une seule observation. Il faudra recueillir davantage de données et mener des analyses détaillées pour déterminer la nature des facteurs qui contribuent aux schémas de financement dans cette région.

34. La catégorie « autres secteurs » comprend entre autres la construction, les transports, l'entreposage, l'information et la publication, l'immobilier et la location, les services administratifs, les arts, les spectacles et les loisirs ainsi que les services d'hébergement et de restauration.

2. STADE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

Principales constatations relatives aux PME en démarrage

- Deux nouvelles entreprises sur cinq ne survivent pas à leur deuxième année en affaires.
- Le financement de démarrage provient en grande partie des économies personnelles, des marges de crédit ou des cartes de crédit du propriétaire.
- À peine 29 p. 100 des PME en démarrage sont financées par des prêts commerciaux ou des marges de crédit consentis par des établissements financiers, comparativement à 49 p. 100 des PME établies.
- Il existe des variations semblables quant à la structure financière des PME en démarrage et des entreprises établies, selon la région, le secteur et la taille de l'entreprise.

Le défi de l'accès au financement pour les entreprises en démarrage

La création et le développement d'une entreprise reposent normalement sur divers stades de financement et une variété d'instruments de financement par emprunt et par actions. Ces instruments varient en fonction du type d'entreprise, de ses perspectives de croissance et des conditions qui prévalent sur le marché³⁵. Souvent, par contre, les taux élevés d'échec des entreprises qui viennent de faire leur entrée sur le marché (voir l'encadré) sont symptomatiques d'un degré de risque supérieur au goût du risque d'un grand nombre d'établissements financiers. Selon une étude réalisée en 1997 par la société Thompson Lightstone, par exemple, les taux de refus des demandes d'entreprises en démarrage par les établissements financiers dépassaient 40 p. 100, comparativement à 13 p. 100 pour l'ensemble des PME³⁶. Une étude antérieure (1994) de Riding et Haines a révélé que les nouvelles entreprises constituaient moins de 5 p. 100 de la clientèle des établissements financiers. C'est pourquoi les entreprises en démarrage font appel à des sources informelles externes de financement et tendent à compter davantage sur le crédit et les économies personnelles des propriétaires d'entreprise.

35. Se reporter à la partie IV pour obtenir des précisions sur l'éventail d'options de financement par capital de risque employées par les PME canadiennes durant leurs divers cycles de croissance.

36. Thompson Lightstone & Company Ltd., *Les PME au Canada : Énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières*, rapport préparé pour l'Association des banquiers canadiens, 1997.

Le « va-et-vient » des entreprises qui font leur entrée sur le marché des PME

En réalité, la plupart des entreprises qui font leur entrée sur le marché ne survivent pas au stade du démarrage, ce que plusieurs qualifient de phénomène de « va-et-vient » (ou de porte tournante). En fait, selon un récent rapport de Statistique Canada, les taux d'échec de ces entreprises étaient extrêmement élevés, 40 p. 100 d'entre elles se retirant du marché avant la fin de leur seconde année en affaires. Cette étude a révélé que le temps de survie des nouvelles entreprises s'établissait en moyenne à environ six ans. Il est vrai que les entreprises qui viennent d'entrer sur le marché doivent relever de nombreux défis à leurs débuts, mais leurs chances de survie augmentent à mesure qu'elles acquièrent de la maturité.

Source : Baldwin, John, Lin Bian et Richard Dupuy, *Taux d'échec des nouvelles entreprises canadiennes : Nouvelles perspectives sur les entrées et les sorties*, Statistique Canada, 2000.

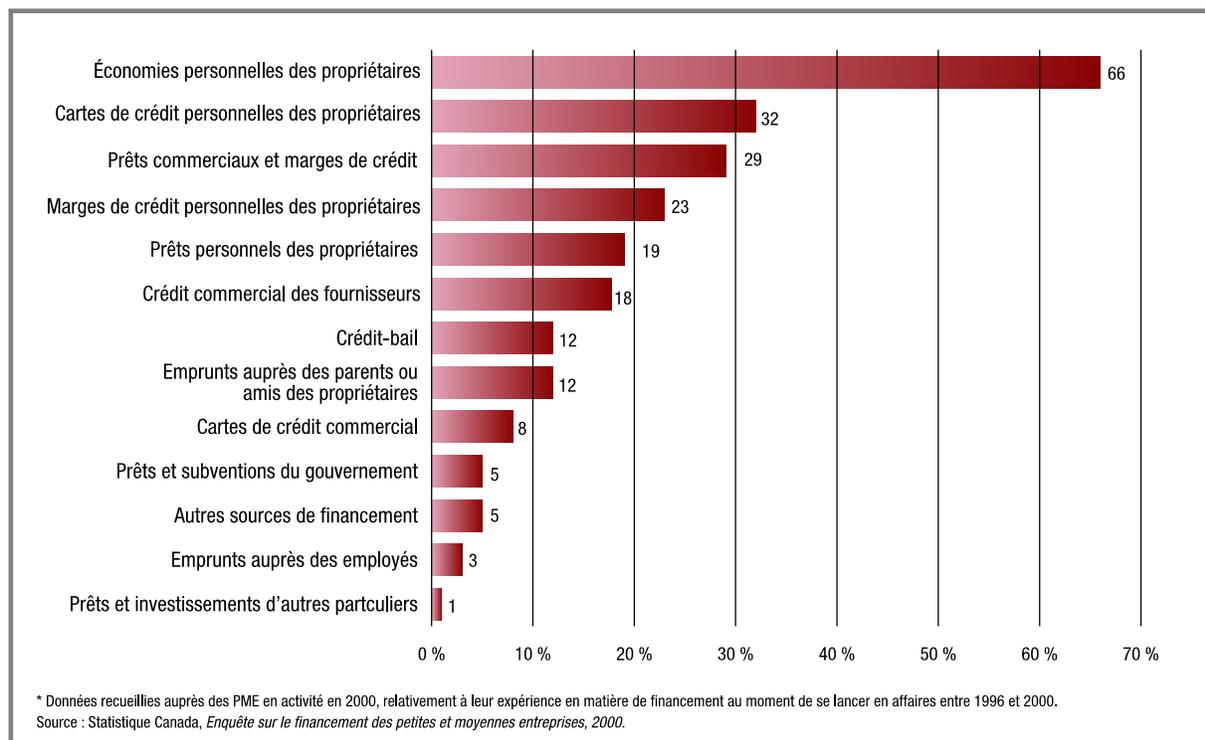
Types formels et informels de financement utilisés durant le démarrage

Le graphique 21 montre les instruments financiers utilisés par les PME en démarrage³⁷. Les tendances en ce qui a trait au financement des entreprises en démarrage diffèrent nettement de celles relatives au financement des PME globalement au pays (voir le graphique 18).

37. Aux fins de comparaison, les *PME en démarrage* désignent les entreprises lancées par les propriétaires en partant de zéro avant la première vente de produits ou services, en tout temps entre 1996 et 2000. Les *PME établies* sont celles qui ont été lancées avant 1998, et les seules données disponibles les concernant sont réparties selon la taille de l'entreprise. Les expressions *l'ensemble des PME* et les *PME globalement* comprennent à la fois les entreprises en démarrage et les entreprises établies.

Graphique 21

Types d'instruments financiers utilisés par les PME en démarrage*



Types formels de financement utilisés durant le démarrage

- 29 p. 100 des PME en démarrage ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (comparativement à 49 p. 100 pour les PME globalement).
- 12 p. 100 ont fait appel au crédit-bail (comparativement à 16 p. 100 pour les PME globalement).
- 8 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit commercial (comparativement à 26 p. 100 pour les PME globalement).
- 5 p. 100 ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement (comparativement à 7 p. 100 pour les PME globalement).

Types informels de financement utilisés durant le démarrage

- 66 p. 100 des PME en démarrage ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (comparativement à 35 p. 100 pour les PME globalement).
- 23 p. 100 ont fait appel aux marges de crédit personnelles des propriétaires (comparativement à 21 p. 100 pour les PME globalement).
- 19 p. 100 ont fait appel aux prêts personnels des propriétaires (comparativement à 14 p. 100 pour les PME globalement).
- 12 p. 100 ont fait appel à des emprunts auprès de parents ou amis des propriétaires (comparativement à 10 p. 100 pour les PME globalement).

Le schéma global du financement des PME dont il a été question à la section 1 était centré sur les prêts commerciaux, le crédit commercial et les bénéfices non répartis. Dans le cas des entreprises en démarrage, par contre, la capacité financière du propriétaire, plutôt que celle de l'entreprise, détermine davantage la structure financière de l'entreprise.

Portrait régional et sectoriel des entreprises en démarrage

Pour les entreprises en démarrage, les variations régionales et sectorielles ressemblaient à celles dont il a été fait état pour les PME globalement à la partie II, aux sections 1 et 3. Si les taux d'utilisation d'un instrument dans des régions ou des secteurs donnés étaient inférieurs parmi les PME globalement (voir le tableau 11), le financement d'entreprises en démarrage comparables avait tendance à suivre le même modèle (voir le tableau 10). La différence en ce qui a trait aux entreprises en démarrage est sur la plan de l'envergure. Les PME en démarrage font généralement beaucoup moins appel aux sources formelles de financement que les entreprises établies. Un exemple tiré du tableau 10 fait état des taux d'utilisation suivants de prêts commerciaux et de marges de crédit, répartis selon la région et le secteur.

Taux d'utilisation selon la région de prêts commerciaux et de marges de crédit par les entreprises en démarrage

- 37 p. 100 des entreprises en démarrage du Canada atlantique ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (comparativement à 54 p. 100 pour les PME globalement au Canada atlantique).
- 26 p. 100 des entreprises en démarrage de l'Ontario y ont fait appel (comparativement à 44 p. 100 pour les PME globalement en Ontario).
- 45 p. 100 des entreprises en démarrage au Manitoba, en Saskatchewan et au Nunavut y ont fait appel (comparativement à 61 p. 100 pour les PME globalement dans cette région).

Taux d'utilisation selon le secteur de prêts commerciaux et de marges de crédit par les entreprises en démarrage

- 62 p. 100 des entreprises agricoles en démarrage ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (comparativement à 72 p. 100 pour les PME agricoles globalement).
- 40 p. 100 des entreprises en démarrage du secteur manufacturier y ont fait appel (comparativement à 51 p. 100 pour les PME manufacturières globalement).
- 8 p. 100 des entreprises en démarrage des secteurs de l'industrie du savoir y ont fait appel (comparativement à 21 p. 100 pour les PME des industries du savoir globalement).

Incidence de la taille de l'entreprise sur le type de financement utilisé par les entreprises en démarrage³⁸

La taille de l'entreprise influe sur la structure financière des entreprises en démarrage. Deux exemples tirés des tableaux 10 et 11 permettent de comparer les taux d'utilisation de prêts commerciaux, de marges de crédit et des économies personnelles des propriétaires des PME établies à ceux des entreprises en démarrage.

38. La taille de l'entreprise, définie par le nombre d'employés, reflète la taille de l'entreprise en 2000, plutôt qu'au moment où l'entreprise a démarré.

Taux d'utilisation de prêts commerciaux et de marges de crédit parmi les entreprises en démarrage selon la taille de l'entreprise

- 21 p. 100 des entreprises en démarrage sans employés ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (comparativement à 34 p. 100 des entreprises établies faisant partie de cette catégorie d'entreprises).
- 32 p. 100 des entreprises en démarrage comptant de 1 à 4 employés y ont fait appel (comparativement à 50 p. 100).
- 42 p. 100 des entreprises en démarrage comptant de 5 à 19 employés y ont fait appel (comparativement à 66 p. 100).
- 45 p. 100 des entreprises en démarrage comptant de 20 à 99 employés y ont fait appel (comparativement à 69 p. 100).
- 71 p. 100 des entreprises en démarrage comptant de 100 à 499 employés y ont fait appel (comparativement à 86 p. 100).

Taux d'utilisation des économies personnelles des propriétaires parmi les entreprises en démarrage selon la taille de l'entreprise

- 64 p. 100 des entreprises en démarrage sans employés ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (comparativement à 36 p. 100 des entreprises établies faisant partie de cette catégorie d'entreprises).
- 69 p. 100 des entreprises en démarrage comptant de 1 à 4 employés y ont fait appel (comparativement à 32 p. 100).
- 66 p. 100 des entreprises en démarrage comptant de 5 à 19 employés y ont fait appel (comparativement à 33 p. 100).
- 66 p. 100 des entreprises en démarrage comptant de 20 à 99 employés y ont fait appel (comparativement à 17 p. 100).
- 37 p. 100 des entreprises en démarrage comptant de 100 à 499 employés y ont fait appel (comparativement à 11 p. 100).

La taille de l'entreprise est un facteur déterminant du taux d'utilisation des types formels de financement par les PME — une corrélation directe existant entre l'utilisation de prêts commerciaux ou de marges de crédit et la taille de l'entreprise. Ce schéma est à l'inverse en ce qui a trait au financement informel, le recours aux économies personnelles du propriétaire étant un phénomène plus courant parmi les petites entreprises. Tel que précisé à la section 4, le fait que les petites entreprises comptent davantage sur les types informels de financement n'a rien à voir avec l'âge de l'entreprise. Tant les petites entreprises en démarrage que les petites entreprises établies font davantage appel au financement informel que les plus grandes entreprises. On ne peut toutefois conclure, à partir d'une seule observation, qu'il s'agit d'un tableau fidèle ou que ces résultats sont attribuables à des facteurs sectoriels ou économiques. Ces différences laissent entrevoir un écart important au sein des marchés financiers quant au financement formel du début de croissance, mais il faudra obtenir d'autres données sur l'incidence relative des divers facteurs (p. ex., risque d'échec de l'entreprise, absence d'antécédents bien établis en matière de crédit, insuffisance d'actifs à fournir en garantie pour obtenir du financement ou encore d'autres facteurs sectoriels ou économiques).

3. SECTEUR INDUSTRIEL

La nature du secteur industriel a une incidence sur la structure financière des PME. Le secteur d'activité est au nombre des cinq critères dont se servent les établissements financiers (couramment désignés en anglais comme les « cinq C du crédit ») pour évaluer la solvabilité d'une entreprise³⁹. Dernièrement, la nature du secteur industriel est l'un des principaux aspects considérés dans les modèles de cotes de crédit des établissements financiers. Ces modèles tiennent compte du fait que la structure des actifs, la rentabilité, le risque de non-paiement et les taux d'échec diffèrent généralement d'un secteur à l'autre⁴⁰. Les divers secteurs font appel à des formes variées de financement, cela n'est pas signe d'une imperfection ou d'un écart sur le marché financier. Plusieurs facteurs ont une incidence déterminante sur ces schémas, mais on ne peut, à partir d'un seul ensemble d'observations, en déterminer la cause.

Différences sectorielles relatives à l'utilisation de types formels et informels de financement

Les différences sectorielles quant à la structure financière sont plus évidentes lorsqu'on compare les secteurs primaires (p. ex., l'agriculture) aux secteurs des services (p. ex., les industries du savoir).

Principales constatations relatives au secteur industriel

Les entreprises des secteurs primaire et manufacturier font davantage appel aux types formels de financement :

- 71 p. 100 des entreprises agricoles ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit.
- 28 p. 100 des entreprises agricoles ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement — le plus fort pourcentage sectoriel.
- 58 p. 100 des entreprises manufacturières ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs.
- 25 p. 100 des entreprises manufacturières ont fait appel au crédit-bail — le plus fort pourcentage sectoriels.

Les entreprises du secteur des services ont davantage fait appel aux types informels de financement :

- 37 p. 100 des entreprises de l'industrie du savoir ont fait appel aux bénéfices non répartis — le plus fort pourcentage sectoriel.
- 21 p. 100 des entreprises de l'industrie du savoir ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit — le plus faible pourcentage sectoriel.
- 35 p. 100 des entreprises de vente en gros et au détail ont fait appel aux économies personnelles du propriétaire — au nombre des plus forts pourcentages sectoriels.

39. Les « cinq C » de la décision d'accorder du crédit : la capacité est la mesure dans laquelle une organisation est apte à respecter ses obligations de remboursement; le capital représente le montant de l'investissement en capitaux propres de l'entreprise; la garantie (en anglais « collateral », d'où la désignation des « cinq C ») désigne la valeur des éléments d'actif qui garantissent le prêt; la réputation (en anglais « character ») désigne les antécédents de l'entreprise et de ses propriétaires; les conditions désignent la nature et la taille du marché ainsi que le climat des affaires dans le secteur. (Allan Riding, *Financement des entreprises de pointe : Enjeux d'ordre juridique et réglementaire*, document de recherche préparé pour le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, 1998).

40. Allan Riding, *Financement des entreprises de pointe : Enjeux d'ordre juridique et réglementaire*, document de recherche préparé pour le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, 1998.

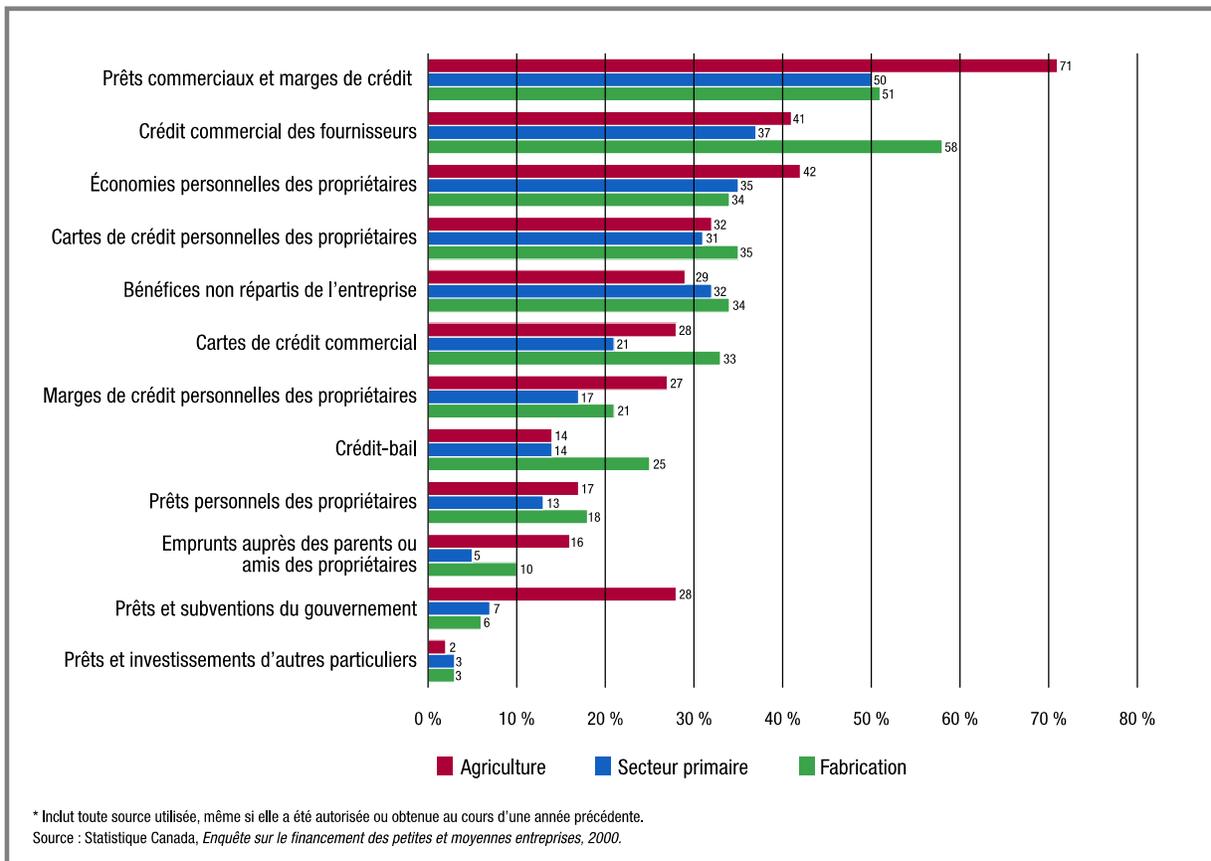
Ainsi, les entreprises agricoles disposent normalement de plus de garanties sous forme d'actifs immobilisés, ce qui leur permet d'assumer des niveaux plus élevés de financement par emprunt provenant de sources formelles. Puisque les PME des industries de services ne possèdent généralement pas autant d'actifs, elles font habituellement appel aux sources informelles de financement par emprunt. Les considérations ci-dessous sont tirées des tableaux 11 et 12.

3.1 Secteurs primaire et manufacturier

Le graphique 22 fait état de la répartition des instruments de financement à l'intérieur des secteurs primaire et manufacturier en 2000. À quelques exceptions près, les secteurs agricole et primaire à forte intensité de ressources ainsi que l'industrie manufacturière financent leurs activités en faisant appel à des types formels de financement par emprunt, aux économies personnelles du propriétaire ou aux bénéfices non répartis de l'entreprise. Pour illustrer l'intensité du financement par emprunt au sein des industries primaire et manufacturière, on examine de près, ci-dessous, les tendances relatives aux secteurs agricole et manufacturier.

Graphique 22

Types d'instruments financiers utilisés par les PME productrices de biens ou axées sur les ressources en 2000*



3.1.1 Secteur agricole

Caractéristiques de la PME agricole typique en 2000

- Pourcentage par rapport au nombre d'entreprises : 13 p. 100 des 1,4 million de PME
- Nombre d'années en affaires : 85 p. 100 des PME agricoles avaient plus de cinq ans
- Actif immobilisé : 581 000 \$ en moyenne
- Encours de la dette : 309 000 \$ en moyenne
- Rentabilité : revenu net moyen avant impôts de 28 000 \$
- Total des capitaux propres : 470 500 \$ en moyenne
- Ratio d'endettement : 0,48
- Demande de financement : 39 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par emprunt; 93 p. 100 de ces demandes ont été approuvées.

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 71 p. 100 des PME agricoles ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 49 p. 100).
- 28 p. 100 ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement (près de quatre fois la moyenne nationale)⁴¹.

Types informels de financement en 2000

- 42 p. 100 des PME agricoles ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 35 p. 100).
- 29 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise (le plus faible pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 31 p. 100).
- 28 p. 100 ont fait appel aux marges de crédit personnelles des propriétaires (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 21 p. 100).
- 16 p. 100 ont fait des emprunts auprès de parents ou amis des propriétaires (le plus fort pourcentage sectoriel, de 60 p. 100 plus élevé que la moyenne nationale).

Le taux d'utilisation élevé des types formels de financement par emprunt par les PME agricoles est lié à :

- **La disponibilité d'actifs immobilisés à offrir en garantie** : La valeur des actifs immobilisés des entreprises agricoles était la plus élevée de toutes les industries (l'actif immobilisé par PME s'établissant en moyenne à 581 000 \$, comparativement à 291 000 \$ pour l'ensemble des PME en 2000), de sorte que les entreprises agricoles avaient plus de biens à offrir en garantie de leur emprunt.

41. L'importance régionale d'ATB Financial et l'incidence de la Société du crédit agricole Canada (SCA) sont les principaux facteurs qui sous-tendent l'utilisation élevée des programmes gouvernementaux par l'industrie agricole par rapport à la moyenne.

- ***Des antécédents de longue date en matière de crédit avec leur établissement financier :***

Nombre d'entreprises de ce secteur ont fait état de relations de longue durée avec leurs fournisseurs de financement.

— 83 p. 100 ont affirmé avoir fait affaire avec le même établissement financier depuis plus de sept ans, comparativement à 60 p. 100 de l'ensemble des PME.

— Selon la FCEI⁴², une entreprise qui a fait ses preuves depuis longtemps et qui a établi des relations à long terme avec les directeurs des comptes et les établissements financiers bénéficie d'un meilleur accès au financement.

— Étant donné que la plupart des PME agricoles sont des entreprises parvenues à un plus grand stade de maturité, leurs antécédents en matière de crédit sont généralement bien établis, de sorte qu'elles ont plus facilement accès au financement.

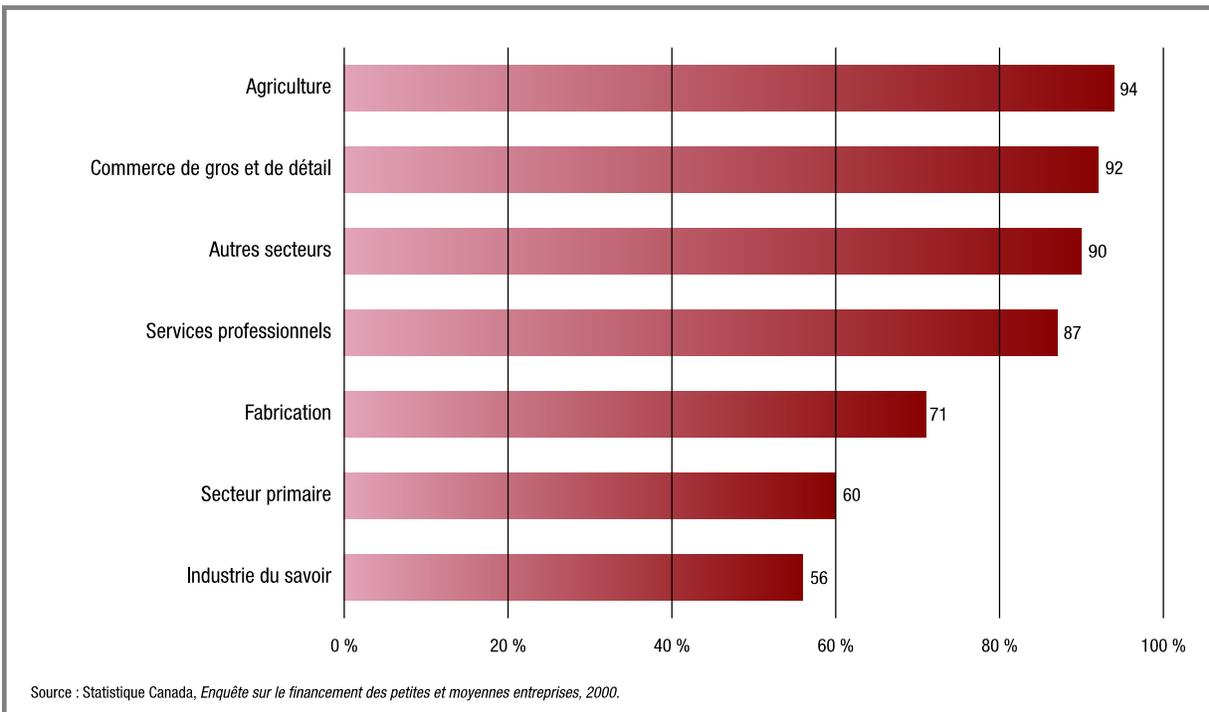
Si l'on en juge d'après la structure financière des PME agricoles, le contrôle des actifs financiers de l'entreprise est un important facteur pris en considération, une tendance dont témoigne l'utilisation élevée d'instruments d'emprunt de toutes sortes par les PME agricoles (tant auprès de sources formelles qu'informelles de financement) ainsi que le fait qu'elles comptent peu sur les bénéfices non répartis. Toutefois, l'intensité du financement par emprunt dans la composition du capital des entreprises agricoles n'est pas reflétée dans leur ratio d'endettement. En moyenne, le financement par emprunt représentait 48 p. 100 de la structure de financement à long terme des PME agricoles en 2000. Ce ratio comparativement bas n'est pas dû au fait que les PME de ce secteur évitent de compter sur le financement par emprunt, mais est plutôt attribuable au fait qu'il s'agit d'entreprises possédant plus de capitaux propres que les entreprises d'autres secteurs et optant généralement pour des instruments à court terme.

Cette structure financière à haute intensité de financement par emprunt des PME agricoles se manifeste également par la valeur plus élevée que la moyenne de leurs créances exigibles auprès des banques à charte (34 p. 100 des créances exigibles, la moyenne nationale étant de 29 p. 100) ainsi que des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires (11 p. 100 des créances exigibles, comparativement à 5 p. 100 à l'échelle nationale).

42. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Investir dans l'entrepreneuriat : Résultats du sondage de la FCEI sur les banques, 2001.

Graphique 23

Pourcentage de participation au capital par le propriétaire-exploitant de l'entreprise en 2000, par secteur



Avoir propre des PME en 2000

En 2000, l'avoir propre des PME agricoles s'élevait en moyenne à 361 000 \$. De cet avoir, 94 p. 100 appartenait au propriétaire-exploitant de l'entreprise (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 86 p. 100).

3.1.2 Secteur manufacturier

Caractéristiques de la PME manufacturière typique en 2000

- Pourcentage par rapport au nombre d'entreprises : 5 p. 100 des 1,4 million de PME
- Nombre d'années en affaires : 72 p. 100 des PME manufacturières avaient plus de cinq ans
- Actif immobilisé : 372 000 \$ en moyenne
- Encours de la dette : 531 500 \$ en moyenne
- Rentabilité : revenu net moyen avant impôts de 91 000 \$
- Total des capitaux propres : 332 000 \$ en moyenne
- Ratio d'endettement : 0,62
- Demande de financement : 27 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par emprunt; 77 p. 100 de ces demandes ont été approuvées.

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 51 p. 100 des PME manufacturières ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (troisième pourcentage sectoriel en importance, ce qui est près de la moyenne de 48 p. 100 pour l'ensemble des PME).
- 33 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit commercial (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 26 p. 100).
- 25 p. 100 ont fait appel au crédit-bail (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 16 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 58 p. 100 des PME manufacturières ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 39 p. 100).
- 34 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise (second pourcentage sectoriel en importance, la moyenne nationale étant de 31 p. 100).
- 35 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit personnelles des propriétaires (second pourcentage sectoriel en importance, la moyenne nationale étant de 33 p. 100).

Les types d'instruments de financement utilisés par les PME manufacturières en 2000 (crédit commercial des fournisseurs, crédit-bail, crédit commercial, cartes de crédit et marges de crédit personnelles) font état de leur préférence envers les mécanismes souples de financement. De tels instruments permettent aux entreprises de réagir à l'évolution de la situation de l'offre et de la demande, de contrôler les coûts et de saisir les occasions.

La structure d'endettement des PME manufacturières reflète la composition des instruments financiers qu'elles utilisent. Le crédit commercial des fournisseurs représentait le plus fort pourcentage du financement par emprunt des entreprises manufacturières en 2000 (soit 30 p. 100 de leurs créances exigibles, comparativement à 21 p. 100 pour l'ensemble des secteurs). Dans ce secteur, les créances commerciales exigibles étaient même proportionnellement plus élevées que les créances exigibles aux banques à charte, 27 p. 100 en 2000 (ce qui est légèrement inférieur à la moyenne de 29 p. 100 pour l'ensemble des secteurs).

Avoir propre des PME en 2000

- 71 p. 100 de l'avoir propre des PME manufacturières appartenait au propriétaire-exploitant de l'entreprise (troisième plus faible pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 86 p. 100).
- 8 p. 100 appartenait à la société mère.
- 5 p. 100 appartenait à des parents ou amis des propriétaires (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 4 p. 100).
- 4 p. 100 appartenait à des investisseurs (providentiels) étrangers et canadiens.

Tel que précisé à la section 7, le secteur manufacturier compte le plus fort pourcentage d'entreprises à forte croissance (17 p. 100 des PME manufacturières ont fait état d'une croissance cumulative des ventes de plus de 50 p. 100 au cours d'une période de trois ans prenant fin en 2000). Le financement de rondes cumulatives de croissance requiert d'importants

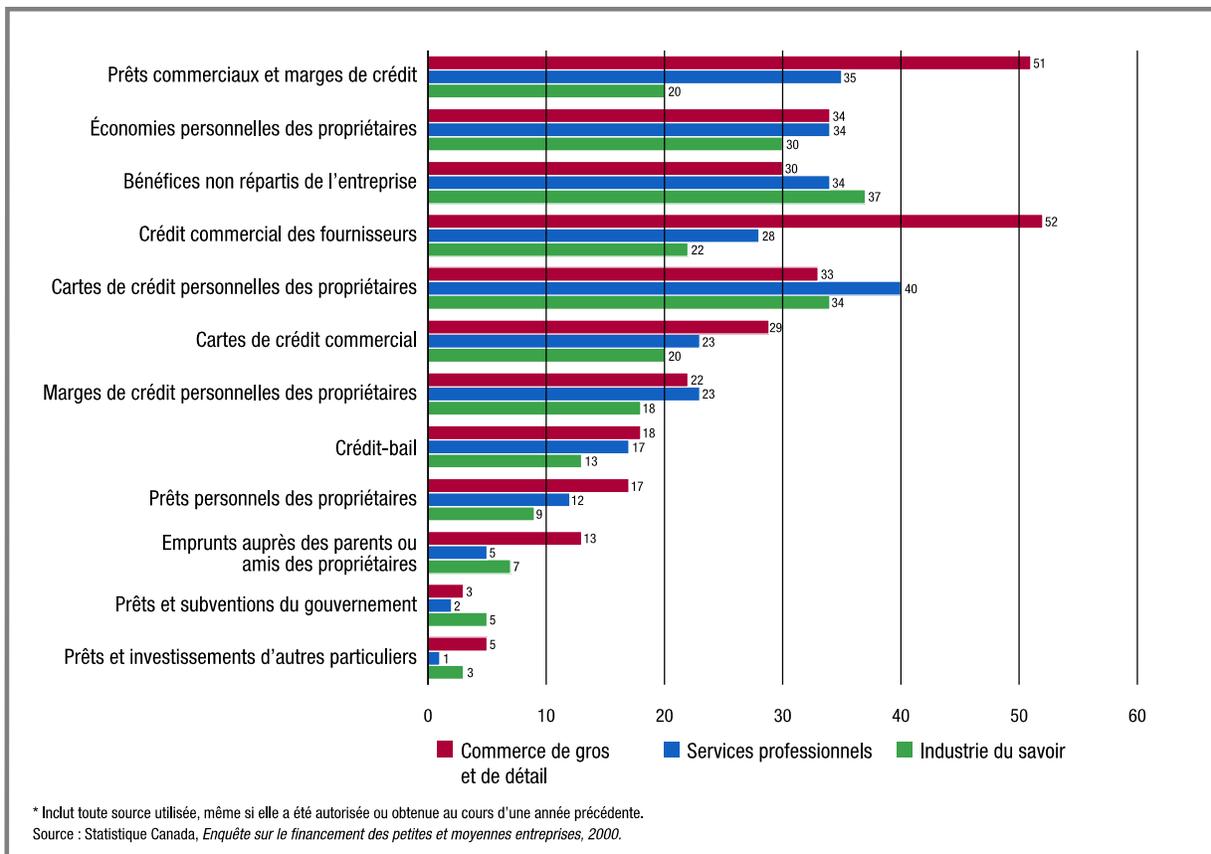
capitaux et, souvent, les entreprises doivent chercher des sources de financement par actions. Le niveau comparativement plus élevé de participation externe au capital-actions des entreprises manufacturières fait écho à ce phénomène de croissance.

3.2 Secteurs des services

Le graphique 24 fait état de la répartition des instruments financiers utilisés par les PME des secteurs des services au Canada en 2000. Contrairement à ce que l'on a observé dans les secteurs primaire et manufacturier, il se dégage moins de similitudes perceptibles entre les sources de financement auxquelles les industries de services font appel. Les structures financières des entreprises des secteurs des services sont plutôt diversifiées et les entreprises optent généralement davantage pour des types informels de financement, ce qui ressort également de l'analyse régionale des structures de financement en Alberta et en Colombie-Britannique, où les industries de services dominent. La section suivante examine deux des secteurs où les variations sont les plus grandes : les industries du savoir et les entreprises du secteur de la vente en gros et au détail.

Graphique 24

Types d'instruments financiers utilisés par les PME du secteur des services en 2000*



3.2.1 Industrie du savoir

Caractéristiques de la PME typique de l'industrie du savoir en 2000

- Pourcentage par rapport au nombre d'entreprises : 5 p. 100 des 1,4 million de PME
- Nombre d'années en affaires : 55 p. 100 des PME de l'industrie du savoir avaient plus de cinq ans
- Actif immobilisé : 127 000 \$ en moyenne
- Encours de la dette : 186 500 \$ en moyenne
- Rentabilité : revenu net moyen avant impôts de 33 000 \$
- Total des capitaux propres : 205 000 \$ en moyenne
- Ratio d'endettement : 0,36
- Demande de financement : 16 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par emprunt; 70 p. 100 de ces demandes ont été approuvées.

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 20 p. 100 des PME de l'industrie du savoir ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (le plus faible pourcentage sectoriel, bien inférieur à la moyenne nationale de 49 p. 100).
- 20 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit commercial (le plus faible pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 26 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 37 p. 100 des PME de l'industrie du savoir ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 31 p. 100).
- 34 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit personnelles des propriétaires (comparativement à 33 p. 100 à l'échelle nationale).
- 30 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (le plus faible pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 35 p. 100).

Il se dégage des tendances relatives au financement des entreprises de l'industrie du savoir que toutes les formes de financement ne conviennent pas à toutes les entreprises — souvent, les sources formelles et informelles de financement par emprunt (la principale forme de financement pour la plupart des PME) ne sont pas indiquées pour les entreprises de l'industrie du savoir. Les risques associés à la volatilité du marché ainsi qu'au développement de nouvelles technologies et de nouveaux produits et procédés dépassent souvent le goût du risque des fournisseurs de financement formel. De fait, la Banque de développement du Canada (BDC) a révélé en 2000 que les PME de l'industrie du savoir éprouvent le plus de difficultés à avoir accès au financement par emprunt⁴³. Certains estiment que les établissements financiers hésitent à prêter à

43. Banque de développement du Canada, *Services de financement aux petites et moyennes entreprises du Canada : Rapport de recherche auprès des groupes de discussion*, rapport préparé par le Groupe Angus Reid, 2000.

ces PME, dont les principaux éléments d'actif sont incorporels (p. ex., savoir, expertise, propriété intellectuelle, produits ou services) et ne peuvent être facilement liquidés pour couvrir l'encours de la dette et dont le matériel peut rapidement devenir désuet.

Le graphique 24 illustre la façon dont les PME de l'industrie du savoir surmontent ces difficultés. Leur utilisation des instruments financiers est la plus diversifiée de tous les secteurs. Contrairement aux autres industries, dans lesquelles les sources formelles et informelles externes de financement par emprunt représentent les principales sources de financement, les entreprises de l'industrie du savoir tendent à avoir des structures financières à moins forte intensité de financement par emprunt. En 2000, à peine 36 p. 100 de la structure de financement à long terme des entreprises de l'industrie du savoir était constituée d'instruments de financement par emprunt (ratio d'endettement de 0,36). Une tendance semblable a été observée quant aux créances exigibles des entreprises de l'industrie du savoir auprès des fournisseurs de sources formelles de financement par emprunt. En moyenne, seulement 14 p. 100 du financement par emprunt des entreprises de l'industrie du savoir a été obtenu auprès des banques à charte (la moyenne nationale étant de 29 p. 100) et seulement 1,7 p. 100 auprès des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires (la moyenne nationale étant de 5 p. 100).

Avoir propre des PME en 2000

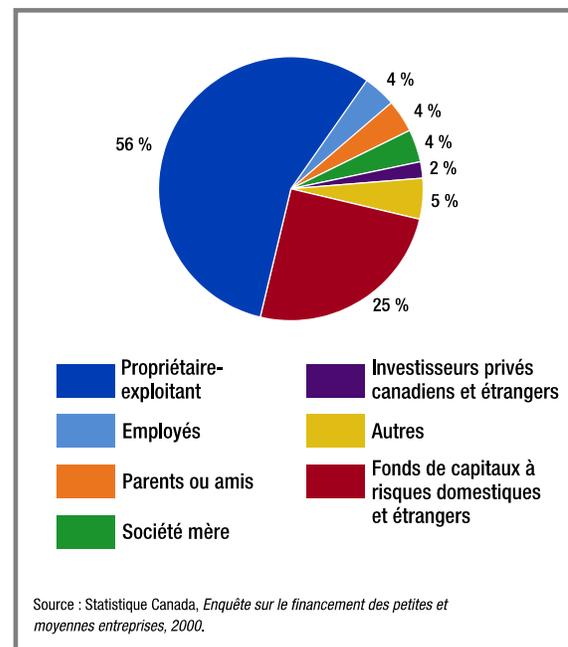
- L'avoir propre des PME de l'industrie du savoir s'élevait en moyenne à 193 500 \$.
- 56 p. 100 appartenait au propriétaire-exploitant de l'entreprise (le plus faible pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 86 p. 100).
- 5 p. 100 appartenait à des investisseurs en capital de risque étrangers et canadiens.
- 4 p. 100 appartenait à des parents ou amis des propriétaires.
- 4 p. 100 appartenait à des investisseurs privés étrangers et canadiens (providentiels) (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 1 p. 100).

Les PME de l'industrie du savoir font partie des plus grands utilisateurs de capital de risque au Canada. Ainsi que le démontre le graphique 25, les propriétaires-exploitants des entreprises détenaient seulement 56 p. 100 de la participation au capital des entreprises de l'industrie du savoir en 2000.

Conformément au profil de risques et aux besoins de financement propres à ce secteur, les PME de l'industrie du savoir ont le moins fait appel aux sources formelles et informelles de financement par emprunt. Ces PME ont plutôt compté sur leurs ressources internes — en 2000, 37 p. 100 des PME de l'industrie du savoir ont fait appel à leurs bénéficiaires non répartis. Le graphique 24 montre que les entreprises de l'industrie du savoir faisaient davantage appel aux fonds de capital de risque ou aux investisseurs privés que les PME

Graphique 25

Répartition (%) de la participation moyenne au capital des PME de l'industrie du savoir en 2000



des autres secteurs. Il faudra surveiller à long terme s'il s'agit d'une imperfection du marché à combler les besoins de financement formel par emprunt afin d'assurer que de tels écarts ne compromettent pas la croissance du secteur.

3.2.2 Vente en gros et au détail

Caractéristiques de la PME typique de vente en gros et au détail en 2000

- Pourcentage par rapport au nombre d'entreprises : 16 p. 100 des 1,4 million de PME
- Nombre d'années en affaires : 73 p. 100 des PME de vente en gros et au détail avaient plus de cinq ans
- Actif immobilisé : 151 500 \$ en moyenne
- Encours de la dette : 330 000 \$ en moyenne
- Rentabilité : revenu net moyen avant impôts de 43 000 \$
- Total des capitaux propres : 169 000 \$
- Ratio d'endettement : 0,64
- Demande de financement : 23 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par emprunt; 74 p. 100 de ces demandes ont été approuvées.

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 51 p. 100 des PME de vente en gros et au détail ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (second pourcentage sectoriel en importance, la moyenne nationale étant de 49 p. 100).
- 29 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit commercial (second pourcentage en importance après la fabrication, la moyenne nationale étant de 26 p. 100).
- 18 p. 100 ont fait appel au crédit-bail (second pourcentage en importance après la fabrication, la moyenne nationale étant de 16 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 52 p. 100 des PME de vente en gros et au détail ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs (second pourcentage en importance après la fabrication en, la moyenne nationale étant de 39 p. 100).
- 35 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (second pourcentage en importance, après le secteur agricole).
- 13 p. 100 ont fait appel au financement par emprunt auprès de parents ou amis des propriétaires (second pourcentage en importance, après le secteur agricole).
- 5 p. 100 ont fait appel à des prêts et des investissements d'autres particuliers (p. ex., investisseurs providentiels) (le plus fort pourcentage sectoriel, la moyenne nationale étant de 4 p. 100).

Pour les PME de vente en gros et au détail ainsi que les entreprises manufacturières, le schéma d'utilisation des types formels de financement par emprunt, par crédit-bail et par crédit commercial des fournisseurs était le même en 2000. Tout comme les PME manufacturières, les

entreprises de vente en gros et au détail ont surtout fait appel au crédit commercial de leurs fournisseurs — celui-ci représentant 38 p. 100 de l'encours total de leur dette. Les banques à charte ne détenaient que 21 p. 100 des créances exigibles des PME de vente en gros et au détail.

Il est trop tôt pour confirmer si l'utilisation plus élevée de financement informel par rapport à la moyenne (p. ex., économies personnelles du propriétaire, emprunts auprès de parents et amis — schémas de financement qui ressemblent beaucoup à ceux du secteur agricole) fait état d'un écart en matière de financement sectoriel. Tel que précisé à la partie I, le taux d'approbation de prêts commerciaux des PME de ce secteur était le deuxième moins élevé en 2000 (74 p. 100 comparativement à 82 p. 100 globalement). Tel que démontré plus tôt (voir l'encadré), les ratios d'endettement des PME de vente en gros et au détail étaient parmi les plus élevés (0,64) de tous les secteurs, ce qui peut expliquer les faibles taux d'approbation et encourager l'utilisation de financement informel.

Avoir propre des PME en 2000

- 92 p. 100 de l'avoir propre des PME de vente en gros et au détail appartenait au propriétaire-exploitant de l'entreprise (second pourcentage en importance après l'agriculture, la moyenne nationale étant de 86 p. 100).
- 4 p. 100 appartenait aux parents ou amis des propriétaires.

La participation au capital des entreprises de vente en gros et au détail était détenue en très grande partie par les propriétaires-exploitants des entreprises (92 p. 100), ce secteur étant devancé seulement par le secteur agricole (94 p. 100) (voir le graphique 23). Cela laisse entendre que le fait de réunir des capitaux par la vente d'actions est une méthode de financement peu courante dans le secteur de la vente en gros et au détail.

Néanmoins, 13 p. 100 des entreprises de ce secteur ont obtenu de l'argent auprès de leurs proches, et la participation des parents ou amis au capital des entreprises de vente en gros et au détail s'élevait à 4 p. 100.

4. TAILLE DE L'ENTREPRISE

Principales constatations relatives à la taille de l'entreprise

La taille de l'entreprise, indépendamment de son âge, influe grandement sur les structures financières et de propriété.

Les taux d'utilisation des types informels de financement étaient les plus élevés parmi les entreprises appartenant à des travailleurs autonomes :

- 37 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit personnelles.
- 36 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires.
- 34 p. 100 ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit.

Les micro-entreprises utilisaient de façon équilibrée autant le financement formel qu'informel :

- 50 p. 100 ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit.
- 36 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit personnelles des propriétaires.
- 34 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise.

Les taux d'utilisation des types formels de financement et de crédit commercial étaient les plus élevés parmi les moyennes entreprises (schéma semblable à celui du secteur manufacturier) :

- 86 p. 100 ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit.
- 56 p. 100 ont fait appel au crédit-bail.
- 75 p. 100 ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs.

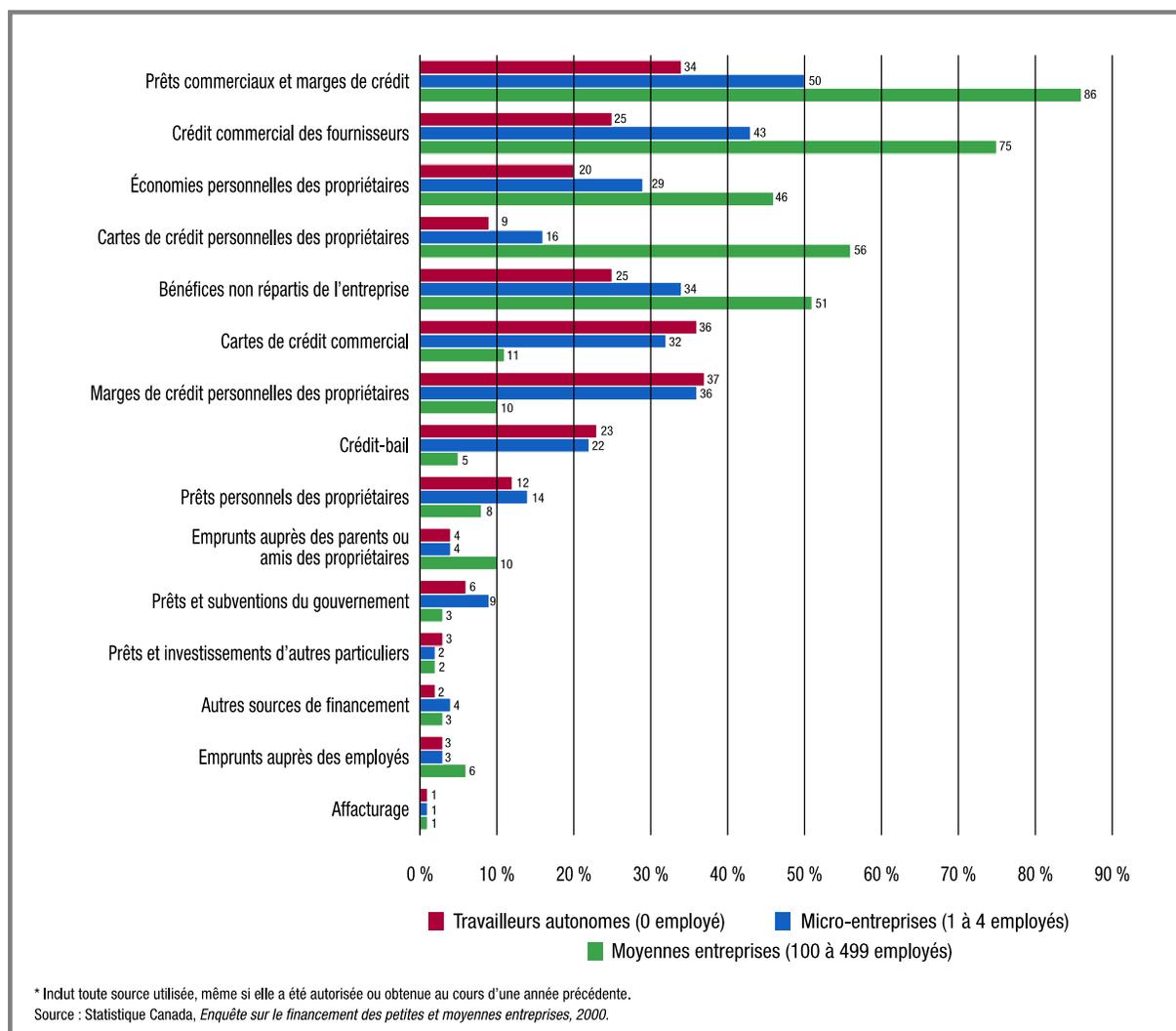
La taille de l'entreprise, mesurée selon le nombre d'employés, est le facteur déterminant de la structure financière d'une entreprise, quel que soit son âge⁴⁴. En ne tenant pas compte de l'influence de l'âge et en examinant seulement les PME établies depuis plus de deux ans, on constate que les petites entreprises comptaient sur le financement informel, comme les économies ou le crédit personnels du propriétaire de l'entreprise, tout autant que les PME en démarrage. Les moyennes entreprises, par contre, se tournaient généralement vers les instruments commerciaux formels et les ressources de l'entreprise. Pour souligner ces différences, le graphique 26 examine les structures financières de trois catégories d'entreprises : les entreprises appartenant à des travailleurs autonomes, les micro-entreprises et les moyennes entreprises⁴⁵.

44. Dans cette section, les résultats présentés ont uniquement trait aux entreprises établies depuis plus de deux ans. L'exclusion des entreprises en démarrage de l'analyse portant sur la taille des entreprises a pour objectif de soustraire de l'analyse le financement de démarrage, qui comprend surtout du financement formel. L'exclusion de ces entreprises permet de déterminer exactement si la taille de l'entreprise a une incidence sur sa structure financière.

45. Des données sur la structure financière et les sources de financement des autres catégories d'entreprises sont fournies aux tableaux 11, 12 et 14.

Graphique 26

Types d'instruments financiers utilisés par les PME établies en 2000, selon la taille de l'entreprise*



4.1 Entreprises appartenant à des travailleurs autonomes (entreprises sans employés)

Caractéristiques de la PME typique appartenant à un travailleur autonome en 2000

- Pourcentage par rapport au nombre d'entreprises : 46 p. 100 des 1,4 million de PME
- Nombre d'années en affaires : 78 p. 100 des entreprises appartenant à des travailleurs autonomes avaient plus de cinq ans
- Actif immobilisé : 268 500 \$ en moyenne
- Encours de la dette : 200 500 \$ en moyenne
- Rentabilité : revenu net moyen avant impôts de 31 000 \$
- Total des capitaux propres : 173 500 \$ en moyenne
- Ratio d'endettement : 0,80
- Demande de financement : 19 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par emprunt; 82 p. 100 de ces demandes ont été approuvées.

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 34 p. 100 des entreprises établies appartenant à des travailleurs autonomes ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (le plus faible pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 49 p. 100).
- les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 26 p. 100).
- 9 p. 100 ont fait appel au crédit-bail (le plus faible pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 16 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 37 p. 100 des entreprises établies appartenant à des travailleurs autonomes ont fait appel aux cartes de crédit personnelles des propriétaires (le plus fort pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 33 p. 100).
- 36 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (le plus fort pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 35 p. 100).
- 25 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise (le plus faible pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, comparativement à 31 p. 100 à l'échelle nationale).

Comparativement aux plus grandes entreprises, celles appartenant à des travailleurs autonomes comptaient davantage sur le financement informel et faisaient surtout appel aux économies personnelles du propriétaire ou à d'autres instruments souples et faciles d'accès (p. ex., cartes de crédit personnelles et marges de crédit) plutôt qu'à des sources formelles de financement par emprunt ou par crédit-bail.

L'utilisation limitée de financement formel par emprunt peut indiquer un écart sur le marché quant à l'accès au financement des entreprises appartenant à des travailleurs autonomes, car elles ont généralement moins d'actifs à fournir en garantie pour des emprunts, leurs niveaux de bénéfices sont les plus bas et leur ratio d'endettement est plus élevé que la moyenne, indiquant ainsi que cette catégorie d'entreprises est la plus fortement endettées. Tel que précisé à la

section 3, ces caractéristiques signifient que les risques associés au financement d'entreprises appartenant à des travailleurs autonomes dépassent souvent la zone de confort des établissements financiers.

Avoir propre des PME en 2000

- L'avoir propre des entreprises appartenant à des travailleurs autonomes s'élevait en moyenne à 117 000 \$.
- 94 p. 100 appartenait au propriétaire-exploitant de l'entreprise (le plus fort pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 86 p. 100).
- 2 p. 100 appartenait aux parents ou amis des propriétaires.

Tel qu'expliqué à la section Marché des PME, 20 p. 100 des entreprises appartenant à des travailleurs autonomes exploitent des entreprises agricoles, ce qui influe sur les schémas de propriété de cette catégorie d'entreprises — la plupart de l'avoir propre de ces entreprises appartenant au propriétaire-exploitant. Toutefois, il est trop tôt pour déterminer, à partir des données disponibles, s'il s'agit de l'influence du secteur agricole ou s'il s'agit du fait que les propriétaires d'entreprises appartenant à des travailleurs autonomes préfèrent conserver la propriété et contrôler la gestion de leur entreprise.

4.2 Micro-entreprises (entreprises de 1 à 4 employés)

Caractéristiques de la micro-entreprise typique en 2000

- Pourcentage par rapport au nombre d'entreprises : 35 p. 100 des 1,4 million de PME
- Nombre d'années en affaires : 70 p. 100 des micro-entreprises avaient plus de cinq ans
- Actif immobilisé : 190 000 \$ en moyenne
- Encours de la dette : 157 000 \$ en moyenne
- Rentabilité : revenu net moyen avant impôts de 52 500 \$
- Total des capitaux propres : 144 000 \$ en moyenne
- Ratio d'endettement : 0.65
- Demande de financement : 23 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par emprunt; 79 p. 100 de ces demandes ont été approuvées.

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 50 p. 100 des micro-entreprises établies ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (la moyenne nationale étant de 49 p. 100).
- 16 p. 100 ont fait appel au crédit-bail (pourcentage semblable à la moyenne nationale).
- 4 p. 100 ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement (la moyenne nationale étant de 7 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 36 p. 100 des micro-entreprises établies ont fait appel aux cartes de crédit personnelles des propriétaires (pourcentage supérieur à la moyenne nationale de 33 p. 100).

- 34 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise (pourcentage supérieur à la moyenne nationale de 31 p. 100).
- 32 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (pourcentage inférieur à la moyenne nationale de 35 p. 100).

Les tendances relatives au financement des micro-entreprises reflètent les tendances en matière de financement des PME globalement — dans les deux cas, elle font généralement appel aux types formels et informels de financement à des degrés semblables. Tel que précisé à la section Marché des PME, cela peut refléter le fait que les micro-entreprises comprennent des entreprises de tous les secteurs industriels, de sorte qu'aucun secteur en particulier n'influe sur la structure financière globale de ces entreprises.

La structure d'endettement des micro-entreprises ressemble également à la moyenne globale pour toutes les catégories d'entreprises, 29 p. 100 des créances exigibles des micro-entreprises étant détenues par les banques à charte (pourcentage semblable à la moyenne nationale) et 23 p. 100 de leur financement par emprunt étant obtenu auprès d'autres particuliers (y compris des parents et amis et des investisseurs providentiels) — un pourcentage supérieur à la moyenne nationale de 18 p. 100. Les micro-entreprises avaient également tendance à correspondre au mandat des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires. Conformément au profil de la clientèle de ces fournisseurs de capitaux de faible valeur aux particuliers et aux plus petites entreprises clientes, les micro-entreprises avaient obtenu 8 p. 100 de leur financement par emprunt auprès de coopératives d'épargne et de crédit ou de caisses populaires, ce qui représentait la plus forte proportion de créances exigibles à ces fournisseurs parmi toutes les catégories d'entreprises⁴⁶.

Avoir propre des PME en 2000

- L'avoir propre des micro-entreprises s'élevait en moyenne à 95 000 \$.
- 88 p. 100 appartenait au propriétaire-exploitant de l'entreprise (pourcentage supérieur à la moyenne nationale de 86 p. 100).
- 6 p. 100 appartenait aux parents ou amis du propriétaire (le plus fort pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 4 p. 100).
- 2 p. 100 appartenait à la société mère.

46. Pour obtenir des précisions sur le financement offert par les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires, se reporter à la partie III.

4.3 Moyennes entreprises (entreprises de 100 à 499 employés)

Caractéristiques de la moyenne entreprise typique en 2000

- Pourcentage par rapport au nombre d'entreprises : 0,3 p. 100 des 1,4 million de PME
- Nombre d'années en affaires : 88 p. 100 des moyennes entreprises avaient plus de cinq ans
- Actif immobilisé : 5 753 000 \$ en moyenne
- Encours de la dette : 6 870 000 \$ en moyenne
- Rentabilité : revenu net moyen avant impôts de 1 151 500 \$
- Total des capitaux propres : 4 511 500 \$ en moyenne
- Ratio d'endettement : 0,69
- Demande de financement : 35 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par emprunt; 94 p. 100 de ces demandes ont été approuvées.

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 86 p. 100 des moyennes entreprises établies ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (de loin le plus fort pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 49 p. 100).
- 56 p. 100 ont fait appel au crédit-bail (le plus fort pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 16 p. 100).
- 46 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit commercial (le plus fort pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 26 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 75 p. 100 des moyennes entreprises établies ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs (le plus fort pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 39 p. 100).
- 51 p. 100 ont fait appel aux bénéfices non répartis de l'entreprise (comparativement à la moyenne nationale de 31 p. 100).
- 11 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (le plus faible pourcentage parmi toutes les catégories d'entreprises, la moyenne nationale étant de 35 p. 100).

Les moyennes entreprises faisaient généralement davantage appel au financement formel par emprunt que les entreprises des autres catégories. En raison du fait qu'elles possèdent d'importants actifs immobilisés (pouvant servir de garantie), que leurs niveaux de bénéfices sont élevés (permettant de couvrir les charges) et que leur ratio d'endettement est modéré (ce qui indique qu'elles ne sont pas fortement endettées), les moyennes entreprises ont tendance à avoir plus facilement accès à des instruments formels de financement et sont mieux placées pour financer leurs activités à même les ressources internes de l'entreprise (p. ex., bénéfices non répartis). En réalité, les banques à charte étaient les principaux fournisseurs de financement des

moyennes entreprises, avec 39 p. 100 des créances exigibles de ces entreprises. Les prêts et le crédit des coopératives d'épargne et de crédit ou des caisses populaires ne représentaient que 1 p. 100 des créances exigibles des moyennes entreprises.

Un autre facteur déterminant de la structure financière des moyennes entreprises découle du fait que 32 p. 100 sont des entreprises du secteur manufacturier. Tel que précisé à la section 3.1.2 de la présente partie, la structure financière des entreprises manufacturières est comparativement équilibrée en ce qui a trait au financement par emprunt (p. ex., prêts commerciaux, crédit commercial, crédit-bail) et aux fonds propres (p. ex., bénéfices non répartis, investissement informel). Par ailleurs, les structures de propriété des moyennes entreprises et des entreprises manufacturières sont semblables. Il faudra recueillir d'autres données et mener d'autres analyses pour déterminer s'il y a un lien entre les structures financières, de financement par emprunt et de propriété des moyennes entreprises et le secteur d'activité dans cette catégorie d'entreprise ou s'il existe d'autres facteurs déterminants de leur accès au financement.

Avoir propre des PME en 2000

- L'avoir propre des moyennes entreprises s'élevait en moyenne à 2 millions de dollars.
- 64 p. 100 appartenait au propriétaire-exploitant de l'entreprise (pourcentage nettement inférieur à la moyenne nationale de 86 p. 100).
- 5 p. 100 appartenait à des investisseurs privés, étrangers et canadiens (investisseurs providentiels) (pourcentage supérieur à la moyenne nationale de 1 p. 100).
- 4 p. 100 appartenait à la société mère.
- 4 p. 100 appartenait aux parents ou amis des propriétaires.

5. ENTREPRENEURES

Caractéristiques de la PME typique à participation majoritairement féminine en 2000

- Pourcentage par rapport au nombre d'entreprises : 15 p. 100 des 1,4 million de PME
- Nombre d'années en affaires : 72 p. 100 des PME appartenant à des femmes avaient plus de cinq ans (comparativement à 77 p. 100 en ce qui a trait aux PME appartenant à des hommes)
- Actif immobilisé : 152 000 \$ en moyenne (comparativement à 337 000 \$ en ce qui a trait aux PME appartenant à des hommes)
- Encours total de la dette : 152 000 \$ en moyenne (comparativement à 351 500 \$ en ce qui a trait aux PME appartenant à des hommes)
- Rentabilité : revenu net moyen avant impôts de 34 000 \$ (comparativement à 65 000 \$ en ce qui a trait aux PME appartenant à des hommes) (voir l'encadré)
- Total des capitaux propres : 117 000 \$ (comparativement à 235 500 \$ en ce qui a trait aux PME appartenant à des hommes)
- Ratio d'endettement : 0,80 (comparativement à 0,77 en ce qui a trait aux PME appartenant à des hommes)
- Demande de financement : 17 p. 100 des PME appartenant à des femmes ont fait une demande de financement par emprunt; 82 p. 100 de ces demandes ont été approuvées (comparativement à 23 p. 100 et à 80 p. 100 respectivement en ce qui a trait aux PME appartenant à des hommes)

La structure de financement des PME canadiennes a jusqu'à présent été examinée selon le stade de développement de l'entreprise, le secteur industriel et la taille de l'entreprise. Ces caractéristiques influent grandement sur la structure de financement des PME. La présente section porte sur la structure financière des PME selon le sexe du propriétaire⁴⁷.

Au cours des dix dernières années, des recherches ont étudié l'occurrence de discrimination fondée sur le sexe relativement à l'accès au financement, et les résultats variaient grandement⁴⁸. En général, les problèmes d'accès au financement sont liés à la taille, au secteur et à l'âge de l'entreprise plutôt qu'au sexe des propriétaires⁴⁹.

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 42 p. 100 des PME appartenant à des femmes ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (comparativement à 50 p. 100 appartenant à des hommes des PME appartenant à des hommes).
- 23 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit commercial (comparativement à 27 p. 100 appartenant à des hommes).
- 3 p. 100 ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement (comparativement à 6 p. 100 appartenant à des hommes).

Types informels de financement en 2000

- 35 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit personnelles de la propriétaire (comparativement à 32 p. 100 appartenant à des hommes).
- 30 p. 100 ont fait appel au crédit commercial de fournisseurs (comparativement à 41 p. 100 appartenant à des hommes).

47. L'expression entrepreneures, ou PME appartenant à des femmes, désigne dans la présente section les entreprises à participation majoritairement féminine — de plus de 51 p. 100. Tel que l'indique l'encadré, ces PME représentaient 15 p. 100 de l'ensemble des PME au pays en 2000. Lorsqu'on tient compte de tous les autres degrés de propriété (p. ex., participation minoritaire et sociétés de personnes), 45 p. 100 de l'ensemble des PME au Canada comptent au moins une femme propriétaire.

48. Allan Riding, *Financement des entreprises de pointe : Enjeux d'ordre juridique et réglementaire*, chapitre consacré à la discrimination fondée sur le sexe et les prêts aux PME, document de recherche préparé pour le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, 1998.

49. Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada, 2002*.

Le graphique 27 montre la répartition des instruments financiers selon le sexe des propriétaires majoritaires des PME en 2000. Les taux d'utilisation des instruments de financement informel des femmes entrepreneures étaient légèrement plus élevés (p. ex., économies personnelles de la propriétaire et cartes de crédit personnelles), alors que les PME appartenant à des hommes avaient davantage tendance à faire appel aux types formels de financement (p. ex., prêts commerciaux, marges de crédit et crédit commercial des fournisseurs). Par contre, les taux de créances exigibles aux fournisseurs de financement formel par emprunt des PME appartenant tant à des femmes qu'à des hommes étaient semblables (voir le graphique 28) — 31 p. 100 aux banques à charte (comparativement à 30 p. 100 des créances exigibles des PME appartenant à des hommes) et 6 p. 100 aux coopératives d'épargne et de crédit ainsi qu'aux caisses populaires (comparativement à 5 p. 100 appartenant à des hommes).

Principales constatations relatives aux entrepreneures

- Les entrepreneures comptaient moins sur le financement formel que les entrepreneurs (42 p. 100 des femmes ont fait appel aux prêts commerciaux, contre 50 p. 100 des hommes).
- Les instruments financiers informels étaient plus populaires auprès des PME appartenant à des femmes (40 p. 100 des femmes ont utilisé leurs économies personnelles, contre 34 p. 100 des hommes; 35 p. 100 des femmes ont utilisé leurs cartes de crédit personnelles, contre 32 p. 100 des hommes).
- Les fonds propres des PME appartenant à des femmes étaient pour la plupart détenus par la propriétaire-exploitante de l'entreprise (90 p. 100), comparativement à 85 p. 100 en ce qui a trait aux PME appartenant à des hommes.
- Le secteur d'activité ainsi que la taille, l'âge et le rendement de l'entreprise sont de plus importants indicateurs de l'accès au financement que le sexe des propriétaires.

Le taux élevé d'utilisation de types informels de financement par les PME appartenant à des femmes est lié à plusieurs facteurs.

Secteurs et taille de l'entreprise

- Il y a concentration d'entrepreneures dans les secteurs des services professionnels et de la vente en gros et au détail (23 p. 100 et 19 p. 100 respectivement des PME de ces secteurs)⁵⁰. Dans ces secteurs, notamment dans celui de la vente en gros et au détail, les taux d'utilisation des économies personnelles des propriétaires ont tendance à être plus élevés que la moyenne (voir le graphique 23). Le fait qu'il y ait une plus forte concentration de femmes dans les secteurs des services peut également expliquer que leurs entreprises possèdent moins d'actifs à offrir en garantie pour obtenir du financement formel par emprunt.
- Plus de 87 p. 100 des PME appartenant à des femmes sont des micro-entreprises, comparativement à seulement 80 p. 100 en ce qui a trait aux PME appartenant à des

50. Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises du Canada, 2002*.

hommes⁵¹. Tel que précisé plus tôt, l'utilisation de types informels de financement est en corrélation directe avec la catégorie d'entreprises de plus petite taille et les entreprises des secteurs des services.

Rendement de l'entreprise : En 2000, le revenu annuel net de la plupart des PME appartenant à des femmes, de tous les secteurs et toutes les catégories d'entreprises, s'élevait en moyenne à 33 834 \$, comparativement à 64 809 \$ en ce qui a trait aux PME appartenant à des hommes. Lorsqu'on tient compte du secteur, l'écart entre les revenus des entreprises appartenant à des femmes et à des hommes se maintient à près de 50 p. 100, et cet écart est particulièrement grand dans les secteurs des services professionnels et de la fabrication (voir le tableau 16). Les entreprises appartenant à des femmes étaient par ailleurs généralement plus endettées que les PME appartenant à des hommes (leur ratio d'endettement étant de 0,80 et de 0,77 respectivement). Les niveaux inférieurs de revenus nets, auxquels s'ajoute le degré élevé d'endettement des entreprises, peuvent compromettre l'accès aux types formels de financement.

Âge et stade de développement de l'entreprise : En tout, 28 p. 100 des PME appartenant à des femmes ont été créées ces cinq dernières années. Pour plusieurs entreprises plus jeunes, les types formels de financement risquent de ne pas représenter la stratégie de financement la plus appropriée pour assurer leur croissance et leur développement. Tel que précisé dans la partie IV, le financement personnel (p. ex., les économies ou l'argent de l'affection) ou d'autres formes de financement par actions du début de croissance sont souvent plus indiqués pour les entreprises en démarrage.

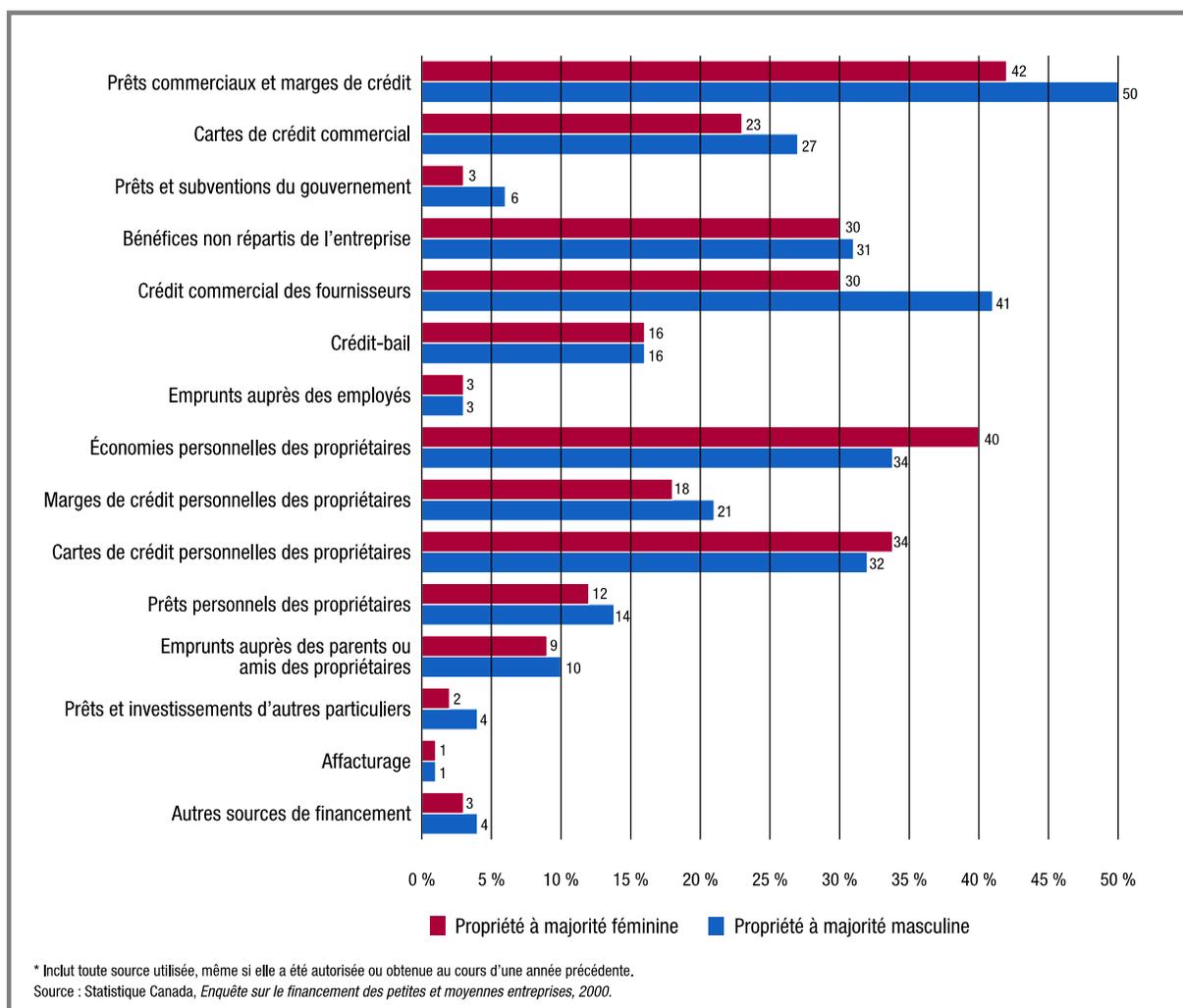
Il est impossible de déterminer, à partir d'une seule observation, lequel de ces facteurs (ou d'autres facteurs) influe sur la structure financière des entreprises appartenant à des femmes ou si ces résultats font état d'un écart dans le marché du financement formel en ce qui a trait aux femmes. Par contre, ces résultats coïncident avec ceux du rapport *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada — 2002*, soit que des facteurs autres que le sexe du propriétaire d'entreprise semblent être les plus déterminants en ce qui a trait à l'accès au financement⁵².

51. Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2001, rapport préparé pour Industrie Canada, 2002, annexe C.

52. Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises du Canada*, 2002.

Graphique 27

Types d'instruments financiers utilisés par les PME en 2000, selon le sexe du propriétaire*

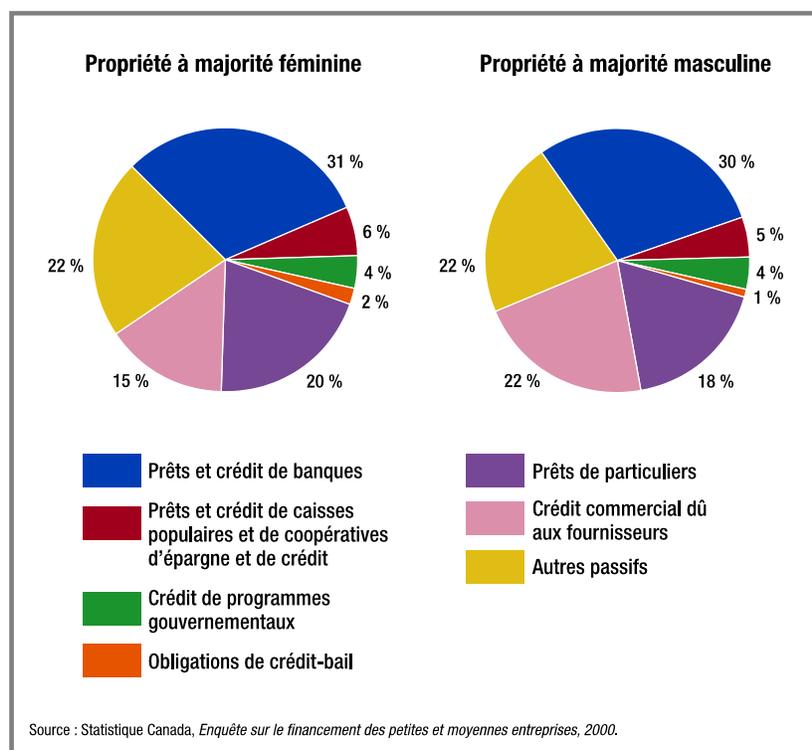


Avoir propre des PME en 2000

- L'avoir propre des PME appartenant à des femmes s'élevait en moyenne à 58 000 \$ (comparativement à 142 000 \$ en ce qui a trait aux PME appartenant à des hommes).
- 90 p. 100 appartenait à la propriétaire-exploitante de l'entreprise (comparativement à 85 p. 100 appartenant à des hommes).
- 6 p. 100 appartenait aux parents ou amis de la propriétaire (comparativement à 3 p. 100 appartenant à des hommes)

Graphique 28

Répartition moyenne (%) des prêts en cours des PME en 2000, selon le fournisseur et le sexe du propriétaire



Les femmes exploitent des entreprises plus petites et plus jeunes, dont la structure financière reflète la taille, le secteur et l'âge de leur entreprise. Par exemple, une structure de propriété semblable a été signalée en ce qui concerne les PME de vente en gros et au détail, où il y a une grande concentration de femmes entrepreneures (voir la section 3.2.2 de la partie II). Le ratio d'endettement plus élevé des PME appartenant à des femmes (0,80), par rapport à celui des PME appartenant à des hommes (0,77), est sans doute attribuable au fait qu'elles comptent moins sur le financement par actions.

6. JEUNES ENTREPRENEURS

La présente section examine la structure financière des PME selon l'âge du propriétaire d'entreprise en établissant une comparaison semblable à celle utilisée dans la section précédente sur les femmes entrepreneures. Elle porte sur les caractéristiques particulières de la structure financière des PME appartenant à des jeunes comparativement à celles de propriétaires d'entreprise plus âgés⁵³.

53. Dans la présente section, l'expression jeunes entrepreneurs désigne les propriétaires de PME de moins de 35 ans, dont la participation au capital de l'entreprise est supérieure à 51 p. 100 (propriétaires majoritaires). À des fins de comparaisons, la structure financière des entreprises des jeunes entrepreneurs est opposée à celle de PME appartenant à des propriétaires majoritaires de 45 à 64 ans. Les tableaux 11, 12 et 14, offrent une liste complète de données sur les entreprises regroupées selon ces catégories d'âge, et d'autres.

Le défi de l'accès au financement pour les jeunes entrepreneurs

Bien que les jeunes entrepreneurs doivent relever des défis semblables à ceux que doivent affronter tous les propriétaires d'entreprise, ces obstacles sont plus difficiles à surmonter en raison de l'inexpérience, du peu d'antécédents en matière de crédit et de l'insuffisance d'actifs à offrir en garantie pour obtenir du financement.

Plusieurs facteurs compliquent l'accès au financement de ces entreprises : (1) forte concentration de jeunes entrepreneurs dans l'industrie du savoir à haut risque ainsi que (2) le fait qu'il s'agit d'entreprises plus jeunes et moins bien établies et (3) généralement petites⁵⁴.

Principales constatations relatives aux jeunes entrepreneurs en 2000

- Les besoins en capital des jeunes entrepreneurs étaient plus élevés que ceux de tout autre groupe d'âge (taux de demandes de financement par emprunt de 37 p. 100, contre 23 p. 100 pour tous les groupes d'âge).
- Leur structure financière reflète l'utilisation élevée *à la fois* d'instruments formels (53 p. 100 des jeunes ont fait appel aux prêts commerciaux, et 23 p. 100 au crédit-bail) et d'instruments informels (44 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires, et 42 p. 100 aux cartes de crédit personnelles des propriétaires).
- 94 p. 100 des fonds propres des PME appartenant à des jeunes appartenaient au propriétaire-exploitant de l'entreprise.

Caractéristiques de la PME typique appartenant à des jeunes en 2000

- Pourcentage par rapport au nombre d'entreprises : 9 p. 100 des 1,4 million de PME
- Nombre d'années en affaires : 43 p. 100 des PME appartenant à des jeunes avaient plus de cinq ans (la moyenne nationale étant de 75 p. 100)
- Actif immobilisé : 203 500 \$ (comparativement à la moyenne nationale de 291 000 \$)
- Encours total de la dette : 220 000 \$ (comparativement à la moyenne nationale de 294 000 \$)
- Rentabilité : revenu net moyen avant impôts de 26 500 \$ (comparativement à la moyenne nationale de 54 000 \$)
- Total des capitaux propres : 133 500 \$ en moyenne (comparativement à la moyenne nationale de 209 000 \$)
- Ratio d'endettement : 0,91 (comparativement à la moyenne nationale de 0,75)
- Demande de financement : 37 p. 100 des PME appartenant à des jeunes ont fait une demande de financement par emprunt; 78 p. 100 de ces demandes ont été approuvées (comparativement à 23 p. 100 et à 82 p. 100 respectivement pour l'ensemble des PME)

54. Un profil complet des PME appartenant à des jeunes se trouve dans Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada — 2002*, rapport présenté au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, 2002.

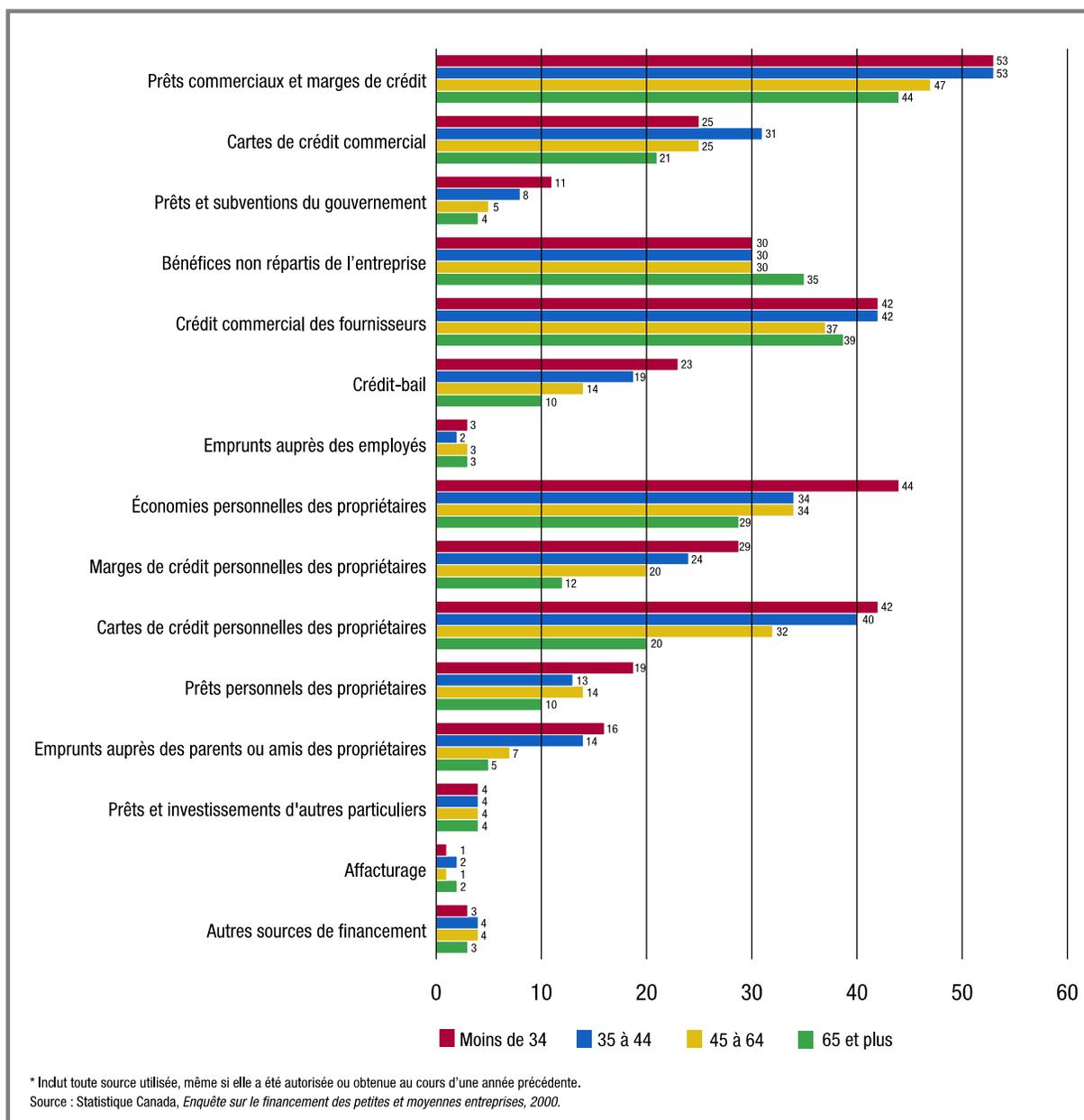
Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 53 p. 100 des PME appartenant à des jeunes ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (comparativement à 47 p. 100 parmi les propriétaires de 45 à 64 ans).
- 23 p. 100 ont fait appel au crédit-bail (comparativement à 14 p. 100).
- 11 p. 100 ont fait appel aux prêts ou aux subventions du gouvernement (comparativement à 5 p. 100).

Graphique 29

Types d'instruments financiers utilisés par les PME en 2000, selon l'âge du propriétaire*



Types informels de financement en 2000

- 44 p. 100 des PME appartenant à des jeunes ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (plus fort pourcentage parmi tous les groupes d'âge, comparativement à 34 p. 100 parmi les propriétaires de 45 à 64 ans).
- 42 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit personnelles des propriétaires (plus fort pourcentage parmi tous les groupes d'âge, comparativement à 32 p. 100).
- 19 p. 100 ont fait appel aux prêts personnels des propriétaires (plus fort pourcentage parmi tous les groupes d'âge, comparativement à 14 p. 100).
- 16 p. 100 ont fait appel à des emprunts auprès de parents et amis des propriétaires (plus fort pourcentage parmi tous les groupes d'âge, comparativement à 7 p. 100).

Le graphique 29 montre la répartition des instruments financiers utilisés par les PME selon l'âge du propriétaire majoritaire. Lorsqu'on retient deux groupes d'âge pour établir des comparaisons — moins de 35 ans et de 45 à 64 ans — on observe une plus grande utilisation de tous les types de financement parmi le groupe des plus jeunes. Les différences entre ces groupes d'âge sont plus marquées en ce qui a trait à l'utilisation d'instruments informels, les plus jeunes entrepreneurs comptant davantage sur leurs économies personnelles, des cartes de crédit, des emprunts personnels ou le financement fourni par des parents et amis. Le fort pourcentage de créances exigibles à des particuliers en témoigne également (p. ex., parents et amis et investisseurs privés), qui représentaient 22 p. 100 de l'ensemble des créances exigibles des jeunes en 2000, la proportion la plus élevée de tous les groupes d'âge.

Le taux élevé d'utilisation de types informels de financement par les plus jeunes entrepreneurs est lié aux facteurs suivants :

- **Moins d'actifs immobilisés à offrir en garantie d'un emprunt :** Les jeunes entrepreneurs ne possèdent pas autant d'actifs que les entrepreneurs âgés. La valeur des actifs immobilisés des PME appartenant à des jeunes s'élevait en moyenne à 203 500 \$ en 2000, la plus faible de toutes les catégories d'âge, ce qui peut être associé à la concentration d'entreprises appartenant à des jeunes dans les secteurs des services. La concentration de jeunes entrepreneurs est plus élevée dans l'industrie du savoir, qui représente 13 p. 100 des PME de ce secteur. Les taux de demande et d'approbation de financement par emprunt dans ce secteur étaient les plus faibles, indépendamment de l'âge du propriétaire d'entreprise.
- **Outils de financement appropriés :** La plupart des PME appartenant à des jeunes (57 p. 100) ont été créées au cours des cinq dernières années, 15 p. 100 d'entre elles étant considérées des entreprises en démarrage en 2000⁵⁵. Pour un grand nombre d'entreprises plus jeunes, les types formels de financement risquent d'être peu convenables pour assurer la croissance et le développement de l'entreprise. Tel que précisé à partie IV, les types de financement personnel (p. ex., économies ou argent de l'affection) ou d'autres formules de financement par actions du début de croissance sont souvent davantage indiqués pour les entreprises en démarrage.
- **Rendement de l'entreprise :** Une moins grande rentabilité, à laquelle s'ajoute un niveau plus élevé d'endettement, peut compromettre l'accès des plus jeunes entrepreneurs aux types formels de financement par emprunt.

55. Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2002, rapport préparé pour Industrie Canada, 2002.

- Le revenu net moyen des entreprises appartenant à des jeunes s'élevait à 26 500 \$ en 2000, ce qui représente un écart d'environ 50 p. 100 en matière de revenus entre le groupe des jeunes et l'avant-dernier groupe quant à la catégorie de revenus, soit le groupe des 45 à 64 ans.
- En 2000, les prêts et les crédits bancaires représentaient 26 p. 100 des 24,5 milliards de dollars de créances exigibles des jeunes entrepreneurs. La mesure de l'effet de levier financier révèle un ratio d'endettement de 0,91 parmi les jeunes entrepreneurs, le plus élevé de tous les groupes d'âge. Puisque les entreprises appartenant à des jeunes entrepreneurs sont les plus endettées selon la catégorie d'âge, il s'ensuit que leurs taux d'approbation de financement formel par emprunt sont inférieurs à la moyenne.

Il est impossible de déterminer, à partir d'une seule observation, lequel de ces facteurs (ou d'autres facteurs) influe sur la structure financière des entreprises appartenant à des jeunes entrepreneurs ou si ces résultats font état d'un écart dans le marché du financement formel en ce qui a trait aux jeunes. Il faudra obtenir d'autres données pour mesurer l'incidence de la conjoncture économique et industrielle avant de parvenir à une conclusion sur les facteurs qui déterminent leur structure financière.

Avoir propre des PME en 2000

- L'avoir propre des PME appartenant à des jeunes s'élevait en moyenne à 78 000 \$ (comparativement à 123 000 \$ parmi les propriétaires d'entreprise de 45 à 64 ans).
- 94 p. 100 appartenait au propriétaire-exploitant de l'entreprise (plus fort pourcentage parmi tous les groupes d'âge, comparativement à 86 p. 100).
- 3 p. 100 appartenait aux parents ou amis des propriétaires (comparativement à 3 p. 100).

Parmi tous les groupes d'âge, le taux de participation au capital de l'entreprise du propriétaire-exploitant était le plus élevé au sein des PME appartenant à des jeunes. Cela laisse entendre que la vente d'actions de l'entreprise pour obtenir des capitaux n'était pas une stratégie de financement populaire parmi les jeunes entrepreneurs. Cette tendance s'est dégagée malgré le fait que les entreprises de l'industrie du savoir (où il y a une forte concentration de jeunes entrepreneurs), ainsi que les entreprises dont les actifs et le taux de rentabilité sont peu élevés, sont parmi les premiers candidats à faire appel à ce mode de financement. Néanmoins, les jeunes entrepreneurs sont plus prêts que ceux de tous les autres groupes d'âge à céder le contrôle de leur entreprise pour en financer l'expansion ou la croissance (71 p. 100 des jeunes entrepreneurs ont indiqué qu'ils étaient prêts à partager le contrôle de leur entreprise)⁵⁶, ce qui laisse entrevoir un écart possible sur le marché du financement par actions du début de croissance relativement aux jeunes entrepreneurs. Il faudra toutefois recueillir davantage de données et effectuer d'autres analyses pour déterminer la présence et la signification d'écarts sur le marché.

56. Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001*, rapport préparé pour Industrie Canada, 2002.

7. PME À FORTE CROISSANCE

Caractéristiques de la PMEC typique en 2000

- Pourcentage par rapport au nombre d'entreprises : 12 p. 100 des 1,4 million de PME
- Total des capitaux propres : 254 500 \$ en moyenne
- Demande de financement : 31 p. 100 des PMEC ont fait une demande de financement par emprunt; 80 p. 100 de ces demandes ont été approuvées
- Secteurs prédominants : 17 p. 100 des PME manufacturières, puis 16 p. 100 des entreprises de l'industrie du savoir
- Taille de l'entreprise : 22 p. 100 des moyennes entreprises (de 100 à 499 employés)
- Présence régionale : homogène partout au Canada, variant de 11 p. 100 des PME au Québec à 13 p. 100 en Alberta

Un petit sous-ensemble de PME contribue de façon énorme à la croissance économique du Canada — les PMEC⁵⁷. Ces entreprises ont pour caractéristique d'être en mesure de maintenir des taux de croissance supérieurs à la moyenne pendant de longues périodes. En plus d'être en grande partie responsables de la création de nouveaux emplois, les PMEC contribuent considérablement à l'innovation.

Types formels et informels de financement

Types formels de financement en 2000

- 50 p. 100 des PMEC ont fait appel aux prêts commerciaux et aux marges de crédit (semblable à la moyenne nationale de 49 p. 100).
- 32 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit commercial (la moyenne nationale étant de 26 p. 100).
- 20 p. 100 ont fait appel au crédit-bail (pourcentage supérieur à la moyenne nationale de 16 p. 100).

Types informels de financement en 2000

- 47 p. 100 des PMEC ont fait appel au crédit commercial des fournisseurs (pourcentage supérieur à la moyenne nationale de 39 p. 100).
- 37 p. 100 ont fait appel aux cartes de crédit personnelles des propriétaires (pourcentage supérieur à la moyenne nationale de 33 p. 100).

57. Dans la présente analyse, les PMEC (également appelées gazelles) désignent les entreprises dont les taux de croissance annuels cumulatifs des ventes sont de 50 p. 100 ou plus au cours de la période de trois ans, s'échelonnant de 1997 à 2000.

- 35 p. 100 ont fait appel aux économies personnelles des propriétaires (pourcentage semblable à la moyenne nationale).
- 13 p. 100 ont fait appel à des emprunts auprès de parents et amis des propriétaires (pourcentage supérieur à la moyenne nationale de 10 p. 100).

Le graphique 30 indique que les taux d'utilisation des types formels et informels de financement des PME/C équivalent ou sont supérieurs à ceux de toutes les PME. Par contre, tel que précisé un peu plus loin, l'utilisation de sources formelles et informelles de financement par emprunt n'entraîne pas les mêmes dépenses

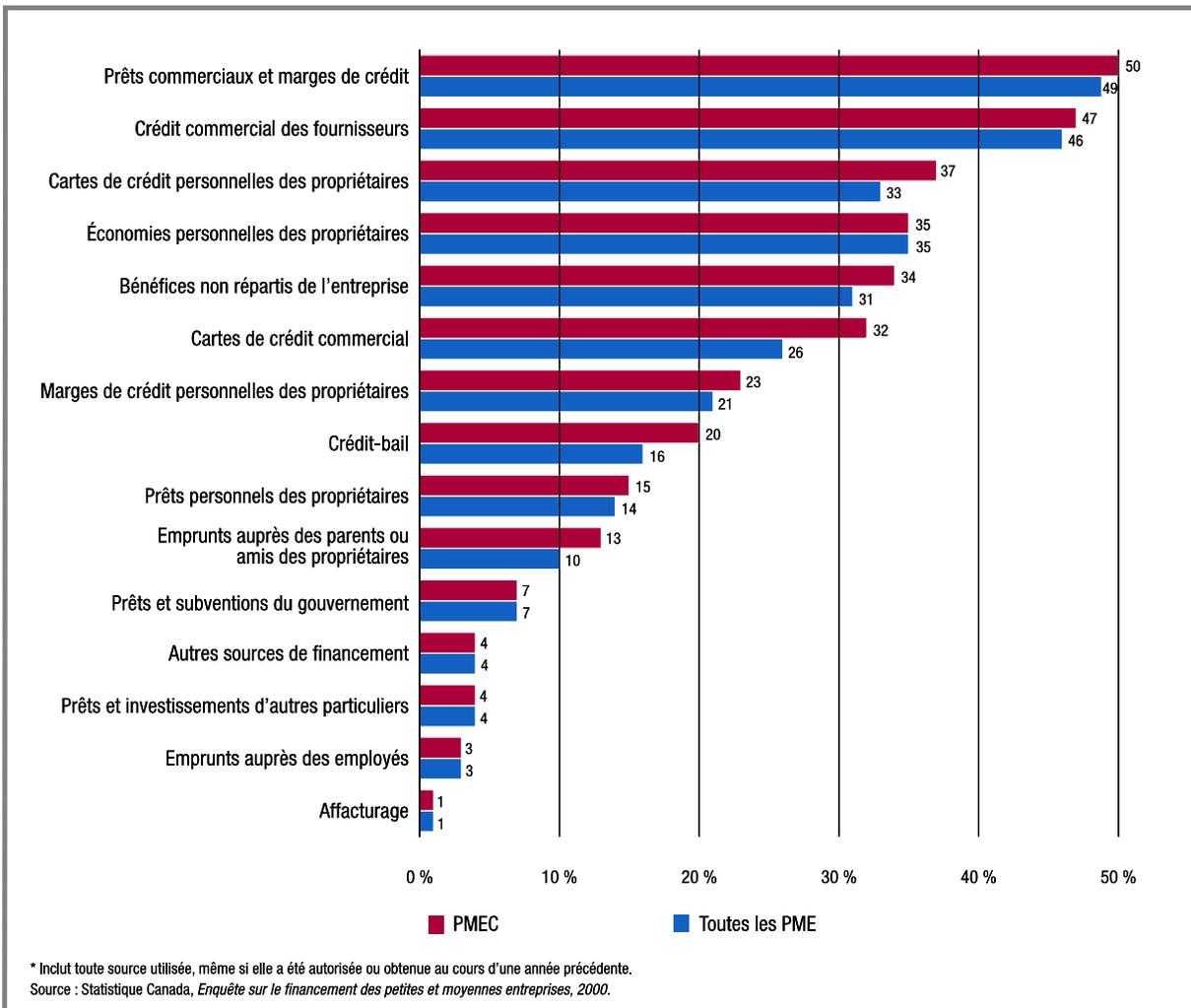
que le financement à même l'avoir propre. Les PME/C font aussi grandement appel au capital de risque, ce qui est associé au secteur d'activité des PME/C et à leur fort potentiel de croissance.

Principales constatations relatives aux PME/C en 2000

- Les structures financières des PME/C reflètent l'utilisation élevée d'instruments formels (50 p. 100 des PME/C ont fait appel aux prêts commerciaux, et 20 p. 100 au crédit-bail) et d'instruments informels (46 p. 100 ont fait appel au crédit commercial, et 35 p. 100 aux économies personnelles).
- Les PME/C ont davantage fait appel au capital de risque que toutes les autres PME — faisant deux fois plus appel aux investissements providentiels et six fois plus aux investissements de CR.
- Font partie des PME/C :
 - 17 p. 100 des entreprises manufacturières (utilisation élevée de prêts commerciaux et de crédit commercial).
 - 16 p. 100 des entreprises de l'industrie du savoir (utilisation élevée des bénéfices non répartis, du capital de risque et des économies).

Graphique 30

Types d'instruments financiers utilisés par les PME en 2000*

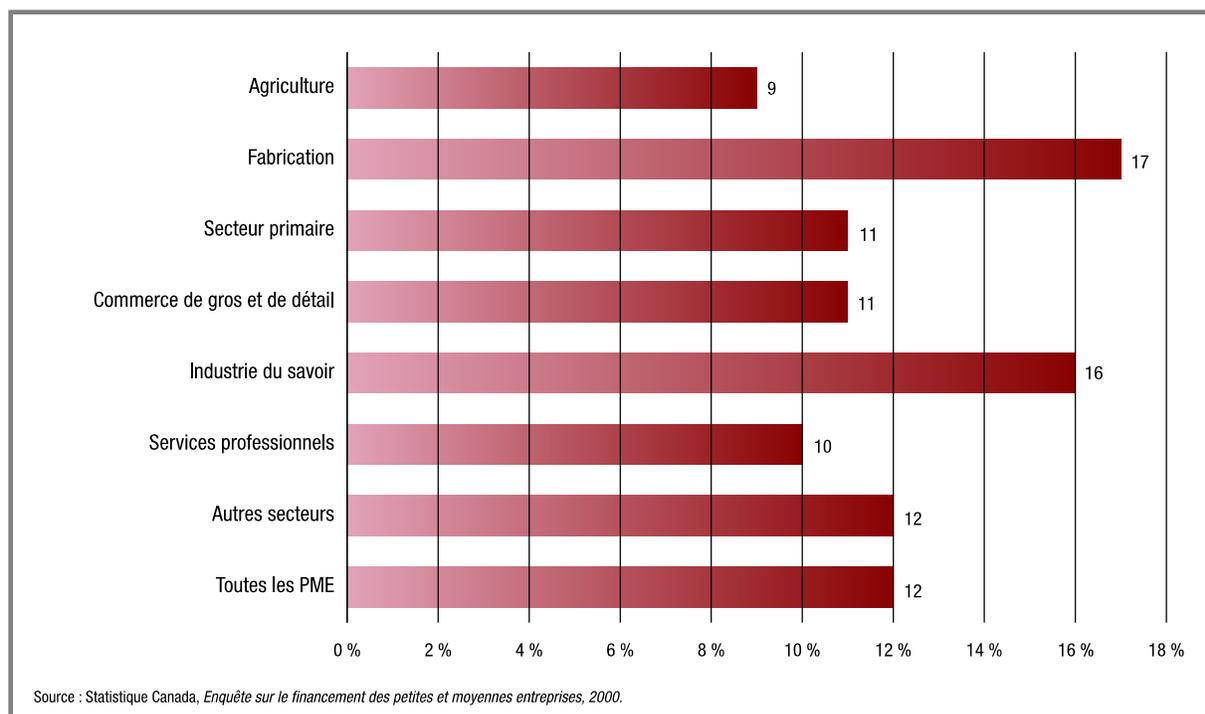


Influence du secteur sur la structure financière des PME

Les industries du savoir représentaient 16 p. 100 des entreprises de ce secteur, comparativement à 12 p. 100 des PME globalement. Tel que précisé à la section 3.2.1 de la présente partie, les PME des industries du savoir faisaient partie des entreprises à moins forte intensité de financement par emprunt de tous les secteurs en 2000 et avaient tendance à compter sur les ressources internes de l'entreprise (p. ex., bénéfices non répartis) ou le financement externe par actions.

Graphique 31

Répartition sectorielle des PME en 2000



Les entreprises à forte croissance ne font pas exclusivement partie des secteurs de haute technologie. Tel qu'illustré au graphique 31, 17 p. 100 des PME font partie du secteur manufacturier, ce qui concorde avec les résultats d'une étude⁵⁸ du ministère du Développement économique et du Commerce de l'Ontario portant sur les entreprises à forte croissance de la province. L'étude a démontré que la structure financière des PME reflète le fait qu'une part importante de ces entreprises font partie du secteur manufacturier. Tel que précisé à la section 3.1.2 de la présente partie, les PME manufacturières étaient parmi les plus grands utilisateurs de sources tant formelles qu'informelles de financement par emprunt et préféraient notamment les instruments financiers souples, comme les cartes de crédit commercial et le crédit-bail, les deux prévalant dans la composition du capital des PME.

Avoir propre des PME en 2000

- L'avoir propre des PME s'élevait en moyenne à 120 500 \$.
- 57 p. 100 appartenait au propriétaire-exploitant de l'entreprise (proportion inférieure par rapport à 86 p. 100 pour les PME globalement).
- 5 p. 100 appartenait aux investisseurs en capital de risque étrangers et canadiens (proportion plus élevée par rapport à 0,3 p. 100 pour les PME globalement).
- 4 p. 100 appartenait à des investisseurs étrangers et canadiens privés (comparativement à 1 p. 100 pour les PME globalement).

58. Ministère du Développement économique et du Commerce, *The Universe of Ontario's Leading Growth Firms*, gouvernement de l'Ontario, 1999.

Outre les sources formelles et informelles de financement par emprunt, les PMECC font davantage appel à des capitaux externes que les autres PME. Cette différence est plus marquée en ce qui a trait à la participation au capital de l'entreprise par le propriétaire-exploitant. Alors que 86 p. 100 des capitaux propres des entreprises canadiennes appartenaient directement aux propriétaires d'entreprise, cette proportion était de 72 p. 100 dans le cas des PMECC, indiquant une plus grande propension à accepter un apport de capital. En fait, les investisseurs providentiels et les investisseurs en capital de risque ont investi près de 2 milliards de dollars dans les PMECC en 2000, soit deux fois plus que le montant des investissements informels (providentiels) et six fois plus que le montant de capital de risque investi dans les PME globalement.

D'autres études de Statistique Canada portant sur les petites entreprises innovatrices au Canada ont révélé qu'un grand nombre de petites entreprises des milieux à forte intensité de savoir (ce qui est le cas de nombreuses PMECC) comptent sur le capital de risque et les bénéfices non répartis plutôt que sur le financement par emprunt. Une de ces études laisse entendre que les structures de capital à forte intensité de financement par emprunt limitent les possibilités de croissance et la R-D, alors que le financement par actions offre plus de souplesse et de soutien à l'investissement⁵⁹.

Ces données commencent à brosser le tableau des contributions des PMECC à l'économie et touchent à la question d'éventuelles imperfections (écarts) du marché pouvant compromettre l'accès des PMECC à des types et à des niveaux appropriés de financement⁶⁰. À la lumière des résultats concernant les premiers appels publics à l'épargne des sociétés dont il est question à la partie IV, une préoccupation demeure, à savoir si les fournisseurs de capital de risque présents sur le marché ont accès à un volume suffisamment important de capitaux d'investissement pour appuyer l'expansion des PMECC à long terme. L'accès en temps opportun au capital de risque peut être un facteur déterminant, permettant à une entreprise d'exploiter pleinement son potentiel sur le marché et de développer des produits dans un contexte en évolution rapide. Sans cela, on risque d'entraîner son échec, sa vente et la cessation de ses activités au Canada. Une surveillance continue est essentielle afin d'assurer que de tels écarts ne compromettent pas les perspectives de croissance de ces entreprises, surtout en raison de leur énorme contribution à l'économie canadienne.

59. John Baldwin, Guy Gellatly et Valérie Gaudreault, *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : Nouveaux éléments probants provenant du Canada*, rapport préparé par la Division de l'analyse micro-économique de Statistique Canada, 2002.

60. Industrie Canada a également entrepris une importante étude sur les PMECC couvrant une période de 15 ans (1985-1999), dont on s'attend d'obtenir des résultats complémentaires révélateurs qui seraient disponibles plus tard en 2003.

8. STRUCTURE FINANCIÈRE DES PME CANADIENNES — TABLEAUX STATISTIQUES

Tableau 10 Pourcentage de PME faisant appel au financement au stade du démarrage de l'entreprise, selon le type d'instrument*

	Prêts commerciaux et marges de crédit	Cartes de crédit commercial	Prêts et subventions du gouvernement	Crédit commercial des fournisseurs	Crédit-bail	Emprunts auprès des employés	Économies personnelles des propriétaires	Marges de crédit personnelles des propriétaires	Cartes de crédit personnelles des propriétaires	Prêts personnels des propriétaires	Emprunts auprès des parents ou amis des propriétaires	Prêts et investissements d'autres particuliers	Autres sources de financement
Pourcentage													
Toutes les PME													
	28,95	7,8	5	18	12	2,671	66	22,55	32,385	18,78	12	0,464	4,7372
Toutes les entreprises, par taille (nombre d'employés)													
0	21,3	6,2	3,6	12	11	3,234	64	20,76	30,73	15,69	8	0,268	4,4938
1 à 4	32,25	8	6,4	18	11	2,119	69	23,96	35,452	19,78	15	0,65	2,6707
5 à 19	41,95	12	4,5	34	16	x	66	24,64	30,052	23,82	11	0,5	9,3345
20 à 99	44,97	13	7,2	40	22	1,574	66	19,75	17,896	32,41	12	1,012	25,944
100 à 499	71,03	x	11	50	41	0	37	x	x	x	x	1,408	x
Secteur													
Agriculture	61,92	x	27	x	20	x	76	40,75	28,319	35,51	26	0,01	x
Industrie du savoir	8,171	5	6	7,4	6,7	1,741	65	16,08	33,007	11,79	7,4	1,671	2,3206
Fabrication	40,28	8,5	6,8	30	17	0,943	68	20,78	32,757	21,85	12	0,4	6,1581
Primaire	42,03	8,4	7,6	15	10	0,565	57	24,69	23,161	25,62	12	0,828	5,3136
Services professionnels	10,97	4,8	1,8	6,9	9,2	3,495	65	21,56	33,12	12,16	4,4	0,453	5,3395
Commerce de gros et de détail	34,49	9,7	2,1	24	16	x	61	21,23	26,797	22,21	21	0,7	5,5252
Autres secteurs	34,09	9,2	4,5	22	12	4,132	68	23,37	34,784	19,57	11	0,384	4,5909

(Suite)

Tableau 10 Pourcentage de PME faisant appel au financement au stade du démarrage de l'entreprise, selon le type d'instrument*

	Prêts commerciaux et marges de crédit	Cartes de crédit commercial	Prêts et subventions du gouvernement	Crédit commercial des fournisseurs	Crédit-bail	Emprunts auprès des employés	Économies personnelles des propriétaires	Marges de crédit personnelles des propriétaires	Cartes de crédit personnelles des propriétaires	Prêts personnels des propriétaires	Emprunts auprès des parents ou amis des propriétaires	Prêts et investissements d'autres particuliers	Autres sources de financement
Pourcentage													
Région													
CANADA	28,95	7,8	5	18	12	2,671	66	22,55	32,385	18,78	12	0,464	4,7372
Atlantique	36,45	9,3	8,1	20	13	x	59	28,95	30,058	19,73	11	0,7	3,4889
Québec	34,31	6	9	19	8,7	1,59	68	21,83	30,999	21,29	11	0,73	4,9585
Ontario	25,64	11	3	16	10	2,872	65	19,69	29,928	11,14	9,9	0,369	5,0238
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	44,99	5,2	x	9,1	19	x	68	37	21,383	34,38	19	x	2,0512
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	25,21	5	x	24	18	4,962	72	26,22	44,262	23,87	12	0,5	5,461
Colombie-Britannique et Yukon	23,06	7,2	3,2	17	14	x	65	18,31	34,158	21,3	13	x	4,6
Année du commencement des opérations													
1999-2000	29,0	9,0	6,0	19,0	12,0	5,0	62,0	19,0	34,0	21,0	14,0	3,0	6,0
1997-1998	26,0	6,0	4,0	16,0	11,0	1,0	68,0	23,0	29,0	17,0	10,0	1,0	4,0
Type de propriété													
Association hommes-femmes	30,8	8,5	9,5	15	10	3,6	68	21,9	33,6	23,4	12	0,2	3,7
Propriété à majorité féminine	24,7	4,9	4,3	13	7,4	2,3	63	24,5	31,3	18,6	14	0,7	1,8
Propriété à majorité masculine	29,5	8,4	3,8	20	14	2,5	67	22,2	32,3	17,4	11	0,5	5,8

(Suite)

Tableau 10 Pourcentage de PME faisant appel au financement au stade du démarrage de l'entreprise, selon le type d'instrument*

	Prêts commerciaux et marges de crédit	Cartes de crédit commercial	Prêts et subventions du gouvernement	Crédit commercial des fournisseurs	Crédit-bail	Emprunts auprès des employés	Économies personnelles des propriétaires	Marges de crédit personnelles des propriétaires	Cartes de crédit personnelles des propriétaires	Prêts personnels des propriétaires	Emprunts auprès des parents ou amis des propriétaires	Prêts et investissements d'autres particuliers	Autres sources de financement
Pourcentage													
Âge du propriétaire majoritaire													
Moins de 34	31,7	8,7	6,7	15	9	x	70	20,4	31,2	15,9	15	0,5	2,8
35 à 44	34,5	11	5,2	19	16	3,2	66	27,4	38,3	18,8	14	0,7	4,5
45 à 64	21,7	4,9	4,1	18	11	3,1	65	19,7	28,5	20,5	8,6	0,4	6,2
65 et plus	32,2	x	x	13	x	x	57	12	14,6	15,3	x	0	2,3
PME exportatrices et nonexportatrices													
Exportatrices	16,1	8	6,8	25	17	0,3	78	31,8	43,9	22,3	23	1,2	9,2
Nonexportatrices	30,7	7,8	4,7	17	12	3	65	21,3	30,8	18,3	10	0,4	4,1
Zone													
Urbaine	25,8	7,6	3,7	16	11	2,1	66	21,1	31,1	16	11	0,6	4,5
Rurale	41,9	8,5	9,9	25	19	4,8	68	28,3	37,7	29,9	12	0	5,8
Origine du propriétaire													
D'une minorité visible	21	8,5	2,7	16	11	0,7	57	19,7	25,6	24,1	15	0,5	x
De race blanche	29,9	7,7	5,3	18	12	2,9	68	22,9	33,2	18,1	11	0,5	4,4

(Fin)

*Données fournies par les PME en activité en 2000, selon leur ligne exigences du financement, entre 1996 et 2000.

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Tableau 11 Pourcentage de PME faisant appel au financement en 2000, selon le type d'instrument*

	Prêts commerciaux et marges de crédit	Cartes de crédit commercial	Prêts et subventions du gouvernement	Bénéfices non répartis de l'entreprise	Crédit commercial des fournisseurs	Crédit-bail	Emprunts auprès des employés	Économies personnelles des propriétaires	Marges de crédit personnelles des propriétaires	Cartes de crédit personnelles des propriétaires	Prêts personnels des propriétaires	Emprunts auprès des parents ou amis des propriétaires	Prêts et investissements d'autres particuliers	Affectage
Pourcentage														
Toutes les PME														
	48,7	26,4	6,5	30,9	39,0	15,8	2,5	34,6	21,1	33,3	13,7	9,6	3,7	1,2
Toutes les entreprises, par taille (nombre d'employés)														
0	39,1	19,8	7,0	25,0	26,3	9,3	1,9	36,0	22,2	35,2	12,3	8,9	3,9	9,0
1 à 4	51,1	28,2	5,4	34,0	44,3	1,6	3,5	35,1	20,5	33,9	14,2	9,9	2,8	1,3
5 à 19	66,8	37,9	7,0	35,9	57,9	28,1	1,8	33,2	21,5	30,1	17,1	10,9	5,1	1,6
20 à 99	70,4	43,3	8,7	53,1	67,0	40,3	3,8	19,0	11,5	19,3	14,0	9,2	4,6	2,4
100 à 499	78,9	48,7	13,8	52,0	78,1	44,4	2,7	12,7	6,1	11,8	6,7	5,1	3,5	1,2
Entreprises établies, par taille (nombre d'employés)**														
0	34,0	20,0	4,0	25,0	25,0	9,0	2,0	36,0	23,0	37,0	12,0	6,0	3,0	1,0
1 à 4	50,0	29,0	4,0	34,0	43,0	16,0	4,0	32,0	22,0	36,0	14,0	9,0	2,0	1,0
5 à 19	66,0	41,0	7,0	41,0	57,0	28,0	2,0	33,0	22,0	32,0	18,0	8,0	3,0	2,0
20 à 99	69,0	44,0	7,0	57,0	66,0	36,0	4,0	17,0	9,0	18,0	13,0	8,0	4,0	2,0
100 à 499	86,0	46,0	10,0	51,0	75,0	56,0	3,0	11,0	5,0	10,0	8,0	3,0	2,0	1,0
Secteur														
Agriculture	71,5	27,7	27,5	29,4	40,6	14,0	2,5	41,9	27,5	31,5	17,3	15,8	2,7	2,5
Industrie du savoir	20,7	20,4	5,0	37,4	22,1	13,4	2,8	30,4	17,7	34,3	9,6	6,6	2,7	1,1
Fabrication	51,3	32,9	6,1	34,2	58,1	24,5	1,8	33,8	21,4	34,6	18,4	10,4	3,1	0,8
Primaire	50,4	21,1	6,8	32,0	36,5	13,6	2,1	34,9	16,5	31,1	13,2	4,9	3,1	1,0
Services professionnels	35,2	23,2	2,5	34,3	27,8	16,5	4,1	34,1	23,0	39,5	12,0	5,3	1,7	1,2
Commerce de gros et de détail	51,8	28,9	3,9	30,2	52,0	18,8	2,5	34,9	22,1	33,0	17,1	13,0	5,4	1,9
Autres	47,1	26,0	2,9	29,8	36,5	14,4	2,3	33,0	19,1	32,4	11,9	8,2	4,1	0,6

(Suite)

Tableau 11 Pourcentage de PME faisant appel au financement en 2000, selon le type d'instrument*

	Prêts commerciaux et marges de crédit	Cartes de crédit commercial	Prêts et subventions du gouvernement	Bénéfices non répartis de l'entreprise	Crédit commercial des fournisseurs	Crédit-bail	Emprunts auprès des employés	Économies personnelles des propriétaires	Marges de crédit personnelles des propriétaires	Cartes de crédit personnelles des propriétaires	Prêts personnels des propriétaires	Emprunts auprès des parents ou amis des propriétaires	Prêts et investissements d'autres particuliers	Affactage
Pourcentage														
Région														
CANADA	48,7	26,4	6,5	30,9	39,0	15,8	2,5	34,6	21,1	33,3	13,7	9,6	3,7	1,2
Atlantique	53,5	24,0	8,0	31,2	46,4	17,3	1,4	35,2	24,6	35,8	13,7	7,4	3,7	1,7
Québec	51,3	27,3	7,9	21,7	36,7	10,7	1,7	27,9	12,0	26,8	15,4	10,2	2,7	0,6
Ontario	43,5	27,0	3,6	32,6	37,3	16,9	3,3	35,8	22,3	33,1	11,6	9,6	4,4	0,9
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	61,3	27,9	14,1	33,9	45,1	20,2	2,9	37,1	28,4	34,9	18,6	11,2	3,2	1,3
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	51,2	28,0	8,7	36,7	42,7	17,5	2,5	35,7	24,0	40,5	14,0	8,5	2,8	2,1
Colombie-Britannique et Yukon	45,5	21,8	3,9	34,1	36,4	16,0	2,4	39,2	23,5	35,5	13,1	9,6	4,7	1,7
Année du commencement des opérations														
1999-2000	37,0	23,0	5,0	33,0	41,0	21,0	4,0	48,0	21,0	39,0	18,0	17,0	5,0	1,0
1997-1998	41,0	21,0	2,0	29,0	31,0	15,0	2,0	40,0	25,0	37,0	13,0	12,0	2,0	2,0
-1996	46,0	27,0	5,0	32,0	38,0	15,0	3,0	33,0	21,0	35,0	13,0	7,0	3,0	1,0
Type de propriété														
Association hommes-femmes	50,4	27,3	10,8	32,1	38,9	15,6	2,3	32,2	24,5	35,5	13,9	9,3	2,6	1,3
Propriété à majorité féminine	49,8	26,9	6,0	30,8	41,2	15,7	2,5	34,0	20,7	32,4	14,0	9,9	4,4	1,1
Propriété à majorité masculine	41,9	22,9	3,2	30,0	29,6	16,4	2,9	40,1	18,4	34,6	12,3	8,6	2,3	1,4

(Suite)

Tableau 11 Pourcentage de PME faisant appel au financement en 2000, selon le type d'instrument*

	Prêts commerciaux et marges de crédit	Cartes de crédit commercial	Prêts et subventions du gouvernement	Bénéfices non répartis de l'entreprise	Crédit commercial des fournisseurs	Crédit-bail	Emprunts auprès des employés	Économies personnelles des propriétaires	Marges de crédit personnelles des propriétaires	Cartes de crédit personnelles des propriétaires	Prêts personnels des propriétaires	Emprunts auprès des parents ou amis des propriétaires	Prêts et investissements d'autres particuliers	Affacturation
Pourcentage														
Âge du propriétaire														
Moins de 34	52,9	24,6	11,4	30,3	42,4	22,6	2,6	44,3	28,8	41,6	18,7	16,3	4,1	0,7
35 à 44	53,0	31,4	8,7	30,9	42,3	18,9	2,0	34,2	43,5	39,3	13,3	14,1	3,5	1,5
45 à 64	46,8	25,1	5,2	30,2	36,8	14,3	2,6	34,4	20,4	31,6	14,1	7,2	3,6	1,0
PME à forte croissance (PMEC)														
PMEC	50,0	32,0	7,0	34,0	46,0	20,0	3,0	35,0	23,0	37,0	15,0	13,0	4,0	1,0
Toutes les PME	48,7	26,4	6,5	30,9	39,0	15,8	2,5	34,6	21,1	33,3	13,7	9,6	3,7	1,2
PME exportatrices et nonexportatrices														
Exportatrices	51,5	39,7	8,7	40,5	50,0	28,5	4,6	36,8	24,0	40,0	15,6	11,7	5,2	2,0
Non exportatrices	48,4	24,8	6,2	29,8	37,7	14,3	2,3	34,3	20,7	32,5	13,5	9,3	3,5	1,1
Zone														
Urbaine	44,6	26,3	3,9	31,2	37,3	16,7	2,7	33,6	20,2	32,6	12,6	8,6	3,7	1,2
Rurale	59,6	26,5	13,3	30,3	43,5	13,5	2,0	37,1	23,3	35,3	16,8	12,3	3,7	1,2
Origine du propriétaire														
D'une minorité visible	48,0	23,7	4,5	30,8	39,7	16,2	2,1	40,1	24,0	25,4	16,9	10,2	3,5	3,0
De race blanche	48,8	26,6	6,6	30,9	39,0	15,8	2,6	34,1	20,9	33,9	13,5	9,5	3,7	1,1

(Fin)

*Inclut toute source utilisée, même si elle a été autorisée ou obtenue au cours d'une année précédente.

**Fait référence aux entreprises établies depuis au moins deux ans.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Tableau 12 Répartition (%) des prêts moyens en cours des PME en 2000, par type de fournisseur

	Prêts et crédit de banques à charte	Prêts et crédit de coopératives d'épargne et de crédit ou de caisses populaires	Solde de cartes de crédit	Crédit de programmes gouvernementaux	Obligations de crédit-bail	Prêts consentis par des particuliers	Crédit commercial des fournisseurs	Autres éléments du passif
Pourcentage								
Toutes les PME	29,3	5	0,4	4,2	1,3	17,8	20,8	21,2
Taille de l'entreprise (nombre d'employés)								
0	31,7	7,1	0,4	5,2	0,6	21,2	8,4	25,4
1 à 4	28,5	7,7	0,5	5,1	1,4	22,7	16,4	17,7
5 à 19	27,9	3,6	0,5	3,3	1,3	16,1	26,6	20,8
20 à 99	24,7	2,0	0,1	2,8	2,2	12,4	36,6	19,4
100 à 499	38,8	1,1	0,0	4,4	2,7	9,9	24,5	18,5
Secteur								
Agriculture	34,3	11,3	0,4	16,1	0,4	17,4	7,3	12,8
Industrie du savoir	13,7	1,7	x	x	3,5	23,7	23,0	30,3
Fabrication	27,1	3,9	0,3	4,1	3,0	14,4	30,0	17,2
Primaire	20,8	4,8	0,2	4,7	2,7	16,3	21,9	28,6
Services professionnels	27,0	0,9	x	x	2,3	19,8	18,7	29,8
Commerce de gros et de détail	21,3	3,9	0,4	2,3	1,4	16,2	37,7	16,7
Autres secteurs	32,9	4,5	0,4	2,0	1,0	18,7	16,5	24,1
Région								
Atlantique	27,3	2,2	0,5	12,0	1,9	10,6	22,1	23,4
Québec	26,3	11,3	0,2	4,7	1,8	16,1	28,0	11,6
Ontario	31,4	2,7	0,3	1,7	1,0	17,0	19,7	26,0
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	36,6	11,6	0,5	9,5	1,2	13,4	14,8	12,4
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	24,1	3,3	0,5	7,8	1,9	20,9	18,0	23,6
Colombie-Britannique et Yukon	27,1	2,6	0,4	1,8	1,1	26,2	20,7	20,1

(Suite)

Tableau 12 Répartition (%) des prêts moyens en cours des PME en 2000, par type de fournisseur

	Prêts et crédit de banques à charte	Prêts et crédit de coopératives d'épargne et de crédit ou de caisses populaires	Solde de cartes de crédit	Crédit de programmes gouvernementaux	Obligations de crédit-bail	Prêts consentis par des particuliers	Crédit commercial des fournisseurs	Autres éléments du passif
Année du commencement des opérations								
1999-2000	25	7	1	4	2	22	19	21
1997-1998	32	2	1	3	3	21	21	17
-1996	26	4	x	3	1	19	22	24
Type de propriété								
Association hommes-femmes	25,5	6,9	0,8	7,7	1,7	18,6	19,9	19
Propriété à majorité féminine	31	5,9	0,4	4,1	1,7	19,9	15,3	21,6
Propriété à majorité masculine	29,7	4,6	0,3	3,6	1,2	17,5	21,6	21,6
Âge du propriétaire								
Moins de 34	26	5,6	0,5	7,8	1,1	21,5	24,9	12,6
35 à 44	28,6	6,9	0,4	4,4	1,6	15,7	22,2	20,2
45 à 64	27,7	5,6	0,4	4,9	1,5	17,3	20,4	22,3
65 et plus	34,5	1,4	0,1	1,2	0,9	20,4	19,2	22,2
PME exportatrices et nonexportatrices								
Exportatrices	24	2,6	0,2	3,6	2,1	14,6	31,1	21,7
Nonexportatrices	30,6	5,6	0,4	4,3	1,2	18,6	18,3	21,1
Zone								
Urbaine	29,5	3,2	0,4	2,7	1,4	17,1	22,6	23,2
Rurale	28,2	11,5	0,4	9,6	1,2	20,3	14,6	14,1
Origine du propriétaire								
D'une minorité visible	28,7	1,9	0,3	5,2	0,8	27,9	17,3	17,9
De race blanche	29,3	5,2	0,4	4,1	1,4	17,1	21,1	21,5

(Fin)

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Tableau 13 Montant total (en millions de dollars) de l'ensemble des prêts en cours des PME en 2000, par type de fournisseur

	Prêts et crédit de banques à charte	Prêts et crédit de coopératives d'épargne et de crédit	Solde de cartes de crédit	Crédit de programmes gouvernementaux	Obligations de crédit-bail	Prêts consentis par des particuliers	Crédit commercial des fournisseurs	Autres éléments du passif
En millions de dollars (\$)								
Toutes les PME								
	122 818	20 937	1 500	17 530	5 653	74 739	87 519	89 102
Taille de l'entreprise (nombre d'employés)								
0	41 628	9 315	583	6 770	729	27 872	11 047	33 304
1 à 4	22 405	6 079	367	4 008	1 078	17 871	12 874	13 945
5 à 19	27 767	3 602	474	3 288	1 308	16 013	26 517	20 732
20 à 99	20 672	1 645	68	2 301	1 808	10 332	30 538	16 184
100 à 499	10 346	298	8	1 164	730	2 651	6 542	4 937
Secteur								
Agriculture	19 208	6 351	202	9 016	213	9 745	4 110	7 193
Industrie du savoir	1 635	201	x	x	412	2 822	2 738	3 606
Fabrication	11 031	1 589	113	1 676	1,208	5 871	12 193	7 001
Primaire	2 125	490	16	481	272	1 668	2 238	2 914
Services professionnels	6 649	225	x	x	574	4 874	4 611	7 323
Commerce de gros et de détail	16 161	2 966	278	1 754	1 064	12 272	28 613	12 690
Autres secteurs	66 007	9 115	705	3 947	1 911	37 487	33 016	48 375
Région								
Atlantique	5 874	475	101	2 584	399	2 283	4 751	5 023
Québec	19 758	8 474	179	3 506	1 343	12 080	21 049	8 687
Ontario	58 977	5 149	619	3 261	1 955	31 884	37 051	48 770
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	11 939	3 799	153	3 098	397	4 379	4 830	4 055
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	13 063	1 781	263	4 215	1 014	11 344	9 747	12 804
Colombie-Britannique et Yukon	13 206	1 260	185	866	545	12 769	10 091	9 762

(Suite)

Tableau 13 Montant total (en millions de dollars) de l'ensemble des prêts en cours des PME en 2000, par type de fournisseur

	Prêts et crédit de banques à charte	Prêts et crédit de coopératives d'épargne et de crédit	Solde de cartes de crédit	Crédit de programmes gouvernementaux	Obligations de crédit-bail	Prêts consentis par des particuliers	Crédit commercial des fournisseurs	Autres éléments du passif
En millions de dollars (\$)								
Type de propriété								
Association hommes-femmes	14 688	3 963	467	4 428	989	10 727	11 455	10 948
Propriété à majorité féminine	10 147	1 931	126	1 338	560	6 517	4 996	7 074
Propriété à majorité hommes	97 983	15 043	908	11 763	4 105	57 495	71 068	71 079
Âge du propriétaire								
Moins de 34	6 421	1 385	135	1 916	271	5 308	6 153	3 103
35 à 44	27 007	6 465	409	4 163	1 468	14 782	20 957	19 020
45 à 64	58 833	11 811	825	10 359	3 146	36 633	43 397	47 312
65 et plus	30 557	1 276	131	1 092	768	18 015	17 012	19 666
PME exportatrices et nonexportatrices								
Exportatrices	24	2,6	0,2	3,6	2,1	14,6	31,1	21,7
Nonexportatrices	30,6	5,6	0,4	4,3	1,2	18,6	18,3	21,1
Zone								
Urbaine	29,5	3,2	0,4	2,7	1,4	17,1	22,6	23,2
Rurale	28,2	11,5	0,4	9,6	1,2	20,3	14,6	14,1
Origine du propriétaire								
D'une minorité visible	28,7	1,9	0,3	5,2	0,8	27,9	17,3	17,9
De race blanche	29,3	5,2	0,4	4,1	1,4	17,1	21,1	21,5

(Fin)

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Tableau 14 Répartition (%) de la participation moyenne au capital des PME en 2000

	Gestionnaires de l'entreprise	Parents ou amis	Société mère	Investisseurs privés canadiens et étrangers	Employés	Fonds canadiens et étrangers de capital de risque	Autres
Pourcentage							
Toutes les PME							
	86,4	3,7	2,2	1,2	0,4	0,3	5,8
Taille de l'entreprise (nombre d'employés)							
0	94,1	1,6	0,3	0,8	x	x	x
1 à 4	88,1	5,9	2,2	0,8	x	x	x
5 à 19	80,4	5,2	1,4	x	0,5	x	11,0
20 à 99	79,7	3,0	8,1	2,2	1,3	6,0	5,2
100 à 499	63,7	4,1	4,3	4,6	x	x	20,1
Secteur							
Agriculture	93,7	2,6	x	x	x	x	x
Industrie du savoir	56,3	4,0	3,5	3,8	1,9	5,2	25,3
Fabrication	71,4	4,9	7,7	3,5	0,7	x	x
Primaire	60,1	3,5	0,4	1,8	x	x	34,1
Services professionnels	86,6	2,2	x	0,3	0,8	x	x
Commerce de gros et de détail	91,9	4,2	1,7	x	x	x	x
Autres secteurs	90,3	4,3	3,2	1,6	x	x	0,3
Région							
Atlantique	91,1	3,7	1,1	x	x	x	x
Québec	89,5	1,9	4,0	1,2	0,2	0,7	2,5
Ontario	87,6	3,6	2,5	1,3	0,5	0,3	4,2
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	85,0	3,7	0,3	x	0,2	x	x
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	82,7	4,1	0,8	1,2	x	x	11,0
Colombie-Britannique et Yukon	81,7	6,6	2,9	1,5	x	x	5,8

(Suite)

Tableau 14 Répartition (%) de la participation moyenne au capital des PME en 2000

	Gestionnaires de l'entreprise	Parents ou amis	Société mère	Investisseurs privés canadiens et étrangers	Employés	Fonds canadiens et étrangers de capital de risque	Autres
Pourcentage							
Type de propriété							
Association hommes-femmes	89,5	5,5	1	x	x	x	x
Propriété à majorité féminine	90,2	6,4	x	x	0,6	x	x
Propriété à majorité masculine	85,2	2,9	2,7	1,5	0,4	0,5	6,8
Âge du propriétaire							
Moins de 34	94,1	3,2	x	x	x	x	x
35 à 44	86,8	3,5	2	1,8	0,1	0,5	5,3
45 à 64	86,2	3,1	2,6	1	0,3	0,4	6,5
Catégorie d'entreprises							
PMEC	56,5	3,7	1,2	4,2	0,7	5,3	28,3
Toutes les PME	86,4	3,7	2,2	1,2	0,4	0,3	5,8
PME exportatrices et nonexportrices							
Exportatrices	76,6	3,6	5,4	1,6	0,5	1,3	11,0
Nonexportatrices	88,8	3,7	1,5	1,1	0,3	0,1	4,5
Zones							
Urbaine	83,5	4,2	3,0	1,5	0,5	0,4	6,8
Rurale	92,5	2,5	0,6	0,5	0,1	x	x
Origine du propriétaire							
D'une minorité visible	74,8	9,3	x	x	0,7	x	13,4
De race blanche	86,9	3,4	2,3	1,2	0,4	0,4	5,4

(Fin)

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*

Tableau 15 Principaux résultats des états financiers des PME, moyenne en dollars, selon le type de PME, en 2000

	Total de l'actif	Actif immobilisé	Encours de la dette totale (Passif)	Total de capitaux propres	Capitaux propres des propriétaires	Vente de biens et de services	Bénéfice ou perte nette	Ratio d'endettement
En dollars								
Toutes les PME								
	504 243	291 831	294 424	209 818	123 539	590 164	54 131	0.75
Taille de l'entreprise (nombre d'employés)								
0	374 011	268 485	200 561	173 450	117 047	134 114	31 387	0.80
1 à 4	301 170	190 258	157 033	144 137	95 289	305 819	52 624	0.65
5 à 19	726 183	364 734	466 164	262 019	131 104	1 223 873	76 899	0.83
20 à 99	2 331 633	845 853	1 577 630	754 002	x	5 199 744	177 020	0.68
100 à 499	11 381 360	5 752 941	6 869 761	4 511 598	2 115 128	16 343 501	1 151 601	0.69
Secteur								
Agriculture	779 801	580 795	309 226	470 575	360 952	248 364	27 802	0.48
Industrie du savoir	391 586	127 336	186 465	205 121	193 536	365 969	33 319	0.36
Fabrication	863 777	371 675	531 403	332 375	x	1 419 946	91 294	0.62
Primaire	843 345	533 639	322 121	521 224	416 489	546 558	54 910	0.31
Services professionnels	301 437	170 561	154 496	146 941	87 604	352 648	67 606	0.45
Commerce de gros et de détail	498 540	151 579	329 939	168 601	x	1 304 868	43 021	0.64
Autres secteurs	434 903	285 830	293 431	141 472	74 961	425 946	59 450	1.25
Région								
Atlantique	432 540	270 217	249 066	183 474	91 566	541 489	57 395	0.72
Québec	428 086	233 916	234 501	193 584	122 520	597 288	43 658	0.62
Ontario	568 837	332 798	365 450	203 387	116 969	666 395	68 593	0.95
Manitoba, Saskatchewan et Nunavut	495 148	316 576	254 201	240 947	145 487	418 879	37 725	0.65
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	587 759	339 546	287 048	300 711	180 928	536 669	57 517	0.51
Colombie-Britannique et Yukon	412 929	223 799	258 271	154 657	85 330	563 009	38 814	0.84

(Suite)

Tableau 15 Principaux résultats des états financiers des PME, moyenne en dollars, selon le type de PME, en 2000

	Total de l'actif	Actif immobilisé	Encours de la dette totale (Passif)	Total de capitaux propres	Capitaux propres des propriétaires	Vente de biens et de services	Bénéfice ou perte nette	Ratio d'endettement
En dollars								
Type de propriété								
Association hommes-femmes	405 366	245 534	210 711	194 654	112 412	496 872	33 471	0.60
Propriété à majorité féminine	269 182	151 976	152 300	116 882	58 206	317 798	33 834	0.80
Propriété à majorité masculine	586 922	337 365	351 400	235 522	141 746	679 754	64 809	0.77
Âge du propriétaire								
Moins de 34	353 423	203 539	220 011	133 411	78 362	375 760	26 351	0.91
35 à 44	385 440	211 318	236 313	149 127	100 077	495 863	60 387	0.75
45 à 64	489 207	283 176	278 176	211 031	122 801	621 518	48 927	0.70
65 et plus	1 004 824	613 025	584 584	420 240	222 563	839 487	84 474	0.81
PME exportatrices et nonexportatrices								
Exportatrices	141 772	60 504	84 039	57 723	31 634	1 565 748	14 319	0.55
Nonexportatrices	577 190	355 596	335 748	241 441	144 512	473 917	62 863	0.79
Zone								
Urbaine	530 574	295 312	329 010	201 564	111 935	678 845	63 887	0.82
Rurale	188 388	120 789	90 787	97 600	64 210	358 294	13 294	0.60
Origine du propriétaire								
D'une minorité visible	39 780	22 712	26 845	12 935	8 961	461 701	2 349	1.11
De race blanche	679 182	393 388	392 952	286 229	167 185	599 781	74 832	0.73

(Fin)

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

Tableau 16 Moyenne du profit net selon le sexe du propriétaire et selon le secteur en 2000

	Total	Propriété à majorité féminine	Propriété à majorité masculine	Association hommes-femmes
En dollars (\$)				
Secteur				
Agriculture	27 802	x	39 565	21 836
Industrie du savoir	33 319	33 034	x	46 320
Fabrication	91 294	40 601	133 069	57 172
Secteur primaire	54 910	31 661	76 234	x
Services professionnels	67 606	35 261	223 360	39 918
Commerce de gros et de détail	43 021	21 806	45 265	54 476
Autres secteurs	59 450	37 301	x	24 958
CANADA	54 131	33 834	64 809	33 471

N.B. : Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*.

PARTIE III SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS — FOURNISSEURS DE FINANCEMENT AUX ENTREPRISES

Le secteur des services financiers joue un rôle de premier plan dans une économie de marché, en fournissant du capital de démarrage aux nouvelles entreprises ainsi que du capital de croissance aux entreprises établies. La partie III examine le financement des PME du point de vue de l'offre ainsi que les principaux fournisseurs de financement aux entreprises.

Alors que dans les parties I et II l'analyse des PME portait sur le nombre d'employés et les revenus, les enquêtes sur l'offre ne mesuraient pas le montant du financement selon l'un ou l'autre de ces critères (la plupart des fournisseurs de financement n'ayant pas fourni cette information). Or, la présente section met l'accent sur la valeur des autorisations plutôt que d'établir des comparaisons directes entre les PME. Bien que l'on puisse associer les PME avec un éventail de valeurs d'autorisations, il s'agit d'une mesure du montant de financement obtenu et non d'une mesure de la taille de l'entreprise. Au mieux, la valeur des autorisations peut servir d'approximation rudimentaire pour les prêts aux PME. Tel que précisé dans l'annexe, les responsables du Programme de recherche sur le financement des PME (PRF PME) travaillent avec un certain nombre de fournisseurs de données financières (p. ex. bailleurs de fonds, donneurs à bail, l'Association des banquiers canadiens) afin de résoudre cette question et d'établir un lien entre les valeurs des autorisations et les tranches d'effectif⁶¹.

La partie III est divisée en cinq sections :

La **première section** examine le secteur des services financiers et couvre les récents changements structurels (découlant des recommandations formulées par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien). Elle porte également sur l'incidence de ces changements structurels sur l'accès des PME aux prêts commerciaux, une forme courante de financement externe des PME (voir le graphique 18, à la partie II).

La **deuxième section** décrit les types de financement offerts par divers fournisseurs de services financiers et explique de quelle manière la concentration de leurs activités évolue à l'intérieur de chaque marché. Les prêts commerciaux, le crédit-bail et l'affacturage sont au nombre des types de financement examinés.

La **troisième section** examine le rôle de certains types de fournisseurs de financement :

- banques canadiennes;
- autres banques;
- coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires;
- autres participants du marché, comme les sociétés de financement et de crédit-bail.

61. Pour obtenir des précisions sur les relations entre les autorisations financières et la taille des entreprises (selon le nombre d'employés), se reporter à l'annexe.

Cette section examine les autorisations de faible valeur offertes par chaque type d'établissement financier, et analyse les risques associés à l'octroi de prêts aux entreprises à la recherche de montants d'autorisations de faible valeur.

Les **quatrième et cinquième sections** offrent une analyse régionale et sectorielle du marché des prêts commerciaux. En raison des données limitées, ces sections examinent les résultats généraux ayant trait à toutes les entreprises au Canada, et ne sont donc pas centrées exclusivement sur les PME⁶².

1. FOURNISSEURS DE SERVICES FINANCIERS AU CANADA — UN CONTEXTE EN ÉVOLUTION

Ces dix dernières années, l'innovation technologique et la mondialisation ont entraîné une évolution rapide du secteur des services financiers. Cela a contribué à l'effondrement de ce que l'on désignait autrefois comme les quatre « piliers » du secteur des services financiers : les banques, les sociétés de fiducie, les compagnies d'assurances et les maisons de courtage de valeurs. Ces « piliers » ont cédé la place à des « groupes financiers », ou conglomérats, moins spécialisés offrant un éventail complet de produits et services financiers. Par conséquent, le secteur des services financiers a été de plus en plus dominé par d'importants groupes financiers proposant une variété de services, qui travaillent aux côtés d'entreprises étroitement spécialisées ou exploitant un ou plusieurs créneaux particuliers comme les cartes de crédit ou les services bancaires téléphoniques au détail ou par Internet. La présente section examine les divers fournisseurs du secteur des services financiers et leur importance sur le marché.

L'évolution du secteur des services financiers est attribuable à plusieurs facteurs (amélioration des technologies et mondialisation), mais particulièrement aux deux facteurs suivants :

- **Modification des lois et de la réglementation fédérales :** Ces modifications ont permis à d'autres concurrents de faire leur entrée sur le marché. En particulier, la présence des banques étrangères et des sociétés de financement a augmenté de 23 p. 100 au Canada au cours des six dernières années (voir le tableau 17). Ces importants établissements financiers fournissent des autorisations de grande valeur, alors que les petits fournisseurs se concentrent sur les catégories d'autorisations de faible valeur.
- **Consolidation des principaux établissements financiers :** Une importante consolidation issue de fusions et d'acquisitions a contribué à une diminution du nombre d'entreprises, ce qui a entraîné une plus forte concentration. Par exemple, les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires, qui par le passé desservaient l'Ouest canadien et le Québec, ont réduit de près du quart (23 p. 100) leurs points de service au cours de la période de 1997 à 2002 (voir le tableau 17).

62. Les données régionales et sectorielles recueillies par Statistique Canada sur les catégories d'autorisations dans le cadre de l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises (2000 et 2001)* n'ont pas encore été publiées. Ainsi, toute analyse partant d'un point de vue régional ou sectoriel couvre la totalité du marché des prêts commerciaux, comprenant l'ensemble des entreprises à l'échelle du pays.

Tableau 17 Répartition des établissements financiers de 1997 à 2001

Type d'institution financière	Nombre d'entreprises, 1997 ¹	Nombre d'entreprises, 2001 ²	Pourcentage de variation
Banques canadiennes			
Petites	6	9	50
Grandes	5	6	20
Banques étrangères (incluant les succursales)	44	54	23
Trusts (excluant les filiales)	34	25	-26
Sociétés d'assurances ³	367	350	-5
Coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires	2 289	1 772	-23
Sociétés d'investissements	78	80	3

N.B.

1. Données dérivées du MacKay Task Force Report, 1997.

2. Données dérivées du *Competition in the Canadian Financial Services Sector*, Canadian Bankers Association, janvier 2003 et le ministère des Finances.

3. Comprend les sociétés d'assurances sur la vie, d'assurance-maladie et d'assurance générale.

1.1 Accès au financement des PME — Modes de prestation de services

Le gouvernement tient à s'assurer que les PME bénéficient d'un accès sûr aux capitaux. Par le passé, les PME avaient accès au financement offert par des réseaux de succursales bien établis. En 2001, 76 p. 100 des PME ont indiqué qu'elles ont fait une demande de financement par emprunt lors d'une discussion personnelle dans une succursale (voir le tableau 18).

Tableau 18 Méthode utilisée par les PME qui ont fait une demande d'emprunt en 2001

Méthode	Pourcentage de demandes*
Discussion personnelle	58,8
Demande à la succursale	17,1
Demande par téléphone	13,1
Approche par un fournisseur de crédit	3,9
Autre	2,9
Demande par la poste ou par messenger	1,8
Demande par télécopieur	1,6
Demande par Internet	0,9

*Certaines entreprises ont utilisé plus d'une méthode, le total n'est donc pas de 100 p. 100.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001*.

Or, l'essor de nouvelles technologies, comme Internet et les réseaux téléphoniques, a ouvert de nouveaux horizons aux fournisseurs de financement, qui ont grandement investi dans ces technologies. Entre 1996 et 2002, les six banques canadiennes les plus importantes ont investi

plus de 21 milliards de dollars⁶³ (4,0 milliards en 2002) dans des projets de modernisation et de développement visant à offrir des services bancaires par Internet et par téléphone. Par ces investissements, les banques avaient pour objectif premier d'offrir à leur clientèle (tant les consommateurs que les entreprises) d'autres moyens d'accéder à leurs services financiers. Toutefois, les PME n'ont pas tendance à les utiliser. En 2001, seulement 13 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par emprunt par téléphone (en baisse par rapport à 17 p. 100 en 2000), et un pourcentage nettement inférieur d'entre elles (moins de 1 p. 100) ont acheminé leur demande par Internet.

Malgré l'importance des services bancaires aux PME en succursale, on s'attend que le secteur des services financiers continue de réduire le nombre de succursales au cours des cinq prochaines années, tendance confirmée dans l'énoncé des responsabilités des six plus grandes banques en 2002. Par exemple, il s'agit d'une réduction nette de 30 succursales pour la Banque Canadienne Impériale de Commerce, et celle-ci envisage de fermer 150 autres succursales au cours des trois prochaines années. Au cours de la même période, à la Banque Royale du Canada, la diminution nette était de 7 succursales, et à la TD Canada Trust, elle était de 150 succursales. Ce ne sont pas seulement les banques à charte qui ont connu de telles réductions; les caisses populaires et les coopératives d'épargne et de crédit ont également subi une importante consolidation durant les dix dernières années. Puisque l'accès au financement est un dossier d'une grande importance pour le gouvernement, les responsables du PRF PME continueront de suivre de près la situation des fermetures de succursales partout au pays.

1.2 Au service du marché des autorisations de faible valeur

Les changements structurels du secteur des services financiers ont incité les établissements financiers à se concentrer sur le marché des autorisations de faible valeur. Le graphique 32 démontre que les banques canadiennes ont servi ce marché en ce qui a trait aux prêts commerciaux, leurs autorisations s'élevant à 71 milliards de dollars au 31 décembre 2001, un montant plus élevé que tout autre fournisseur de services financiers. Toutefois, tel que précisé à la section 3.1, les autorisations des banques canadiennes pour les plus petits montants de prêts commerciaux ne représentaient qu'un faible pourcentage du portefeuille global des banques canadiennes. Par comparaison, les institutions telles que les coopératives d'épargne et de crédit, les caisses populaires et les sociétés de financement avaient tendance à se concentrer sur les catégories d'autorisations de faible valeur, qui représentaient une plus grande portion de l'ensemble de leur portefeuille de prêts commerciaux.

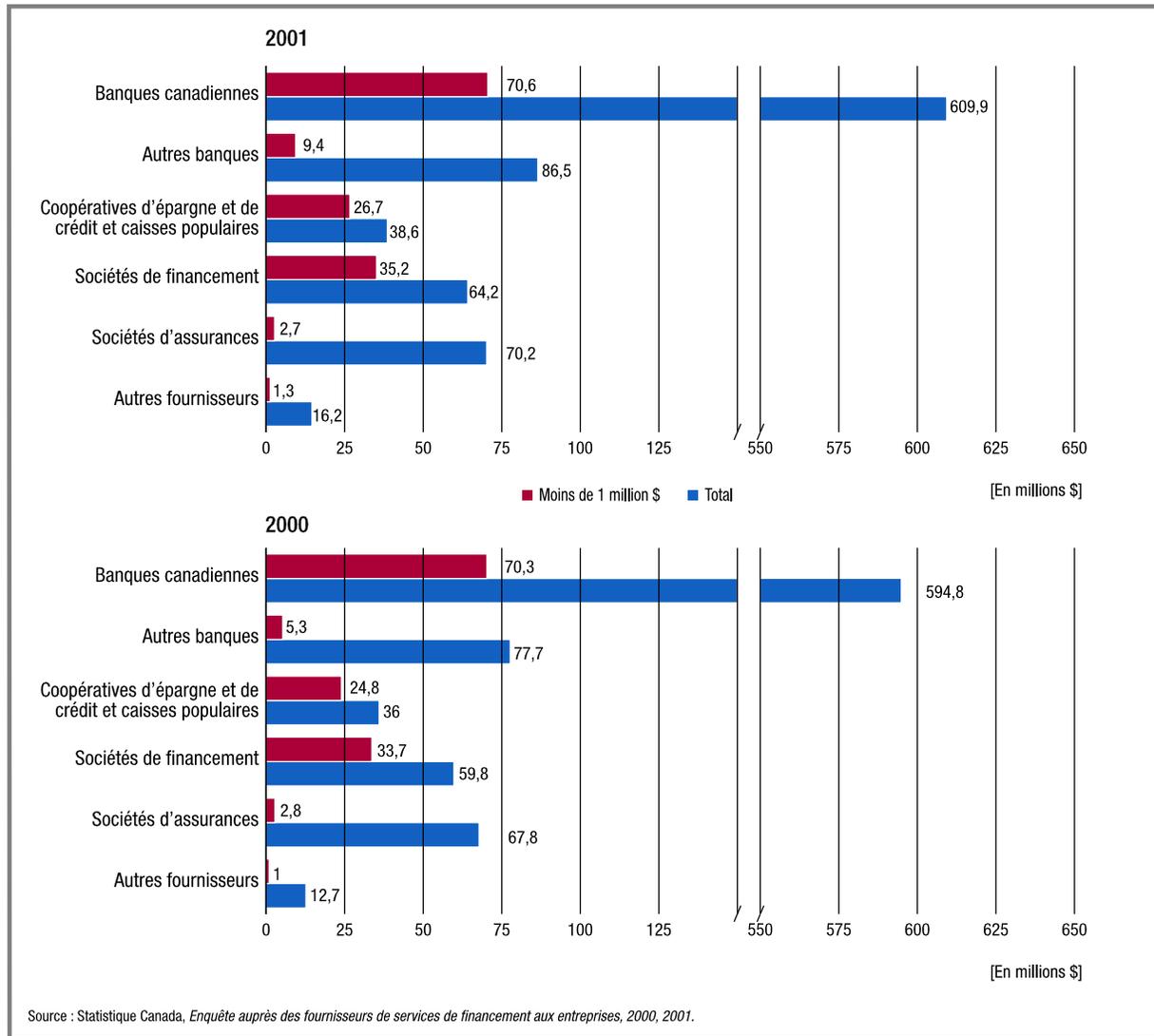
La répartition des prêts commerciaux de certains fournisseurs de services financiers a des répercussions sur les entreprises à la recherche de montants d'autorisations de faible valeur. Tel que démontré plus loin, nombre de ces fournisseurs de services financiers sont établis en région (voir le graphique 45). Par exemple, les coopératives d'épargne et de crédit sont généralement au service des entreprises des provinces de l'Ouest et les caisses populaires, au service de celles

63. Association des banquiers canadiens, *Services bancaires et innovation : l'histoire d'une réussite canadienne*, septembre 2002.

du Québec; les banques canadiennes sont réparties à l'échelle du pays, mais sont proportionnellement plus actives en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique.

Graphique 32

Montant des prêts commerciaux autorisés par les fournisseurs de financement, au 31 décembre 2001



2. APERÇU DES SERVICES DES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

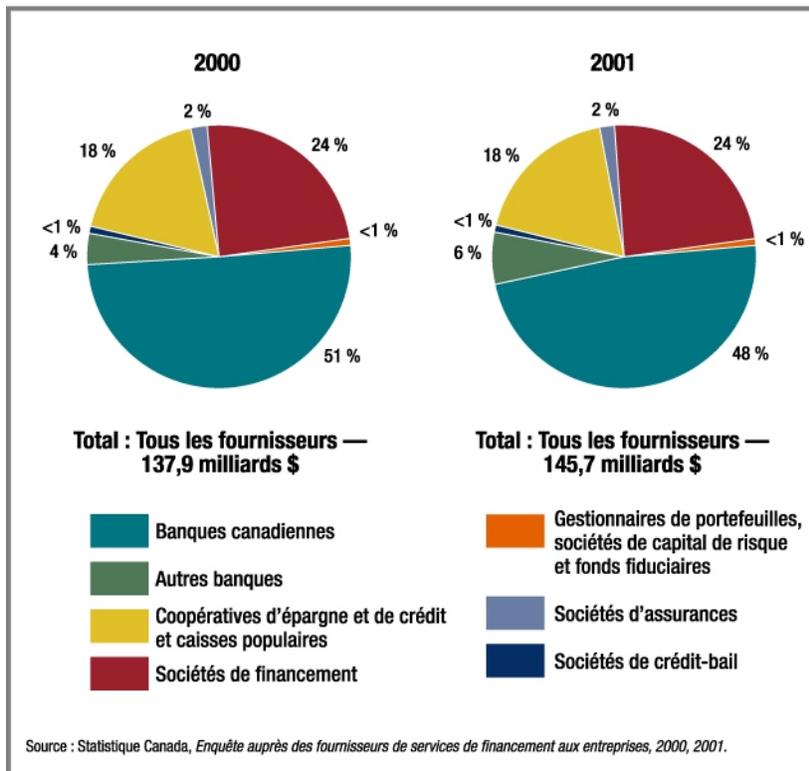
La présente section fournit un aperçu général des types de financement offerts par les divers fournisseurs de services financiers, et explique de quelle manière leur présence diffère à l'intérieur de chaque segment du marché (p. ex., les banques canadiennes se concentrent

davantage sur le financement par emprunt et les sociétés spécialisés de financement sur le crédit-bail). Cette section porte sur les prêts commerciaux, le crédit-bail et l'affacturage. Il sera question du financement par capital de risque, dont se servent moins de 5 p. 100 des PME, à la partie IV.

2.1 Prêts commerciaux

Les prêts commerciaux étaient le type le plus courant de financement recherché par les PME en 2001 (49 p. 100) (voir le tableau 11). Tel que mentionné précédemment, la définition approximative de PME a trait aux autorisations de prêt inférieures à un million de dollars. Le graphique 33 illustre la part du marché des prêts commerciaux de moins de un million de dollars autorisés par les principaux établissements financiers au 31 décembre 2000 et 2001.

Graphique 33
Part du marché des prêts commerciaux inférieurs à un million de dollars autorisés par les fournisseurs de financement, au 31 décembre 2000 et 2001



Parmi les principaux résultats, mentionnons les suivants :

- ***les montants d'autorisations de faible valeur (de moins de un million de dollars) pour les prêts commerciaux⁶⁴ provenant de toutes les sources ont augmenté de 6 p. 100,*** passant de 137 milliards à 146 milliards de dollars au cours de la période de 2000 à 2001;
- ***les banques canadiennes constituaient un important fournisseur de prêts commerciaux pour les montants d'autorisations de faible valeur,*** représentant la moitié du marché en 2000 et en 2001;
- ***les autres banques ont presque doublé leur part du marché*** des montants d'autorisations de faible valeur⁶⁵;
- ***les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires ont autorisé près du cinquième (18 p. 100) des prêts commerciaux pour les montants d'autorisations de faible valeur.*** Bien que ces établissements ne soient pas également répartis dans l'ensemble du pays, leurs activités de financement sur le marché des autorisations de plus faible valeur sont importantes, le financement des entreprises étant de l'ordre de 27 milliards de dollars pour ces catégories d'autorisations en 2001, comparativement à des autorisations de 25 milliards de dollars en 2000;
- ***les compagnies d'assurances n'étaient pas d'importants fournisseurs pour les montants d'autorisations de faible valeur :*** Au 31 décembre 2001, les compagnies d'assurances ont autorisé 2,6 milliards de dollars de prêts commerciaux de moins de un million, représentant 4 p. 100 de leur portefeuille global de prêts commerciaux.

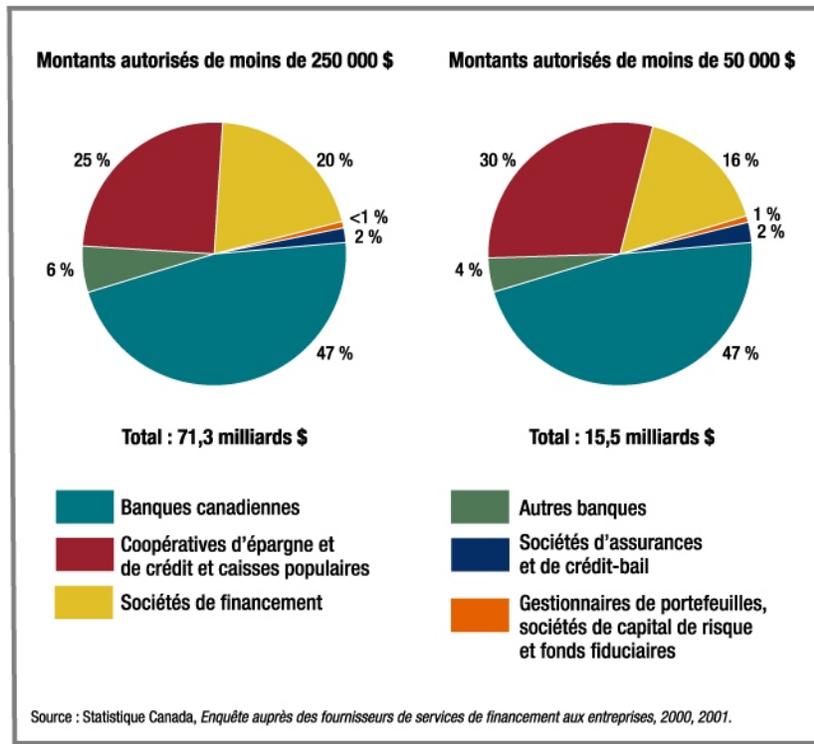
Le marché des prêts commerciaux évolue même en ce qui concerne les montants d'autorisations de faible valeur (inférieurs à 250 000 \$). Tel qu'illustré au graphique 34, la part du marché des autorisations de moins de 250 000 \$ des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires a grandement augmenté, passant de 18 à 25 p. 100. La part du marché de ces établissements a augmenté à 30 p. 100 dans le cas des prêts autorisés de moins de 50 000 \$. Au contraire, les fournisseurs de financement, comme les autres banques et les sociétés de financement, avaient tendance à ne pas se concentrer sur les montants de faible valeur (de moins de 250 000 \$), ainsi qu'en témoigne la diminution de leur part du marché. Les banques canadiennes, toutefois, continuaient de jouer un rôle important.

64. Dans l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*, le total des montants autorisés est défini comme le montant maximal qu'un client peut emprunter, agrégé pour tous les clients faisant partie d'une catégorie donnée de valeur de l'instrument, d'industrie ou de région géographique. Il peut s'agir ou non du montant que le client a emprunté.

65. Le changement observé quant à la part du marché est attribuable au fait que le champ de l'enquête a changé en 2001 par rapport à 2000, certains établissements étant cette année-là inclus dans la catégorie « autres banques » alors qu'ils ne l'étaient pas en 2000.

Graphique 34

Prêts commerciaux inférieurs à 250 000 \$ autorisés par les fournisseurs de financement, au 31 décembre 2000 et 2001



Parmi les principaux résultats au 31 décembre 2001, mentionnons les suivants :

- **banques canadiennes** en tête du marché pour les autorisations de :
 - **moins de 250 000 \$** : 33 milliards de dollars (46 p. 100 de l'ensemble du financement par emprunt pour cette catégorie d'autorisation)
 - **moins de 50 000 \$** : 7 milliards de dollars (45 p. 100 de l'ensemble du financement par emprunt pour cette catégorie d'autorisation);
- **coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires** :
 - **moins de 250 000 \$** : 18 milliards de dollars (25 p. 100 de l'ensemble du financement par emprunt pour cette catégorie d'autorisation)
 - **moins de 50 000 \$** : 4 milliards de dollars (26 p. 100 de l'ensemble du financement par emprunt pour cette catégorie d'autorisation);
- **sociétés de financement** davantage centrées sur les montants d'autorisations de plus grande valeur que les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires :
 - **moins de 250 000 \$** : 15 milliards de dollars (21 p. 100 de l'ensemble du financement par emprunt pour cette catégorie d'autorisation)
 - **moins de 50 000 \$** : 3 milliards de dollars (19 p. 100 de l'ensemble du financement par emprunt pour cette catégorie d'autorisation).

2.2 Financement par crédit-bail au Canada⁶⁶

Au 31 décembre 2001, la valeur totale du crédit-bail autorisé à l'ensemble des entreprises s'élevait à 32,4 milliards de dollars, en hausse de 20 p. 100 par rapport à 2000 (voir le tableau 22)⁶⁷. Selon le Conference Board du Canada, la croissance du marché du crédit-bail peut témoigner du fait que les entreprises font appel au crédit-bail plutôt qu'à l'emprunt.⁶⁸ En raison des données limitées, il est impossible d'en tirer des conclusions précises, mais les responsables du PRF PME continueront d'étudier de près cette question.

L'Association canadienne de financement et de location⁶⁹ laisse entendre que les donneurs à bail, particulièrement les plus grands établissements (p. ex. les banques canadiennes), sont de plus en plus sélectifs lorsqu'ils considèrent les demandes de certains types de nouvelles entreprises et se concentrent davantage sur les transactions de grande valeur. Ce changement de comportement chez d'importants donneurs à bail pourrait expliquer la forte augmentation du montant de crédit-bail autorisé en 2001.

66. Dans l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*, les catégories n'établissent pas de distinction entre les contrats de location-acquisition et les contrats de location-exploitation. La définition englobe les contrats de location-acquisition d'éléments d'actifs comme les voitures, les camions, la machinerie, le matériel, les ordinateurs et le matériel de bureau (p. ex., télécopieurs, photocopieurs, imprimantes). Sont exclus les contrats de crédit-bail immobilier et de location de bureaux ainsi que les contrats de location à court terme (c.-à-d. de moins d'un an). Lors des prochaines enquêtes, une distinction claire sera établie entre les contrats de location-acquisition et de location-exploitation.

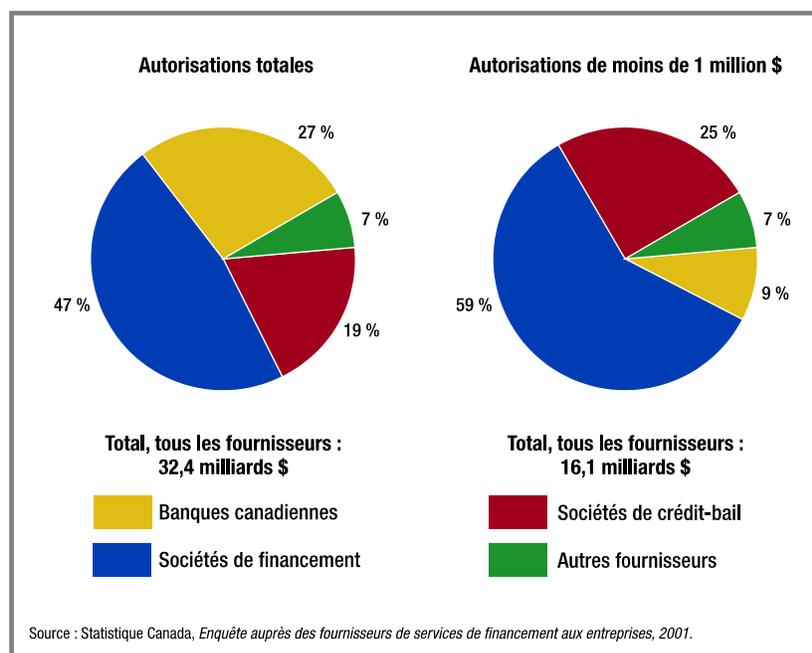
67. Puisque la valeur des autorisations pour le crédit-bail est associée à la valeur de l'actif loué, plutôt qu'à la capacité d'emprunt de l'emprunteur, il est impossible d'appliquer la même définition de PME (autorisations de moins de un million de dollars) au crédit-bail comme on l'a fait pour les prêts commerciaux.

68. Conference Board du Canada, *A Changing Demand for SME Debt Financing*, janvier 2001.

69. David Powell, *Asset-based Financing and Leasing in Canada: An Overview*, Association canadienne de financement et de location, 2003.

Graphique 35

Part du marché du crédit-bail commercial autorisé par les fournisseurs de financement, au 31 décembre 2001



Voici les montants de financement par crédit-bail autorisés pour l'ensemble des entreprises au Canada selon les principaux fournisseurs de services financiers au 31 décembre 2001 (voir le graphique 35) :

Sociétés de financement :	15 milliards de dollars (augmentation de 20 p. 100 par rapport à 2000)
Banques canadiennes :	9 milliards de dollars (augmentation de 13 p. 100 par rapport à 2000)
Sociétés de crédit-bail :	6 milliards de dollars (augmentation de 18 p. 100 par rapport à 2000)
Autres fournisseurs :	2 milliards de dollars (augmentation de 16 p. 100 par rapport à 2000).

Tel qu'illustré au graphique 35, les sociétés de financement et de crédit-bail détenaient les deux tiers (66 p. 100) du marché du crédit-bail en 2001 et les banques canadiennes, environ le quart. La faible participation des banques canadiennes peut être attribuable aux restrictions imposées par la *Loi sur les banques*⁷⁰, qui empêchent les banques de louer des voitures et des véhicules

70. L'article 417, Restrictions : crédit-bail, de la *Loi sur les banques* stipule qu'« il est interdit à la banque d'exercer au Canada toute activité de crédit-bail mobilier qu'une entité s'occupant de crédit-bail, au sens du paragraphe 464(1), n'est pas elle-même autorisée à exercer ». Le paragraphe 464(1) contient une liste de définitions sur les pouvoirs relatifs à l'investissement afférents à la *Loi sur les banques*.

utilitaires légers — le genre d'équipement pour lequel les PME ont fait le plus grand nombre de demandes de crédit-bail en 2000⁷¹.

En raison de ces facteurs, les banques canadiennes ont moins fourni de crédit-bail pour les catégories d'autorisations de faible valeur. Le graphique 35 illustre les points suivants :

- la part du marché du crédit-bail autorisé de moins de un million de dollars des banques canadiennes était de 15 p. 100 inférieure à celle du marché du crédit-bail de plus de un million de dollars;
- la part du marché du crédit-bail autorisé de moins de un million de dollars des sociétés de financement et de crédit-bail était de 15 p. 100 supérieure à celle du marché du crédit-bail de moins de un million de dollars, la différence étant attribuable en grande partie aux sociétés de crédit-bail (10 p. 100).

Autres faits saillants sur le crédit-bail⁷²

La part des autorisations de crédit-bail aux entreprises du secteur des transports et de l'entreposage par l'ensemble des fournisseurs s'élevait à 30 p. 100 et était d'une valeur de 9,8 milliards de dollars au 31 décembre 2001 (voir le tableau 19). Les fabricants occupaient la seconde place, avec des autorisations de 7,5 milliards de dollars. Ces chiffres concordent avec les résultats présentés à la partie II, selon lesquels ces deux secteurs étaient les plus grands utilisateurs de financement par crédit-bail. Par exemple, 25 p. 100 des PME manufacturières ont fait appel au crédit-bail pour financer leurs activités en 2000 (la plus forte proportion de tous les secteurs).

2.3 Affacturage

Au 31 décembre 2001, 127 millions de dollars en affacturage ont été fournis à l'ensemble des entreprises au Canada, ce qui est légèrement inférieur au total pour 2000 (131 millions de dollars). L'affacturage, un mode de financement peu courant, n'est pas utilisé par toutes les entreprises, ce qui est particulièrement vrai dans le cas des PME. En général, ce sont surtout les plus grandes entreprises manufacturières, de vente en gros et au détail ainsi que des industries savoir qui font appel à ce type de financement. L'affacturage est de toute évidence un type marginal de financement (comme on l'a vu à la partie II, représentant environ 1 p. 100 du financement des PME en 2000).

3. PRINCIPAUX ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

La section précédente portait sur les fournisseurs de services financiers pour trois types de financement : les prêts commerciaux, le crédit-bail et l'affacturage. La présente section poursuit

71. Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises du Canada*, 2002.

72. Les données sont insuffisantes pour étayer une analyse des taux de perte relatifs au financement par crédit-bail.

cette analyse et présente les principaux résultats relatifs à chacun des fournisseurs : banques canadiennes, autres banques, coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires et autres participants du marché (p. ex., sociétés de financement).

3.1 Banques canadiennes

Les banques canadiennes demeurent les principaux fournisseurs de financement aux entreprises du Canada. Ensemble, ces établissements dominaient le secteur des services financiers au pays et ont fait état d'actifs canadiens de l'ordre de 1 080 milliards de dollars en 2000, soit plus de la moitié du total de l'actif du secteur au pays. Les cinq plus grandes banques⁷³ détenaient environ 90 p. 100 de l'actif total des banques en 2000⁷⁴. En 2001, les capitaux propres de chacune des cinq premières banques canadiennes s'élevaient à plus de 11 milliards de dollars et leur actif total, à plus de 230 milliards.

Prêts autorisés

Les prêts commerciaux étaient le type le plus courant de financement offert par les banques canadiennes à l'ensemble des entreprises au Canada. Au 31 décembre 2001 :

Principales constatations ayant trait aux banques canadiennes

- Total des prêts autorisés de moins de un million \$: 71 milliards \$ (semblable à 2000).
- Taux de perte sur les prêts commerciaux en 2001 :
 - globalement : 0,44 p. 100;
 - PME : 0,9 p. 100 (en hausse de 80 p. 100 par rapport à 2000).
- Financement par emprunt principalement autorisé aux entreprises :
 - en Ontario (65 p. 100);
 - en Alberta (9 p. 100);
 - en Colombie-Britannique (6 p. 100).
- Principaux secteurs servis par les banques canadiennes :
 - finances et assurances (32 p. 100);
 - fabrication (14 p. 100);
 - industries primaires (7 p. 100).

- **610 milliards** de dollars de prêts commerciaux ont été autorisés par les banques canadiennes à l'ensemble des entreprises au Canada (voir le tableau 19), une légère augmentation par rapport à 2000 (3 p. 100), ce qui représentait 70 p. 100 du marché global des prêts commerciaux en 2001⁷⁵.
- **201 milliards** de dollars de prêts commerciaux étaient encours, ce qui est légèrement inférieur comparativement à 207 milliards en 2000.

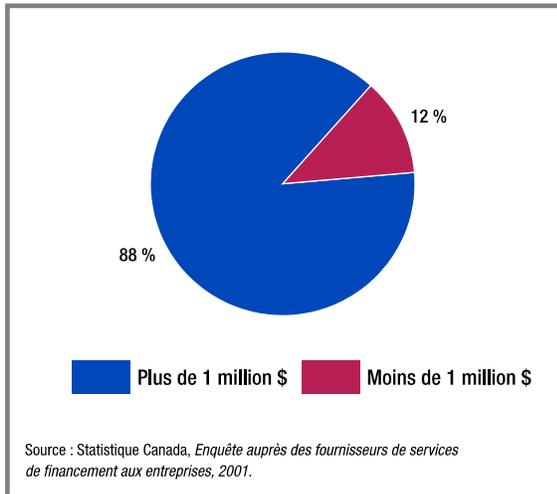
73. Les cinq plus grandes banques canadiennes sont BMO Groupe financier, CIBC, RBC Groupe financier, Banque Scotia et Groupe financier Banque TD.

74. *Le secteur canadien des services financiers*, ministère des Finances, juin 2002.

75. Bien que l'Association des banquiers canadiens ait auparavant recueilli des données sur les montants d'autorisations de banques canadiennes, l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises* définit différemment la catégorie des banques canadiennes, de sorte qu'il est impossible d'établir des comparaisons avec les données de l'ABC et, ainsi, qu'il n'y a pas de mesure constante des activités des banques canadiennes au fil des ans. Des efforts sont toutefois consentis en ce moment pour résoudre cette question, afin que les résultats futurs permettent de soutenir des comparaisons.

Ces deux observations indiquent une diminution de la demande de financement par emprunt, mais il faudrait poursuivre les analyses pour confirmer la signification de cette tendance.

Graphique 36
Répartition des prêts commerciaux autorisés par les banques canadiennes, au 31 décembre 2001

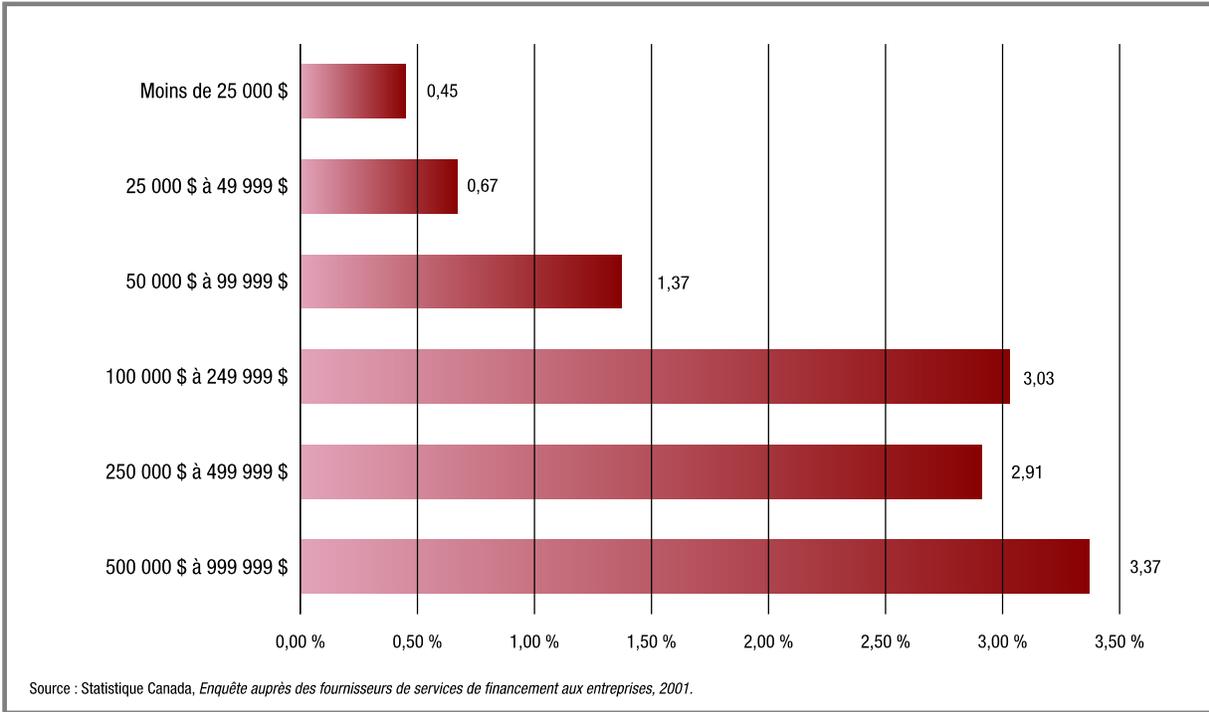


Près de 50 p. 100 des PME avaient obtenu du financement par emprunt ou une autre forme de crédit qu'elles devaient rembourser aux banques canadiennes (voir le tableau 11). Néanmoins, les autorisations de faible valeur ne représentaient qu'une petite proportion des activités globales de financement par emprunt des banques canadiennes (12 p. 100, voir le graphique 36).

En tout, 12 p.100 des montants d'autorisations de financement par emprunt des banques canadiennes étaient inférieurs à un million de dollars, les banques ayant tendance à se concentrer davantage sur les montants d'autorisations de grande valeur (88 p. 100) pour les prêts commerciaux. Tel qu'indiqué au graphique 37 relativement à ce 12 p. 100, il s'agissait majoritairement (9 p. 100) de prêts de plus de 100 000 \$.

Graphique 37

Pourcentage du total des prêts commerciaux inférieurs à un million de dollars autorisés par les banques canadiennes (selon l'importance des montants autorisés), au 31 décembre 2001



Risque de crédit : taux de perte en 2000 et en 2001

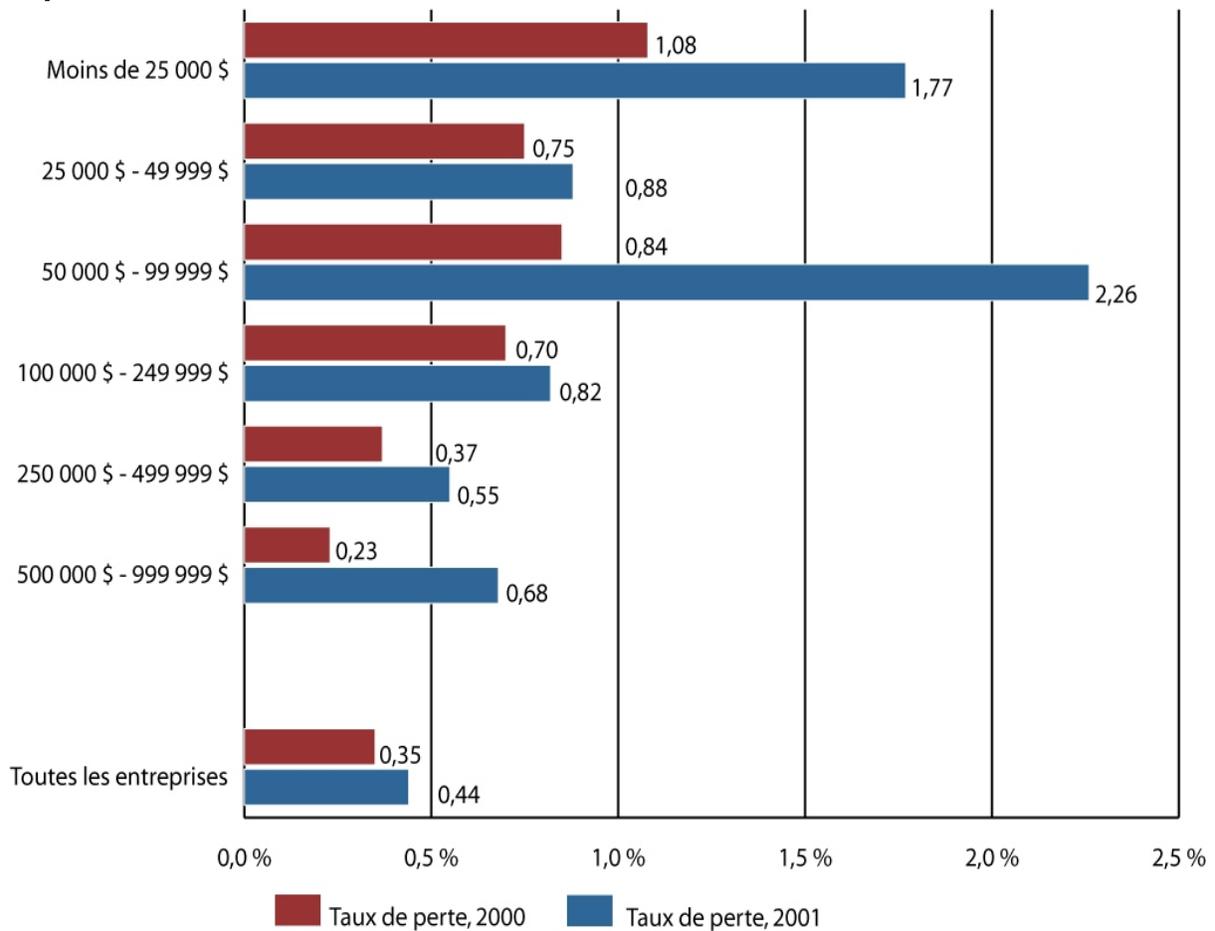
Tel que mentionné, les banques canadiennes sont les principaux fournisseurs de financement par emprunt aux entreprises canadiennes et sont particulièrement importantes en ce qui a trait aux autorisations de prêts inférieurs à un million de dollars. Il est toutefois important d'analyser le risque de crédit de ces établissements pour mieux comprendre leurs pratiques d'octroi des prêts. La présente section examine le risque de crédit (en utilisant les taux de perte comme définition approximative du risque) en 2000 et en 2001, en mettant l'accent en particulier sur le financement par emprunt d'une valeur inférieure à un million de dollars. Aux fins de la présente analyse, les taux de perte sont définis comme le montant des pertes par rapport aux montants non réglés d'une année donnée. Malgré ses limites, cette approche permet d'illustrer les risques associés aux montants d'autorisations de prêts de faible valeur (voir l'encadré).

Mise en garde relative à la définition de taux de perte

Le taux de perte est normalement défini comme le montant de pertes totales (moins les sommes recouvrées) divisé par le montant original des prêts autorisés. Toutefois, l'Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises ne retient pas le montant original du financement par emprunt offert. Ainsi, le montant non réglé servira d'approximation rapprochée du montant emprunté. Il faut retenir que les montants non réglés sont cumulatifs, de sorte que les emprunts depuis un certain nombre d'années sont inclus dans la présente analyse.

Graphique 38

Taux des pertes des banques canadiennes relatives aux prêts commerciaux (selon l'importance des montants autorisés) en 2000 et en 2001



Source: Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement au entreprises, 2000, 2001.*

Tel que démontré au graphique 38, les taux de perte des banques canadiennes en 2000 et en 2001 étaient les suivants :

- globalement : 0,44 p. 100 (légère augmentation par rapport à 2000).
- PME : 0,9 p. 100 (les risques de crédit sont plus élevés et prédominants dans les catégories d'autorisations de faible valeur).
- plus grandes entreprises : 0,3 p. 100.

D'autres analyses révèlent de fortes augmentations des taux de perte dans le cas des autorisations de moins de 100 000 \$:

- 50 000 \$ à 99 999 \$: 2,26 p. 100 (en hausse de 169 p. 100 par rapport à 2000).
- moins de 25 000 \$: 1,77 p. 100 (en hausse de 64 p. 100 par rapport à 2000).

On peut tirer de ces observations que les montants d'autorisations de faible valeur entraînent plus de risques que ceux de grande valeur. Toutefois, les taux de perte tendent à être volatiles et

sont grandement influencés par les cycles conjoncturels et d'autres facteurs économiques. Or, il faudra obtenir d'avantage de données et poursuivre les analyses afin de déterminer la nature des facteurs qui influent sur les taux de perte plus élevés dans les catégories d'autorisations de faible valeur.

Financement par crédit-bail fourni par les banques canadiennes⁷⁶

Bien que les banques canadiennes se concentraient principalement sur les prêts commerciaux en 2000 et en 2001, elles sont davantage présentes sur le marché du crédit-bail (voir le graphique 35)⁷⁷. Ces établissements font affaire sur le marché du crédit-bail à titre individuel ou dans le cadre d'alliances avec d'autres fournisseurs spécialisés dans ce type de financement (ce qui est le cas de la Banque de Montréal).

Au nombre des résultats ayant trait au financement par crédit-bail fournis par les banques canadiennes en 2000 et en 2001, mentionnons les suivants⁷⁸ :

Crédit-bail autorisé⁷⁹ : 9 milliards de dollars (26 p. 100 du marché global⁸⁰), en hausse de 13 p. 100 par rapport à 2000.

Crédit-bail des banques canadiennes selon la valeur des autorisations, au 31 décembre 2001 :

- les autorisations inférieures à un million de dollars s'élevaient à 2 milliards de dollars (33 p. 100 du marché global du crédit-bail).
- 67 p. 100 avaient trait aux catégories d'autorisations de grande valeur, proportion identique aux prêts commerciaux.

76. L'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises* établit des catégories de crédit-bail pour des éléments d'actifs comme les voitures, les camions, la machinerie, le matériel, les ordinateurs et le matériel de bureau (p. ex., télécopieurs, photocopieurs, imprimantes). Sont exclus les contrats de crédit-bail immobilier et de location de bureaux ainsi que les contrats de location à court terme (c.-à-d. de moins d'un an). Lors des prochaines enquêtes, une distinction claire sera établie entre les contrats de location-acquisition et de location-exploitation.

77. Tel que précisé plus tôt, il est interdit aux banques canadiennes d'offrir du crédit-bail pour certains éléments d'actif comme les automobiles et les véhicules utilitaires légers.

78. Les données sont insuffisantes pour étayer une analyse des taux de perte relatifs au financement par crédit-bail, ce qui n'était pas le cas en ce qui concerne les prêts commerciaux.

79. Dans l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*, la valeur totale du crédit-bail autorisé est définie comme la valeur originale du crédit-bail, agrégée pour tous les clients faisant partie d'une catégorie donnée de valeur de l'instrument, d'industrie ou de région géographique.

80. En ce qui a trait au financement par emprunt, il n'existe aucune définition approximative acceptée liant la valeur des autorisations pour le crédit-bail à la taille de l'entreprise.

Les banques canadiennes au Québec ont autorisé 25 p. 100 de contrats de location-acquisition de plus en 2001 par rapport à 2000

Selon l'Association canadienne de financement et de location⁸¹, les banques à charte deviennent de plus en plus sélectives lorsqu'elles considèrent les demandes de nouvelles entreprises. Elles s'intéressent davantage à la diligence raisonnable et à la gestion du risque ainsi qu'au marché des transactions de grande valeur. Les données sur l'offre n'établissent pas de distinctions entre les montants de crédit-bail autorisés aux PME et aux grandes entreprises. Toutefois, compte tenu du fait que seulement 11 p. 100 des PME du Québec ont fait appel au crédit-bail pour financer leurs activités en 2000, l'augmentation de la part du marché des banques canadiennes est liée à leur tendance à se concentrer davantage sur les grandes entreprises. D'autres collectes et analyses de données seront nécessaires pour mieux comprendre ce marché.

3.2 Autres banques

Les autres banques⁸² jouent un rôle de plus en plus grand sur le marché du financement par emprunt. Tel que mentionné précédemment, la modification de la réglementation fédérale a permis à un certain nombre de banques étrangères de faire leur entrée dans le secteur des services financiers au pays. En activité au Canada depuis 1980 par l'intermédiaire de leurs filiales canadiennes réglementées, les banques étrangères se sont concentrées sur l'offre de services financiers en gros dans les marchés urbains.

Prêts autorisés

Parmi les principaux résultats relatifs aux prêts commerciaux autorisés par les autres banques au 31 décembre 2001, mentionnons les suivants :

- **87 milliards de dollars** autorisés à l'ensemble des entreprises au Canada.
- **9 milliards de dollars** en montants autorisés de moins de un million de dollars (10 p. 100 du portefeuille global, comparativement à 11 p. 100 en ce qui a trait aux banques canadiennes).
- **1 p. 100** du portefeuille global de prêts commerciaux avait trait aux autorisations inférieures à 100 000 \$.

Principales constatations ayant trait aux sociétés de financement

- Prêts autorisés aux PME : 7 p. 100 de plus par rapport à 2000.
- Augmentation de 8 p. 100 des créances exigibles des PME par rapport à 2000.
- Diminution de 23 p. 100 du taux de perte sur les prêts autorisés aux PME.
- Financement par emprunt principalement autorisé aux entreprises :
 - en Ontario (45 p. 100);
 - au Québec (19 p. 100);
 - en Alberta (13 p. 100).
- Principaux secteurs servis par ces établissements :
 - industries du savoir (28 p. 100);
 - agriculture (24 p. 100);
 - fabrication (16 p. 100).

81. David Powell, *Asset-based Financing and Leasing in Canada: An Overview*, Association canadienne de financement et de location, 2003.

82. La catégorie « autres banques » comprend les banques étrangères, les sociétés de fiducie et toute les autres institutions de dépôt, à l'exception des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires.

Comme c'était le cas pour les banques canadiennes, les autres banques ne se sont pas concentrées sur les catégories d'autorisations de faible valeur en ce qui concerne leur portefeuille global de financement par emprunt. Il y a eu toutefois une forte augmentation du montant de prêts autorisés aux PME (de 56 p. 100 entre 2000 et 2001), attribuable en partie à la modification du champ de l'enquête en ce qui concerne l'échantillon de fournisseurs. Le champ de l'enquête sur les entreprises publiques fédérales et provinciales était plus vaste en 2001 par rapport à 2000, entraînant ainsi des estimations plus élevées pour certains types de fournisseurs, notamment les autres banques.

Risque de crédit : taux de perte en 2000 et en 2001

L'application de la même définition de taux de perte utilisée dans l'analyse des banques canadiennes (pertes divisées par les montants non réglés) permet de dégager plusieurs conclusions au sujet des taux de perte des autres banques en 2001.

- **Globalement** : 1,03 p. 100 (second taux de perte le plus élevé après les gestionnaires de portefeuille, les sociétés de capital de risque et les fonds fiduciaires).
- **PME** : 0,61 p. 100 (second taux de perte le plus faible après les compagnies d'assurances).
- **Plus grandes entreprises** : 1,1 p. 100 (comparativement à 0,3 p. 100 en ce qui a trait aux banques canadiennes).

Le portefeuille de prêts commerciaux des autres banques était plus risqué pour l'ensemble des entreprises en 2001 (par rapport aux banques canadiennes), le taux de perte ayant augmenté de 30 p. 100 depuis 2000 (alors que le taux de perte global était de 0,8 p. 100). Bien que les données soient insuffisantes pour analyser séparément chaque catégorie d'autorisation afin de déterminer l'origine de cette hausse de taux de perte, elles indiquent par contre que les taux de perte ayant trait aux prêts commerciaux autorisés de moins d'un million de dollars ont diminué entre 2000 et 2001. En fait, comparativement aux taux de perte des autres fournisseurs de services financiers aux entreprises, ceux des autres banques pour les prêts commerciaux autorisés de moins d'un million de dollars étaient les deuxièmes moins élevés de tous les fournisseurs de financement. En raison des données limitées, il est difficile de tirer des conclusions précises sur le risque de crédit aux PME des autres banques. Toutefois, la collecte et la communication soutenue de données permettront de préciser le rôle de ces établissements à titre de fournisseurs de prêts commerciaux aux PME.

3.3 Coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires

Les coopératives d'épargne et de crédit ainsi que les caisses populaires du Canada jouent un rôle de premier plan au sein du secteur canadien des services financiers. Elles diffèrent des banques en ce sens qu'il s'agit d'établissements financiers coopératifs appartenant à leurs membres et contrôlés par ceux-ci. Leur régime de propriété et de régie d'entreprise est fondé sur les principes de la coopération, et chaque coopérative d'épargne et de crédit et caisse populaire maintient son identité. Compte tenu de leur structure locale autonome, les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires sont généralement beaucoup plus petites que d'autres institutions de dépôt en ce qui a trait à l'importance de leur actif.

Principales constatations ayant trait aux coopératives d'épargne et de crédit et aux caisses populaires

- Prêts autorisés aux PME : 8 p. 100 de plus par rapport à 2000.
- Augmentation de 4 p. 100 des créances exigibles des PME par rapport à 2000.
- Diminution de 24 p. 100 du taux de perte sur les prêts autorisés aux PME.
- Financement par emprunt principalement autorisé aux entreprises :
 - au Québec (62 p. 100);
 - au Manitoba (6 p. 100);
 - en Saskatchewan (6 p. 100).
- Principaux secteurs servis par ces établissements :
 - agriculture (22 p. 100);
 - immobilier et location (15 p. 100);
 - commerce de détail (9 p. 100).

Contrairement aux banques canadiennes et aux autres banques, elles sont réglementées par les provinces et, ainsi, leurs activités se déroulent principalement à l'intérieur des frontières provinciales, bien que certains de ces établissements fournissent du financement à l'extérieur de la province où elles sont établies.

Répartition des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires à l'échelle du Canada

En 2001, ce secteur canadien comprenait environ 700 coopératives d'épargne et de crédit et près de 1 100 caisses populaires, et comptait plus de 3 600 succursales et 3 900 guichets automatiques bancaires⁸³. L'importance du mouvement coopératif varie grandement d'une province à l'autre. On retrouve en Saskatchewan et au Manitoba environ 32 p. 100 de l'ensemble des coopératives d'épargne et de crédit au Canada, alors que leur taux de pénétration est nettement plus bas au Canada atlantique (voir le graphique 39). Au Québec, le Mouvement Desjardins est une force dominante du marché, disposant de plus de 36 p. 100 des actifs des institutions québécoises de dépôt et bénéficiant d'une position forte sur le marché pour diverses gammes de produits.

83. *Le secteur canadien des services financiers*, ministère des Finances, juin 2002.

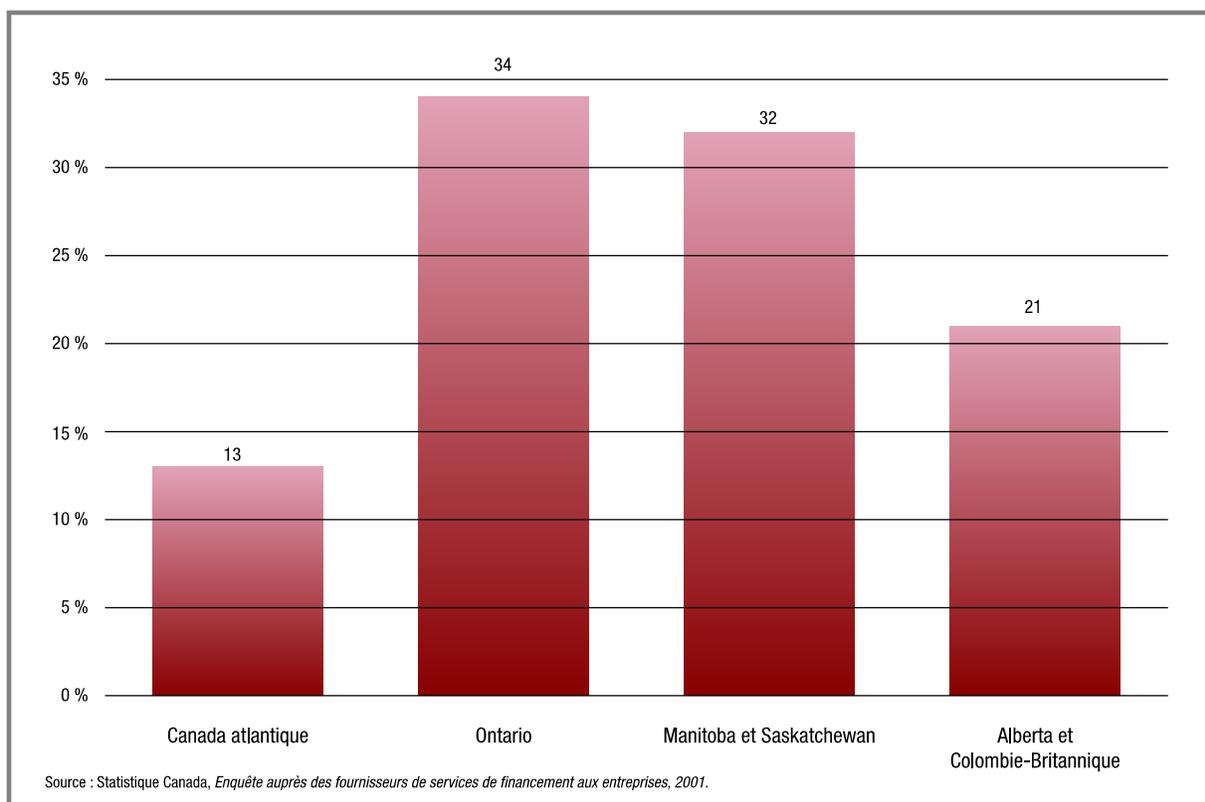
Prêts autorisés

Les prêts commerciaux autorisés au 31 décembre 2001 sont les suivants :

- **39 milliards de dollars** à l'ensemble des entreprises au Canada (4 p. 100 du marché).
- **27 milliards de dollars** aux PME (18 p. 100 de tous les prêts autorisés aux PME).
- **69 p. 100** du portefeuille de prêts commerciaux autorisés aux PME (comparativement à 11 p. 100 en ce qui a trait aux banques canadiennes).

Graphique 39

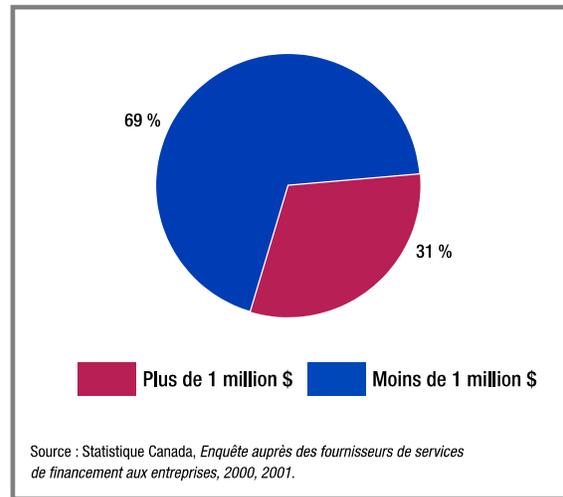
Répartition des coopératives d'épargne et de crédit au Canada



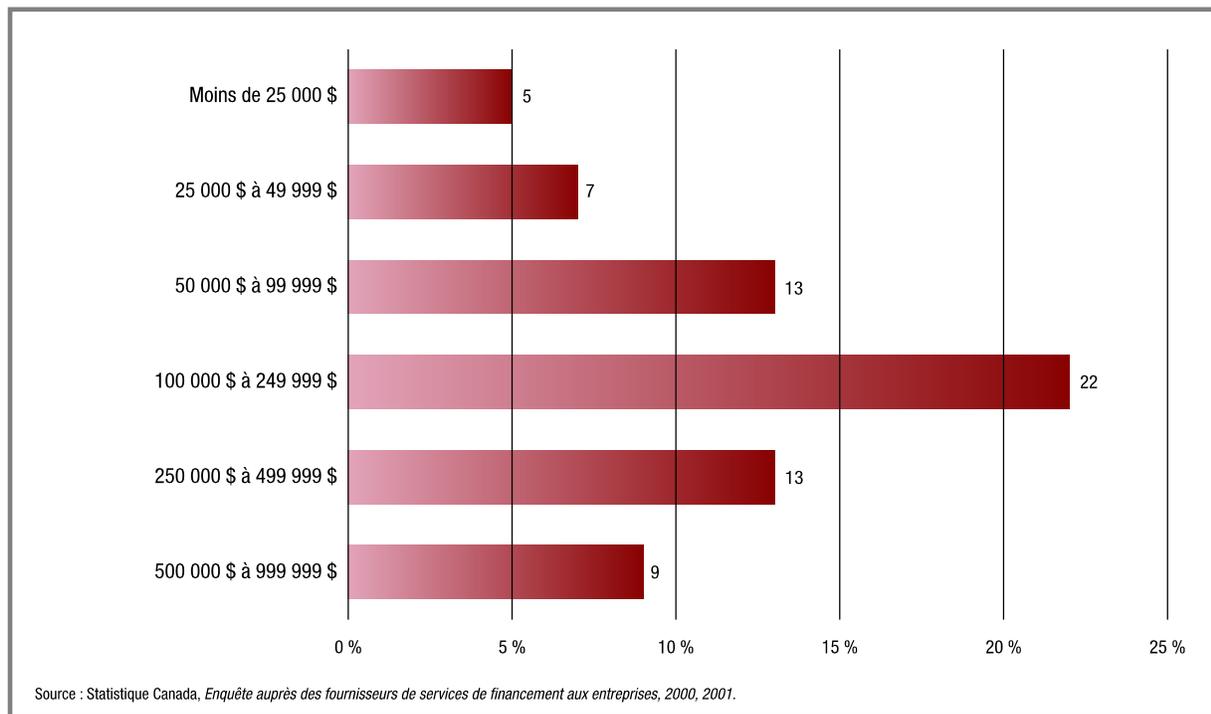
Contrairement aux grands établissements (banques canadiennes et autres banques), les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires se concentraient sur les autorisations de prêts commerciaux de moins de un million de dollars (69 p. 100 de leur portefeuille global en 2001, voir le graphique 40). Cela est sans doute attribuable au fait qu'elles disposent de moins d'actifs et abordent l'activité bancaire dans un esprit communautaire. En outre, ces établissements sont concentrés dans les collectivités rurales, où les entreprises sont normalement de petite taille.

Le pourcentage de prêts commerciaux autorisés aux PME par les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires coïncide avec la demande de financement par emprunt décrite à la partie II. Toutefois, en examinant le nombre de clients (type d'instrument de financement utilisé) servis dans cette catégorie d'autorisation par ces établissements, les autorisations de faible valeur étaient majoritaires (50 p. 100, voir le tableau 19). Il semble que ces établissements se concentraient sur des montants d'autorisations de très faible valeur. Bien que les limites des données empêchent une analyse complète de ce marché (tel que précisé dans la note aux lecteurs), les responsables du PRF PME continueront de suivre de près cette situation.

Graphique 40
Répartition des prêts commerciaux autorisés par les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires (selon l'importance des montants autorisés), au 31 décembre 2001



Graphique 41
Pourcentage des prêts commerciaux autorisés aux PME par les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires (selon l'importance des montants autorisés), au 31 décembre 2001



Risque de crédit : taux de perte en 2000 et en 2001

Les taux de perte des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires au 31 décembre 2001 sont les suivants :

- globalement : 0,79 p. 100 (de 30 p. 100 supérieur au taux de perte global de l'ensemble des fournisseurs), de 40 points de base supérieur par rapport aux banques canadiennes.
- PME : 1,12 p. 100 (en baisse de 24 p. 100 par rapport à 2000), de 20 points de base supérieur par rapport aux banques canadiennes.
- plus grandes entreprises : 0,6 p. 100, de 30 points de base supérieur par rapport aux banques canadiennes.

Contrairement à la situation dans les grands établissements (banques canadiennes et autres banques), les taux de perte sur les prêts commerciaux autorisés par les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires ont grandement diminué (de 24 p. 100) en 2001 (voir le graphique 42). Cette diminution des taux de perte était plus forte dans les catégories d'autorisations de faible valeur, en particulier pour les prêts de moins de 100 000 \$. Les montants de prêts en cours autorisés de la catégorie de prêts inférieurs à 100 000 \$ sont demeurés relativement stables (en pourcentage) entre 2000 et 2001. Par ailleurs, l'importante diminution des taux de perte des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires pourrait indiquer que celles-ci ont fait preuve de plus de diligence pour évaluer les risques. En outre, tel que précisé aux parties I et II, les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires se concentraient davantage sur les entreprises agricoles, lesquelles disposent généralement d'importants actifs à offrir en garantie pour obtenir d'autres prêts. Cela pourrait être lié à la tendance en faveur de la consolidation de l'industrie, les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires étant maintenant mieux en mesure d'évaluer les prix et de gérer les risques. Les données limitées sur l'offre empêchent de fournir une explication plus concluante. D'autres activités de collecte et d'analyse de données sur les taux de perte par secteur permettront de clarifier l'incidence éventuelle des prêts autorisés aux entreprises agricoles et de leurs répercussions sur les taux de perte de ces fournisseurs globalement.

3.4 Autres participants du marché

Un certain nombre d'autres participants dans le secteur, comme les sociétés de financement spécialisées, offrent du financement aux PME, et les activités de la plupart d'entre eux échappent à la réglementation fédérale⁸⁴. Mentionnons, entre autres, les maisons de courtage de valeurs, les sociétés de financement spécialisées, les experts et les conseillers financiers. Certains des établissements de ces secteurs font partie des entreprises les plus innovatrices et prospères sur le marché canadien des services financiers (p. ex., General Electric Capital Corporation [GE Capital]). Ces sociétés de financement spécialisées se sont emparées d'importants créneaux

84. Les sociétés de financement et de crédit-bail échappent à la réglementation imposée aux institutions financières étant donné qu'elles n'exercent pas certaines activités de base, comme des activités fiduciaires, la vente d'assurances, le courtage de valeurs mobilières et l'acceptation de dépôts (ministère des Finances, juin 2002). Leur différence tient du fait qu'elles sont assujetties au marché plutôt qu'à la discipline réglementaire. Toutefois, comme elles utilisent les marchés publics et garantissent normalement leurs actifs auprès d'établissements réglementés, elles sont souvent soumises à un examen tout aussi rigoureux de leurs actifs et pratiques que les établissements intégralement réglementés.

sur le marché, notamment dans les domaines du financement des entreprises (par crédit-bail habituellement) et des prêts commerciaux (en général sous forme de prêts garantis et de conventions de vente conditionnelle). Elles offrent une autre source de financement aux PME. Les sociétés d'affacturage font également partie des autres fournisseurs de financement, mais tel que précisé plus tôt et à la partie II, seulement 1 p. 100 des PME ont affirmé avoir fait appel à ce type de financement en 2000. En conséquence, ces fournisseurs sont inclus dans la catégorie « autres fournisseurs » et il en sera peu question dans la présente section.

Sociétés de financement⁸⁵

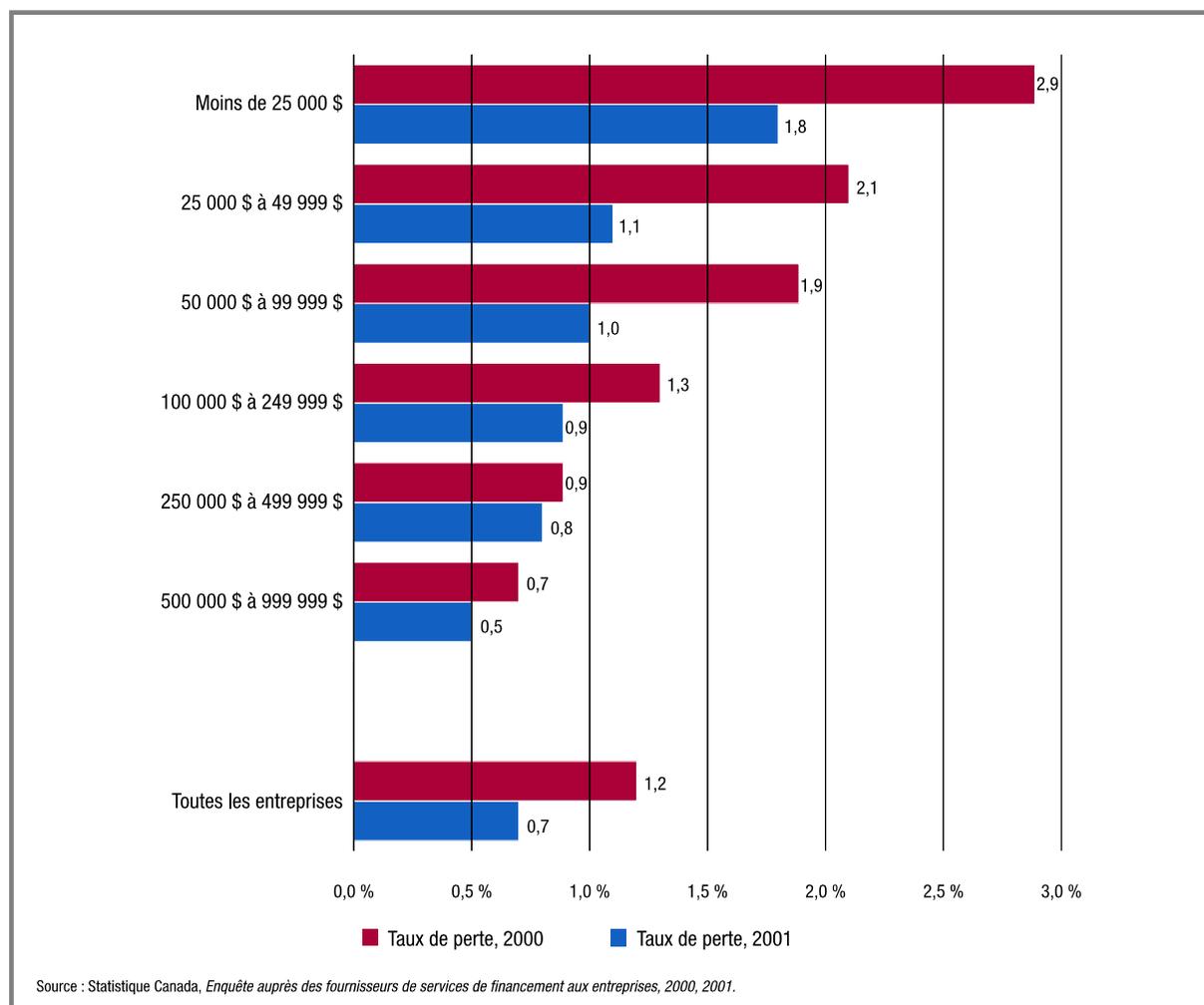
Le Conference Board du Canada indique que le financement d'entreprises par les sociétés de financement spécialisées, comme GE Capital, a grandement augmenté ces dernières années, reflétant ainsi la croissance rapide de ces entreprises de services financiers intermédiaires. Un grand nombre de sociétés de financement sont des filiales de fabricants, ou « captives », mais le nombre d'entreprises indépendantes qui sont devenues d'autres sources de crédit importantes pour les entreprises, grandes et petites, a largement augmenté ces dernières années⁸⁶.

85. Aux fins de l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises* et du présent rapport, les sociétés de financement comprennent les entreprises qui fournissent du financement aux entreprises, souvent pour l'achat de biens ou de services, mais n'acceptent pas de dépôts. Un financement par emprunt est couramment fourni, mais les entreprises qui achètent les comptes débiteurs, ou offrent à la fois du financement par emprunt et par crédit-bail, sont également incluses. Entre autres exemples, mentionnons les sociétés de financement de ventes à crédit des constructeurs de véhicules et des fabricants d'équipement, les sociétés d'affacturage et plusieurs institutions financières de l'État. Les entreprises ne fournissant que du financement par crédit-bail sont habituellement classées dans la catégorie des sociétés de crédit-bail.

86. Conference Board du Canada, *A Changing Demand for SME Debt Financing*, janvier 2001.

Graphique 42

Taux des pertes des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires relativement aux prêts commerciaux autorisés aux PME (selon l'importance des montants autorisés) en 2000 et en 2001



Prêts commerciaux autorisés par les sociétés de financement⁸⁷

Les prêts commerciaux autorisés au 31 décembre 2001 sont les suivants :

- **64 milliards de dollars** à l'ensemble des entreprises au Canada (7 p. 100 de tous les prêts autorisés aux PME).
- **35 milliards de dollars** aux PME (24 p. 100 de tous les prêts autorisés aux PME).

Tel que mentionné plus tôt, les sociétés de financement sont en voie de devenir d'importants fournisseurs de prêts commerciaux aux entreprises canadiennes. Comme l'illustre le graphique 33, ces fournisseurs de services financiers accaparaient le quart (24 p. 100) du marché

87. Ces chiffres ont trait aux sociétés de financement, ce qui comprend les entreprises publiques.

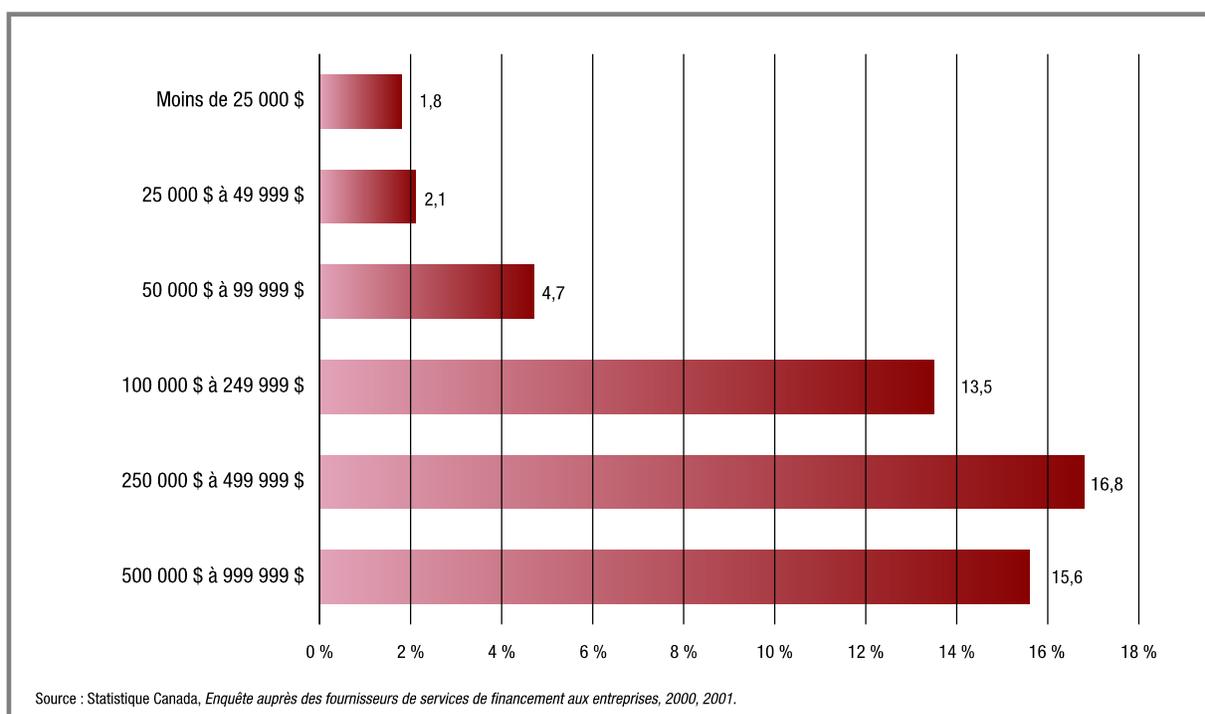
des prêts commerciaux en 2000 et en 2001. En ce qui a trait à la répartition des prêts commerciaux, les autorisations de moins de un million de dollars représentaient près de la moitié de leur portefeuille. Toutefois, contrairement aux coopératives d'épargne et de crédit et aux caisses populaires dont les prêts atteignaient un sommet de l'ordre de 100 000 \$ à 249 000 \$, les autorisations se situant entre 250 000 \$ et un million de dollars représentaient la plupart des prêts autorisés inférieurs à un million de dollars des sociétés de financement (55 p. 100 ou 35 milliards de dollars).

Principales constatations ayant trait aux autres banques en 2001

- Total des prêts commerciaux autorisés de moins de un million \$: 9 milliards \$ (en hausse de 56 p. 100 par rapport à 2000).
- Augmentation de 5 p. 100 des créances exigibles des PME par rapport à 2000.
- Diminution de 11 p. 100 du taux de perte sur les prêts autorisés aux PME.
- Financement par emprunt principalement autorisé aux entreprises :
 - en Ontario (52 p. 100);
 - en Alberta (19 p. 100);
 - en Colombie-Britannique (15 p. 100).
- Principaux secteurs servis par les autres banques :
 - fabrication (21 p. 100);
 - finances et assurances (15 p. 100);
 - commerce de gros (14 p. 100).

Graphique 43

Pourcentage des prêts commerciaux autorisés aux PME par les sociétés de financement (selon l'importance des sommes autorisées au client), au 31 décembre 2001



Risque de crédit : taux de perte en 2000 et en 2001

Taux de perte des sociétés de financement au 31 décembre 2001 :

- **globalement** : 0,65 p. 100 (semblable au taux de perte global de l'ensemble des fournisseurs).
- **PME** : 0,72 p. 100 (en baisse de 23 p. 100 par rapport à 2000).
- **plus grandes entreprises** : 0,6 p. 100.

Les taux de perte sur les prêts commerciaux des sociétés de financement ont grandement diminué (de 24 p. 100) en 2001. Toutefois, comme c'était le cas pour les banques canadiennes, il y a eu de fortes augmentations des taux de perte en ce qui a trait aux catégories d'autorisations de faible valeur (inférieures à 250 000 \$), alors que les taux de perte ont diminué pour ce qui est des catégories d'autorisations de grande valeur. Les données limitées sur l'offre empêchent une analyse plus exhaustive des taux de perte, notamment afin de déterminer comment des facteurs tels que le secteur ou la taille de l'entreprise influent sur le taux de perte dans ces catégories d'autorisations. Il faudra poursuivre la collecte et l'analyse de données pour mieux comprendre les risques assumés par les sociétés de financement en prêtant aux PME.

Financement par crédit-bail fourni par les sociétés de financement et de crédit-bail

Les sociétés de financement autorisent du financement par emprunt, mais il s'agit également d'importants joueurs dans l'industrie du crédit-bail. Au nombre des principaux résultats ayant trait aux activités de crédit-bail de ces établissements (au 31 décembre 2001), mentionnons les suivants :

- **total crédit-bail autorisé** : 15 milliards de dollars (47 p. 100 du marché total du crédit-bail).
- **crédit-bail autorisé (inférieur à un million de dollars)** : 10 milliards de dollars (60 p. 100 du marché des autorisations inférieures à un million).

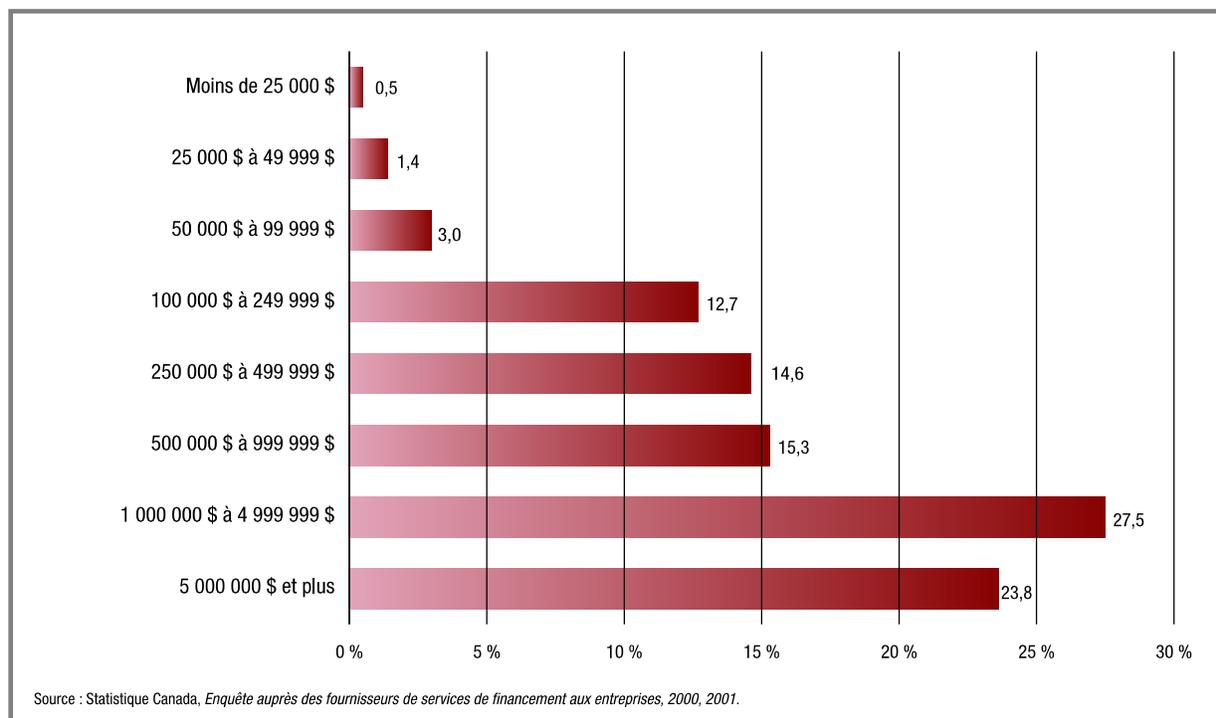
Tel qu'expliqué précédemment (voir le graphique 35), les sociétés de financement étaient à la tête de l'industrie quant aux autorisations de crédit-bail au 31 décembre 2001, se concentrant sur les autorisations de valeur moyenne. Dans cette catégorie, le crédit-bail servait principalement à financer la location-acquisition d'automobiles et de véhicules utilitaires légers, la plupart des demandes de crédit-bail des PME étant attribuables à ces activités en 2000. Puisque des restrictions empêchent les banques canadiennes de louer ce genre d'actifs, il n'est pas étonnant que les sociétés de financement se concentrent principalement sur ce segment du marché.

Entreprises publiques

Aux fins de la présentation de statistiques, la catégorie des sociétés de financement comprend quelques entreprises publiques, définies comme des sociétés d'État (p. ex., BDC) et des organismes fédéraux ou provinciaux qui fournissent du financement (p. ex., ABT Financial Inc.). La catégorie des autres banques comprenait les entreprises publiques qui acceptent des dépôts. Ces organismes ont grandement contribué à l'offre de financement. De fait, tel qu'expliqué à la partie II, près de 7 p. 100 des PME ont obtenu un financement auprès de programmes gouvernementaux de prêts et de subventions en 2000. Ces organismes et programmes gouvernementaux sont d'une grande importance, puisqu'ils permettent aux PME d'avoir accès à un financement qui normalement serait hors de leur portée.

Graphique 44

Répartition des prêts commerciaux autorisés par les entreprises publiques (selon l'importance des montants autorisés), au 31 décembre 2001



Au nombre des principaux résultats ayant trait aux entreprises publiques au 31 décembre 2001, mentionnons les suivants :

- **montants autorisés** : 35 milliards de dollars destinés aux entreprises du Canada.
- **montants non réglés** : 25 milliards de dollars remboursables par les entreprises du Canada.

Des 35 milliards de dollars de prêts commerciaux autorisés par les entreprises publiques au 31 décembre 2001, environ la moitié (17 milliards) étaient autorisés à des PME (autorisations inférieures à un million). Un examen plus minutieux de la répartition de leurs prêts commerciaux autorisés selon les diverses catégories d'autorisations (voir le graphique 44) révèle que les entreprises publiques se concentraient sur les autorisations de grande valeur. Près de la moitié (43 p. 100) de ce financement par emprunt avait trait à des autorisations de moins de 500 000 \$. Cette tendance est confirmée par les rapports financiers des sociétés d'État. Par exemple, la BDC a précisé que la valeur du prêt moyen en 2001 s'élevait à environ 324 000 \$.

En raison des exigences de la *Loi sur la statistique* en matière de confidentialité, aucune donnée plus détaillée n'est encore disponible⁸⁸. Toutefois, les responsables du PRF PME mènent des recherches sur le montant de financement et la population cible des entreprises publiques (selon

88. Par exemple, les données sur les pertes n'étaient pas disponibles en raison des contraintes imposées par la confidentialité ou de leur piètre qualité.

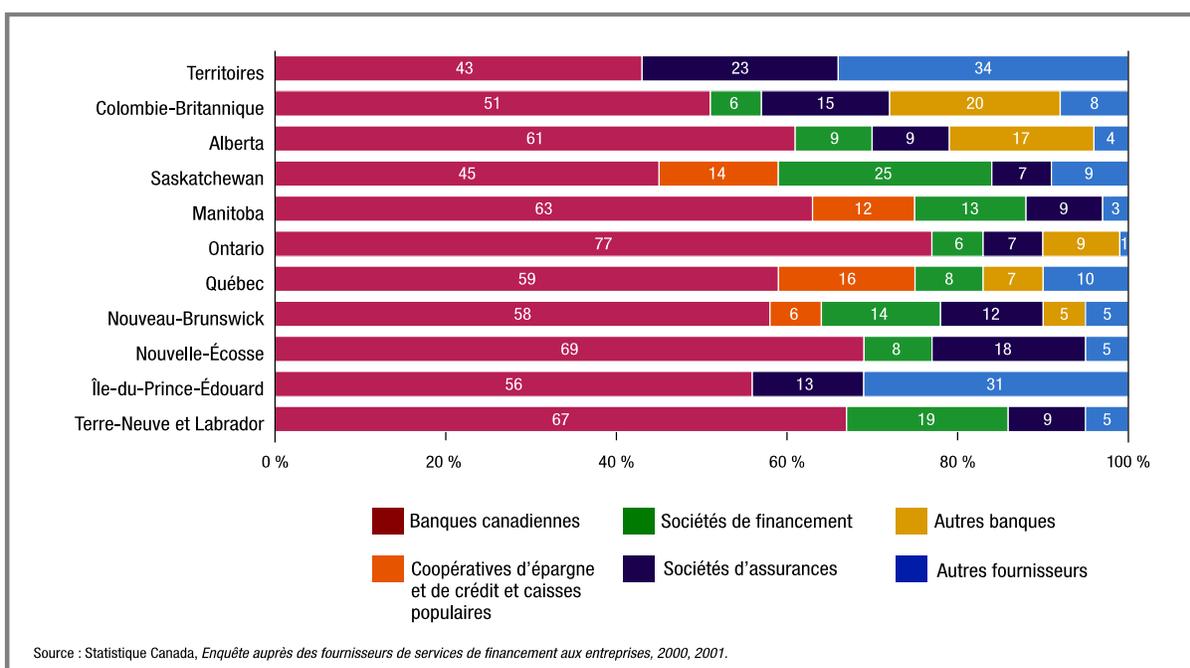
le secteur et la région). Des conclusions plus exactes sur le financement offert aux PME par les entreprises publiques seront fournies dans de prochains rapports.

4. PRÊTS COMMERCIAUX — PERSPECTIVE RÉGIONALE⁸⁹

Ainsi que démontré dans les sections 1 à 3, une grande variété d'entreprises offrent des services financiers aux PME canadiennes, et la répartition géographique de ces fournisseurs dépend de l'envergure de leurs activités. Tel qu'illustré au graphique 45, les banques canadiennes sont présentes dans le pays entier et sont les principaux fournisseurs de financement par emprunt dans chaque province et territoire⁹⁰. Par contre, tel que précisé à la partie II, les variations de la conjoncture économique et industrielle ont entraîné des concentrations régionales de fournisseurs de financement axés sur des industries particulières.

Graphique 45

Part du marché des prêts commerciaux consentis par les fournisseurs de services financiers selon la province ou le territoire, au 31 décembre 2001



89. Des données provinciales ont été recueillies dans le cadre de l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises (2000 et 2001)*, lesquelles ont permis d'établir les regroupements énumérés précédemment. Toutefois, les données ont été recueillies selon la région dans l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000*. Des efforts sont consentis pour assurer l'uniformité des méthodes de collecte de données pour ces deux enquêtes, de façon à procéder à une analyse plus approfondie.

90. Les données de l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises (2000 et 2001)* permettant l'analyse des PME par province ne sont pas disponibles présentement, de sorte que toute analyse menée dans une perspective régionale porte sur l'ensemble du marché des prêts commerciaux pour toutes les entreprises à l'échelle du Canada. Les données permettant d'effectuer une analyse régionale du marché du crédit-bail ne sont également pas disponibles. D'autres formules de financement, comme le capital de risque, sont examinées à la partie IV.

Par exemple, bien que les coopératives d'épargne et de crédit soient établies partout au Canada, elles prédominent dans les provinces de l'Ouest et on pourrait dire de même en ce qui concerne les caisses populaires au Québec. Tel que mentionné à la partie II, cette répartition influe sur l'accès au financement des PME des diverses régions, surtout en ce qui a trait aux types de financement formel, notamment par emprunt.

Provinces de l'Atlantique (voir le tableau 21)

Terre-Neuve-et-Labrador

- Prêts commerciaux autorisés : 5 milliards de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 3 milliards de dollars

Île-du-Prince-Édouard

- Prêts commerciaux autorisés : 2 milliards de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 1 milliard de dollars

Nouvelle-Écosse

- Prêts commerciaux autorisés : 11 milliards de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 7 milliards de dollars

Nouveau-Brunswick

- Prêts commerciaux autorisés : 8 milliards de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 5 milliards de dollars

PME des provinces de l'Atlantique en 2000

- 54 p. 100 ont fait appel au crédit et aux prêts commerciaux (second pourcentage le plus élevé parmi toutes les régions).
- 27 p. 100 de l'encours de la dette de la PME typique était remboursable aux banques à charte.
- 2 p. 100 de l'encours de la dette de la PME typique était remboursable aux coopératives d'épargne et de crédit et aux caisses populaires.
- 8 p. 100 ont fait appel aux prêts et aux subventions du gouvernement (troisième pourcentage le plus élevé au Canada).
- 46 p. 100 ont fait appel au crédit commercial (pourcentage le plus élevé de toutes les régions).

Le graphique 45 montre à quel point les banques canadiennes étaient d'importants fournisseurs de prêts commerciaux aux entreprises dans cette région en 2001. Ces résultats font écho aux conclusions de la partie II (résumés dans l'encadré ci-dessus), selon lesquelles une proportion importante (27 p. 100) du financement formel par emprunt des PME était remboursable aux banques à charte. Bien que d'autres fournisseurs de prêts commerciaux, telles les compagnies d'assurances, soient en activité dans cette région (second plus important fournisseur de financement par emprunt dans cette région en 2001), ils ne se concentrent pas sur les montants d'autorisations de faible valeur (voir le graphique 32). Les responsables du PRF PME continueront d'étudier de près cette question et recueilleront des données détaillées sur l'accès des entreprises aux types de financement formel.

Sociétés de financement

Les sociétés de financement (y compris les entreprises publiques) sont dynamiques dans cette région, en particulier à Terre-Neuve-et-Labrador (19 p. 100) et au Nouveau-Brunswick (14 p. 100). Ces parts du marché ont sans doute trait aux entreprises publiques plutôt qu'aux

sociétés de financement spécialisées. Toutefois, tel que précisé plus tôt, il faudrait obtenir des données détaillées pour déterminer le rôle des programmes gouvernementaux au Canada atlantique et leur incidence sur l'accès au financement des PME.

Québec (voir le tableau 21)

- Prêts commerciaux autorisés : 148 milliards de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 73 milliards de dollars

Au Québec, les banques canadiennes étaient d'importants fournisseurs de prêts commerciaux, constituant près de 60 p. 100 du marché des prêts autorisés à l'ensemble des entreprises au 31 décembre 2001. Toutefois, contrairement aux entreprises du Canada atlantique et de l'Ontario, celles du Québec ont accès à d'autres fournisseurs de types de financement formel, en particulier les caisses populaires (18 p. 100, voir le graphique 33). Ainsi, l'accès aux types de financement formel est plus diversifié au Québec qu'ailleurs au Canada.

PME du Québec en 2000

- 51 p. 100 ont fait appel au crédit et aux prêts commerciaux.
- 26 p. 100 de l'encours de la dette de la PME typique était remboursable aux banques à charte.
- 11 p. 100 de l'encours de la dette de la PME typique était remboursable aux coopératives d'épargne et de crédit et aux caisses populaires.
- 8 p. 100 ont fait appel aux prêts et aux subventions du gouvernement.
- 37 p. 100 ont fait appel au crédit commercial.

Les caisses populaires jouent un grand rôle dans cette province, puisqu'elles se concentrent sur les catégories d'autorisations de faible valeur — les montants habituellement recherchés par les PME (tel qu'illustré au graphique 33). Tel que démontré à la partie II, près de la moitié des PME du Québec ont fait appel au crédit ou à un prêt commercial en 2000 (voir le tableau 11). Le fait que 16 p. 100 des prêts commerciaux autorisés à l'ensemble des entreprises au Québec provenaient des caisses populaires indique que ces établissements représentent une option viable aux banques canadiennes pour les types de financement formel. Plus important encore, ces établissements tendent à autoriser du financement par emprunt aux PME à risque élevé que les banques canadiennes ne considèrent généralement pas (voir le graphique 41). Bien qu'il ne soit pas encore possible de calculer le pourcentage de prêts commerciaux autorisés par les fournisseurs de financement aux PME, les résultats de l'enquête sur la demande (résumés dans l'encadré ci-dessus) révèlent que les formules commerciales de financement constituent une importante source de financement pour les PME québécoises. Des données détaillées, ainsi que les renseignements fournis à la partie II, permettront de mieux comprendre l'offre de types de financement formel par emprunt aux PME du Québec.

Ontario (voir le tableau 21)

- Prêts commerciaux autorisés : 512 milliards de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 164 milliards de dollars.

Les banques canadiennes étaient les principaux fournisseurs de financement par emprunt en Ontario en 2001, leurs autorisations s'élevant à près de 400 milliards de dollars, soit plus de 77 p. 100 du financement par emprunt consenti aux entreprises de cette province, ce qui peut être représentatif du contexte industriel et économique ainsi que de l'éventail et de la taille des entreprises ontariennes. Près du quart des moyennes entreprises (de 100 à 499 employés) du Canada sont établies en Ontario.

PME de l'Ontario en 2000

- 44 p. 100 ont fait appel au crédit et aux prêts commerciaux (plus faible pourcentage parmi toutes les régions).
- 31 p. 100 de l'encours de la dette de la PME typique était remboursable aux banques à charte (pourcentage le plus élevé de toutes les régions).
- 3 p. 100 de l'encours de la dette de la PME typique était remboursable aux caisses populaires.
- 4 p. 100 ont fait appel aux prêts et aux subventions du gouvernement (plus faible pourcentage parmi toutes les régions).
- 37 p. 100 ont fait appel au crédit commercial.

Tel que précisé à la partie II, près de 80 p. 100 (voir le tableau 11) des moyennes entreprises ont fait appel au crédit ou aux prêts commerciaux, ce qui indique que les types de financement formel représentent une importante source de financement pour ces entreprises. Par ailleurs, en 2000, près de 40 p. 100 de l'encours moyen de la dette des petites entreprises était remboursable aux banques à charte. Ces établissements financiers constituent le plus important fournisseur de financement aux PME de l'Ontario. Les consolidations parmi ces établissements pourraient avoir une incidence sur l'accès des PME ontariennes aux types de financement formel.

Les autres banques et les compagnies d'assurances étaient également d'importants fournisseurs de financement par emprunt pour les entreprises de cette province, ayant accaparé respectivement 9 p. 100 et 7 p. 100 de l'ensemble du marché des autorisations de financement par emprunt au 31 décembre 2001. Par contre, tel que mentionné précédemment, ces fournisseurs de services financiers ne sont habituellement pas au service du marché des PME, mais tendent à se concentrer sur les grandes entreprises. De toutes les régions du Canada, la consolidation des services financiers aura une plus grande incidence sur l'accès aux types de financement formel des PME de l'Ontario, puisqu'elles comptent nettement davantage sur les types de financement formel et les banques canadiennes.

Provinces de l'Ouest (voir le tableau 21)

Manitoba

- Prêts commerciaux autorisés : 20 milliards de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 11 milliards de dollars

Saskatchewan

- Prêts commerciaux autorisés : 17 milliards de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 10 milliards de dollars

Alberta

- Prêts commerciaux autorisés : 93 milliards de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 48 milliards de dollars

Colombie-Britannique

- Prêts commerciaux autorisés : 69 milliards de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 43 milliards de dollars

Tel que précisé à la partie II, l'utilisation des types de financement formel par les PME de cette région concorde avec la moyenne nationale (48 p. 100). Dans certaines provinces, comme le Manitoba ou la Saskatchewan, les taux d'utilisation sont plus élevés que la moyenne nationale (61 p. 100), ce qui reflète la part du marché des industries agricoles et primaires dans cette région ainsi que leurs besoins de financement fondé sur l'actif.

Du point de vue de l'offre, les banques canadiennes étaient d'importants fournisseurs de prêts commerciaux à l'ensemble des entreprises des provinces de l'Ouest. Au 31 décembre 2001, les banques canadiennes ont fourni 111 des 198 milliards de dollars (56 p. 100) d'autorisations consenties à l'ensemble des entreprises, ce qui est nettement inférieur aux 121 milliards autorisés par les banques canadiennes en 2000. Puisque les autorisations globales de crédit-bail sont demeurées stables, cela indique que d'autres fournisseurs de financement ont enregistré des gains quant à leur part du marché de l'offre de prêts commerciaux — notamment les coopératives d'épargne et de crédit ainsi que les autres banques.

Tel qu'illustré au graphique 45, les coopératives d'épargne et de crédit jouaient un rôle dynamique dans l'Ouest canadien et représentaient une autre option par rapport aux banques canadiennes pour les entreprises à la recherche de types formels de prêts commerciaux, en particulier en ce qui a trait aux PME ou aux entreprises recherchant des montants d'autorisations inférieurs à un million de dollars (voir les graphiques 33 et 34). Cela coïncide avec les faits relevés à la partie II, démontrant qu'en 2000, 12 p. 100 de l'encours de la dette de la PME typique dans ces provinces était remboursable aux coopératives d'épargne et de crédit ou aux

PME du Nord et de l'Ouest canadiens en 2000

Manitoba, Saskatchewan et Nunavut :

- 61 p. 100 ont fait appel au crédit et aux prêts commerciaux (pourcentage le plus élevé de toutes les régions).
- 37 p. 100 de l'encours de la dette de la PME typique était remboursable aux banques à charte.
- 12 p. 100 de l'encours de la dette de la PME typique était remboursable aux coopératives d'épargne et de crédit et aux caisses populaires (pourcentage le plus élevé de toutes les régions).
- 14 p. 100 ont fait appel aux prêts et aux subventions du gouvernement.

Alberta et Territoires du Nord-Ouest :

- 51 p. 100 ont fait appel au crédit et aux prêts commerciaux.

Colombie-Britannique et Yukon :

- 46 p. 100 ont fait appel au crédit et aux prêts commerciaux.

caisses populaires (une proportion nettement supérieure à la moyenne nationale de 5 p. 100). Il s'agissait de la plus forte proportion de financement par emprunt des PME auprès des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires de toute région au pays (voir le tableau 11).

Bien que les coopératives d'épargne et de crédit étaient le troisième fournisseur de financement par emprunt en importance en Saskatchewan et au Manitoba, accaparant 14 et 12 p. 100 de ces marchés respectifs en 2001, ces fournisseurs étaient moins dynamiques en Alberta et en Colombie-Britannique. Par contre, les autres banques constituaient d'importants fournisseurs de financement par emprunt aux entreprises de ces provinces, accaparant le cinquième de ce marché. Les autres banques comprennent les institutions provinciales de dépôt, comme ATB Financial Inc., ce qui peut expliquer pourquoi ces établissements ont accaparé une plus grande part du marché que les autres banques dans d'autres régions.

La diversité de fournisseurs de financement dans cette région peut également être liée à la vente de succursales de banques canadiennes aux coopératives d'épargne et de crédit au cours des dix dernières années. Bien que les déclarations annuelles des banques sur la vente et l'achat de succursales fournissent de l'information de base, on ne dispose que de peu de données sur le nombre réel de succursales de banques canadiennes au pays. Compte tenu que 80 p. 100 des PME ont fait une demande de financement par emprunt en personne à la succursale d'une banque (voir le tableau 18), les points d'accès offerts peuvent être un facteur déterminant du choix d'un établissement. Toutefois, il faudra recueillir et analyser davantage de données pour comprendre l'importance de cette question quant au schéma de la demande de financement par emprunt des petites entreprises.

Territoires (voir le tableau 21)

- Prêts commerciaux autorisés : 1,5 milliard de dollars
- Prêts commerciaux en cours : 806 millions de dollars

Tel qu'illustré au graphique 45, les banques canadiennes étaient la principale source de financement des entreprises pour les prêts commerciaux dans les Territoires du Nord-Ouest, au Yukon et au Nunavut. Au Yukon, les banques canadiennes ont autorisé 494 millions de dollars de prêts sur un total de 671 millions (74 p. 100 du marché). D'autres fournisseurs de financement, y compris les compagnies d'assurances et les sociétés de financement, ont autorisé respectivement 116 millions et 60 millions d'emprunts au 31 décembre 2001.

5. PRÊTS COMMERCIAUX — PERSPECTIVE SECTORIELLE

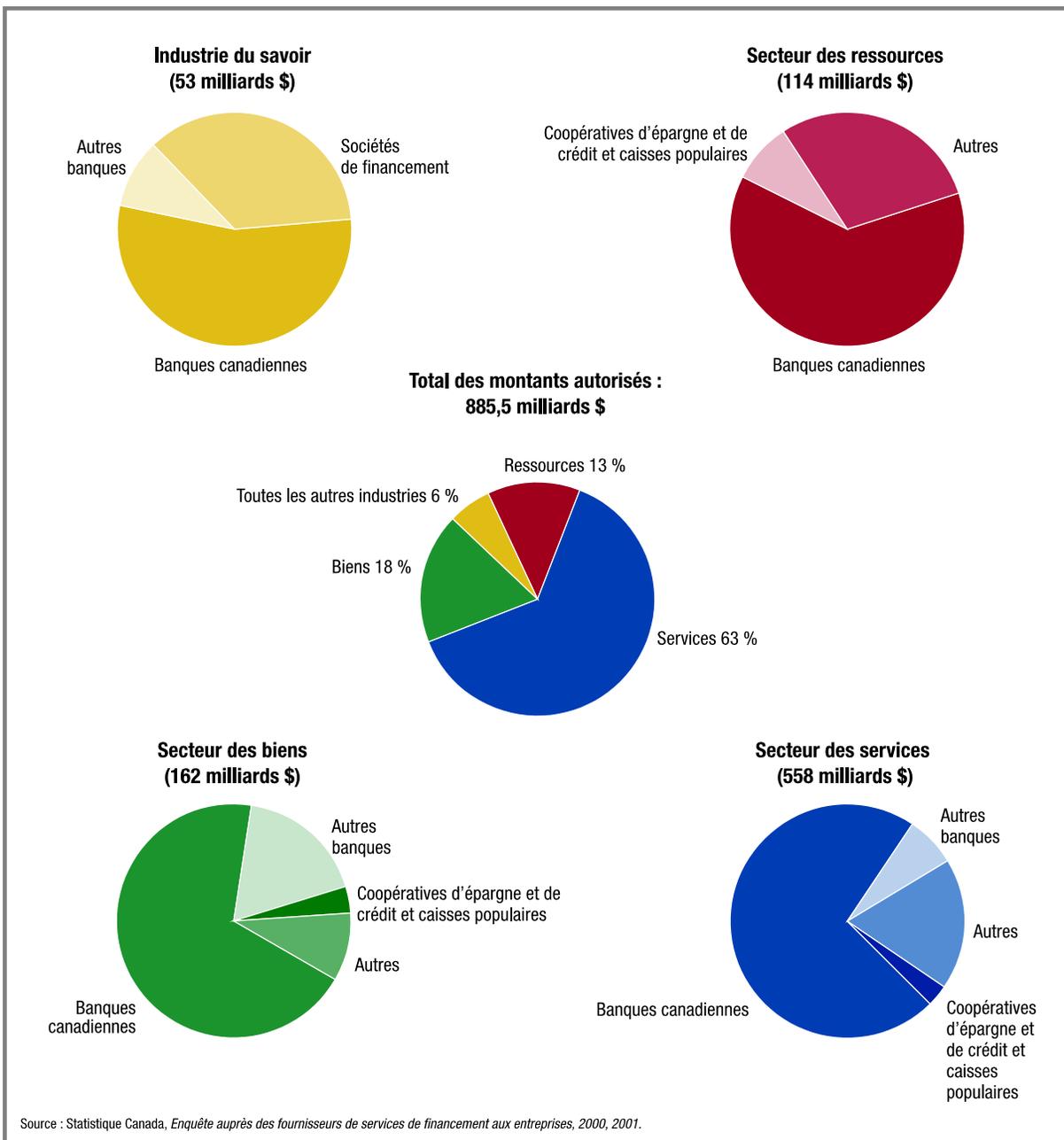
La présente section examine la répartition des prêts commerciaux selon les fournisseurs de services financiers et établit une distinction sur la façon dont cette répartition diffère d'un secteur à l'autre. Il faut retenir que l'analyse reflète les prêts commerciaux autorisés à l'ensemble des entreprises au Canada et ne se limite pas aux PME.

Tel que mentionné à la partie II, la nature du secteur industriel exerce une forte influence sur la structure financière d'une entreprise. Les entreprises du secteur primaire (p. ex. l'agriculture et d'autres industries primaires) et du secteur manufacturier possèdent davantage d'actifs immobilisés à offrir en garantie, ce qui leur permet d'assurer des niveaux élevés de financement formel par emprunt et facilite l'accès aux sources formelles de financement par emprunt. De fait, au 31 décembre 2001, plus du tiers (36 p. 100) des prêts commerciaux autorisés étaient destinés aux entreprises des secteurs manufacturier et primaire (voir le graphique 46).

Le secteur des services représentait au 31 décembre 2001 la proportion la plus élevée des autorisations de prêts commerciaux (63 p. 100). Tel que mentionné à la partie II, les structures financières du secteur des services, comparativement à celles des entreprises des secteurs manufacturier et primaire, tendent à être plus diversifiées et les entreprises de services font davantage appel aux types informels de financement. Cela peut refléter l'éventail d'industries dans le secteur des services et leur degré d'utilisation de types formels de financement. À une extrémité de l'échelle se trouvent les entreprises axées sur le savoir qui disposent généralement de peu d'actifs et qui sont ainsi moins susceptibles d'utiliser des instruments conventionnels de financement par emprunt. À l'autre extrémité se trouvent les industries qui font appel au financement reposant sur l'actif et qui comptent sur les types formels de financement. Un examen détaillé des secteurs primaire, manufacturier et des services est fourni ci-dessous.

Graphique 46

Répartition des prêts commerciaux autorisés par les fournisseurs de services financiers selon le secteur, au 31 décembre 2001



Secteur primaire

Voici certains montants autorisés aux entreprises du secteur primaire au 31 décembre 2001.

- **Agriculture** : 55 milliards de dollars (6 p. 100 du financement global par emprunt autorisé)
- **Ensemble des autres industries primaires** : 58 milliards de dollars (7 p. 100)
- **Total pour le secteur primaire** : 114 milliards de dollars (13 p. 100).

Tel qu'illustré au graphique 46, les banques canadiennes étaient d'importants fournisseurs de prêts commerciaux aux entreprises primaires. Des 114 milliards de dollars de prêts commerciaux autorisés à l'ensemble de ces entreprises canadiennes, plus des deux tiers (62 p. 100) ont été autorisés par les banques canadiennes. Le reste était réparti entre les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires (8 p. 100) et d'autres fournisseurs (30 p. 100). Il n'y a là rien d'étonnant, compte tenu des résultats présentés à la partie II, qui démontraient que 72 p. 100 des PME agricoles avaient contracté des prêts commerciaux (le pourcentage le plus élevé de tous les secteurs). Plus important encore, 34 p. 100 de l'encours de la dette de la PME typique était remboursable aux banques canadiennes et un autre 11 p. 100, aux coopératives d'épargne et de crédit et aux caisses populaires. Bien que ces résultats préliminaires laissent entrevoir un certain équilibre entre la demande et l'offre de prêts commerciaux pour les PME, il faudra recueillir d'autres données et les analyser pour bien saisir le lien entre l'offre de types formels de financement par les fournisseurs et la demande de prêts commerciaux par les petites entreprises.

Secteur manufacturier

Voici certains montants autorisés aux entreprises du secteur manufacturier au 31 décembre 2001.

- **Fabrication** : 123 milliards de dollars (14 p. 100 du financement global par emprunt autorisé)
- **Construction** : 39 milliards de dollars (4 p. 100)
- **Total pour le secteur manufacturier** : 162 milliards de dollars (21 p. 100).

Les banques canadiennes étaient les plus importants fournisseurs de prêts commerciaux aux entreprises du secteur manufacturier, avec près de 71 p. 100 (115 milliards de dollars) des autorisations de prêts en 2001. En tout, 75 p. 100 des 115 milliards de dollars autorisés par les banques canadiennes étaient destinés aux entreprises manufacturières. Ces chiffres correspondent aux résultats présentés à la partie II, selon lesquels 51 p. 100 des PME manufacturières ont fait appel au crédit et aux prêts commerciaux pour financer leurs activités en 2000. De plus, 27 p. 100 des PME manufacturières avaient une dette à rembourser à une banque à charte en 2000. Encore une fois, les données limitées de l'enquête sur l'offre ne permettent pas un examen plus approfondi de l'offre de prêts commerciaux aux PME. La collecte et l'analyse de données permettront d'éclaircir le lien entre le financement offert par les banques canadiennes et les demandes de prêts commerciaux des petites entreprises. La concentration des industries manufacturières en Ontario et au Québec contribue à expliquer la présence prédominante des banques canadiennes sur le marché des ces provinces.

Les autres banques étaient également d'importants fournisseurs pour les entreprises de ce secteur, 21 p. 100 des autorisations de prêts des autres banques étant destinées aux entreprises manufacturières. Cette tendance était sans doute attribuable à la nature des activités de ces dernières et à leurs importants actifs à offrir en garantie. En outre, la valeur des prêts

commerciaux autorisés par les autres banques aux entreprises de l'industrie de la construction était la deuxième plus élevée, représentant 5 milliards de dollars (14 p. 100) au 31 décembre 2001.

Secteur des services

Voici certains montants autorisés aux entreprises du secteur des services au 31 décembre 2001.

- **Finances et assurances** : 227 milliards de dollars (26 p. 100 du financement global par emprunt autorisé)
- **Immobilier, location et crédit-bail** : 67 milliards de dollars (8 p. 100)
- **Commerce de détail** : 60 milliards de dollars (7 p. 100)
- **Transports et entreposage** : 41 milliards de dollars (5 p. 100)
- **Spectacle et hébergement** : 33 milliards de dollars (4 p. 100)
- **Information et culture** : 30 milliards de dollars (3 p. 100)
- **Services publics** : 25 milliards de dollars (3 p. 100)
- **Services professionnels, scientifiques et techniques** : 17 milliards de dollars (2 p. 100)
- **Éducation et soins de santé** : 20 milliards de dollars (2 p. 100)
- **Commerce de gros** : 38 milliards de dollars (4 p. 100)
- **Total pour le secteur des services** : 558 milliards de dollars (63 p. 100).

La répartition d'au-delà de 500 milliards de dollars en prêts commerciaux autorisés au secteur des services par les fournisseurs de financement, au 31 décembre 2001, s'établit comme suit.

- **Banques canadiennes** : 407 milliards de dollars (73 p. 100 des prêts autorisés à ce secteur)
- **Autres banques** : 50 milliards de dollars (9 p. 100)
- **Coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires** : 17 milliards de dollars (3 p. 100)
- **Autres fournisseurs** : 84 milliards de dollars (15 p. 100).

En ce qui concerne les banques canadiennes, la plupart (53 p. 100) des prêts autorisés étaient destinés aux sociétés de financement et aux compagnies d'assurances. En général, les entreprises de ces industries sont à la recherche de montants d'autorisations de grande valeur, ce qui peut expliquer la propension des banques canadiennes à fournir d'importants montants de prêts commerciaux à ces entreprises ainsi que le fait que ces entreprises comptent sur elles (voir le graphique 36). Les banques canadiennes font également affaire avec d'autres industries importantes du secteur des services, notamment le commerce de détail, l'immobilier, la location et le crédit-bail ainsi que l'industrie du savoir.

D'un point de vue général, les résultats quant à l'offre de prêts commerciaux semblent concorder avec ceux portant sur la demande de financement par emprunt présentés à la partie II. Bien qu'une catégorie distincte n'ait pas été établie pour le secteur des services à la partie II, un grand nombre de ces PME étaient regroupées sous la catégorie « autres industries ». Ainsi qu'en font état les tableaux sommaires de la partie II, 47 p. 100 des PME des autres industries ont fait appel au financement formel par emprunt pour financer leurs activités, ce qui est conforme à la moyenne nationale et semblable à l'offre de financement par emprunt mentionnée plus tôt.

Toutefois, près du tiers de l'encours de la dette de la PME typique était remboursable aux banques à charte en 2000, ce qui est supérieur à la moyenne nationale et est le plus fort pourcentage de créances exigibles pour toutes les sources de financement.

En raison des données limitées, ces observations sur l'offre et la demande de prêts commerciaux doivent demeurer générales. Des efforts sont en cours en vue d'améliorer les données et les analyses afin de mieux comprendre la répartition sectorielle des prêts commerciaux. Tel que mentionné à la partie II, une meilleure compréhension du lien entre l'offre et la demande de prêts commerciaux dans les divers secteurs est un élément clé de l'analyse des questions entourant l'accès au financement des PME.

6. TABLEAUX SOMMAIRES

Tableau 19 Montant des prêts commerciaux autorisés et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2001

	Banques canadiennes	Autres banques	Coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires	Sociétés de financement	Gestionnaires de portefeuilles, sociétés de capital de risque et fonds fiduciaires	Sociétés d'assurances	Sociétés de crédit-bail	Total - Tous les fournisseurs
MOINS DE 25 000 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	3 118,5	280,7	2 073,7	1 181,8	220	x	x	7 153,5
Montants exigibles (en millions \$)	1 547,9	146,5	1 092,3	323,2	165	x	x	3 430,9
Nombre de clients (en milliers)	416	24,4	175,5	177,4	28,4	x	x	859,3
25 000 \$ À 49 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	4 183,2	393,2	2 520,0	1 366,6	161,7	78,3	32,6	8 735,6
Montants exigibles (en millions \$)	2 439,4	231,2	1 478,1	706,7	87,4	9,7	18,9	4 971,4
Nombre de clients (en milliers)	121	11,5	72,5	39	4,6	2,2	0,9	251,7
50 000 \$ À 99 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	8 454,8	901,4	4 830,3	3 060,0	350,4	x	x	17 797,3
Montants exigibles (en millions \$)	5 165,8	566,3	3 100,8	1 734,2	218,7	x	x	10 859,9
Nombre de clients (en milliers)	125,2	13,5	70,7	43,8	5	x	x	261
100 000 \$ À 249 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	17 775,2	2 403,5	8 543,9	8 698,9	550,5	409,8	249,2	38 631,0
Montants exigibles (en millions \$)	11 826,0	1 659,8	5 715,4	4 921,1	253,5	142,6	143,1	24 661,5
Nombre de clients (en milliers)	115,7	15,3	56,4	56,7	3,5	2,6	1,6	251,8
250 000 \$ À 499 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	17 211,8	2 437,6	5 004,5	10 830,0	163,5	370,7	70	36 088,1
Montants exigibles (en millions \$)	11 580,2	1 686,8	3 463,1	6 452,8	114,4	214,5	26,5	23 538,3
Nombre de clients (en milliers)	49,6	7	14,7	31,8	0,5	1,1	0,2	104,9
500 000 \$ À 999 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	19 895,1	3 056,4	3 682,8	10 067,3	424,2	1 433,2	81,9	38 640,9
Montants exigibles (en millions \$)	13 081,0	1 976,8	2 469,9	6 666,8	323,6	1 021,6	33,6	25 573,3
Nombre de clients (en milliers)	28,6	4,5	5,5	14,7	0,6	1,9	0,1	55,9

(Suite)

Tableau 19 Montant des prêts commerciaux autorisés et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2001

	Banques canadiennes	Autres banques	Coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires	Sociétés de financement	Gestionnaires de portefeuilles, sociétés de capital de risque et fonds fiduciaires	Sociétés d'assurances	Sociétés de crédit-bail	Total - Tous les fournisseurs
TOTAL PARTIEL DE PME								
Montants autorisés (en millions \$)	70 638,6	9 472,8	26 655,2	35 204,6	1 870,3	2 292	433,7	147 046,4
Montants exigibles (en millions \$)	45 640,3	6 267,4	17 319,6	20 804,8	1 162,6	1 388,4	222,1	93 035,3
Nombre de clients (en milliers)	856,1	76,2	395,3	363,4	42,6	7,8	2,8	1 784,6
1 000 000 \$ À 4 999 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	5 7201,3	10 556,9	5 815,5	16 250,6	3 987,6	22 018,4	121,3	115 951,6
Montants exigibles (en millions \$)	35 343,5	6 667,5	3 526,6	10 906,3	2 742,9	15 185,7	58,6	74 431,1
Nombre de clients (en milliers)	27	5	3,3	7,4	1,6	9,3	0,1	53,7
5 000 000 \$ ET PLUS								
Montants autorisés (en millions \$)	482 060,8	68 237,4	6 091,2	12 750,3	9 614,1	48 331,4	4 370,0	631 455,2
Montants exigibles (en millions \$)	120 533,9	28 849,2	3 596,3	8 127,6	6 343,9	32 539,6	799,5	200 790,0
Nombre de clients (en milliers)	10,1	2,5	0,4	0,7	0,4	3,9	0,1	18,1
TOTAL — TOUS LES CLIENTS								
Montants autorisés (en millions \$)	609 900,7	88 267,1	38 561,9	64 205,5	15 472,0	73 004,2	5 041,8	894 453,2
Montants exigibles (en millions \$)	201 517,7	41 784,1	24 442,5	39 838,7	10 249,4	49 280,4	1 143,6	368 256,4
Nombre de clients (en milliers)	893,2	83,7	399	371,5	44,6	53,2	11,2	1 856,4

(Fin)

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2001*.

Tableau 20 Montant des prêts commerciaux autorisés et en cours selon l'industrie, au 31 décembre 2001

2001			
	Montants autorisés (en millions \$)	Montants exigibles (en millions \$)	Nombres de clients (en milliers \$)
Agriculture, foresterie, pêche	54 848,5	36 135,9	381,8
Extraction minière, de pétrole et de gaz	59 757,5	23 703	51,3
Services publics	25 193,5	9 316	12,4
Construction	40 031,9	20 477,5	141,4
Fabrication	123 352,2	53 916,3	129,3
Commerce de gros	35 716,9	14 977,7	53,4
Commerce de détail	61 470,1	31 289,7	239,1
Transport, entrepostage	40 657,8	18 112,0	71,1
Information et culture	30 613,7	9 691,2	24,5
Finance et assurance	228 960,4	35 539,3	50,3
Services immobiliers et de location	69 187,3	47 582,7	142,5
Services professionnels, scientifiques et techniques	17 204,5	7 838,8	91,6
Enseignement, santé	20 052,3	10 151,2	66,6
Arts, spectacles et loisirs, hébergement	34 339,7	19 256,3	112,6
Industries du savoir	42 082,2	21 551,6	73
Autres industries (inconnues)	53 066,7	30 268,5	288,1
Total - Tous les industries	894 453,0	368 256,1	1 856,0

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2001*.

Tableau 21 Emprunts autorisés et en cours par province, au 31 décembre 2001

2001			
	Montants autorisés (en millions \$)	Montants exigibles (en millions \$)	Nombre de clients (en milliers)
Terre-Neuve-et-Labrador	4 800,2	3 053,3	16,3
Île-du-Prince-Édouard	2 012,4	1 297,7	8,8
Nouvelle-Écosse	12 240,5	7 060,2	65,9
Nouveau-Brunswick	7 570,7	4 649,3	32,4
Québec	151 832,2	73 469,8	502,2
Ontario	515 965,4	164 160,7	610
Manitoba	19 491,3	11 097,4	96,3
Saskatchewan	16 780,4	10 252,0	118,5
Alberta	93 539,1	49 251,3	234,9
Colombie-Britannique	68 698,9	43 108,4	167,2
Territoire du Yukon	479,4	327,9	1,3
Territoires du Nord-Ouest	609,7	379,6	1,3
Nunavut	432,5	148,9	1,2
Canada	894 452,7	368 256,5	1 856,3

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2001*.

Tableau 22 Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2001

	Banques canadiennes	Sociétés de financement	Sociétés de crédit-bail	Tous les autres fournisseurs	Total - Tous les fournisseurs
MOINS DE 25 000 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	13,8	559,9	1 419,0	160,8	2 153,5
Montants exigibles (en millions \$)	11,9	365,9	863,7	110,1	1 351,6
Nombre de clients (en milliers)	1,1	105,6	193,6	13,2	313,5
25 000 \$ À 49 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	38,1	6 293,2	1 022,5	50	7 403,8
Montants exigibles (en millions \$)	33,9	2 295,1	550,6	34	2 913,6
Nombre de clients (en milliers)	1,1	189,1	32	1,4	223,6
50 000 \$ À 99 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	111,5	980,5	464,7	240,2	1 796,9
Montants exigibles (en millions \$)	98,4	745,1	273,9	186,2	1 303,6
Nombre de clients (en milliers)	1,7	13	6,7	3,2	24,6
100 000 \$ À 249 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	343	451,6	552,2	131,9	1 478,7
Montants exigibles (en millions \$)	297,4	331,2	301	93,4	1 023,0
Nombre de clients (en milliers)	2,5	3	4	0,8	10,3
250 000 \$ À 499 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	445,5	500,4	241	108,2	1 295,1
Montants exigibles (en millions \$)	379,3	372,6	134,2	85	971,1
Nombre de clients (en milliers)	1,4	1,4	0,7	0,3	3,8
500 000 \$ À 999 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	567	708,3	286,1	397,4	1 958,8
Montants exigibles (en millions \$)	469,2	531,9	142,9	334,9	1 478,9
Nombre de clients (en milliers)	0,9	1	0,4	0,5	2,8
1 000 000 \$ À 4 999 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	1 633,1	2 165,6	536,9	491,5	4 827,1
Montants exigibles (en millions \$)	1 266,4	1 676,3	282,7	370,8	3 596,2
Nombre de clients (en milliers)	0,9	1	0,3	0,2	2,4

(Suite)

Tableau 22 Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2001

	Banques canadiennes	Sociétés de financement	Sociétés de crédit-bail	Tous les autres fournisseurs	Total - Tous les fournisseurs
5 000 000 \$ ET PLUS					
Montants autorisés (en millions \$)	5 417,1	3 651,0	1 751,4	693,1	11 512,6
Montants exigibles (en millions \$)	4 511,4	2 800,1	1 091,8	511,1	8 914,4
Nombre de clients (en milliers)	0,7	0,1	0,1	0,1	1
TOTAL — TOUS LES CLIENTS					
Montants autorisés (en millions \$)	8 569,1	15 310,5	6 273,8	2 273,1	32 426,5
Montants exigibles (en millions \$)	7 067,9	9 118,2	3 640,8	1 725,5	21 552,4
Nombre de clients (en milliers)	10,3	314,2	237,8	19,7	582

(Fin)

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2001*.

Tableau 23 Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours selon l'industrie, au 31 décembre 2001

2001			
	Montants autorisés (en millions \$)	Montants exigibles (en millions \$)	Nombre de clients (en milliers)
Agriculture, foresterie, pêche	2 397,8	1 131,2	62,9
Extraction minière, de pétrole et de gaz	1 479,9	1 039,3	7,4
Services publics	249,9	166,8	1
Construction	3 275,7	1 636,3	69,3
Fabrication	7 465,6	5 251,3	84,2
Commerce de gros	944,2	683,8	20,2
Commerce de détail	1 631,0	1 243,8	18,7
Transport, entrepostage	8 227,8	5 662,8	139,4
Information et culture	309,3	241,5	1,6
Finance et assurance	674,9	506	15,4
Services immobiliers et de location	641,4	521,4	4,9
Services professionnels, scientifiques et techniques	778,4	544,3	24
Enseignement, santé	1 076,6	783,9	22
Arts, spectacles et loisirs, hébergement	1 473,2	973	28,3
Industries du savoir	408,2	251,4	0,6
Autres industries (inconnues)	1 801,1	1 166,8	82,9
Total – Toutes les industries	32 426,8	21 552,2	582,2

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2001*.

Tableau 24 Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours par province, au 31 décembre 2001

2001			
	Montant autorisés (en millions \$)	Montants exigibles (en millions \$)	Nombre de clients (en milliers)
Terre-Neuve-et-Labrador	397,5	273,5	6
Île-du-Prince-Édouard	x	x	x
Nouvelle-Écosse	423	291,4	8,6
Nouveau-Brunswick	410,6	275	8,5
Québec	5 543,3	3 940,7	98,9
Ontario	13 019,1	9 233,7	210,5
Manitoba	4 269,7	1 739,6	102,5
Saskatchewan	1 121,8	790,4	17,9
Alberta	3 766,3	2 458,2	58,3
Colombie-Britannique	3 192,5	2 319,2	67,9
Territoire du Yukon	x	x	x
Territoire du Nord-Ouest	x	x	x
Nunavut	x	x	x
Canada	32 426,5	21 552,3	581,8

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2001*.

Tableau 25 Taux des pertes (%) des fournisseurs de financement relatives aux prêts commerciaux selon les catégories d'autorisations en 2001

	Banques canadiennes	Autres banques	Coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires	Sociétés de financement	Gestionnaires de portefeuilles, sociétés de capital de risque et fonds fiduciaires	Sociétés d'assurances	Sociétés de crédit-bail	Tous les fournisseurs
MOINS DE 25 000 \$	1,77	x	1,83	1,36	5,56	x	x	1,68
25 000 \$ À 49 999 \$	0,88	x	1,18	1,73	x	x	0,53	1,1
50 000 \$ À 99 999 \$	2,26	x	1	0,89	x	x	x	1,59
100 000 \$ À 249 999 \$	0,82	0,5	0,9	0,81	x	x	x	0,82
250 000 \$ À 499 999 \$	0,55	0,53	0,87	0,67	x	x	x	0,66
500 000 \$ À 999 999 \$	0,68	0,76	0,53	0,53	7,09	0,24	0,89	0,69
TOTAL PARTIEL DE PME	0,91	0,61	1,12	0,72	6,41	0,32	3,36	0,88
1 000 000 \$ À 4 999 999 \$	0,25	0,7	x	0,56	3,97	0,26	x	0,5
5 000 000 \$ ET PLUS	0,32	1,19	x	0,59	2,89	0,34	x	0,54
TOTAL — TOUS LES CLIENTS	0,44	1,03	0,79	0,65	3,4	0,31	0,84	0,62

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de confidentialité de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2001*.

PARTIE IV PROFIL DU FINANCEMENT PAR CAPITAL DE RISQUE

La partie IV examine quatre types de financement auxquels les petites et moyennes entreprises (PME) font appel aux divers stades de leur développement et discute de leur importance économique :

- financement informel;
- financement par capital de risque;
- premiers appels publics à l'épargne (PAPE);
- financement par quasi-actions (également appelé financement mezzanine ou secondaire, ou encore créance de rang inférieur ou dette de second rang).

La **première section** décrit l'éventail des modalités de financement par capital de risque, le genre d'entreprises qui en bénéficient normalement ainsi que les besoins financiers des entreprises, depuis le stade d'amorçage jusqu'à celui de l'expansion.

La **deuxième section** porte sur l'investissement informel (l'argent de l'affection et l'investissement providentiel) ainsi que sur l'état actuel et l'orientation future de la recherche dans ce domaine dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME.

La **troisième section** explique la situation et les retombées économiques du capital de risque en 2001 et en 2002, selon le secteur, la région, le stade d'investissement, les types d'investisseurs ainsi que les investissements initiaux par rapport aux investissements subséquents. Elle compare de plus l'activité relative au capital de risque au Canada à celle aux États-Unis au cours de la période de 1996 à 2002.

La **quatrième section** aborde le sujet de la recherche portant sur les coûts, les enjeux et la réglementation associés aux activités initiales visant à réunir des capitaux sur le marché boursier canadien et évalue le degré de réussite à court et à long termes des PAPE au pays⁹¹.

La **cinquième section** fait état de la situation du financement par quasi-actions au Canada en 2002.

1. FINANCEMENT PAR CAPITAL DE RISQUE — UN APERÇU

Le capital de risque (CR) n'est qu'un des nombreux instruments de financement offerts aux PME canadiennes. Tel que précisé à la partie II, la plupart des dettes des PME sont garanties par des éléments d'actifs des entreprises, soit des dettes à court terme garanties par les comptes clients et les stocks, et les dettes à long terme garanties par les immobilisations, comme les terrains, les bâtiments, la machinerie et l'équipement. De plus, les PME font couramment appel à

91. Cécile Carpentier, Maher Kooli et Jean-Marie Surêt, *Les émissions initiales au Canada : Bilan, anomalies et dysfonctions*, 2003 (strategis.gc.ca/prf).

des formules de financement par crédit-bail et de financement par quasi-actions. Ces dernières prévoient des modalités souples de remboursement au cours d'une période relativement longue et des droits de redevance en fonction du degré de réussite de l'entreprise. Le capital de risque, au contraire, est totalement non garanti.

Principales caractéristiques des entreprises bénéficiant d'un financement par capital de risque

- **Une orientation vers une forte croissance**, supposant une croissance potentielle et réelle rapide en ce qui a trait aux ventes et à la part du marché, en fonction de la position dominante des entreprises attribuable à leur avantage concurrentiel et aux conditions du marché.
- **Une orientation internationale**, exigeant un fort potentiel de pénétration des marchés étrangers et une croissance rapide des exportations ou encore des activités d'exploitation à l'étranger.
- **Un taux de rendement élevé du capital investi**, découlant de l'essor rapide des ventes et des marges bénéficiaires élevées (ou d'un potentiel élevé permettant d'atteindre ces objectifs); en général, les investisseurs en capital de risque investissent dans des entreprises dont le taux de rendement annuel est de l'ordre de 35 à 40 p. 100 au cours d'une période de trois à sept ans (ou du moins dont le rendement est proportionnel au risque perçu).
- **Des dépenses élevées en R-D** pour le développement de produits ou la création de produits uniques, offrant la possibilité d'une variété d'applications requises pour maintenir un essor rapide des ventes et des marges bénéficiaires élevées sur les marchés intérieur et étrangers.
- **De solides équipes de gestion**, possédant à la fois des compétences techniques, financières et en marketing, idéalement pour réunir des fonds et se retirer d'investissements de capital de risque.
- **Des structures de propriété**, prévoyant une participation d'environ un tiers par chacun des intervenants : investisseurs informels ou investisseurs en capital de risque d'origine (jusqu'à un maximum de 50 p. 100), investisseurs en capital de risque subséquent, fondateurs et employés.

Types d'entreprises à la recherche de financement par capital de risque

Les entreprises à fort potentiel de croissance de l'économie du savoir développent habituellement une idée, un concept ou un produit nécessitant une période d'incubation avant de produire des recettes et des profits. Ces entreprises ont des défis particuliers à relever pour accéder en temps opportun au financement dont elles ont besoin, puisqu'elles ont peu de biens corporels pouvant servir de garantie à des prêts bancaires. Le capital de risque est souvent un instrument de financement plus indiqué pour les PME à forte croissance et en démarrage, notamment celles de l'industrie du savoir. Il peut provenir de diverses sources, y compris des sommes investies par l'entrepreneur, des investissements des parents et amis (l'argent de l'affection), des investissements informels de particuliers fortunés (investisseurs providentiels), des investissements en capital de risque et des investissements découlant de PAPE sur les marchés boursiers.

Le capital de risque constitue une importante source de financement pour un petit nombre d'entreprises technologiques en démarrage. Tel qu'expliqué plus loin dans la présente section, en 2002, les investissements de capital de risque étaient majoritairement concentrés (84 p. 100) dans deux secteurs à forte

intensité technologique — technologies de l'information et des communications (65 p. 100) et sciences de la vie (19 p. 100) — alors que les secteurs traditionnels attiraient 11 p. 100 des investissements de CR. Toutefois, les entreprises à faible intensité de technologie des secteurs traditionnels proposant une idée ou un produit uniques et dont le potentiel est élevé sur le marché peuvent également attirer des investissements de capital de risque⁹².

Éventail des modalités de financement par capital de risque

La plupart des entreprises utilisent une variété d'outils financiers tout au long de leur cycle de vie. Pour fonder une entreprise et en assurer la croissance, il faut habituellement prévoir plusieurs formes de financement à divers stades, incluant à la fois le financement par emprunt et par capital de risque. De fait, une formule de financement appropriée à un stade du développement d'une entreprise ne le sera peut-être plus à un autre stade. Par exemple, bien que les PME optent couramment pour le financement par emprunt, il s'agit bien souvent d'un type de financement non indiqué ou accessible pour les entreprises à fort potentiel de croissance et en démarrage de l'économie du savoir, et ce pour au moins deux raisons :

- ces entreprises étant axées sur le savoir et la technologie, elles ont peut-être des actifs incorporels et les institutions financières ne peuvent habituellement pas réaliser une valeur en cas de défaut de paiement.
- il faudra peut-être un certain temps avant que leurs produits génèrent des recettes et des profits, de sorte que les entreprises risquent de ne pas pouvoir s'acquitter du service de la dette durant la période précédant la réalisation de profits.

Ainsi que le démontre le graphique 47, aux stades d'amorçage et de démarrage, les PME à forte croissance axées sur la technologie dépendent souvent presque entièrement du capital de risque provenant des ressources personnelles des propriétaires et d'investisseurs informels (parents et amis, particuliers ou investisseurs providentiels) pour financer leurs activités au départ, comme la recherche et le développement de produits. Au stade d'amorçage, le financement par actions provient au départ de l'entrepreneur ou de ses parents et amis. Par la suite, des capitaux d'amorçage provenant d'investisseurs informels privés et, dans quelques cas (p. ex., les entreprises à fort potentiel de croissance), des fonds de financement d'amorçage et des investisseurs en capital de risque, peuvent fournir un supplément de financement. Pour les entreprises en démarrage à fort potentiel de croissance, les investisseurs informels ou encore les investissements de capital de risque du début de croissance sont les principales sources de financement externe. Au stade de l'expansion, les PME ont généralement besoin de plus en plus de fonds pour poursuivre leurs travaux de R-D et de commercialisation des produits, accroître leurs activités de marketing et stimuler les ventes.

Alors que les entreprises poursuivent leur expansion, elles ont souvent besoin de montants plus importants de financement par actions — des montants normalement disponibles seulement en lançant un PAPE sur le marché boursier. En plus de fournir un capital de croissance, les PAPE

92. Paul Gompers, *A Note on the Venture Capital Industry*, Harvard Business School, juillet 2000.

offrent également des possibilités de sortie aux investisseurs en capital de risque et à d'autres investisseurs du début de croissance. Une sortie en temps opportun permet aux investisseurs de récupérer leur investissement initial, de réaliser des gains et de réinvestir leur capital.

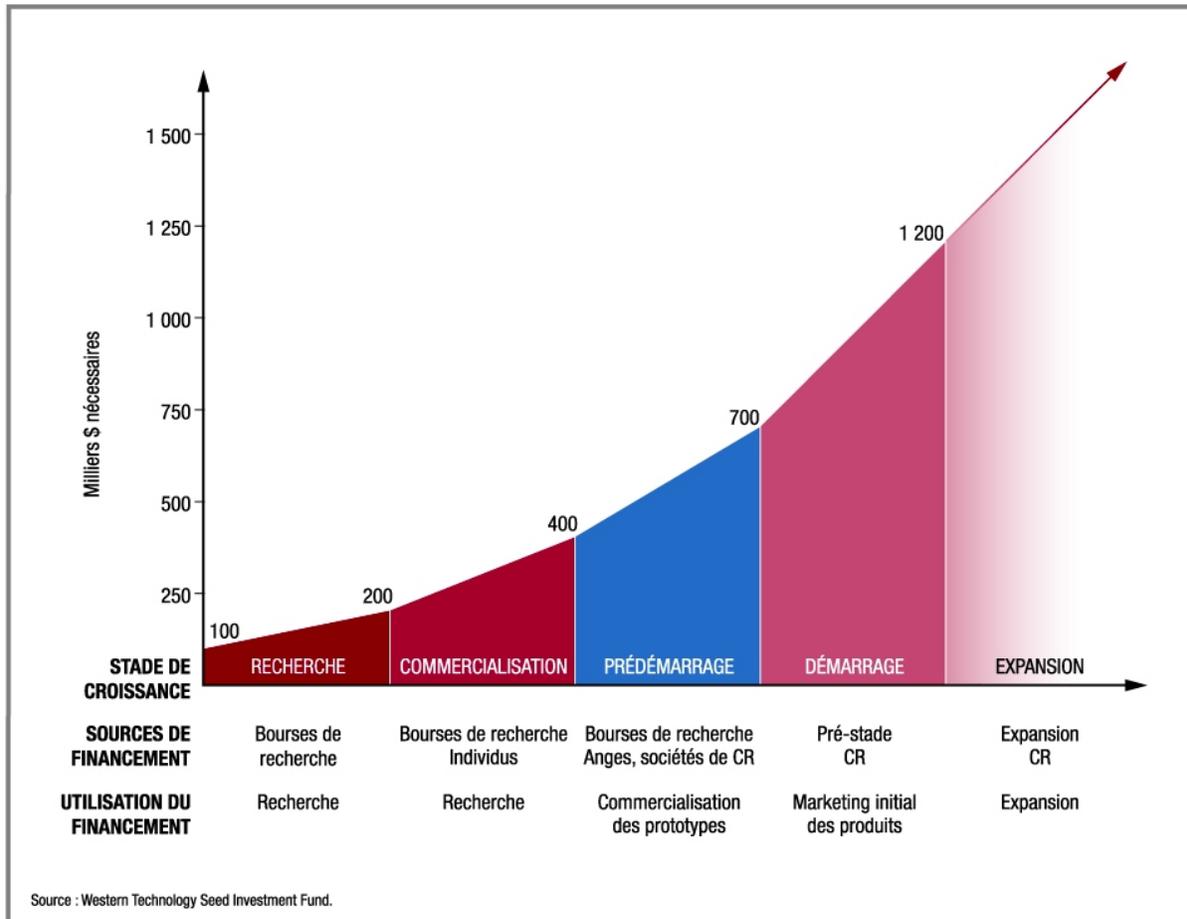
Le capital de risque englobe un large éventail de possibilités de financement pour les entreprises aux divers stades de leur développement. Pour les investisseurs, ces possibilités sont grandement interdépendantes, puisque les conditions du marché qui influent sur un type de capital de risque ont souvent une incidence sur d'autres. Ces conditions du marché déterminent la probabilité d'une sortie rentable d'un investissement, laquelle à son tour a un rapport direct sur la disponibilité de capital de risque pour d'autres investissements. Dans la perspective de la société émettrice, les conditions du marché déterminent si elle peut accéder au capital de risque. Par exemple, la disponibilité de capital de risque dépend souvent des conditions du marché des PAPE. Lorsque les investisseurs en capital de risque voient que les prix sont élevés et que les marchés des nouvelles entreprises cotées en bourse sont dynamiques, ils sont plus disposés à investir dans les entreprises en début de croissance. La santé du marché des PAPE va de pair avec la vitalité du secteur du capital de risque⁹³. Sans la possibilité de dénouer leur position dans des entreprises en faisant un appel public à l'épargne, les investisseurs en capital de risque ne peuvent récupérer leur investissement, réaliser des profits et réinvestir dans d'autres entreprises à fort potentiel de croissance. Toutefois, tel que précisé plus loin à la section 4, les PAPE ne représentent pas toujours une possibilité de financement indiquée pour les PME.

Les sections suivantes examinent trois sources étroitement liées de financement des PME — les investisseurs informels, le capital de risque et les PAPE — et évaluent le niveau d'activité et l'incidence de chaque type de financement sur le développement des PME.

93. Josh Lerner, *Venture Capital, Technological Innovation, and Growth*, Harvard Business School, 2001.

Graphique 47

Types et montants de financement par capital de risque selon le stade de développement — Entreprises axées sur la technologie



2. INVESTISSEURS INFORMELS — PARENTS, AMIS ET INVESTISSEURS PROVIDENTIELS

Des liens importants existent entre les investisseurs informels, l'industrie du CR et les marchés publics. Tel qu'illustré au graphique 47, avant de partir à la recherche de capital de risque, les nouvelles entreprises sont susceptibles d'obtenir un financement initial par les voies informelles (parents, amis et investisseurs providentiels).

Les investisseurs informels jouent un grand rôle aux stades initiaux du développement des PME, en particulier les entreprises en démarrage et en début de croissance. Ces investisseurs ont eu une incidence de plus en plus importante sur les entreprises qu'ils financent, par l'investissement de capitaux et le soutien à la gestion. Aux États-Unis, le marché des investisseurs informels a été

désigné comme étant la plus importante source de capital de risque⁹⁴. Jusqu'à présent, on ne dispose sur ce marché au pays que de peu de données, centrées sur les régions, de sorte qu'il est difficile d'évaluer l'envergure du marché informel du capital de risque au Canada. De fait, selon les estimations actuelles, le total des investissements informels serait de l'ordre de un milliard à 20 milliards de dollars annuellement⁹⁵. Toutefois, il se peut que le volume des investissements providentiels soit supérieur à celui des investissements de capital de risque. Tel que précisé plus loin dans cette section, l'évaluation du rôle et de l'incidence des investisseurs informels (en particulier les investisseurs providentiels) sur le développement des PME est l'un des principaux objectifs des recherches menées dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME.

L'argent de l'affection : source de financement dès le début

Mesurer l'incidence de l'argent de l'affection sur les entreprises en démarrage comporte des défis, puisque ce marché demeure hautement informel et non structuré. Selon certains travaux de recherche, les sommes investies par les parents, les amis et les associés constitueraient plus de 90 p. 100 du capital de démarrage au Canada.

Les exigences de diligence raisonnable sont souvent moins rigoureuses en ce qui a trait aux investissements de l'argent de l'affection qu'elles le sont dans le cas des sources formelles de financement. Les parents et amis ont tendance à fonder leurs décisions d'investir sur la nature de leur relation avec la société émettrice et font moins attention à la nature de la transaction ou au risque éventuel.

Les proches fournissent généralement de plus petits montants d'argent, qui sont habituellement dépensés avant que l'entreprise ait atteint un stade viable de développement.

Définition d'investisseur providentiel :

Les investisseurs providentiels sont des particuliers (et non les directeurs de l'entreprise) qui investissent leurs fonds en faisant des placements non liquides, non garantis et hautement risqués. Ils jouent, parfois, un rôle actif dans la gestion ou les finances de l'entreprise et bénéficient généralement d'une participation au capital en échange de leur investissement. Les investissements providentiels sont généralement à long terme, ou « patients », souvent sans fin ou « sortie » prédéterminée.

Source : Ellen Farrell, *Examen de la littérature et analyse de l'activité ayant trait aux investisseurs au Canada : Programme de recherche sur les investisseurs providentiels*, 2000.

94. Dans un rapport présenté à l'Office of Advocacy de la Small Business Administration des États-Unis (1995), le Centre for Venture Economics estimait qu'environ 250 000 investisseurs providentiels investissaient approximativement 20 milliards de dollars US dans 30 000 petites entreprises chaque année. Cela représente environ deux fois la valeur des investissements annuels des fonds institutionnels de capital de risque américains et environ 15 fois le nombre d'entreprises qui bénéficient d'investissements (Freer, Sohl et Wetzel, 1996 dans Acs and Tarpley, 1998).

95. Equinox Management Consultants Ltd., *Capitaux propres informels et PME : analyse documentaire*, 2000.

Investisseurs providentiels : fournisseurs de financement de début de croissance et de capital intellectuel

Les investisseurs providentiels suivent habituellement un processus élaboré de diligence raisonnable et fondent leurs décisions d'investissement en fonction des taux de rendement élevés qu'ils escomptent obtenir. Les investisseurs providentiels fournissent également une solide expérience en gestion à valeur ajoutée aux sociétés de portefeuille. Bien que certaines entreprises en démarrage continuent d'être associées avec leurs investisseurs providentiels durant leur cycle de vie entier, d'autres se tournent éventuellement vers le financement par CR pour assumer l'augmentation des coûts associée aux stades ultérieurs de leur développement. Des études démontrent de quelle manière, aux États-Unis, les investisseurs providentiels travaillent en collaboration avec le secteur du CR à la recherche et à l'évaluation de nouveaux projets, ce qui favorise le démarrage d'entreprises et augmente le flux d'affaires pour les sociétés de CR. De fait, les études indiquent que plus de la moitié des projets de haute technologie financés par du CR aux États-Unis bénéficiaient de la participation d'investisseurs providentiels, et que cette proportion était encore plus élevée en ce qui a trait aux entreprises plus petites et plus jeunes⁹⁶.

La présence d'un investisseur providentiel de renom, associé à une opération de financement antérieure, peut rassurer les investisseurs de CR sur la qualité de l'entreprise et de l'affaire. Outre des capitaux, les investisseurs providentiels fournissent de précieux conseils en affaires, des relations d'affaires et l'accès à un vaste et solide réseau d'entreprises, qui peuvent aider l'entreprise à prendre des initiatives stratégiques indiquées tout au long de sa croissance⁹⁷.

Les investisseurs providentiels sont riches et ont le sens des affaires :

- Il s'agit principalement de gens actuellement en affaires ou d'anciens entrepreneurs;
- 98 p. 100 d'entre eux sont des hommes, d'un âge moyen de 50 ans;
- Ils ont de 50 000 \$ à 250 000 \$ à investir (parfois plus, mais presque toujours moins de un million \$);
- Leur propre valeur nette est souvent supérieure à un million \$ et leur revenu annuel moyen est de plus de 150 000 \$.

Source : Equinox Management Consultants, *Capitaux propres informels et PME : analyse documentaire*, 2000.

- Des études récentes sur les PME révèlent que depuis 1990, 11 p. 100 des propriétaires de PME canadiennes ont personnellement investi dans 217 000 autres entreprises. Sept de ces propriétaires de PME sur dix ont participé à l'exploitation de ces autres entreprises; trois sur dix y ont investi moins de 25 000 \$, le tiers d'entre eux ont investi moins de 100 000 \$ et 38 p. 100, plus de 100 000 \$⁹⁸.

96. L'industrie du CR a affecté 42 p. 100 du total du capital investi (soit un milliard de dollars) aux entreprises au tout début de leur développement. Voir Freer et Wetzel (1990) et Fenn, Liang et Prowse (1998).

97. Equinox Management Consultants, *Valeur ajoutée par les investisseurs individuels*, 2001.

98. Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

Incidence financière des investisseurs providentiels sur les PME : un programme de recherche

Les investisseurs providentiels jouent un rôle important dans le financement des entreprises, en particulier les PME. Par contre, puisque les investisseurs providentiels préfèrent généralement l'anonymat, leurs stratégies d'investissement et leur incidence sur le développement des PME ne sont pas bien documentées. Plusieurs travaux de recherche commandés par Industrie Canada ont conclu que les futurs domaines d'étude devraient être axés sur une approche empirique plus rigoureuse pour évaluer la contribution financière et l'incidence économique des investisseurs informels⁹⁹.

Du point de vue de la politique publique, il est essentiel d'obtenir des précisions sur la population potentielle d'investisseurs informels et leur capacité éventuelle en matière d'investissements pour formuler des recommandations relatives à la politique future en vue de stimuler l'investissement informel. Une méthode qui permettra de cerner l'activité actuelle et potentielle quant à l'investissement informel est actuellement mise au point dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME.

En 2002, Industrie Canada a organisé un atelier de recherche réunissant des universitaires de partout au Canada, des États-Unis et du Royaume-Uni pour discuter des divers défis de mesure associés à l'échantillonnage des investisseurs informels. Les chercheurs ont convenu qu'un sondage aléatoire auprès des foyers permettrait d'obtenir une estimation exacte des investissements providentiels actuels et potentiels. Ils ont également reconnu l'importance des parents et amis comme source importante de financement informel.

Tel que précisé précédemment, quantité d'entreprises en démarrage à fort potentiel de croissance qui survivent au stade du financement d'amorçage se tournent vers le financement par capital de risque pour poursuivre leur développement et leur expansion. La prochaine section examine l'activité relative au capital de risque au Canada en 2001 et en 2002 — deux années marquées par d'importants bouleversements sur le marché. Néanmoins, malgré les conditions difficiles sur le marché, l'industrie canadienne du CR est demeurée forte, spécialement quand on la compare à celle des États-Unis.

3. FINANCEMENT PAR CAPITAL DE RISQUE

3.1 En quoi consiste le financement par capital de risque?

Le financement par CR est une formule de financement par actions directe et à long terme dans des entreprises privées à fort potentiel de croissance, assurée et gérée par des investisseurs professionnels¹⁰⁰. Ces investisseurs s'organisent habituellement en sociétés de financement en CR (en formant des partenariats privés ou des sociétés fermées) qui établissent un ou plusieurs

99. Ellen Farrell, *Examen de la littérature et analyse de l'activité ayant trait aux investisseurs au Canada : Programme de recherche sur les investisseurs providentiels*, rapport préparé pour Industrie Canada, mars 2000.

100. National Venture Capital Association.

fonds de CR pour réunir des capitaux provenant de particuliers et d'investisseurs institutionnels — capitaux qui sont par la suite investis dans des instruments de participation aux capitaux propres (p. ex., des actions) émis par les PME.

Le CR est habituellement investi dans de très jeunes entreprises en plein essor qui ont le¹⁰¹ potentiel de devenir des joueurs importants sur leur marché. Les investisseurs en CR évaluent plusieurs centaines de possibilités d'investissement chaque année, mais n'investissent que dans quelques entreprises susceptibles de leur procurer un taux de rendement supérieur à l'intérieur de cinq à sept ans.¹⁰² Selon une étude, les investisseurs en CR américains financent seulement un projet parmi une centaine de projets possibles¹⁰³.

À peine une faible proportion d'entreprises feront appel au CR, car celui-ci exige :

- la dilution de la propriété des entreprises à fort potentiel de croissance;
- des entreprises aux idées innovatrices;
- un rendement potentiel de l'ordre de 30 à 40 p. 100 annuellement au cours d'une longue période;
- la participation de la société de CR à la gestion de l'entreprise.

3.2 Le capital de risque n'est pas la panacée du financement

Tel que précisé plus tôt, le financement par CR entre habituellement en jeu au début du développement d'une entreprise et au stade où elle prend de l'expansion. Bien que ce type de financement fournisse des capitaux de croissance et d'expansion essentiels aux entreprises à fort potentiel de croissance, il ne s'agit pas d'une panacée, compte tenu de la série de défis que doivent surmonter les PME pour avoir accès au financement. Les investissements de CR représentent des risques très élevés pour les investisseurs et ces derniers s'attendent à être compensés par des rendements élevés du capital investi. Ce ne sont pas toutes les entreprises qui sont capables ou prêtes à prendre les engagements nécessaires au chapitre de la croissance pour satisfaire à ces exigences.

De plus, en raison des critères rigoureux des investisseurs en CR, ce marché est limité à un petit nombre d'entreprises à fort potentiel de croissance. Seul un faible pourcentage de PME en pleine croissance (moins de 1 p. 100 de toutes les PME en une année donnée, soit environ 87 000 entreprises)¹⁰⁴ sont considérées comme ayant un potentiel d'investissement attrayant par les sociétés de financement en CR. Du point de vue de l'entrepreneur, l'accès au CR est difficile, coûteux et souvent associé à une remise de contrôle ou de propriété de leur entreprise. En 2001,

101. National Venture Capital Association.

102. National Venture Capital Association.

103. Paul Gompers, Harvard Business School, *A Note on the Venture Capital Industry*, juillet 2001.

104. Selon la *Study of Growth SMEs* réalisée par Statistique Canada en 1996, à peine 5 p. 100 des PME à fort potentiel de croissance (environ 0,04 p. 100 de toutes les PME au pays) seraient ciblées en vue d'investissements potentiels par les investisseurs en capital de risque.

40 p. 100 des PME n'étaient pas prêtes à renoncer à leurs droits de contrôle en échange de CR, même si cela devait conduire à une croissance rapide¹⁰⁵.

3.3 Le capital de risque est un investissement actif, risqué et de transition

Les investisseurs en CR jouent un rôle actif dans la gestion de leurs sociétés de portefeuille. La plupart des investisseurs de CR aspirent à détenir, collectivement, une participation majoritaire de façon à ajouter de la valeur (p. ex., en offrant des conseils, en aidant au recrutement de l'équipe de gestion, en cernant et en analysant les occasions à saisir sur le marché et en fournissant un accès aux professionnels dans le domaine) et à influencer les décisions de gestion de l'entreprise (en lui rendant visite périodiquement, en examinant les rapports mensuels et en siégeant à son conseil d'administration).

Selon une étude réalisée en 1997 par Paul Gompers¹⁰⁶, le degré de contrôle disproportionné accordé au fonds de CR (découlant du fait que le fonds a pris des risques financiers) est un aspect critique de cette structure de régie. Malgré l'apport critique de capital par le fonds, cette transition en matière d'autorité n'est pas toujours avantageuse pour l'entrepreneur, car les investisseurs en CR apportent souvent des changements à la gestion de la société émettrice pour la rendre plus professionnelle, en remplaçant l'entrepreneur qui fait « cavalier seul » par un administrateur professionnel¹⁰⁷.

L'un des grands facteurs de risque auquel sont exposés les investisseurs en CR est l'absence d'information sur les activités et le rendement des entreprises ciblées en vue d'investissements potentiels. Par conséquent, l'attribution d'une valeur pose problème et est souvent à l'origine de conflits entre les investisseurs de CR et les sociétés de portefeuille. Les investisseurs en CR prennent souvent de grands risques d'investissement parce qu'ils investissent dans de nouveaux concepts et de nouvelles technologies dont le potentiel sur le marché n'est pas éprouvé. Ces risques sont particulièrement élevés dans le cas des technologies de l'information et des sciences de la vie, en raison du fait que, dans ces secteurs, il faut beaucoup de temps avant que le concept innovateur initial porte fruit sur le marché. Les longs cycles de développement des produits ajoutent aux incertitudes associées aux nouvelles technologies et aux nouveaux produits, puisque les investisseurs s'exposent à ce que le produit n'atteigne pas son plein potentiel avant d'être devancé par une technologie concurrente. Afin de compenser pour ces risques élevés, les administrateurs de fonds de CR exigent une éventuelle croissance rapide et substantielle ainsi

105. Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2002 (strategis.gc.ca/prf).

106. Paul Gompers, *Ownership and control in entrepreneurial firms: an examination of convertible securities in venture capital investments*, Harvard Business School Working Paper, 1997.

107. Dans l'une de leurs plus récentes études (*On the Fundamental Role of Venture Capital*, Graduate School of Business, Stanford University, 2002), Hellman, Thomas, Puri et Manju ont constaté que le capital de risque est associé à des degrés plus élevés de professionnalisme (p. ex., introduction d'un régime d'options d'achats d'actions, recrutement de personnel professionnel par les voies spécialisées, nomination d'un vice-président au marketing et aux ventes), de services à valeur ajoutée et d'aide aux entreprises afin de les aider à s'établir sur le marché.

qu'une part dans les profits de l'entreprise. À la fin du stade de développement rapide de l'entreprise, les investisseurs en CR cherchent généralement à libérer et à réinvestir leur capital ou à le remettre à leurs investisseurs.

Le risque que les investisseurs en CR sont prêts à accepter, en particulier au stade de la croissance, est souvent dicté par les facteurs économiques et de marché qui influent sur les possibilités de sortie (surtout les PAPE ou les fusions et les acquisitions). Un PAPE est habituellement l'option de sortie préférée, car elle a tendance à offrir le meilleur rendement du capital investi. Toutefois, comme il sera précisé plus loin dans la section 4, il ne s'agit souvent pas de la meilleure option pour financer les petites entreprises (dont l'actif est inférieur à 10 millions de dollars).

3.4 Retombées économiques du capital de risque

Selon les résultats de la plus récente étude réalisée pour le compte de la Banque de développement du Canada¹⁰⁸ sur les retombées économiques des placements de CR au pays, la croissance des entreprises bénéficiant d'un financement par CR (en particulier celles du secteur des technologies de l'information et du secteur des sciences de la vie) a nettement surclassé la croissance de l'économie dans son ensemble. En moyenne, entre 1995 et 1999, les entreprises bénéficiant d'un financement par CR ayant participé au sondage ont enregistré :

- une hausse annuelle de l'emploi de 39 p. 100 (s'élevant à 60 p. 100 dans le cas des entreprises du secteur des technologies de l'information et à 47 p. 100 pour les entreprises du secteur des sciences de la vie);
- une hausse annuelle des ventes de 31 p. 100 (de 53 p. 100 dans le cas des entreprises du secteur des technologies de l'information et de 66 p. 100 pour les entreprises du secteur des sciences de la vie);
- une hausse annuelle des exportations de 38 p. 100 (soit de 58 p. 100 dans le cas des entreprises du secteur des technologies de l'information et de 52 p. 100 pour les entreprises du secteur des sciences de la vie);
- une hausse annuelle des dépenses en R-D de 52 p. 100 (de l'ordre de 56 p. 100 dans le cas des entreprises du secteur des technologies de l'information et de 60 p. 100 pour les entreprises du secteur des sciences de la vie).

Une étude menée par la Graduate School of Business de la Stanford University¹⁰⁹ a révélé que, grâce à l'apport de financement par CR, une entreprise en démarrage a 79 p. 100 plus de chances d'assurer la mise en marché d'un produit¹¹⁰.

108. Banque de développement du Canada, *Retombées économiques des placements de capital de risque*, 2000, 2001.

109. Thomas Hellman et Manju Puri, *On the Fundamental Role of Venture Capital*, Graduate School of Business, Stanford University, 2002.

110. Fondé sur le Stanford Project on Emerging Companies (SPEC), projet de recherche interdisciplinaire dont l'analyse portait sur 170 entreprises technologiques en démarrage.

En 2002, les entreprises américaines ayant bénéficié d'un financement par CR :

- ont contribué près de 1,1 billion \$ au PIB des États-Unis;
- ont fourni un emploi direct à 12,5 millions de personnes (15 millions d'emplois indirects), représentant 11 p. 100 du PIB américain et 11 p. 100 de l'emploi en 2000;
- ont surclassé les autres entreprises en ce qui a trait aux ventes, aux impôts versés, aux exportations et aux dépenses en R-D (ajusté en fonction de la taille des entreprises);
- ont stimulé l'innovation en finançant des projets trop risqués pour les sociétés de financement traditionnelles;
- ont joué un grand rôle dans la création de grappes industrielles, notamment dans les domaines de la médecine, de la santé et de la sécurité informatique.

Source : Venture Economics, 2003 *NVCA Yearbook*.

3.5 Activité relative au capital de risque au Canada en 2001 et en 2002

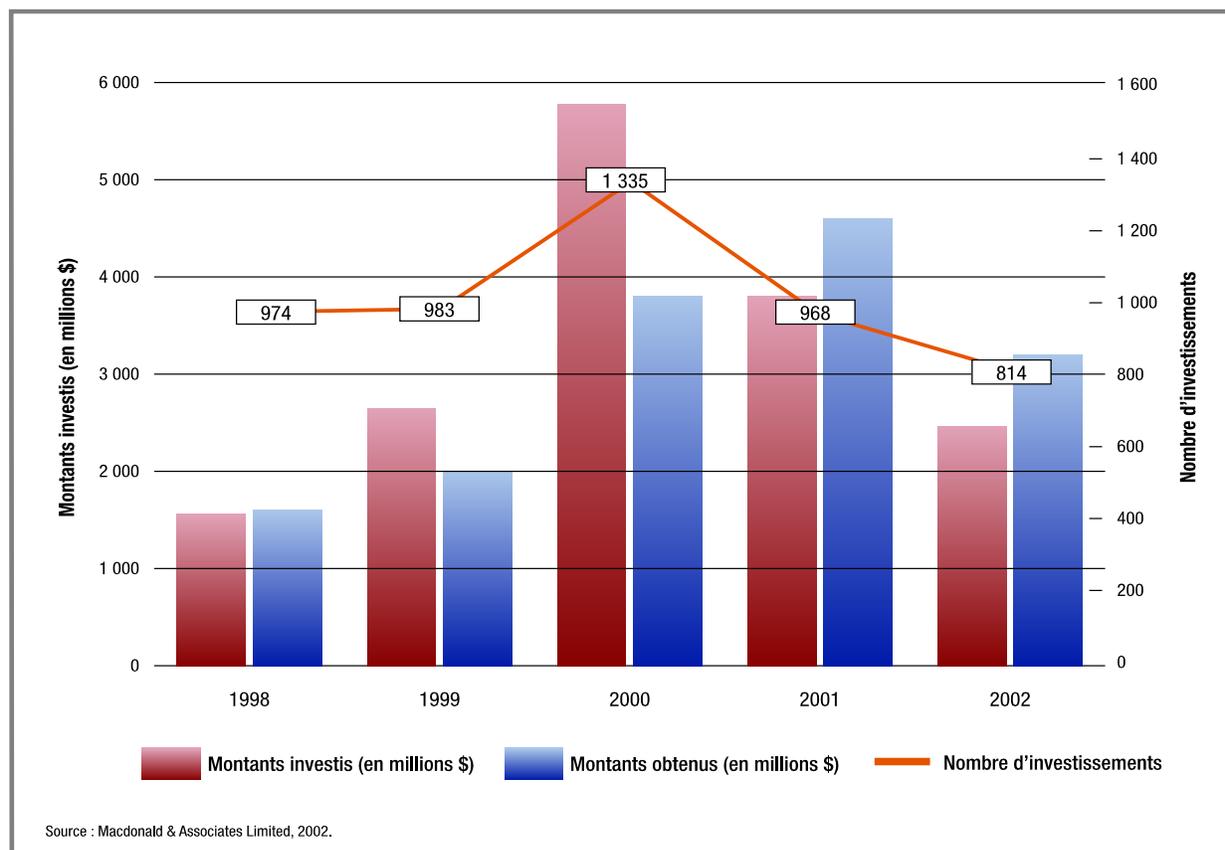
3.5.1 Aperçu

Ralentissement du niveau d'activité depuis 2001, mais faits nouveaux encourageants en 2002

Malgré le resserrement de la situation de l'investissement depuis 2001, l'industrie canadienne du CR montre des signes de vigueur et a connu en 2002 une année plus intéressante que prévue, ses investissements s'élevant alors à 2,5 milliards de dollars dans 677 entreprises. Bien qu'il s'agisse d'une baisse très marquée par rapport aux 3,8 milliards investis en 2001 et aux investissements de 5,8 milliards en 2000, année de pointe, ce chiffre concorde avec le niveau d'investissement en 1999, 2,7 milliard.

Graphique 48

Activité relative au capital de risque au Canada, de 1998 à 2002



3.5.2 Activité relative au capital de risque : valeur des investissements, investissements nouveaux par rapport aux investissements subséquents et stade d'investissement

Plus forte concentration de transactions importantes en 2002

La concentration des investissements dans la catégorie des gros investissements (5 millions de dollars et plus) pourrait être attribuable aux bouleversements sur les marchés financiers en 2001 et en 2002. Le climat d'investissement tendu a découragé les spécialistes du CR à faire de nouveaux investissements et les a incités à

Part du total des investissements de CR selon l'importance des transactions

- Très petites transactions (moins de 500 000 \$) :
 - 2 p. 100 en 2002 (57 millions \$)
 - 2 p. 100 en 2001 (66 millions \$)
- Petites transactions (500 000 \$ à un million \$) :
 - 3 p. 100 en 2002 (67 millions \$)
 - 3 p. 100 en 2001 (97 millions \$)
- Moyennes transactions (1 à 5 millions \$) :
 - 24 p. 100 en 2002 (581 millions \$)
 - 19 p. 100 en 2001 (713 millions \$)
- Grosses transactions (5 millions \$ et plus) :
 - 71 p. 100 en 2002 (1,8 milliard \$)
 - 77 p. 100 en 2001 (2,9 milliards \$)

injecter des sommes importantes dans des entreprises bien établies, notamment dans le secteur des technologies de l'information.

La plupart des investissements de capital de risque servent au financement des derniers stades de développement¹¹¹

En 2002, les investisseurs en CR se sont surtout concentrés sur le financement des derniers stades de développement, dont la part du marché s'élevait à 58 p. 100 (ou 1,4 milliard de dollars). Inversement, en 2001, 61 p. 100 du total des investissements (ou 2,3 milliards) étaient destinés au financement du début de croissance. Bien que cela soit conforme au ratio historique 40:60 entre le financement du début de croissance et des derniers stades de développement (graphique 49), les entreprises en début de croissance ont réussi à obtenir un financement par CR principalement auprès des sociétés à capital de risque de travailleurs (SCRT).

Investissements de CR selon le stade de développement

- Proportion du financement du début de croissance par rapport au total des investissements de CR :
 - 42 p. 100 en 2002 (1 milliard \$)
 - 61 p. 100 en 2001 (2,3 milliards \$)
- Proportion du financement des derniers stades de développement par rapport au total des investissements de CR :
 - 58 p. 100 en 2002 (ou 1,4 milliard \$)
 - 39 p. 100 en 2001 (ou 1,5 milliard \$)

Nouveaux investissements

- 26 p. 100 en 2002 (646 millions \$)
- 23 p. 100 en 2001 (860 millions \$)

Investissements subséquents

- 74 p. 100 en 2002 (1,8 milliard \$)
- 77 p. 100 en 2001 (2,9 milliards \$)

La plupart des investissements étaient destinés au financement subséquent

En 2002, l'écart entre les nouveaux investissements et les investissements subséquents¹¹² a continué de s'élargir. Les investisseurs en CR ont investi plus d'argent dans les transactions de financement subséquent et ont moins investi dans les entreprises à la recherche d'un nouveau financement. Cette tendance peut être attribuable au resserrement de la situation de l'investissement, qui limite le potentiel

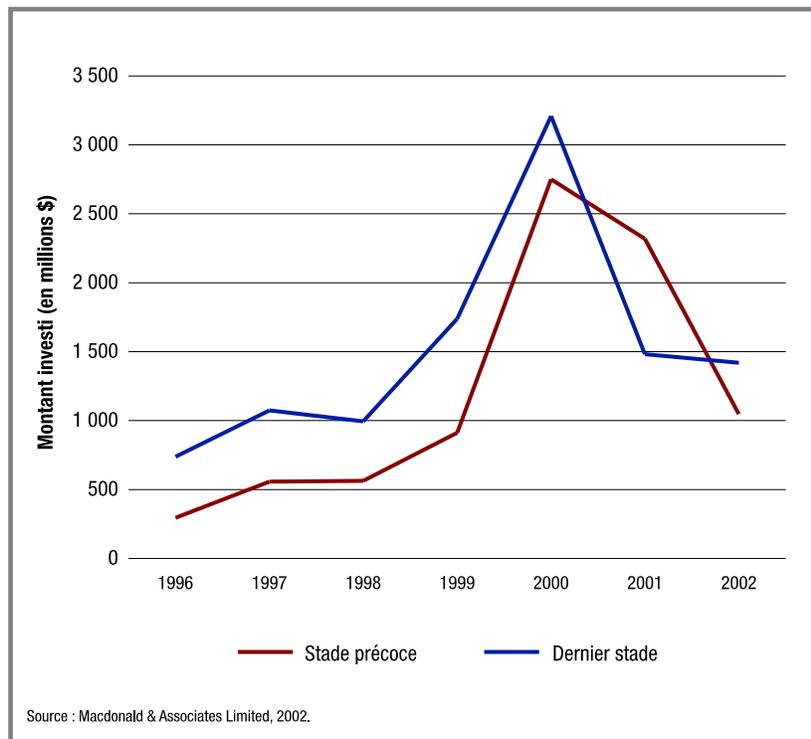
de rendement, diminue les possibilités de sortie et force les investisseurs en CR à appuyer les investissements dans les sociétés de portefeuille pendant de plus longues périodes, limitant leur capacité de libérer des capitaux pour de nouvelles transactions.

111. L'étape d'investissement a trait aux points critiques du continuum de la croissance des entreprises bénéficiant d'un financement par capital de risque et d'autres genres de fonds d'actions privés. Normalement, ce type d'entreprise reçoit des rondes cumulatives de financement pour faciliter sa progression d'un stade de développement à l'autre. Se référer au glossaire pour une définition complète.

112. Les entreprises bénéficiant d'un financement par CR passent par plusieurs rondes de financement. La ronde initiale, pour l'obtention de « nouveau » financement, est souvent suivie de rondes de financement subséquent, alors que l'entreprise poursuit sa croissance et son développement.

Graphique 49

Tendances en matière d'investissement selon le stade de développement, de 1996 à 2002



3.5.3 Types d'investisseur

*Sociétés à capital de risque de travailleurs*¹¹³

La plupart des investisseurs canadiens en CR ont grandement réduit leur niveau d'investissement en 2002. Les SCRT, par contre, ont maintenu leur train d'investissement et ont accaparé 25 p. 100 du marché (voir le graphique 50). Précisons que 36 p. 100 de leurs investissements étaient destinés aux entreprises à la recherche de capitaux pour la première fois (comparativement à 26 p. 100 en 2001).

Part du marché des SCRT :

- 25 p. 100 en 2002 (627 millions \$)
- 17 p. 100 en 2001 (650 millions \$)

Part du marché des investisseurs étrangers :

- 26 p. 100 en 2002 (650 millions \$)
- 29 p. 100 en 2001 (1,1 milliard \$)

Part du marché des investisseurs indépendants privés :

- 13 p. 100 en 2002 (313 millions \$)

113. Les sociétés à capital de risque de travailleurs consistent en un ensemble d'importants et de petits fonds de capital de risque parrainés par les syndicats et dotés de capitaux par un grand nombre d'actionnaires individuels qui bénéficient de stimulants fiscaux en engageant leur capital pendant de longues périodes, habituellement des périodes de plus de huit ans.

L'investissement étranger a continué de jouer un rôle important

Depuis 1999, les investisseurs étrangers, principalement des fonds de CR et des fonds d'investissement stratégique de sociétés américaines, investissent davantage dans l'industrie canadienne du CR. Leurs investissements sont principalement axés sur les technologies de l'information et les sciences de la vie (voir la figure 50).

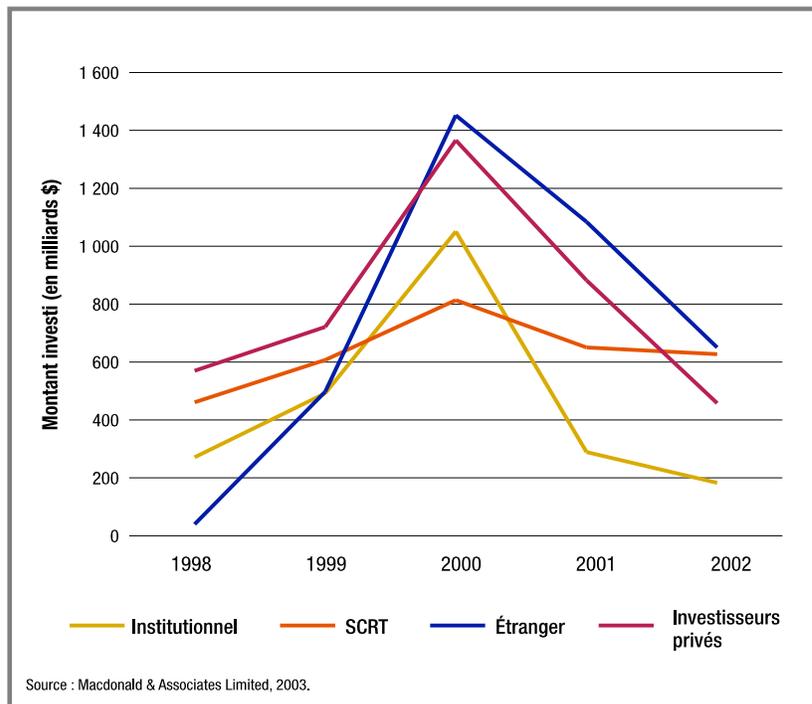
Malgré la diminution du flux de capitaux et du niveau d'investissement en 2000 et en 2001, la part du marché des investisseurs étrangers a augmenté de façon soutenue, passant de 19 p. 100 du total des investissements en 1999 à 25 p. 100 en 2000 et à 29 p. 100 en 2001. En 2002, les investissements étrangers de CR représentaient 26 p. 100 de l'activité totale relative au CR au Canada et il s'agissait des plus importantes transactions négociées.

Activité des investisseurs étrangers

- **Total des investissements** : 1,1 milliard \$ en 2001 et 640 millions \$ en 2002.
- **Part du marché** : 25 p. 100 en 2001 et 26 p. 100 en 2002.
- **Valeur moyenne des investissements** : 11 millions \$ en 2001 et 9 millions \$ en 2002.
- **Répartition sectorielle des investissements en 2002** :
 - **secteur des technologies de l'information** : 559 millions \$ (86 p. 100);
 - **autres secteurs technologiques (y compris énergie et environnement)** : 40 millions \$ (6 p. 100);
 - **secteur des sciences de la vie** : 36 millions \$ (environ 6 p. 100);
 - **secteurs traditionnels (y compris fabrication, vente au détail, services aux consommateurs et aux entreprises et produits grand public)** : 15 millions \$ (2 p. 100).

Graphique 50

Types de capital de risque — Tendances de 1998 à 2002



***Les investisseurs institutionnels étaient plus actifs, malgré leur rôle limité*¹¹⁴**

En 2002, les investisseurs institutionnels ont investi 183 millions de dollars (7 p. 100 de l'investissement total) comparativement à 289 millions en 2001 (8 p. 100 de l'investissement total) et un milliard de dollars en 2000 (ou 18 p. 100). Bien que les caisses de retraite aient récemment contribué à accroître le flux de nouveaux capitaux, leur part du marché au cours de la période de 1996 à 2002 demeure modeste, de l'ordre en moyenne de 14 p. 100. Toutefois, les récentes mesures budgétaires fédérales, le nouveau fonds de fonds canadien et les analyses comparatives sur le rendement récemment publiées sont susceptibles de stimuler les investissements de CR dans le secteur institutionnel.

3.6 Activité sectorielle

Tendance globale

Les tendances sectorielles de l'activité relative au capital de risque confirment la dépendance des entreprises de haute technologie envers le capital de risque

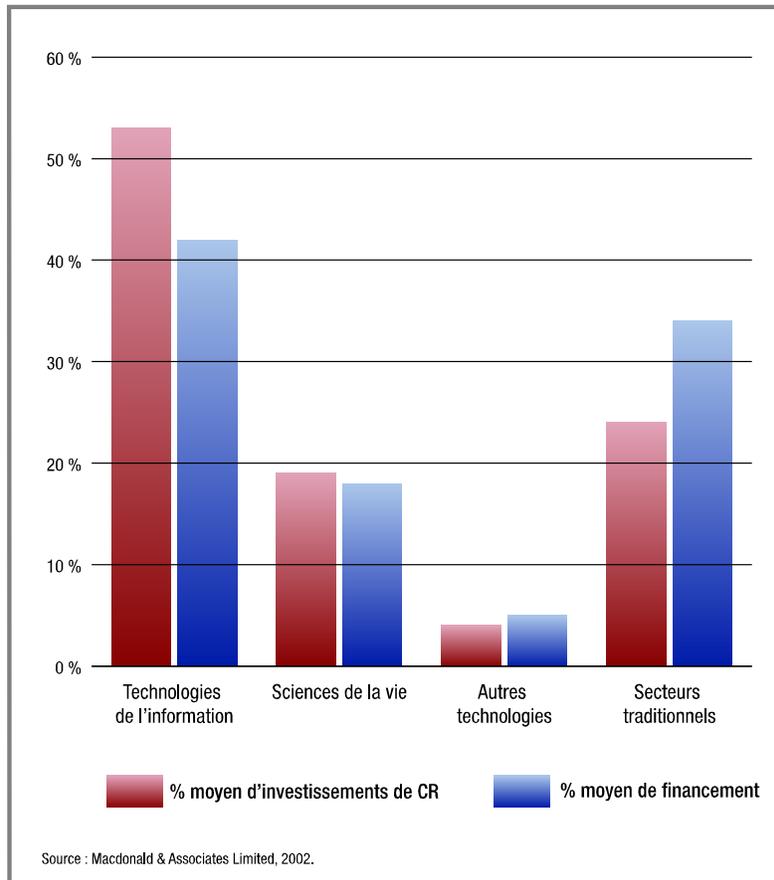
Selon la répartition sectorielle de l'activité relative au CR entre 1996 et 2002, l'accent porte nettement sur les technologies de l'information et les entreprises spécialisées dans le secteur des sciences de la vie, qui ont attiré :

- 89 p. 100 (2,2 milliards de dollars) du total des investissements de CR en 2002;
- 91 p. 100 en 2001 (3,5 milliards de dollars);
- 87 p. 100 en 2000 (5 milliards de dollars);
- 80 p. 100 du total des investissements de CR au cours de 1996 à 2002.

114. Vers la fin des années 1980 et de la première moitié des années 1990, les caisses de retraite étaient généralement réticentes à considérer des investissements de CR dans le cadre de leur portefeuille. Toutefois, à partir de 1999, d'importantes caisses de retraite publiques ont révisé leurs stratégies pour inclure l'investissement direct de CR dans les PME canadiennes comme partie intégrante de leurs activités globales d'investissement. Ainsi, quelques très grandes sociétés de caisse de retraite du secteur public canadien se sont démarquées, au point où elles sont à la tête de l'industrie du CR à titre de sources de nouvel apport d'investissements de CR. Les répercussions favorables des mesures fiscales introduites dans les récents budget fédéraux, l'émergence de fonds de fonds canadiens (p. ex., TD Capital, EdgeStone Capital et BDC) et la récente publication d'analyses comparatives sur le rendement devraient toutes contribuer à encourager la position à long terme des investisseurs institutionnels de l'industrie du CR.

Graphique 51

Part moyenne des investissements et des financements de capital de risque par secteur, de 1996 à 2002



Technologies de l'information

Les technologies de l'information continuent de dominer l'activité relative au capital de risque Malgré l'éclatement de la bulle technologique, les technologies de l'information (TI) ont stimulé les investissements de CR ces dernières années. Le renouvellement de l'activité dans le domaine des communications, du réseautage et des logiciels, ainsi que dans d'autres secteurs des TI explique en grande partie l'augmentation du capital investi au Canada.

La plupart des investissements dans les technologies de l'information étaient destinés à des entreprises ontariennes

La valeur des investissements dans les TI était relativement importante (près de 6 millions de dollars — plus de deux fois supérieure à la moyenne dans les autres secteurs) et ceux-ci étaient principalement destinés aux entreprises de l'Ontario, qui ont accaparé une part moyenne :

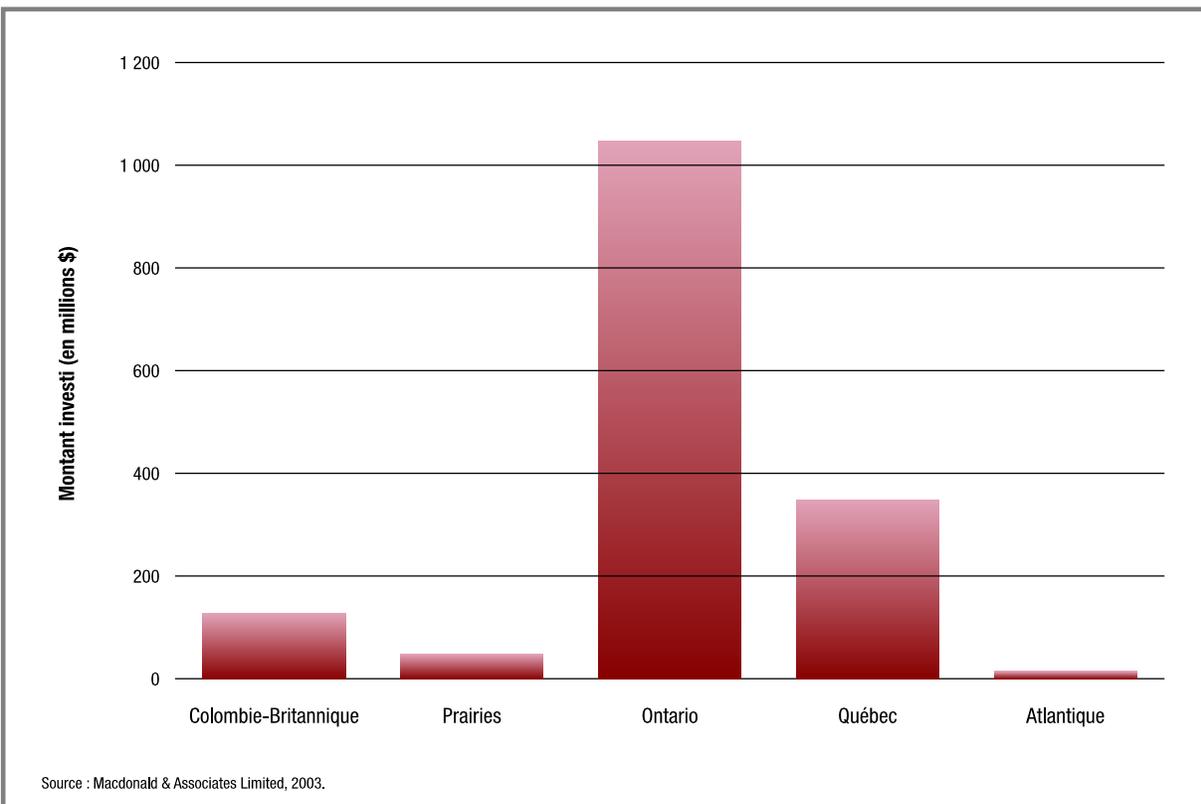
- de 66 p. 100 des investissements (un milliard de dollars) en 2002 (comparativement à 22 p. 100 pour le Québec et à 8 p. 100 pour la Colombie-Britannique);
- de 68 p. 100 (ou 1,8 milliard de dollars) en 2001 (comparativement à 20 p. 100 pour le Québec et à 8 p. 100 pour la Colombie-Britannique).

Activité relative au capital de risque dans le secteur des technologies de l'information

- **Investissements :**
 - 1,6 milliard \$ en 2002 (44 p. 100 du total des investissements de CR);
 - 2,7 milliards \$ en 2001 (70 p. 100 du total des investissements de CR).
- **Investissements dans les sous-secteurs des technologies de l'information :**
 - industries des communications : 42 p. 100 en 2002 et 38 p. 100 en 2001;
 - industries logicielles : 22 p. 100 en 2002 et 24 p. 100 en 2001;
 - industries Internet : 11 p. 100 en 2002 et 16 p. 100 en 2001;
 - semi-conducteurs : 15 p. 100 en 2002 et 7 p. 100 en 2001.

Graphique 52

Investissements de capital de risque dans les technologies de l'information par région, 2002



Sciences de la vie

Faible augmentation de l'activité relative au capital de risque en 2002

Malgré un repli généralisé des investissements de CR, la baisse des investissements de CR dans le secteur des sciences de la vie a été moins marquée que celle qu'a connue l'économie en général. Les investissements de CR dans les sciences de la vie ont diminué de 28 p. 100, contre 35 p. 100 pour l'économie en générale. En raison de ces tendances, la part des investissements du secteur des sciences de la vie a augmenté, passant de 17 p. 100 en 2001 à 19 p. 100 en 2002.

Activité relative au capital de risque dans le secteur des sciences de la vie

- **Investissements :**
 - 463 millions \$ en 2002 (19 p. 100 du total des investissements de CR);
 - 651 millions \$ en 2001 (17 p. 100 du total des investissements de CR).
- **Investissements dans les sous-secteurs des sciences de la vie :**
 - secteur biopharmaceutique : 62 p. 100 en 2002 et 74 p. 100 en 2001;
 - matériels et instruments médicaux : 27 p. 100 en 2002 et 8 p. 100 en 2001;
 - logiciel médical et biotechnologique, et services d'information : 9 p. 100 en 2002 et 13 p. 100 en 2001.

L'activité relative au capital de risque dans le domaine des sciences de la vie était concentrée au Québec et en Colombie-Britannique en 2002

- Les investissements de CR dans le secteur des sciences de la vie au Québec représentaient 47 p. 100 (217 millions de dollars) de l'investissement total dans ce secteur au Canada. Cette concentration était ancrée dans plusieurs financements marquants de sociétés biopharmaceutiques de la région du Grand Montréal (p. ex., Gemin X Biotechnologies et Phytobiotech).
- Les investissements de CR dans le secteur des sciences de la vie en Ontario représentaient 29 p. 100 (134 millions de dollars) des investissements dans ce secteur au Canada.
- En Colombie-Britannique, les investissements de CR dans le secteur des sciences de la vie ont grandement diminué ces dernières années, passant de 31 p. 100 (204 millions de dollars) en 2001 à 13 p. 100 (61 millions) en 2002.
- Les Prairies ont attiré 7 p. 100 (ou 31 millions de dollars) du total des investissements de CR dans les sciences de la vie.
- Le Canada atlantique a attiré 4 p. 100 (ou 20 millions de dollars) du total des investissements de CR dans les sciences de la vie (le double de sa part globale d'investissements de CR).

Secteurs traditionnels

Les investissements étaient surtout destinés à l'Ouest canadien

Les secteurs traditionnels ont attiré moins d'investissements de CR¹¹⁵ :

- 278 millions de dollars (ou 11 p. 100) du total des investissements de CR en 2002;
- 336 millions (ou 9 p. 100) du total des investissements de CR en 2001;
- le nombre de financements est demeuré stable en 2001 et en 2002, de l'ordre de 223 et de 224 millions respectivement.

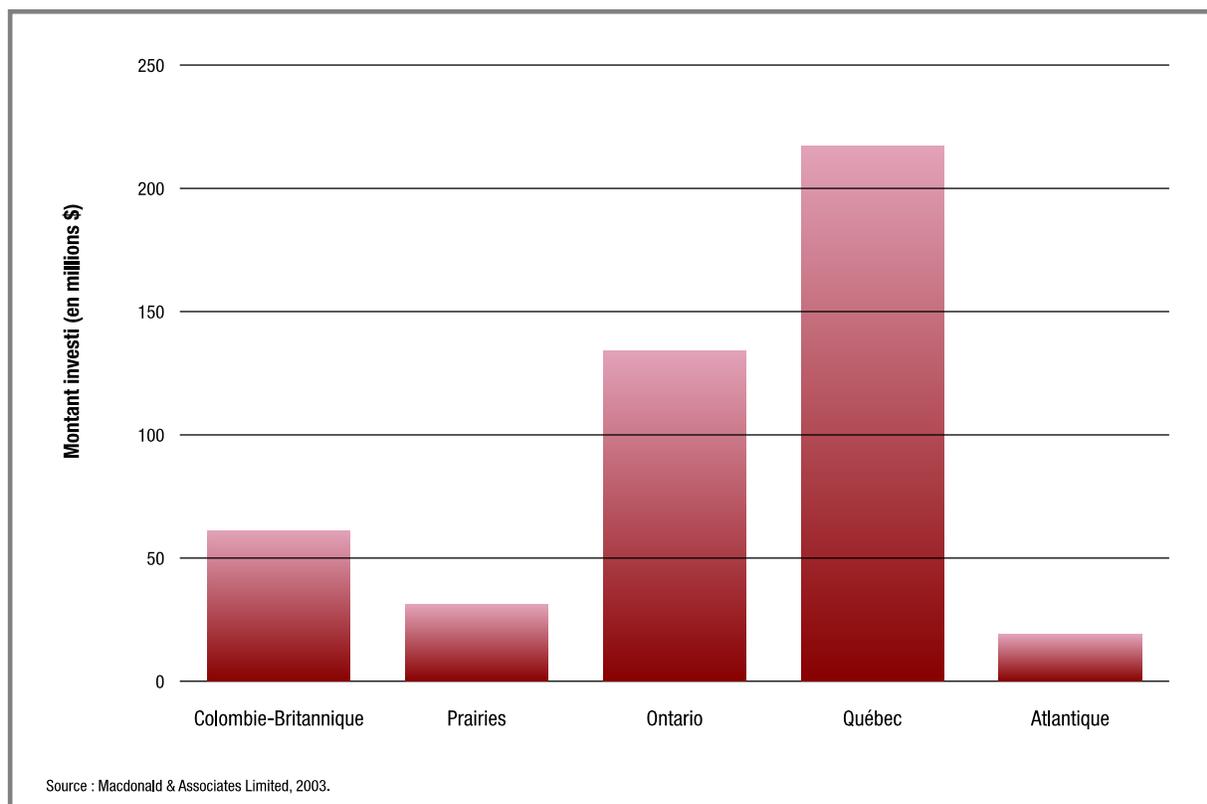
Entre 1996 et 2002, les investissements des investisseurs de CR au Manitoba et en Saskatchewan étaient axés sur les secteurs traditionnels. Les parts de l'investissement dans les secteurs traditionnels dans ces provinces s'établissaient en moyenne, durant la période de 1996 à 2002 :

- à 68 p. 100 au Manitoba (contre 20 p. 100 pour les sciences de la vie et 11 p. 100 pour les TI);
- à 60 p. 100 en Saskatchewan (contre 20 p. 100 pour les sciences de la vie et 7 p. 100 pour les TI);
- à 39 p. 100 dans les provinces atlantiques (contre 3 p. 100 pour les sciences de la vie et 2 p. 100 pour les TI);
- à 33 p. 100 au Québec (contre 40 p. 100 pour les sciences de la vie et 21 p. 100 pour les TI);
- à 17 p. 100 en Ontario (contre 30 p. 100 pour les sciences de la vie et 66 p. 100 pour les TI).

115. Les secteurs traditionnels comprennent les services aux consommateurs et aux entreprises, les produits de consommation, la fabrication, le commerce de détail et d'autres entreprises diverses.

Graphique 53

Investissements de capital de risque dans les sciences de la vie par région, 2002

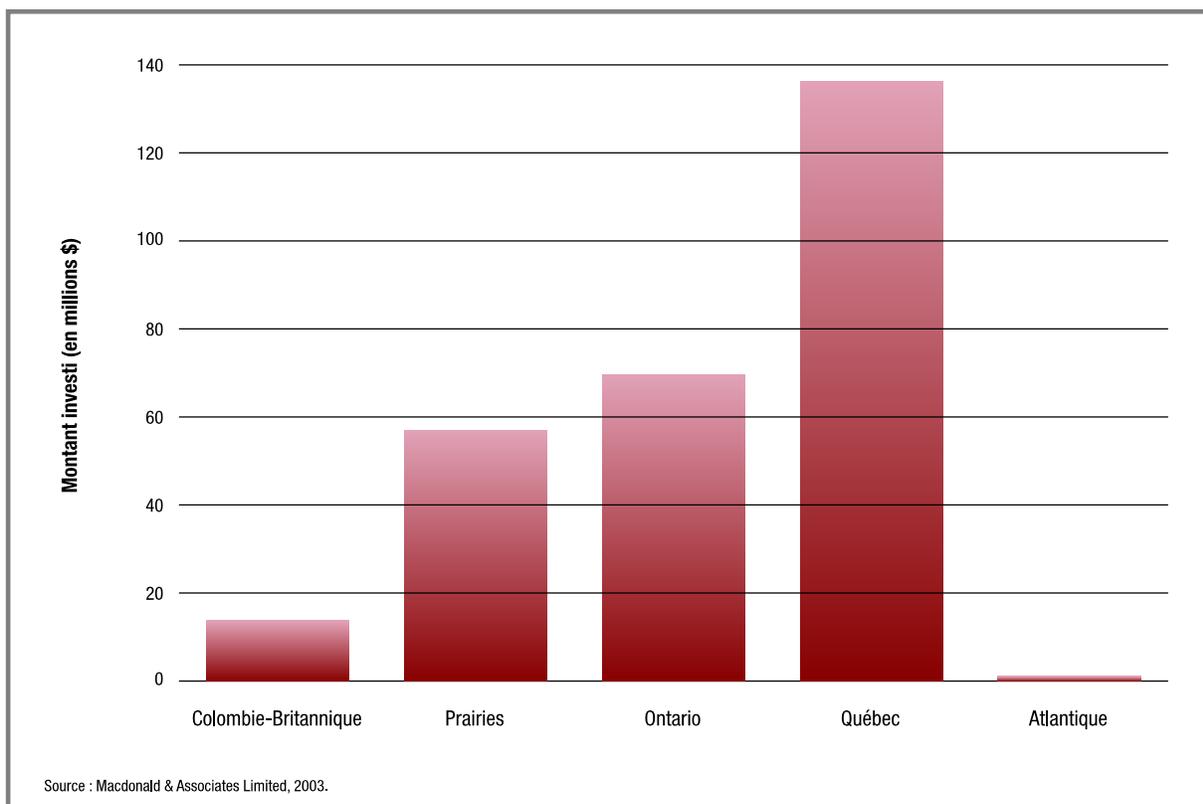


3.7 Activité régionale

La présente section examine l'activité régionale liée au CR en 2001 et en 2002 et fait état des principales tendances depuis 1996. Tel qu'indiqué plus loin, les investissements de CR au Canada, en termes absolus, ont tendance à être concentrés dans quelques régions à forte intensité technologique : l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique. La comparaison relative des données régionales laisse également entrevoir deux écarts, quant à la répartition de l'activité relative au CR entre les diverses régions du pays, observés dans les Prairies et, dans une moindre mesure, au Canada atlantique. Les données indiquent également qu'en termes relatifs, l'activité liée au CR au Canada de 1990 à 2002 a été comparable à l'activité américaine. Le Canada n'a éprouvé ni la montée en flèche de l'activité de 1999 à 2000 ni la chute fracassante de l'activité qui a eu lieu aux États-Unis au cours des deux dernières années. Au Canada, les activités en vue de réunir des fonds de CR se sont poursuivies, alors que certains fonds de CR américains ont retourné les fonds d'investissements à leurs investisseurs en raison de l'absence de possibilités d'investissement viables et d'un rendement intéressant du capital investi au cours des 18 derniers mois.

Graphique 54

Investissements de capital de risque dans les secteurs traditionnels par région, 2002



L'analyse de la répartition régionale de l'activité liée au CR au Canada doit tenir compte à la fois de mesures absolues et relatives. Comme il n'existe pas de mesure précise du montant « optimal » ou « approprié » d'investissements de CR pour une économie (ou une région en particulier), la plupart des pays ont établi des comparaisons avec les États-Unis à titre d'approximation. Or, il n'est pas nécessairement indiqué, dans toutes les situations ou pour toutes les régions, de fonder le rendement sur l'expérience américaine. Relativement, par contre, les données révèlent que l'activité liée au CR au Canada de 1990 à 2002 a été semblable au taux des investissements aux États-Unis, bien que la volatilité observée sur le marché américain ait été en partie modérée au Canada.

Des mesures relatives sont essentielles pour comprendre la répartition régionale de l'activité globale liée au CR au Canada. Afin d'être pertinente et utile pour les responsables des politiques, la répartition régionale actuelle du CR doit faire l'objet d'une comparaison par rapport aux points repères les plus appropriés. Les plus couramment utilisés sont la population, l'activité économique (PIB) ou encore le nombre d'entreprises axées sur le savoir dans la région. Puisque le financement par CR s'adresse généralement à ce type d'entreprises, il est juste d'utiliser le nombre de ces entreprises par région comme principal point repère. Il ne s'agit pas toutefois d'une mesure parfaite. Le présent examen fera état de diverses perspectives à considérer en vue de faire une analyse comparative de la répartition régionale des investissements de CR dans l'ensemble du pays.

Tendance globale

Forte croissance de l'activité relative au capital de risque dans toutes les régions

En ce qui a trait à l'argent investi, l'activité relative au CR au Canada depuis 1996 a été concentrée en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique. Dans ces provinces, il semble y avoir de fortes similitudes quant à la situation du marché, par exemple, en raison du fait qu'elles sont nettement axées sur la technologie (secteurs des TI et des sciences de la vie), en particulier dans les grappes industrielles des régions d'Ottawa, de Montréal et de Vancouver.

Malgré certains indices selon lesquels les investisseurs en CR seraient maintenant plus spécialisés et ainsi de plus en plus prêts à investir dans des projets d'affaires quel que soit l'endroit, le CR a par le passé eu une forte composante locale, en raison surtout du rôle de gestion assumé habituellement par les investisseurs en CR. N'empêche que le niveau croissant de l'investissement étranger au Canada (de même que l'accroissement des investissements canadiens de CR à l'étranger) et le nombre croissant de fonds de CR qui investissent dans toutes les régions illustrent bien à quel point les restrictions locales perdent de l'importance.

Le type d'entreprises qui attirent du financement par CR contribue également à la concentration des investissements dans un petit nombre de régions. Rappelons que le CR est indiqué pour un très petit nombre d'entreprises (677 en 2002) qui y font appel et relèvent habituellement de l'industrie du savoir. Le plus souvent, les possibilités d'investissement existent dans les secteurs technologiques, généralement concentrés dans certaines régions métropolitaines comme :

- Ottawa (axée sur les TI) ;
- Montréal (axée sur les sciences de la vie);
- Vancouver (axée sur les sciences de la vie);
- Toronto (axée sur les TI).

Le graphique 55 illustre la répartition de l'activité relative au CR au Canada, par région, comparée à la répartition régionale de l'activité économique et des entreprises axées sur le savoir. Bien que l'Ontario ait bénéficié de 51 p. 100 des investissements de CR au cours de la période de 1996 à 2001, 45 p. 100 des entreprises canadiennes axées sur le savoir étaient situées dans cette province. Le graphique montre que la part des investissements de CR de l'Ontario et du Québec était supérieure à leur proportion du PIB ou d'entreprises axées sur le savoir, ce qui pourrait refléter l'atteinte d'une masse critique de plusieurs grappes technologiques dans ces provinces. Par contre, la part des investissements de CR dans les Prairies et au Canada atlantique a été inférieure à la part de l'activité économique ou des entreprises axées sur le savoir de ces régions.

En Ontario :

- Ottawa (souvent désignée comme étant un centre de grappes technologiques), ne comptant que 9 p. 100 de la population de l'Ontario, a attiré 56 p. 100 du total des sommes investies dans les entreprises ontariennes en 2001 et en 2002, en raison de la forte concentration d'entreprises technologiques.

Au Québec :

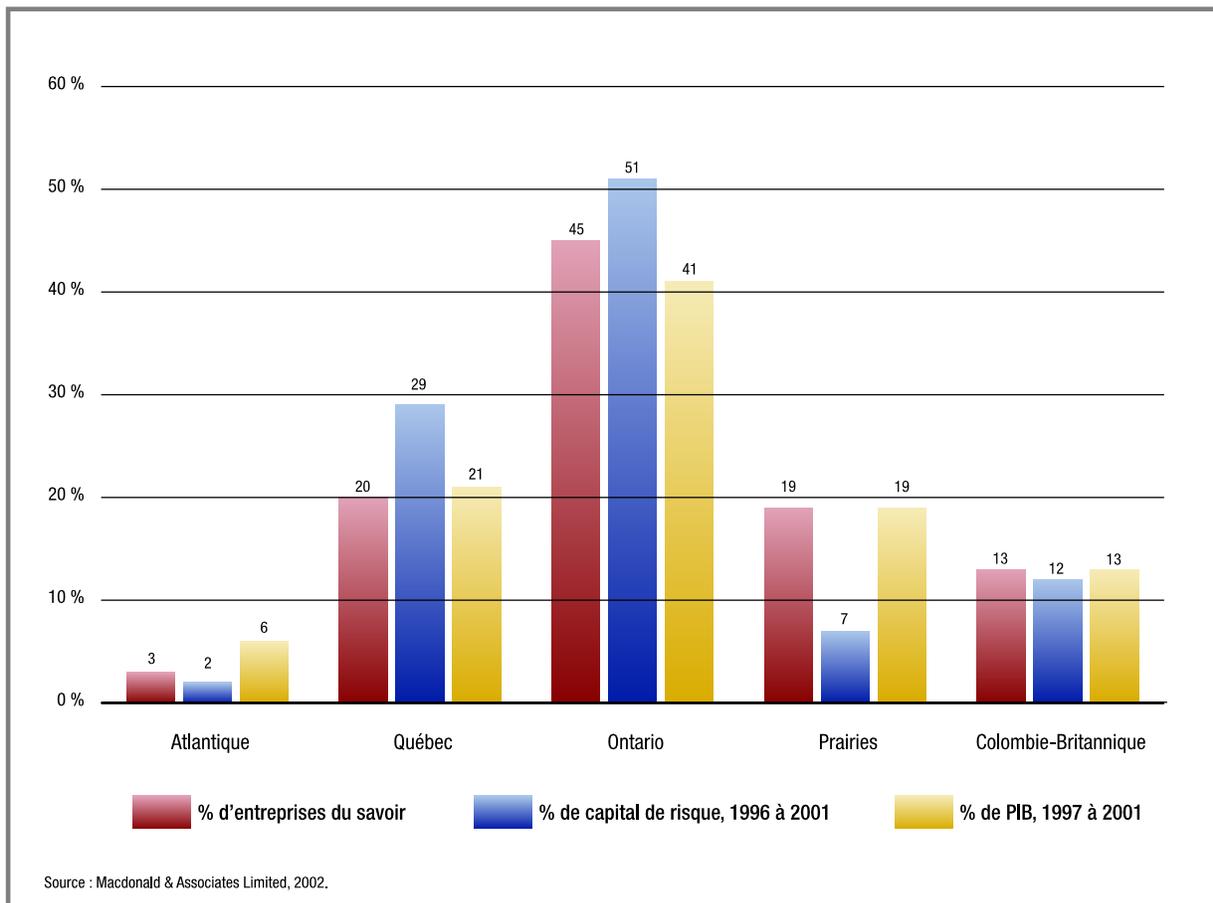
- Montréal a accaparé 69 p. 100 des investissements de CR au Québec en 2001 et 73 p. 100 en 2002.

En Colombie-Britannique :

- Les investissements de CR dans la région de Vancouver représentaient 93 p. 100 des investissements de CR de la province en 2001 et 90 p. 100 en 2002.

Graphique 55

Répartition régionale des investissements de capital de risque — Entreprises de l'industrie du savoir et PIB au Canada, 2002



Écart en matière d'investissement observé dans les Prairies et au Canada atlantique

Écart en matière d'investissement dans les Prairies

En termes absolus, les investissements de CR dans les Prairies ont augmenté de 93 p. 100 au cours de la période de 1996 à 2002, passant de 82 millions de dollars en 1996 à 159 millions en 2002 (avec un sommet de 309 millions enregistré en 2000). Toutefois, par rapport aux autres régions, cette augmentation de 93 p. 100 des investissements de CR dans les Prairies est demeurée inférieure à la moyenne de la croissance nationale de l'investissement, qui s'élevait à 139 p. 100. La part moyenne de l'activité totale relative au CR dans les Prairies (7 p. 100 de

1996 à 2002, 4 p. 100 en 2001 et 6 p. 100 en 2002) était de beaucoup inférieure à sa proportion d'entreprises axées sur le savoir (19 p. 100) et à son PIB (19 p. 100) en 2001. La valeur moyenne des investissements dans les Prairies de 1996 à 2002 (578 000 \$) était inférieure à la moyenne nationale au cours de la même période (2,7 millions).

Tel que précisé à la section suivante, comparativement aux autres provinces et régions, les Prairies ont attiré une faible part des investissements de CR dans les TI et les sciences de la vie depuis 1996, soit 3 p. 100 et 6 p. 100 du total des investissements de CR. Au cours de la même période, les secteurs traditionnels ont bénéficié de 24 p. 100 du total des investissements de CR au Canada. Cette répartition sectorielle et l'absence d'une masse critique d'entreprises de haute technologie dans les Prairies peut expliquer les difficultés de cette région à obtenir des investissements de CR. Toutefois, selon les conclusions d'une récente étude sur le lien entre le CR et la création de grappes technologiques¹¹⁶, il n'est pas évident que les grappes technologiques ne prospèrent que là où il existe quantité de CR. Les débuts du développement de la grappe technologique d'Ottawa, par exemple, ont été marqués par une croissance phénoménale, même si elle ne bénéficiait pas des avantages du CR. Un phénomène positif a été observé, soit que le nombre de fonds de CR dans chacune des trois provinces a augmenté considérablement depuis 1996.

- **Alberta** : 19 fonds en 2002, contre 5 en 1996 (une augmentation de 263 p. 100);
- **Manitoba** : 7 fonds en 2002, contre 3 en 1996 (une augmentation de 43 p. 100);
- **Saskatchewan** : 12 fonds en 2002, contre 7 en 1996 (une augmentation de 58 p. 100).

Écart en matière d'investissement au Canada atlantique

Les investissements annuels de CR au Canada atlantique ont augmenté de 33 p. 100 au cours de la période de 1996 à 2002, mais sont demeurés inférieurs à la croissance moyenne nationale de 139 p. 100. L'accroissement du nombre de fonds actifs a été plus rapide au Canada atlantique (120 p. 100) que dans l'ensemble du Canada (117 p. 100). Au cours de cette période, les provinces atlantiques ont attiré en moyenne 2 p. 100 du total des investissements de CR au Canada, ce qui est inférieur à la part du PIB canadien de la région (6 p. 100 en 2001), mais proportionnel à sa part d'entreprises axées sur le savoir (3 p. 100 en 2001).

Ontario

La plupart de l'activité relative au capital de risque était concentrée en Ontario

Tel que mentionné précédemment, les TI continuent d'attirer la plus grande part des investissements de CR au Canada. Par conséquent, malgré la baisse importante de l'activité relative au CR après le sommet atteint en 2000, les investissements de CR en Ontario (en particulier à Ottawa) ont continué d'afficher un bon rendement et de dominer les investissements dans d'autres régions en 2001 et en 2002.

116. Colin Mason *et al.*, *The Role of Venture Capital in the Development of High Technology Clusters : The Case of Ottawa*, Hunter Centre for Entrepreneurship in the UK, 2002.

Grappe d'Ottawa

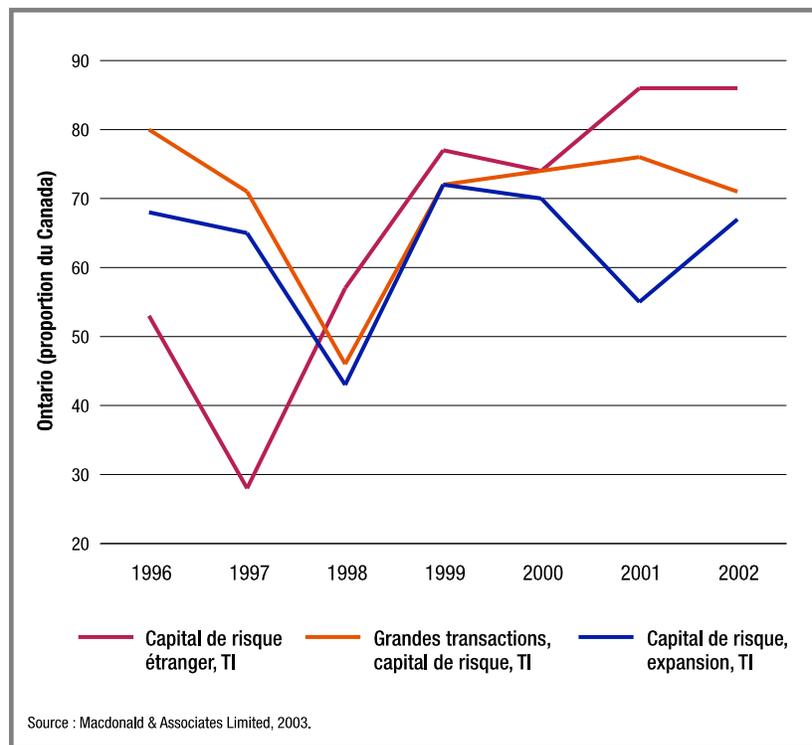
Les entreprises établies à Ottawa ont grandement contribué au développement de l'industrie du CR au Canada depuis 1996. Entre 1996 et 2002, les investissements de CR dans la région d'Ottawa représentaient 38 p. 100 du total de ces investissements dans des entreprises ontariennes et ont été l'élément moteur de l'excellente performance d'Ottawa au cours des quelques dernières années. Entre 1996 et 2002, les investissements de CR à Ottawa ont augmenté de 1 063 p. 100, passant de 63 millions de dollars à 735 millions. Le nombre de transactions a augmenté de 71 p. 100 au cours de cette période, soit de 38 à 65. Au cours de la période 1996 à 2002, la valeur moyenne des investissements à Ottawa (7 millions de dollars) était également responsable de la croissance de la valeur moyenne des investissements au Canada (2,7 millions en 2002).

Activité relative au CR en Ontario

- **Part du total des investissements de l'Ontario :**
 - 52 p. 100 en 2002 (1,3 milliard \$);
 - 55 p. 100 en 2001 (2,1 milliards \$).
- **Part d'Ottawa des investissements de CR dans la province :**
 - 57 p. 100 en 2002 (735 millions \$);
 - 55 p. 100 en 2001 (1,2 milliard \$);
 - région fortement axée sur le secteur des TI, qui a attiré la plupart du CR étranger au cours des deux dernières années.
- **Gros investissements :**
 - 60 p. 100 du total des transactions en 2002 et 62 p. 100 en 2001;
 - 59 p. 100 (en moyenne) au cours de la période de 1996 à 2002.

Graphique 56

Investissements de capital de risque dans les technologies de l'information en Ontario, de 1996 à 2002



Le secteur des technologies de l'information stimule les investissements de capital de risque en Ontario

Malgré une forte baisse de l'activité et de l'investissement relatifs au CR dans l'ensemble en 2001 et en 2002, la proportion d'investissements de CR (en valeur monétaire) en Ontario attribuable au secteur des TI a continué d'augmenter. En même temps, l'importance du secteur des sciences de la vie en Ontario a diminué ces dernières années.

Cette baisse s'est produite malgré une reprise des investissements dans les sciences de la vie en 2001 et en 2002 partout en Amérique du Nord et en dépit d'investissements publics et privés accrus dans les sciences de la vie, les soins de santé et la recherche en Ontario. Il semblerait par contre que le secteur des sciences de la vie en Ontario ait souffert de l'intérêt marqué pour les TI et, peut-être, du fait que les investissements dans les sciences de la vie sont passés au Québec et à la Colombie-Britannique.

Secteur des technologies de l'information en Ontario

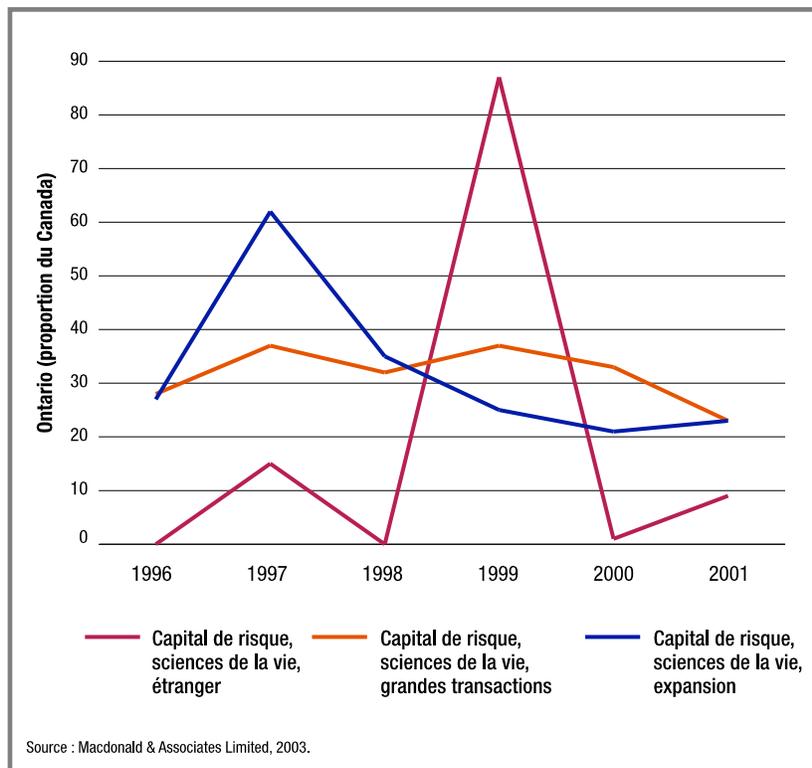
- **Part du total des investissements de CR en Ontario :**
 - 81 p. 100 en 2002;
 - 87 p. 100 en 2001.
- **Part du total des investissements de CR dans les TI au Canada :**
 - 66 p. 100 en 2002 (1 milliard \$);
 - 68 p. 100 en 2001 (1,8 milliard \$);
 - 66 p. 100 de 1996 à 2002.

Secteur des sciences de la vie en Ontario

- **Part du total des investissements de CR en Ontario :**
 - 10 p. 100 en 2002 (134 millions \$);
 - 8 p. 100 en 2001 (158 millions \$);
 - 10 p. 100 de 1996 à 2002.
- **Part du total des investissements de CR dans les sciences de la vie au Canada :**
 - 29 p. 100 en 2002 (462 millions \$);
 - 24 p. 100 en 2001 (158 millions \$);
 - 30 p. 100 de 1996 à 2002.

Graphique 57

Investissements de capital de risque dans les sciences de la vie en Ontario, de 1996 à 2002



Les graphiques 56 et 57 confirment que les investisseurs mettent davantage l'accent sur le secteur des TI et investissent moins dans celui des sciences de la vie en Ontario. Par rapport aux autres provinces, la part de l'investissement de CR dans les TI en Ontario a augmenté de façon constante depuis 1998, alors que les investissements dans les sciences de la vie ont diminués. Il y a également une plus forte concentration des investissements étrangers de CR en Ontario, ceux-ci étant passés de 28 p. 100 du montant total des investissements au Canada en 1997 à 86 p. 100 en 2002. Une telle concentration dans cette province peut être attribuable à nombre de facteurs¹¹⁷, y compris la forte présence d'entreprises de haute technologie, une très bonne connaissance des sociétés émettrices, des réseaux et d'autres sociétés de CR de l'Ontario et le nombre accru de vols réguliers dans la région. Ces facteurs contribuent à réduire les coûts de recherche, d'information et de transaction, ce qui se traduit par de meilleurs taux de rendement des investissements pour les sociétés de CR étrangères et leurs investisseurs.

117. *Investissements étrangers de CR au Canada : Un profil des investisseurs étrangers et des sociétés émettrices canadiennes* (à paraître).

L'Ontario bénéficie de la majorité des investissements étrangers

En raison de la baisse des investissements de CR en 2001 et en 2002, le pourcentage des investissements étrangers par rapport au total des investissements en Ontario a augmenté à :

- à 42 p. 100 en 2002 (par rapport au niveau national de 26 p. 100);
- à 38 p. 100 en 2001 (par rapport au niveau national de 29 p. 100).

Il faut noter que la hausse des décaissements et de la part du marché des investisseurs étrangers ne se limitent pas à l'Ontario; dans l'ensemble, leur part du marché est passée de 3 p. 100 des investissements de CR au pays en 1996 à 26 p. 100 en 2002.

Québec

L'activité relative au CR au Québec a diminué en 2001 et en 2002. Bien que les entreprises ontariennes aient bénéficié de plus de capitaux, le nombre de transactions était le plus élevé (404) au Québec et il s'agissait surtout de petits et de moyens investissements. Entre 1996 et 2002, le Québec a bénéficié en moyenne de 48 p. 100 du nombre total de financements au Canada et le nombre d'investissements de CR a augmenté de 50 p. 100, passant de 269 transactions en 1996 à 404 en 2002. Le graphique 58 illustre la part croissante des petits investissements et des investissements moyens au Québec, qui sont passés respectivement de 44 p. 100 et de 32 p. 100 des totaux canadiens en 1996 à 50 p. 100 et à 48 p. 100 des transactions en 2002. Les SCRT offrent généralement un financement moins important, ce qui a contribué à cette tendance. En effet, des 1 208 financements des SCRT du Québec de 1996 à 2002, 1 087 (ou 90 p. 100) étaient des investissements moyens ou petits.

Grappe de Montréal

Les investissements à Montréal ont grandement contribué à la vitalité de l'activité relative au CR au Québec ces dernières années. Ils ont augmenté de 124 p. 100, passant de 236 millions de dollars en 1996 à 530 millions en 2002 (et ont atteint un sommet de 1,1 milliard en 2000). La valeur moyenne des investissements à Montréal au cours de la période était de 2 millions, ce qui est légèrement plus élevé que la moyenne québécoise (1,6 million), mais inférieur à la moyenne nationale de 2,7 millions.

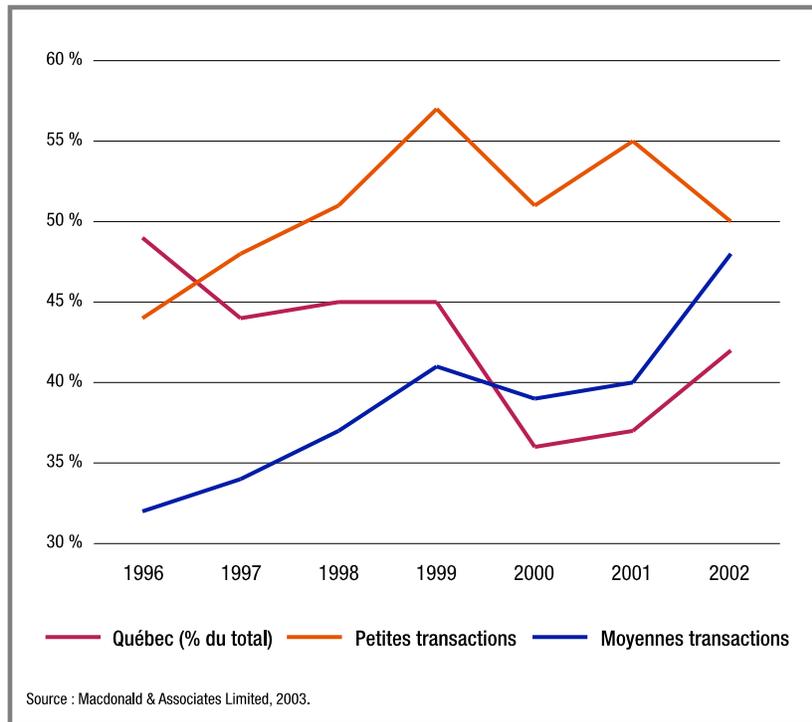
Les entreprises du Québec ont attiré moins de capital de risque étranger

L'investissement étranger a diminué plus rapidement au Québec que dans l'ensemble du Canada. Les sommes investies par les investisseurs étrangers de CR au Québec :

- sont passées de 93 millions de dollars en 2001 à 49 millions en 2002, une diminution de 47 p. 100, contre une baisse de 40 p. 100 dans l'ensemble du Canada;
- ne représentaient que 7,5 p. 100 du total des sommes investies en 2002, par rapport à 8,5 p. 100 en 2001. L'investissement étranger représentait 26 p. 100 du total des investissements dans l'ensemble du Canada en 2002.

Graphique 58

Investissements de capital de risque au Québec, de 1996 à 2002



Un certain nombre de facteurs structurels peuvent expliquer pourquoi les investisseurs étrangers de CR ont témoigné de moins d'intérêt envers les entreprises du Québec :

- Les investisseurs étrangers semblent surtout s'intéresser aux entreprises du secteur des TI, en particulier celles spécialisées dans les communications et les réseaux, qui sont concentrées dans la vallée de l'Outaouais, alors que le Québec met davantage l'accent sur les sciences de la vie.
- Comparativement aux autres provinces, les investissements de CR au Québec sont généralement plus petits et nombreux. Comme la plupart des fonds de CR américains privilégient d'importants financements dans le secteur des TI et de la valeur moyenne des investissements (1,8 millions de dollars en 2002, comparativement à 6 millions en Ontario) ainsi que de la répartition sectorielle au Québec, il n'est pas étonnant que les investisseurs étrangers de CR aient tendance à investir en Ontario.
- Le rôle dynamique du gouvernement du Québec dans le marché du CR, en particulier la participation des intervenants institutionnels publics — qui sont habituellement plus actifs aux stades de l'amorçage et du démarrage — peut avoir contribué à remplacer ou à évincer les intervenants de l'industrie du CR privé. Il se peut que les investisseurs du secteur privé n'aient pas été en mesure d'investir aux stades ultérieurs de développement, en raison des besoins en capital élevés de telles transactions.
- Le Québec compte un certain nombre de joueurs importants, notamment les fonds de solidarité, dont les missions sociales peuvent limiter leur capacité d'établir des partenariats avec des joueurs privés américains, en particulier au stade du financement de l'expansion.

Évidemment, des précisions sur les caractéristiques et les critères d'investissement des investisseurs étrangers de CR aiderait à éclaircir les raisons pour lesquelles les investisseurs étrangers semblent moins intéressés par le Québec.

Colombie-Britannique

L'activité relative au CR en Colombie-Britannique a diminué de 51 p. 100 (contre 35 p. 100 au Canada), passant de 514 millions de dollars en 2001 à 251 millions en 2002.

Investissements de capital de risque en Colombie-Britannique axés sur les technologies de l'information et les sciences de la vie

En 2002, les TI ont attiré la plus grande part des investissements de CR en Colombie-Britannique, malgré une diminution de 39 p. 100 des sommes investies (par rapport aux niveaux de 2001). Le capital investi dans des entreprises spécialisées du secteur des sciences de la vie a baissé de 70 p. 100 entre 2001 et 2002. Cette chute marquée est probablement attribuable au fait qu'en 2001, deux entreprises biopharmaceutiques (Xenox Genetics Inc. et Cellfor Inc.) ont obtenu des financements exceptionnellement importants (lorsque le nombre d'investissements est relativement faible, de telles transactions peuvent fausser considérablement les chiffres). Néanmoins, selon la répartition globale des investissements de CR dans les sciences de la vie au Canada entre 1996 et 2002, la Colombie-Britannique a obtenu en moyenne 22 p. 100 de ces investissements au pays, occupant ainsi la troisième place après le Québec (40 p. 100) et l'Ontario (30 p. 100).

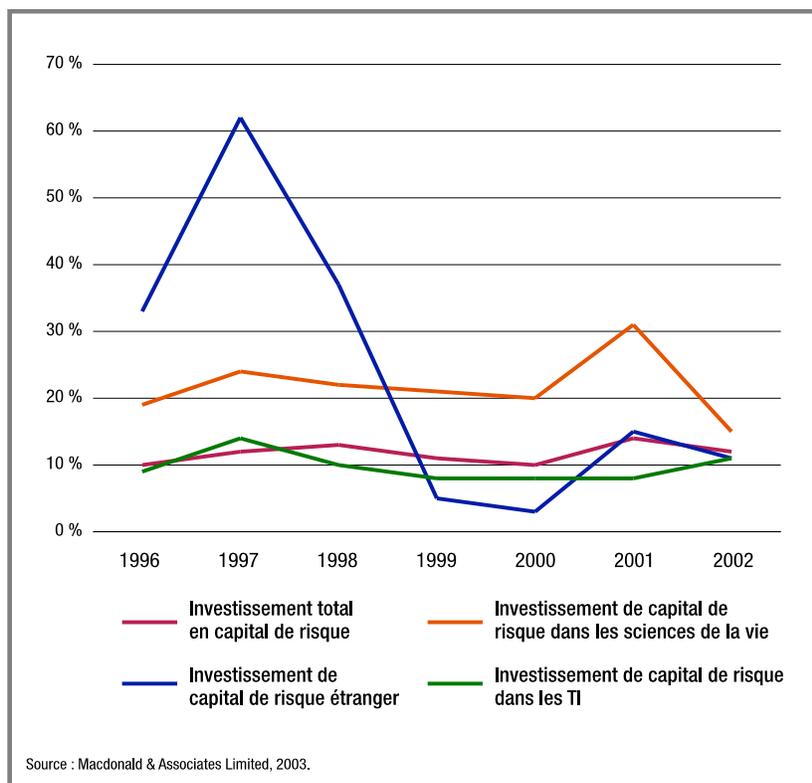
La proportion des investissements canadiens de CR dans les sciences de la vie et les TI en Colombie-Britannique est demeurée relativement stable entre 1996 et 2002. Le graphique 58 fait état de l'évolution de la répartition du total des investissements de CR dans la province dans les sciences de la vie, les TI et les investissements étrangers. La part de l'investissement étranger en Colombie-Britannique a diminué, passant de 61 p. 100 en 1997 à 11 p. 100 en 2002, en raison surtout de l'explosion des investissements étrangers dans les TI en Ontario.

Activité relative au CR en Colombie-Britannique

- **Part de l'activité totale relative au CR :**
 - 10 p. 100 en 2002 (251 millions \$);
 - 14 p. 100 en 2001 (514 millions \$).
- **Part du total des investissements :**
 - 10 p. 100 en 2002 (80 investissements);
 - 11 p. 100 en 2001 (110 investissements).
- **Diminution de la valeur moyenne des investissements de :**
 - 3,1 millions \$ en 2002 (3 millions \$ pour le Canada);
 - 4,7 millions \$ en 2001.
- **Vancouver a continué de dominer quant à l'activité relative au CR dans la province, accaparant :**
 - 90 p. 100 (226 millions \$) des investissements dans cette province en 2002;
 - 87 p. 100 en 2001 (477 millions \$).
- **Les TI étaient en tête de liste** en 2002, leur part des investissements s'élevant à 51 p. 100 (128 millions \$), suivies des sciences de la vie, avec 24 p. 100 (61 millions \$) et les autres technologies avec 10 p. 100 (47 millions \$).

Graphique 59

Investissements de capital de risque en Colombie-Britannique, de 1996 à 2002



Prairies¹¹⁸

Augmentation des investissements de capital de risque

Contrairement à ce qui s'est produit dans les autres régions canadiennes, il y a eu reprise des investissements de CR dans les Prairies, qui se sont élevés à 159 millions de dollars en 2002, après la baisse à 146 millions enregistrée en 2001.

Activité relative au CR dans les Prairies

- **Part des Prairies de l'activité totale relative au CR :**
 - 6 p. 100 en 2002 (159 millions \$);
 - 4 p. 100 en 2001 (146 millions \$).
- **Valeur moyenne des investissements :**
 - 1,8 million \$ en 2002;
 - 1,4 million \$ en 2001.
- **Nombre d'investissements :**
 - 88 en 2002;
 - 101 en 2001.

118. Bien que des analyses détaillées portant sur chaque province et territoire seraient d'une grande utilité, on possède de données pour quelques provinces et territoires permettant d'effectuer des comparaisons et des analyses significatives. Compte tenu du peu d'investissements de CR en une année dans des provinces telles que le Manitoba et la Saskatchewan, il est difficile de conclure quels facteurs pourraient avoir contribué à toute augmentation ou baisse observée, étant donné que quelques investissements importants dans un secteur peuvent grandement modifier la répartition globale des investissements en un an. Afin d'établir des comparaisons, les Prairies et les provinces de l'Atlantique sont analysées globalement dans le présent rapport.

Les investisseurs ont conclu moins de transactions, mais ont négocié des financements plus importants, ce que reflète l'augmentation modeste de la valeur moyenne des investissements en 2002.

Prédominance des secteurs traditionnels quant aux investissements de capital de risque dans les Prairies

Dans les Prairies, les investisseurs sont nettement axés sur les secteurs traditionnels, (en particulier au Manitoba et en Saskatchewan), ce qui peut expliquer le plus faible niveau d'investissements de CR. Toutefois, selon les conclusions d'une récente étude sur le lien entre le CR et la création de grappes technologiques, il est évident que les grappes technologiques ne prospèrent que là où il existe une quantité de capital de risque.¹¹⁹ Les débuts du développement de la grappe technologique d'Ottawa, par exemple, ont été marqués par une croissance phénoménale, même si elle ne bénéficiait pas des avantages du CR.

Investissements de CR dans les secteurs traditionnels :

- 20 p. 100 en 2002 (57 millions \$);
- 10 p. 100 en 2001 (36 millions \$);
- 46 p. 100 de la moyenne des investissements de CR dans la région, de 1996 à 2002 (contre 24 p. 100 pour le Canada).

Investissements de CR dans les TI :

- 3 p. 100 en 2002 (54 millions \$);
- 3 p. 100 en 2001 (77 millions \$);
- 20 p. 100 de 1996 à 2002.

Investissements de CR dans les sciences de la vie :

- 7 p. 100 en 2002 (31 millions \$);
- 4 p. 100 en 2001 (28 millions \$);
- 22 p. 100 de 1996 à 2002.

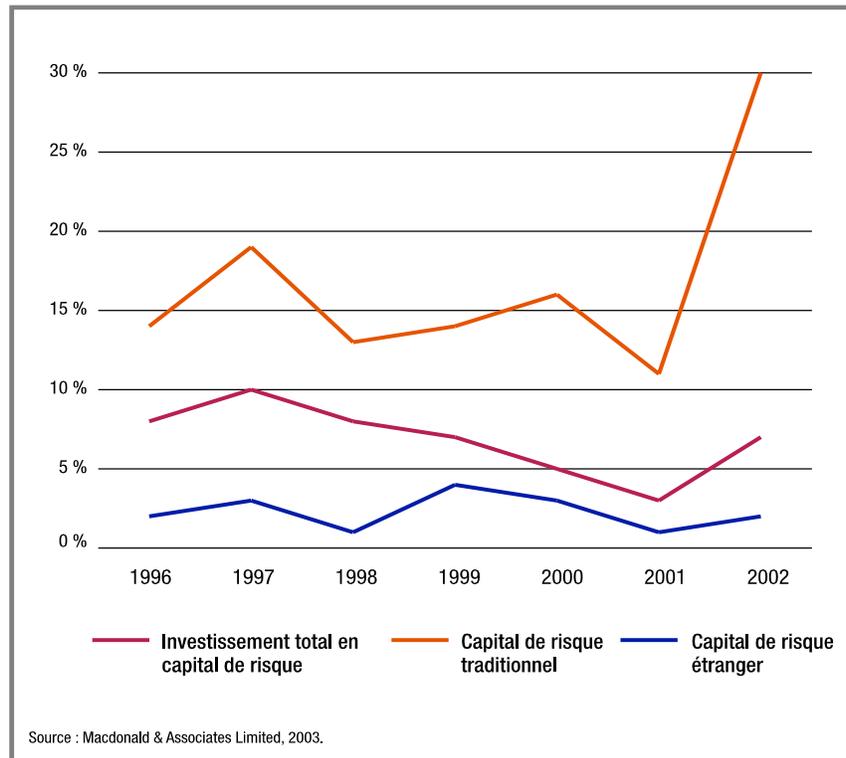
Une concentration de secteurs non technologiques dans cette région peut expliquer pourquoi celle-ci n'est pas parvenue à attirer une part importante d'investissements de CR au cours des dernières années; les investisseurs en CR préfèrent investir dans des entreprises innovatrices à fort potentiel de croissance dans les secteurs de haute technologie. Parmi les autres raisons possibles, mentionnons l'absence de crédits d'impôt pour les SCRT en Alberta ainsi que l'absence d'une masse critique d'occasions d'investissements de CR éventuelles. Ces questions méritent d'être approfondies afin de déterminer les raisons pour lesquelles la part de l'activité relative au CR des Prairies est exagérément plus faible comparativement à sa proportion d'entreprises axées sur le savoir et à son PIB.

Le graphique 60 indique qu'avant 2001, tant l'investissement global que les investissements étrangers de CR dans les Prairies étaient à la baisse, de même que les investissements de CR dans les secteurs traditionnels. Les niveaux d'investissement global et d'investissements étrangers sont à la hausse depuis 2001, mais l'augmentation a été beaucoup plus marquée dans le cas des investissements de CR dans les secteurs traditionnels. En 2002, les SCRT ont fourni 40 p. 100 du CR destiné aux secteurs traditionnels au Canada, alors qu'elles n'en ont fourni que 20 p. 100 dans les Prairies. Les administrations publiques, les investisseurs indépendants privés

119. Colin Mason *et al.*, *The Role of Venture Capital in the Development of High Technology Clusters : The Case of Ottawa*, Hunter Centre for Entrepreneurship in the UK, 2002.

et d'autres investisseurs (regroupés sous « autres sources ») ont financé une part appréciable (60 p. 100) des investissements dans les secteurs traditionnels de cette région.

Graphique 60
Investissements de capital de risque dans les Prairies,
de 1996 à 2002



Atlantique

La part du total des investissements de CR dans la région de l'Atlantique est demeurée faible en 2002, s'établissant à 2 p. 100. Le fléchissement des investissements était toutefois moins important dans cette région que dans l'ensemble du Canada. En effet, la baisse des investissements de CR était de 10 p. 100 entre 2001 et 2002 dans la région de l'Atlantique, alors qu'elle était de 35 p. 100 au Canada.

Les sciences de la vie ont attiré la plus grande proportion d'investissements de CR en 2002, notamment en raison d'un investissement important dans le domaine des matériels et instruments médicaux.

Activité relative au CR au Canada atlantique

- **Part du total des investissements de CR :**
 - 2 p. 100 en 2002 (44 millions \$);
 - 1 p. 100 en 2001 (49 millions \$);
 - 2 p. 100 de 1996 à 2002.
- **Valeur des investissements :**
 - 2,2 millions \$ en 2002;
 - 1,7 million \$ en 2001.
- **Nombre d'investissements :**
 - 20 investissements en 2002;
 - 28 investissements en 2001.
- **Les sciences de la vie ont attiré 62 p. 100 (27 millions \$) des investissements de CR en 2002, suivies des TI, avec 34 p. 100 (15 millions \$) et des secteurs traditionnels, avec 2 p. 100 (près de 2 millions \$).**

Les investisseurs étrangers ont en général évité les investissements de CR dans les provinces de l'Atlantique. Au cours de 1996 à 2002, les investissements étrangers de CR dans cette région représentaient moins de 0,15 p. 100 du total de ce type d'investissements au Canada.

Tendances pour la période de 1996 à 2002

Malgré les niveaux inférieurs d'investissements de CR comparativement à d'autres régions :

- **les investissements de CR** ont augmenté de 33 p. 100 de 1996 à 2002, passant de 33 millions à 44 millions de dollars;
- **le nombre d'investissements de CR** a diminué de 13 p. 100, passant de 23 en 1996 à 20 en 2002;
- **la valeur moyenne des investissements** dans la région de l'Atlantique, bien qu'inférieure à la moyenne nationale, a augmenté de 52 p. 100, passant de 1,4 million de dollars en 1996 à 2,2 millions en 2002, la valeur moyenne des investissements étant de 1,7 million;
- **le nombre de fonds de CR** a plus que doublé, passant de 5 en 1996 à 11 en 2002.

3.8 L'Association canadienne du capital de risque a publié les premières données sur le rendement des investissements en 2003

Tel que mentionné plus tôt, il existe un lien direct entre les investissements de CR et le rendement des investissements¹²⁰. Les périodes d'excellent rendement ont contribué à stimuler l'activité en vue de réunir des fonds, qui à son tour a précédé des fléchissements alarmants des taux de rendement. Avant mars 2003, il n'existait aucune donnée sur le rendement des investissements (aux États-Unis, cette information est disponible depuis le début des années 1990). Il est ainsi impossible d'établir des liens historiques entre un rendement accru et l'activité relative au CR au Canada. Toutefois, l'absence de données sur le rendement des investissements au Canada a eu des conséquences négatives sur la croissance de l'industrie canadienne du CR par le passé, en raison du fait que les investisseurs disposaient d'aucune information fiable sur laquelle fonder leurs décisions d'investissements. Pour combler cette lacune, l'Association canadienne du capital de risque (ACCR), en collaboration avec Macdonald & Associates Limited, Réseau Capital et Industrie Canada, a publié dernièrement les premières données sur le rendement des investissements des fonds de CR et des fonds d'actions privés canadiens, jusqu'à la fin de 2001.

Selon l'information contenue dans la première base de données canadienne sur le rendement des investissements (voir le tableau 9), les taux de rendement de l'industrie canadienne du CR sur trois ans et cinq ans s'élevaient à 15 p. 100 et à 13 p. 100 respectivement. La base de données permettra aux investisseurs de surveiller et d'évaluer le rendement des investissements de CR, ce qui devrait accroître le flux de capitaux destinés aux fonds de CR et, en aval, aux nouvelles petites entreprises innovatrices.

120. Paul A. Gompers, *A Note on the Venture Capital Industry*, Harvard Business School, 2001.

Tableau 26 Rendement des fonds de capital de risque et des fonds d'actions privés au Canada, au 31 décembre 2001

	1 an	3 ans	5 ans
CR pour le début de croissance	-7.2	22.5	17.5
CR équilibré	-12.2	14.3	12.8
Ensemble du CR	-10.7	15.7	13.3
Rachat et mezzanine	10.6	9.2	15.7
Ensemble des fonds de CR et des fonds d'actions privés	-7.9	14.6	13.7

Source : Association canadienne du capital de risque et Macdonald & Associates Limited, 2003.

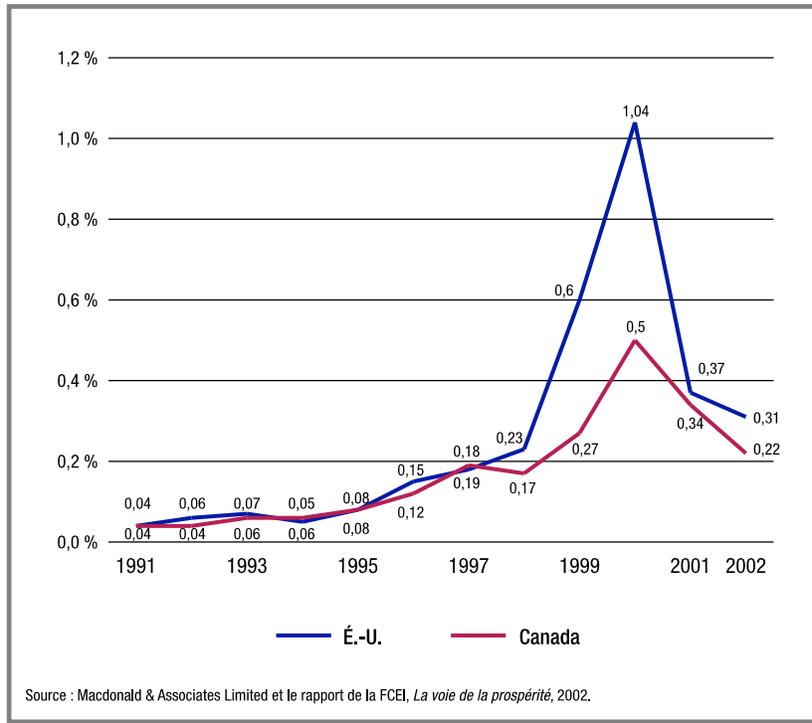
3.9 Comparaison entre le Canada et les États-Unis¹²¹

Contrairement à la perception générale, le rendement du marché canadien du CR a été relativement bon comparativement à celui des États-Unis et d'autres pays de l'OCDE. Une des mesures de comparaison du rendement relatif des industries canadiennes et du CR a trait aux investissements de CR et au CR sous gestion en pourcentages du PIB. Les données révèlent qu'au cours des années 1990, l'envergure relative du marché canadien du CR était semblable à celle du marché américain.

121. Aux fins du présent rapport, un taux de change moyen de 1,5 p. 100 a servi aux calculs portant sur la période de 1996 à 2002, fondé sur les données du Service de statistique des Nations Unies.

Graphique 61

Investissements de capital de risque en pourcentage du PIB aux États-Unis et au Canada, de 1996 à 2002



À la suite de l'explosion du marché américain du CR en 1999 et de son effondrement en 2001, l'écart entre ces deux marchés nord-américains s'est rétréci (voir le graphique 60). De fait, la perception négative du marché canadien du CR a surgi durant la bulle technologique de 1999-2000, une anomalie du marché des États-Unis.

En raison du rendement plus stable de l'industrie canadienne du CR (et de l'importante baisse du rendement aux États-Unis), l'écart entre les investissements canadiens de CR en pourcentage des investissements américains s'est rétréci. En 2002, la valeur des investissements canadiens de CR s'élevait à 8 p. 100 de la valeur des investissements américains de CR (ajustée pour tenir compte du taux de change), soit une proportion beaucoup plus élevée que les 3 p. 100, 4 p. 100 et 6 p. 100 observés respectivement en 1999, en 2000 et en 2001. Le pourcentage pour 2002 correspond à l'envergure relative des deux économies (le PIB canadien s'établissait à 7 p. 100 du PIB américain en 2002) et représente en gros la part canadienne du marché nord-américain.

Toutefois, certains écarts subsistent entre le Canada et les États-Unis :

- le capital total sous gestion (voir le graphique 62) demeure relativement moindre au Canada. Le marché américain, qui a bénéficié auparavant de
- la bulle technologique, est plus vaste, plus évolué et parvenu à une plus grande maturité;
- le faible niveau d'investissement institutionnel;
- le Canada dépend davantage de l'investissement étranger, qui tend à être volatile durant les périodes d'instabilité.

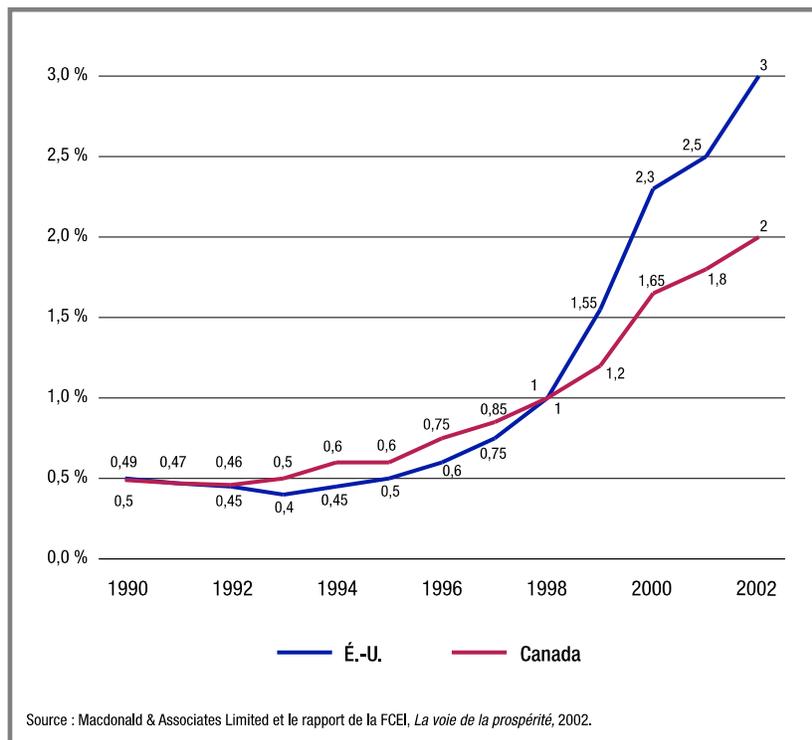
Total des investissements de CR au Canada :

- 2,5 milliards \$ en 2002;
- 3,8 milliards \$ en 2001;
- 5,8 milliards \$ en 2000.

Total des investissements de CR aux États-Unis :

- 32 milliards \$CAN en 2002;
- 61 milliards \$CAN en 2001;
- 159 milliards \$CAN en 2000.

Graphique 62
Capital de risque sous gestion en pourcentage du PIB
au Canada, de 1996 à 2002



Les investissements canadiens de capital de risque étaient plus stables que les investissements américains en 2001 et en 2002

Alors que les niveaux d'investissements de CR au Canada baissaient de 35 p. 100 entre 2001 et 2002, ceux des États-Unis diminuaient de près de 50 p. 100. Ainsi, les niveaux d'investissements aux États-Unis en 2002 étaient comparables à ceux observés pour la dernière fois l'année précédant la bulle technologique, en 1998, ceux-ci s'élevant à 21,6 milliards de dollars (32,4 milliards \$CAN).

Importante concentration de l'activité relative au capital de risque observée aux États-Unis

Ce n'est pas uniquement au Canada que l'on observe une concentration des investissements de CR. De fait, l'activité relative au CR aux États-Unis est fortement concentrée dans Silicon Valley (Californie) et, dans une moindre mesure, dans la région de Boston (Massachusetts). Au cours des deux dernières décennies, la Californie et le Massachusetts étaient les deux principaux États bénéficiant d'investissements de CR dans les secteurs de haute technologie, y compris les TIC de même que les sciences de la vie. Plus récemment, en raison de la diversification des sociétés de financement en CR de la Californie, de New York et du Massachusetts, le CR américain a commencé à s'étendre au Colorado, au Maryland et à la Caroline du Nord.

Investissements de CR par État

Californie :

- 14,2 milliards \$CAN en 2002 (45 p. 100);
- 24,7 milliards \$CAN en 2001 (41 p. 100).

Massachusetts :

- 3,6 milliards \$CAN en 2002 (11 p. 100);
- 7,3 milliards \$CAN en 2001 (11 p. 100).

Texas :

- 2 milliards \$CAN en 2002 (6 p. 100);
- 5 milliards \$CAN en 2001 (8 p. 100).

4. PREMIERS APPELS PUBLICS À L'ÉPARGNE

Tel que mentionné précédemment, les entreprises passent normalement par divers stades de financement au cours de leur cycle de vie. Le financement par CR, qui sert de pont entre le secteur financier informel et les marchés financiers publics, est un stade de financement de transition. Le CR a tendance à être plus efficace dans le cadre d'un marché financier informel dynamique, qui passe au crible, évalue et finance de nouveaux projets d'investissement, ainsi que d'un marché financier formel, offrant de bonnes possibilités de sortie, préférablement au moyen d'un PAPE¹²². Les résultats de la recherche indiquent qu'un mécanisme efficace de PAPE offre des perspectives de sortie rentables aux investisseurs du début de croissance et encourage ainsi les investissements dans des entreprises innovatrices à fort potentiel de croissance¹²³.

La présente section examine une récente étude du Programme de recherche sur le financement des PME traitant du rendement des émissions initiales des PME canadiennes entre 1991 et 2000¹²⁴. L'étude a révélé :

122. Lors d'un premier appel public à l'épargne, une entreprise réunit des capitaux en émettant des actions auprès des investisseurs, qui sont ensuite inscrites en bourse. Dans le cadre de ces transactions, des actions sont vendues aux investisseurs, permettant ainsi à l'entreprise d'obtenir des capitaux propres en retour de droits de propriété dans l'entreprise.

123. Allan Riding, *Financement des entreprises de pointe : enjeux d'ordre juridique et réglementaire*, document de recherche préparé pour le Groupe de travail sur l'avenir des services financiers canadiens, 1998.

124. Cécile Carpentier, Maher Kooli et Jean-Marie Surêt, *Les émissions initiales au Canada : Bilan, anomalies et dysfonctions*, Université Laval, 2003.

- que le financement public est une étape clé du développement et de la croissance des PME, spécialement celles des PME de l'industrie du savoir. Après avoir emprunté des capitaux sur les marchés boursiers, les PME peuvent bénéficier d'une source permanente de capital. Les PAPE offrent également un mode de sortie attrayant pour les investisseurs en CR, qui pour leur part fournissent des capitaux propres aux petites entreprises en croissance.
- que le marché canadien des PAPE est dynamique, mais qu'il est caractérisé par de grandes faiblesses : la valeur des émissions initiales d'actions tend à être inférieure à celle des entreprises américaines, de nombreuses entreprises canadiennes lancent trop tôt leur PAPE et leurs taux de réussite et de survie sont généralement extrêmement faibles.
- que les PAPE sont souvent associés au Canada à des coûts élevés, qui sont particulièrement onéreux pour les plus petites entreprises. De plus, les émissions initiales d'actions des entreprises canadiennes sont souvent sous-évaluées, ce qui semble avoir de graves répercussions sur la compétitivité des PME.

Les PAPE au Canada : taille, rendement et coûts

4.1 Taille

Le marché canadien des PAPE est comparable aux marchés régionaux américains

En ce qui concerne les PAPE canadiens, il s'agit normalement de transactions de faible valeur. Entre 1996 et 2000, la valeur de ces transactions au pays s'établissait en moyenne à 2,5 millions de dollars; entre 1995 et 1999, leur valeur moyenne était de 131 millions en Allemagne, de 74 millions en France, de 93 millions au Royaume-Uni et de 84 millions aux États-Unis. En outre, comparativement au Royaume-Uni, à la France ou à l'Allemagne, davantage de petites entreprises au Canada ont effectué de petites transactions (en taille et en valeur). De fait, 90 p. 100 des entreprises qui ont lancé un PAPE au cours de la période de 1990 à 2000 au Canada auraient été considérées trop petites (en fonction de la valeur de la transaction) pour être régies par l'American Securities and Exchange Commission aux États-Unis ou pour être inscrites auprès de bourses nationales comme la NASDAQ ou le New York Stock Exchange (NYSE).

Diverses catégories d'actions sont normalement offertes lors d'un PAPE

- Les *actions ordinaires*, celles les plus fréquemment offertes, accordent aux titulaires des titres de participation et des droits de vote. Les actions privilégiées ont priorité sur les obligations ordinaires pour le paiement des dividendes. Dans l'éventualité de la dissolution de l'entreprise, les détenteurs d'actions ordinaires sont les derniers à avoir droit à tout élément d'actif de l'entreprise.
- Les *actions à droit de vote restreint* sont une catégorie d'actions à droits de vote limités.
- Les *actions privilégiées* confèrent aux détenteurs le droit de recevoir un dividende fixe avant versement des dividendes ordinaires ainsi qu'une valeur monétaire précise pour chaque action si l'entreprise est dissoute, mais elles ne confèrent habituellement pas de droit de vote.

Le choix du moment pour lancer un PAPE : les marchés en effervescence et calmes

Tel qu'indiqué à le graphique 62, il y a eu des vagues de PAPE. Les plus importantes ont eu lieu en 1993-1994 et en 1996-1997, alors que les marchés étaient nettement à la hausse, 1997 étant l'année record à ce chapitre. Habituellement, les entreprises choisissent de s'inscrire en bourse en lançant un PAPE alors que le marché est en effervescence, afin d'obtenir le meilleur prix possible pour leurs actions. Les investisseurs ont tendance à s'intéresser davantage aux PAPE durant les périodes où le marché boursier est à la hausse. Malheureusement pour les entreprises, la sous-évaluation des actions pose généralement plus problème durant ces périodes également.

4.2 Taux de survie

Faible taux de survie des entreprises canadiennes à la suite d'un PAPE

Les émissions de très faible valeur des petites ou très petites entreprises (dont l'actif net est inférieur à un million de dollars) qui n'ont pas eu suffisamment de temps pour faire leurs preuves ont extrêmement peu de chances de réussir. Des 153 entreprises dont le produit brut est inférieur à un million de dollars et qui ont lancé un PAPE entre 1991 et 1995 :

- 53 p. 100 n'ont pas réussi, soit parce qu'elles ont été une perte sèche, que la valeur de leur actif net était négatif ou que la valeur de leur actif net était inférieur à la valeur transactionnelle;
- 28 p. 100 ont survécu plus de cinq ans et leur taux de rendement comptable était positif, la valeur de leur actif net étant supérieur au produit du PAPE;
- seulement 6 p. 100 ont survécu plus de cinq ans, leur actif net dépassant 10 millions de dollars; ces entreprises pourraient être considérées comme de véritables réussites.

De la même façon, des 95 entreprises dont le produit brut se situait entre 1 et 5 millions de dollars :

- la valeur de l'actif net de 28 p. 100 d'entre elles était négatif ou la valeur de leurs éléments d'actif était inférieure à leur produit net;
- 34 p. 100 ont survécu plus de cinq ans et leur taux de rendement comptable était positif, la valeur de leur actif net étant supérieur au produit du PAPE.

Enfin, des 27 entreprises dont le produit brut se situait entre 5 et 10 millions de dollars :

- la valeur de l'actif net de 40 p. 100 d'entre elles était négatif ou la valeur de leurs éléments d'actif était inférieure à leur produit net;
- 19 p. 100 ont survécu plus de cinq ans et leur taux de rendement comptable était positif, la valeur de leur actif net étant supérieur au produit du PAPE.

Au cours de la période de 1991 à 2000, plus de sociétés faisant publiquement appel à l'épargne sont disparues des bourses canadiennes que de nouvelles sociétés qui s'y sont inscrites; le nombre de sociétés inscrites en bourse au pays a diminué de 5 p. 100, passant de 4 342 à 4 124, et ce malgré les 1 891 PAPE.

4.3 Coût du PAPE

L'émission d'actions dans le public coûte moins cher au Canada qu'aux États-Unis

Les coûts directs d'une émission initiale d'actions sont déterminés par les coûts découlant de la réglementation — y compris la préparation d'un prospectus, le paiement des droits et les services de divers professionnels — ainsi que la commission versée au placeur. Il s'agit de coûts plus onéreux pour les petites entreprises que pour les grandes. La commission versée au placeur est un pourcentage des recettes provenant de l'offre d'actions.

À taille égale, les coûts directs d'une émission initiale d'actions au Canada sont inférieurs à ceux assumés par les entreprises américaines, et la commission du placeur au Canada est inférieure à celle normalement prélevée aux États-Unis, laquelle s'élève en moyenne à 7 p. 100 (voir le tableau 27). N'empêche qu'il s'agit de coûts élevés, surtout pour les PME.

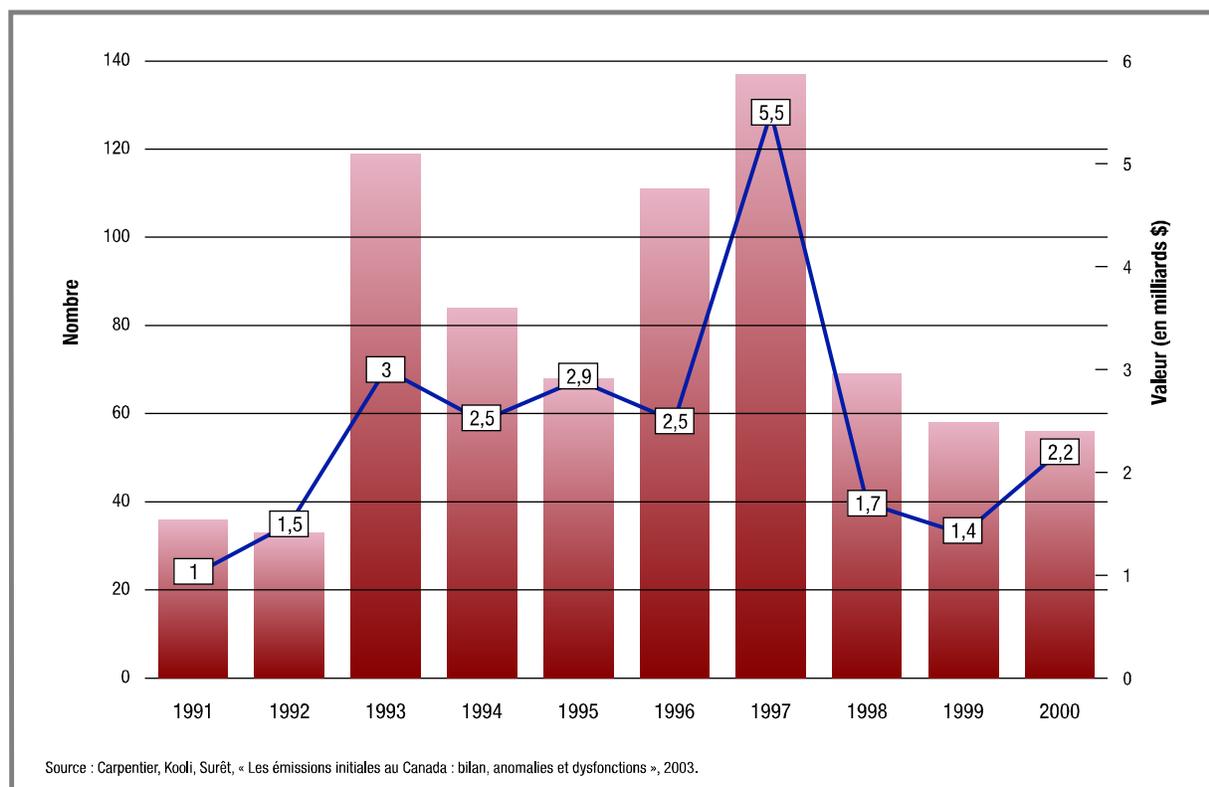
Paradoxalement, les jeunes entreprises admissibles aux fonds communs de capitaux, prévoyant un processus de PAPE simplifié et moins coûteux, paient de fait un pourcentage plus élevé de la valeur de la transaction d'une émission initiale d'actions (23 p. 100) que les PME ordinaires de taille comparable (16 p. 100).

Coûts supplémentaires : la sous-évaluation du prix initial des actions

La sous-évaluation du prix initial des actions émises entraîne des coûts supplémentaires pour toutes les entreprises émettrices, mais cela pose de sérieux problèmes aux PME nouvellement inscrites en bourse. Ces coûts ont une incidence, peut-être déterminante, sur la réussite ou l'échec de l'entreprise. Par ailleurs, plus l'entreprise est petite lorsqu'elle émet des actions dans le public, plus le problème de sous-évaluation semble énorme.

Graphique 63

Nombre et valeur des PAPE au Canada, de 1991 à 2000



Ce problème au Canada peut être attribuable au peu de concurrence entre les sociétés de courtage, surtout en raison du fait que sept entreprises appartenant à des banques, y compris six des plus grandes banques, accaparent 70 p. 100 des recettes de l'industrie. D'autres facteurs contribuent à la sous-évaluation des actions, y compris :

La **sous-évaluation des actions** a lieu lorsque la valeur de l'entreprise est sous-estimée en fonction du prix des actions. Selon une étude récente, le prix initial des actions est souvent au-dessous de sa valeur. De plus, la sous-évaluation semble poser davantage problème dans un marché en effervescence que dans un marché calme. Ironiquement, plus de PME lancent des PAPE alors que le marché est en effervescence dans l'intention d'obtenir le meilleur prix pour leurs actions.

- l'absence de solides compétences en négociations ou de pouvoir de nombreux administrateurs de PME alors que le prix initial est déterminé par les placeurs;
- le carnet d'ordres, qui est la méthode utilisée par les courtiers pour calculer les ordres initiales d'achat;
- l'influence excessive exercée par les investisseurs institutionnels.

L'encadré explique davantage ces facteurs.

Tableau 27 Coûts des PAPE selon la valeur de l'émission, de 1997 à 1999

Montant de l'émission (millions \$US)	Nombre d'EIA	RÉMUNÉRATION DES COURTIER (%)	Autres dépenses (%)	Total des coûts directs (%)	Sous-évaluation (%)
CANADA					
1.0-9.9	53	8.12%	7.86%	15.98%	30.61%
10.0-49.9	49	6.14%	3.31%	9.45%	11.30%
50.0-99.9	10	6.00%	2.00%	8.00%	10.76%
100 et plus	16	5.53%	1.75%	7.28%	8.88%
Moyenne		6.88%	4.90%	11.78%	18.95%
Moyenne pondérée selon le montant		5.35%	1.84%	7.19%	5.11%
ÉTATS-UNIS					
1.0-9.9	119	9.29%	8.70%	17.99%	9.05%
10.0-49.9	532	6.93%	3.70%	10.63%	26.15%
50.0-99.9	300	6.88%	2.12%	9.00%	55.57%
100 et plus	237	6.09%	1.20%	7.29%	67.19%
Moyenne		7.00%	3.30%	10.30%	37.50%
Moyenne pondérée selon le montant		5.79%	1.43%	7.22%	38.38%

Les coûts directs des EIA canadiennes proviennent de prospectus définitifs qui n'étaient pas publiés dans le SEDAR avant 1997. Les coûts directs des EIA américaines proviennent de prospectus définitifs qui sont accessibles sur le site Web de la SEC.

Source : Carpentier, Kooli et Surêt, 2003.

4.4 Conclusion

Facteurs déterminants de la réussite ou de l'échec d'un PAPE

- **Taille** : Les entreprises dont la valeur de transaction est inférieure à 10 millions \$ ont moins de chances de réussir. Tel que précisé plus tôt, au cours d'une période de cinq ans suivant la première émission, la valeur de ces entreprises diminue normalement de moitié, compte tenu des fluctuations du marché.
- **Période de l'émission** : Les cycles du marché jouent également un rôle. Les entreprises obtiennent généralement un moins bon rendement si elles lancent leur PAPE alors que le marché est en pleine effervescence.
- **Secteur** : Le degré de rendement inférieur varie considérablement d'un secteur à l'autre. Les entreprises qui offrent des services financiers ont obtenu un meilleur rendement que celles du secteur technologique ou des ressources naturelles au cours des cinq premières années après l'émission initiale d'actions.
- **Attention des analystes** : L'intérêt des analystes influe grandement sur la capacité d'une entreprise de réunir des capitaux propres et d'obtenir un bon rendement sur le marché. Selon l'étude, les analystes n'accordent pas suffisamment d'attention aux PAPE des PME parce qu'ils sont d'avis que ceux-ci ne sont pas suffisamment capitalisés pour intéresser les investisseurs institutionnels.
- **Investisseurs institutionnels** : Les investisseurs institutionnels peuvent exercer une influence négative sur les PAPE des PME car ils possèdent un immense pouvoir dans le processus de négociation du prix initial des actions et, par conséquent, dans leur sous-évaluation. Des données empiriques démontrent d'ailleurs que les PAPE sont sursouscrits auprès des investisseurs institutionnels et que les particuliers qui investissent éprouvent des difficultés à obtenir des titres de placement au cours vendeur, limitant ainsi le montant de liquidité pour les titres à faible capitalisation et contribuant éventuellement au peu d'intérêt des analystes et des courtiers envers ces titres en raison des faibles niveaux de transaction.
- **Carnet d'ordres** : La méthode selon laquelle le preneur établit le prix initial des actions semble désavantager les PME. Les preneurs et les administrateurs d'entreprise montent un véritable « spectacle » pour présenter l'entreprise, ses produits ou services, le marché et la valeur perçue aux investisseurs institutionnels et aux courtiers intéressés qui, par la suite, vendront les actions de l'entreprise aux investisseurs. Le preneur évalue ensuite le degré d'intérêt des investisseurs et établit en conséquence la courbe de demande pour les actions de l'entreprise. Selon l'étude, la méthode du carnet d'ordres a tendance à privilégier les investisseurs institutionnels, qui sont enclins à rejeter les PME.

Marchés boursiers : un milieu hostile pour les PME

Le faible taux de survie des PME qui font appel au processus d'un PAPE signale d'importantes entraves au bon fonctionnement du marché des émissions initiales d'actions. Tel que précisé plus tôt, seulement 6 p. 100 des petites entreprises (pour lesquelles la valeur de la transaction est inférieure à un million de dollars) ont le potentiel, après cinq ou dix ans, de devenir de grandes entreprises.

Les résultats sont aussi décevants aux États-Unis. Les taux de réussite ont été très faibles dans le cas des entreprises pour lesquelles la valeur de la transaction se situe entre 1 et 20 millions de dollars (ce qui est comparable à la plupart des PAPE au Canada) et qui réunissent des fonds auprès du public par l'intermédiaire du Small Corporate Offering Registration (SCOR). Les données disponibles laissent croire que peu de ces entreprises connaissent une croissance suffisante pour émettre des actions sur les bourses nationales comme la NASDAQ ou le NYSE.

Dans un marché dynamique du CR comme celui du Canada, il existe une opinion largement répandue selon laquelle dans un marché actif, les entreprises bénéficiant d'un financement par CR passeront naturellement de l'état de petite entreprise à moyenne entreprise avant l'émission initiale d'actions. Bien que le marché du CR soit très actif au Canada, l'étude indique que les entreprises ont tendance à lancer trop tôt un PAPE, obtiennent de mauvais résultats et connaissent de très faibles taux de réussite (ou de survie). Un problème fondamental se dégage d'une telle situation, notamment à savoir à quel point les PME sont prêtes à lancer des PAPE.

Les dysfonctions du marché des émissions de faible valeur (faible taux de survie, coûts élevés, sous-évaluation des actions, faible rendement à moyen terme) sont symptomatiques des problèmes subis par les PME en croissance au stade précédant le financement par un PAPE. Les données empiriques soulignent la nécessité d'accroître la capacité du marché canadien du CR d'appuyer davantage le financement par CR qui, à son tour, appuierait davantage les PAPE. On améliorerait ainsi la capacité du marché du CR à faire face à la croissance, en plus de stimuler la participation des investisseurs institutionnels dans le marché du CR. Or, on obtiendrait une plus grande spécialisation des fonds de CR et une concurrence accrue dans le domaine des opérations de financement. Cela pourrait entraîner une meilleure évaluation des entreprises, de plus gros investissements et plus de capitaux pour les PAPE. Toutefois, cela devrait être étayé par des mesures visant à reporter à plus tard les PAPE, jusqu'à ce que les entreprises aient une chance raisonnable d'assurer leur survie. Enfin, les petites entreprises canadiennes pourraient continuer de croître et d'exploiter pleinement les avantages de leurs innovations.

5. FINANCEMENT PAR QUASI-ACTIONS

Le financement par quasi-actions (également appelé financement mezzanine ou secondaire, ou encore créance de rang inférieur ou dette de second rang) est un autre type de financement dont se servent souvent les PME. Il repose normalement sur un ensemble de formules de financement par emprunt et de financement par actions, qui permettent aux investisseurs de réaliser des gains par une plus-value en capital ainsi que de tirer des intérêts du remboursement des dettes. Le financement par quasi-actions est souvent plus attrayant pour les entreprises dont le potentiel de croissance est limité ou encore pour les entrepreneurs qui refusent de renoncer au contrôle de leur entreprise, en tout ou en partie, par la vente d'actions.

Le marché canadien du financement par quasi-actions est encore relativement jeune et restreint. Toutefois, les investissements en quasi-actions ont augmenté en tout de 77 p. 100, passant de 208 millions de dollars investis dans 347 entreprises en 1999 à des investissements de 369 millions dans 583 entreprises en 2002. Ce marché est demeuré vigoureux en 2002, et un

certain nombre d'investisseurs de fonds mezzanine ont surgi dans la plupart des régions canadiennes, ce qui a contribué à l'accroissement de l'activité :

- investissements totalisant 369 millions de dollars (contre 292 millions en 2001);
- financement consenti à 583 entreprises (contre 550 en 2001);
- investissements importants (5 millions de dollars et plus), accaparant 233 millions, soit 63 p. 100 de l'ensemble des investissements (contre 51 p. 100 en 2001).

Selon certains observateurs, le récent climat d'incertitude dans le marché peut avoir encouragé les intervenants de l'industrie à concentrer davantage leurs investissements dans des entreprises privées bien établies du marché intermédiaire¹²⁵. En outre, il se peut que les entreprises de haute technologie connaissant une croissance rapide aient décidé de retarder leur sortie, au lieu d'attendre des modalités plus favorables de PAPE. Ces entreprises ont créé une plus forte demande de financement par créance de rang inférieur à titre d'option de financement intérimaire. Le nombre d'investissements de l'ordre de 5 millions de dollars et plus a augmenté de 55 p. 100 en 2002 par rapport à l'année précédente, ce qui pourrait témoigner de l'appétit des investisseurs en faveur de gros investissements.

Perspective régionale

En 2002, les entreprises ontariennes ont supplanté celles du Québec comme principales bénéficiaires d'investissements en quasi-actions, 166 millions de dollars (45 p. 100 du financement total par quasi-actions) ayant été investis dans 182 entreprises. En 2001, les entreprises québécoises ont attiré 27 p. 100 du financement par créance de rang inférieur. En ce qui a trait au nombre de financements, par contre, les entreprises du Québec ont davantage attiré de financement par quasi-actions, 277 entreprises ayant obtenu un financement (soit 39 p. 100 du total). Par contre, les sommes investies au Canada atlantique ont diminué de 92 p. 100.

En 2002, les investissements en quasi-actions ont atteint :

- 166 millions de dollars (45 p. 100 du total) en Ontario, contre 76 millions (30 p. 100) en 2000;
- 68 millions de dollars (19 p. 100) au Québec, contre 79 millions (27 p. 100) en 2001;
- 53 millions de dollars (14 p. 100) en Colombie-Britannique, contre 11 millions (4 p. 100) en 2001;
- 78 millions de dollars (21 p. 100) dans les Prairies, contre 42 millions (16 p. 100) en 2001;
- 3,5 millions de dollars (0,9 p. 100) au Canada atlantique, contre 49 millions (19 p. 100) en 2001.

Les investissements étaient destinés à :

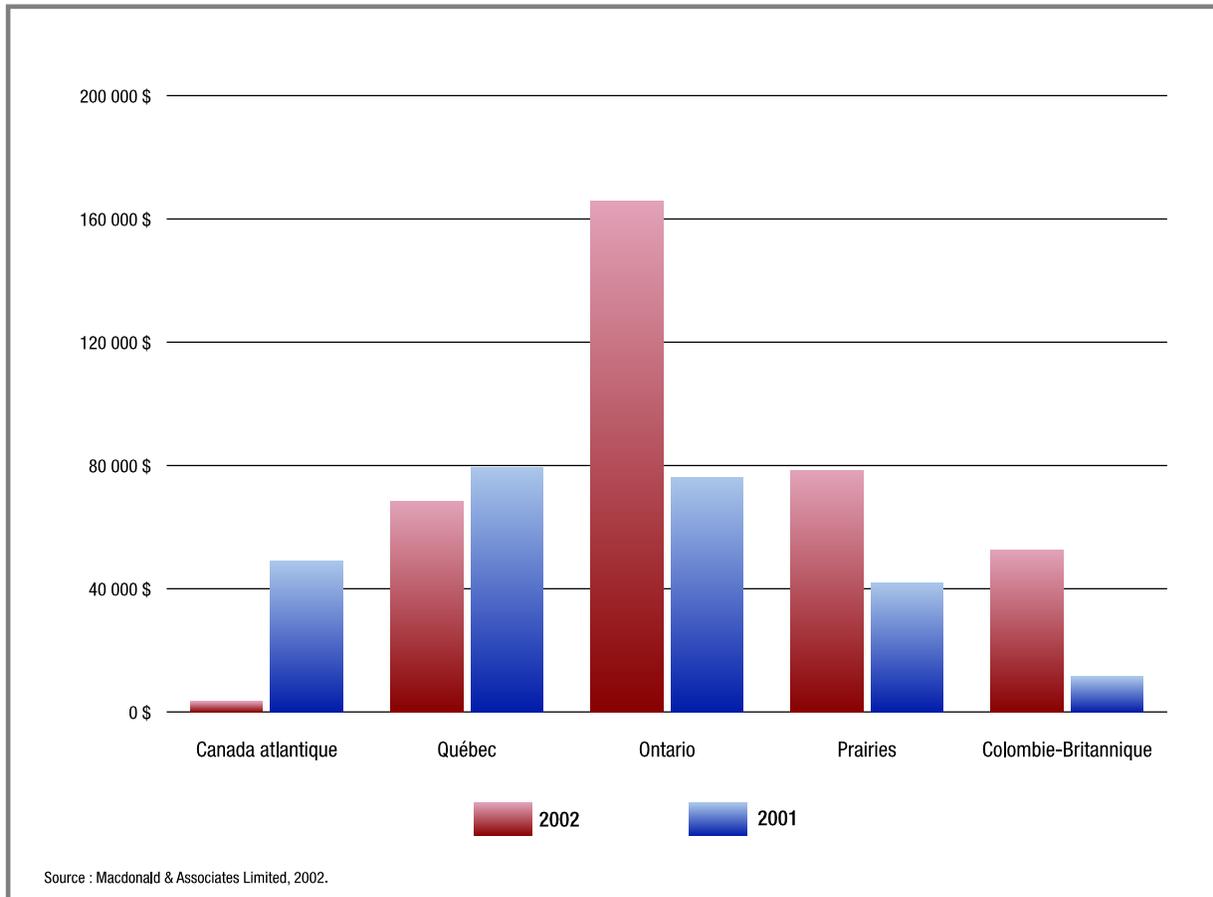
- 182 entreprises de l'Ontario (contre 196 en 2001);
- 227 entreprises du Québec (contre 211 en 2001);
- 75 entreprises de la Colombie-Britannique (contre 47 en 2001);

125. Voir la définition dans le glossaire.

- 78 entreprises des Prairies (contre 108 en 2001);
- 20 entreprises du Canada atlantique (contre 23 en 2001).

Graphique 64

Financement par quasi-actions par région, de 2001 à 2002



Les investissements étaient concentrés dans le secteur des produits de consommation

Comme c'était le cas en 2001, l'industrie canadienne du financement par quasi-actions a axé ou accru ses investissements dans les secteurs du marché intermédiaire parvenus à maturité, comme les produits et services de consommation et la fabrication. En 2002 :

- le secteur des produits et services de consommation a attiré des investissements de 195 millions de dollars (53 p. 100 du total des investissements) dans 366 entreprises;
- le secteur de la fabrication a capturé des investissements de 67 millions de dollars (18 p. 100) dans 78 entreprises;
- les secteurs technologiques ont bénéficié d'un autre 21 p. 100 des investissements (soit 79 millions de dollars), répartis ainsi :
- les TIC : 50 millions de dollars (13 p. 100) investis dans 67 entreprises;
- les sciences de la vie : 29 millions de dollars (8 p. 100) investis dans 11 entreprises.

Gros investissements privilégiés dans le cadre des investissements en quasi-actions

Les **financements importants par quasi-actions** (de 5 millions de dollars et plus) s'élevaient à 233 millions (63 p. 100 du total des investissements en quasi-actions) et étaient destinés à 21 entreprises en 2002, contre 150 millions investis dans 9 entreprises en 2001, soit 51 p. 100 du financement par créance de rang inférieur. Les gros investissements s'établissaient en moyenne à 11,1 millions en 2002, contre \$11,5 millions en 2001.

Un **financement intermédiaire** (de 1 à 5 millions de dollars) s'élevant à 55 millions a été consenti à 37 entreprises, soit 15 p. 100 du total des investissements en quasi-actions en 2002, contre 52 millions investis dans 37 entreprises, soit 18 p. 100 du total en 2001. La valeur moyenne des investissements était de 1,5 million en 2002 et de 1,6 million en 2001.

Les **petits financements** (de un million de dollars ou moins) ont continué d'intéresser les investisseurs, les investissements totalisant 81 millions (22 p. 100 du total) répartis entre 529 entreprises, soit 90 p. 100 des entreprises qui ont reçu un financement par quasi-actions en 2002. En 2001, ces transactions s'élevaient à 90 millions, soit 31 p. 100 du total, investis dans 510 entreprises. Comme par les années passées, les petits investissements (de moins de 500 000 \$) constituaient la plupart des investissements en quasi-actions dans la catégorie inférieure à un million de dollars, 63 millions (78 p. 100) ayant été investis dans 498 entreprises; en 2001, ces entreprises ont attiré 66 millions (73 p. 100) dans 475 entreprises. En 2002, la moyenne des petits financements inférieurs à 500 000 \$ s'établissait à 126 000 \$ et celle de la catégorie des financements de moins de un million s'élevait à 152 550 \$.

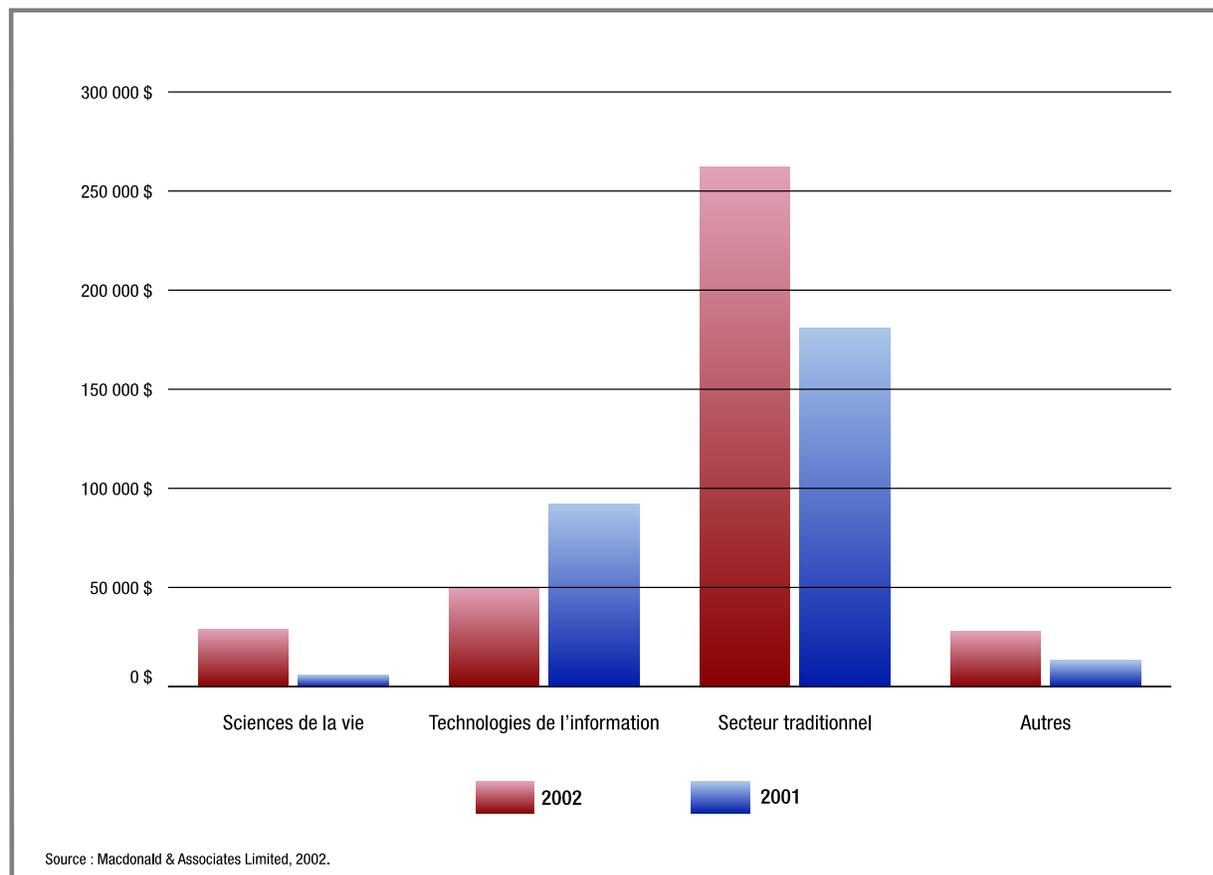
Rôle de la Banque de développement du Canada

La BDC est le plus important fournisseur de financement par quasi-actions au Canada. Tout comme les années précédentes, la BDC a mis l'accent sur les transactions de moins de un million de dollars, continuant ainsi de jouer un rôle de chef de file dans cette catégorie d'investissement. En 2002, la BDC :

- a investi 107 millions de dollars dans 523 entreprises;
- a été responsable de 89 p. 100 (72 millions de dollars) du total des investissements de l'industrie dans la catégorie des petits investissements (inférieurs à un million de dollars);
- était régionalement diversifiée, investissant partout au pays;
- a accordé 88 p. 100 de ses investissements aux secteurs traditionnels.

Graphique 65

Financement par quasi-actions par secteur, de 2001 à 2002



CONCLUSION

Toute proportion gardée, l'économie canadienne a bénéficié virtuellement du même niveau de capital de risque et d'activité relative au CR que l'économie américaine. Néanmoins, certains écarts régionaux existent en matière d'investissements de CR, notamment dans les Prairies et, dans une moindre mesure, dans les provinces de l'Atlantique. Ces écarts, qui devront être examinés de façon détaillée, peuvent s'expliquer par la nature et les rouages des processus d'investissements de CR et par la structure de l'activité économique régionale. Il faut également étudier à fond le faible taux de survie des petites entreprises qui lancent des PAPE, car cela pourrait éventuellement compromettre le développement et la croissance de l'économie canadienne. À la lumière des résultats présentés plus tôt, il faudra répondre à un certain nombre de questions, notamment :

- Quelle est l'incidence d'une piètre performance des émissions de faible valeur au Canada sur la liquidité du marché?
- Doit-on mettre l'accent sur la facilitation au stade précédant le financement par un PAPE?
- Quelles solutions de rechange peut-on trouver pour retarder les PAPE jusqu'à ce que les entreprises aient une chance raisonnable d'assurer leur survie?

ANNEXE PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME — CONSULTATIONS AUPRÈS DES INTERVENANTS, AUTOMNE 2002

À l'automne 2002, Industrie Canada, Statistique Canada et le ministère des Finances Canada ont consulté les intervenants, lors de rencontres organisées à Toronto et à Ottawa, sur divers enjeux liés à la pleine mise en œuvre et à l'amélioration du Programme de recherche sur le financement des PME (PRF PME) lancé en 2000. Ces consultations visaient à encourager la participation des intervenants à la résolution de deux problèmes non réglés depuis la première ronde de consultations en 2000, à savoir :

1. l'élaboration des mesures nécessaires en vue de faire un rapprochement entre l'importance des montants autorisés et l'effectif à l'intention des entreprises clientes;
2. la révision de la définition d'industrie du savoir en se fondant sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN).

Au cours des consultations, les partenaires du PRF PME ont proposé :

- une approche pratique pour faire un rapprochement entre l'importance des montants autorisés et l'effectif (nombre d'employés);
- une définition révisée d'industrie du savoir, fondée sur une méthode utilisée en 1996, en apportant le nombre minimal de changements à la définition actuelle.

Les intervenants ont été invités à fournir au sujet de l'approche proposée des commentaires écrits, fondés sur une série de questions posées par les partenaires, y compris les suivantes :

- Quels sont les enjeux juridiques et techniques dont il faut tenir compte?
- Quels autres enjeux en matière de conformité faut-il considérer?
- Y aurait-il d'autres approches?
- Quand faudrait-il mettre en œuvre le lien entre l'effectif et l'importance des montants autorisés?
- Y a-t-il des secteurs des niveaux I et II qui échappent au redécoupage lors de la conversion des codes de classification type des industries (CTI) et qui devraient être inclus dans le SCIAN (p. ex., les matériaux avancés, qui n'étaient pas inclus la dernière fois parce que les industries en question ne représentaient proportionnellement que très faiblement un grand nombre de codes de CTI)? Le cas échéant, à partir de quels critères?

Rapprochement entre l'importance des montants autorisés et l'effectif (nombre d'employés)

Enjeu

Dans le cadre de l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*, Statistique Canada recueille et publie les données fournies par les établissements financiers canadiens sur le montant de financement qu'ils leur consentent selon l'importance des montants autorisés pour les prêts et la location-acquisition. Depuis 2000, Industrie Canada utilise les données sur l'importance des montants autorisés à titre de variable substitutive pour évaluer la quantité de financement fournie aux PME dans les rapports qu'il soumet au Comité de l'industrie sur la situation du financement des PME. Or, selon les données recueillies dans le cadre de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* (concernant la demande) de 2000, le niveau moyen d'endettement autorisé pour les moyennes entreprises (de 100 à 499 employés) était de plus de 1,5 million de dollars. La moyenne oscillait entre 64 000 \$, pour les petites entreprises comptant moins de cinq employés, à plus de 600 000 \$ pour celles employant entre 20 et 99 personnes. Ces résultats indiquent le risque de faire appel à une variable substitutive — l'autorisation moyenne pour une moyenne entreprise en 2000 étant nettement supérieure au seuil de la variable substitutive. Par ailleurs, Statistique Canada a déterminé que la moyenne des montants autorisés variait grandement lorsqu'il s'agissait d'entreprises ne comptant que quelques employés par rapport à celles employant un grand nombre de personnes. Ces résultats indiquent qu'il est impossible d'obtenir une bonne évaluation de la situation du financement des PME si l'on ne possède pas d'estimations solides selon l'effectif pour plusieurs catégories portant sur le nombre d'employés.

Démarche proposée : un supplément à l'*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*

Au cours des dernières rondes de consultations (2000 et 2001), les institutions financières ont clairement indiqué qu'elles ne fourniraient pas de données fiables sur l'effectif à partir de leur base de données. Ainsi, dans le cadre de cette approche, Statistique Canada choisirait un échantillon de fournisseurs (banques, coopératives d'épargne et de crédit, sociétés de crédit-bail) et leur demanderait de fournir de l'information (raison sociale, adresse, numéro de téléphone, numéro d'entreprise inscrit à l'Agence des douanes et du revenu du Canada, importance des montants autorisés, montants exigés) sur un échantillon aléatoire de leurs entreprises clientes. Statistique Canada utiliserait ensuite cette information pour faire des rapprochements entre chaque entreprise et sa base de données du registre des entreprises afin d'obtenir une estimation de l'emploi, qui pourrait ensuite être associée aux données sur l'importance des montants autorisés et à l'information sur le type de fournisseur pour créer un modèle de l'effectif selon l'importance des montants autorisés par type de fournisseur. À l'aide de ce modèle, Statistique Canada serait en mesure de répartir toutes les autorisations déclarées par les fournisseurs selon la taille des entreprises auxquelles elles étaient destinées.

Réaction des intervenants

1. **Protection et confidentialité de l'information** : Les intervenants ont soulevé un certain nombre d'implications d'ordre juridique ayant trait entre autres à leurs préoccupations au sujet de la protection et de la confidentialité de l'information, en regard notamment de la violation éventuelle de la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques*, de la *Loi sur les banques* et de la *Loi sur la statistique*, du ressort d'Industrie Canada, du ministère des Finances Canada et de Statistique Canada.

Mesure requise : Afin d'atténuer les préoccupations d'ordre juridique des intervenants et de nourrir un débat informé, les partenaires du PRF PME ont demandé un avis juridique de leur service juridique. Il ressort des discussions avec les avocats que les questions de protection et de confidentialité de l'information soulevées par les intervenants ne sont pas bien fondées et ne devraient pas faire obstacle à la mise en œuvre de l'approche proposée par les partenaires. Ceux-ci proposeront un plan d'action réaliste en vue de sa mise en œuvre, qui fera l'objet de discussions avec les intervenants du secteur privé.

2. **Utilisation de l'enquête portant sur la demande** : Les intervenants ont suggéré d'utiliser l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* pour évaluer le rapprochement entre les autorisations et l'effectif en y ajoutant d'autres questions, demandant aux PME de préciser le montant de leur passif et le nombre total de leurs employés.

Mesure requise : Faire appel à l'enquête sur la demande pour obtenir auprès des PME de l'information sur leur passif et le nombre d'employés à leur emploi afin d'obtenir une évaluation des rapprochements semble être une méthode relativement prometteuse. Toutefois, cette approche comporte un certain nombre de défis qu'il faut bien considérer avant d'en déterminer la faisabilité. Les partenaires du PRF PME examinent actuellement les avantages et les désavantages d'utiliser l'enquête sur la demande de même que la probabilité qu'elle fournira des résultats positifs au cours du délai de cinq ans prévu pour la mise en œuvre, qui devrait se terminer en 2005.

DÉFINITION D'INDUSTRIE DU SAVOIR

Enjeu

Il faut mettre à jour la définition d'industrie du savoir en la fondant sur le SCIAN de 1997 utilisé par les banques à charte pour faire rapport sur leurs activités de prêts au Comité de l'industrie.

Contexte

En 1997, Industrie Canada, la Banque de développement du Canada (BDC) et l'Association des banquiers du Canada (ABC) ont fourni une définition officielle d'industrie du savoir en réponse à une demande du Comité de l'industrie. La définition était fondée sur la CTI de 1980 de Statistique Canada. Depuis la formulation de cette définition, la BDC et l'ABC l'ont largement utilisée pour présenter des rapports sur le volume de prêts aux industries du savoir.

Toutes les parties ont reconnu en 1997 que cette définition était gênée par les limites associées à la CTI de 1980. Par exemple, plusieurs secteurs critiques de la nouvelle économie n'étaient pas compris dans cette ancienne classification de l'industrie. Or, en 1998, le SCIAN de 1997 a finalement été adopté. Ce système, qui a été mis en œuvre dans Le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), reflète la réalité de la structure économique et industrielle et possède l'avantage d'être la norme pour l'Amérique Du Nord. En 2000, Industrie Canada a réexaminé la définition d'industrie du savoir afin d'effectuer la conversion des regroupements fondés sur la CTI à ceux reposant sur le SCIAN. Il s'agissait par contre d'une conversion plutôt mécanique, ne tenant pas compte des points de vue des intervenants.

Les banques commerciales n'utilisent pas encore la définition d'industrie du savoir reposant sur le SCIAN et continuent d'utiliser celle de 1997. Elles ont indiqué à l'automne 2002 que leurs systèmes de présentation de rapports fondés sur la CTI répond à leurs besoins et qu'elles ne voient aucun avantage à convertir leur base de données informatiques au SCIAN. Par conséquent, lorsque Statistique Canada a demandé aux banques de lui fournir de l'information sur leurs activités de prêts et autres activités de financement par type d'industrie, les banques commerciales ont fourni des données en fonction de l'ancienne définition. Comme Statistique Canada convertit ensuite ces données en fonction du SCIAN, cela donne des résultats imparfaits puisque de nombreuses entreprises ne sont pas classées comme il se doit.

L'absence de définition à jour de l'industrie du savoir fondée sur le SCIAN pourrait compromettre la capacité du gouvernement du Canada à connaître l'incidence des entreprises de l'industrie du savoir sur l'économie canadienne. Cet écart relativement à la définition d'industrie du savoir pourrait s'élargir avec l'introduction d'un nouveau système de classification des industries en 2007. Ce système devrait permettre des comparaisons internationales entre les données du Canada, des États-Unis, du Mexique, des pays de l'Union européenne et du Bureau de statistique des Nations Unies. L'introduction du nouveau système exigera donc une révision approfondie de la définition d'industrie du savoir.

Démarche proposée

À l'automne 2002, la formation d'un groupe consultatif réunissant des représentants des secteurs public et privé a été proposé pour discuter de la révision de la définition d'industrie du savoir à utiliser pour la communication de données sur le financement des PME. Il a été proposé que le groupe ne suggère que très peu de changements à la définition actuelle fondée sur la CTI, afin de parvenir à une entente sur une définition révisée. Bien que peu d'intervenants aient fait part de leur intérêt à ce sujet, la BDC s'est pour sa part montrée grandement intéressée.

Prochaines étapes

À court terme, Industrie Canada consultera Statistique Canada pour mettre à jour la définition d'industrie du savoir fondée sur le SCIAN. De tels travaux viseront entre autres à inclure dans la définition les matériaux industriels de pointe et les activités Internet. L'ABC et la BDC seront invitées à participer à ces travaux.

ENQUÊTE AUPRÈS DES FOURNISSEURS DE SERVICES DE FINANCEMENT AUX ENTREPRISES EN 2000

**Tableau 28 Montant des prêts commerciaux autorisés et en cours selon les
catégories d'autorisations, au 31 décembre 2000**

	Banques canadiennes	Autres banques	Coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires	Sociétés de financement	Gestionnaires de portefeuilles, sociétés de capital de risque et fonds fiduciaires	Compagnies d'assurances	Sociétés de crédit- bail	Total — Tous les fournisseurs
MOINS DE 25 000 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	2 693,1	101,6	2 107,5	992,2	7,4	81,2	14,6	5 997,6
Montants exigibles (en millions \$)	1 382,6	71,8	1 203,3	324,7	5,6	5,2	11,5	3 004,7
Nombre de clients (en milliers)	367,0	11,5	204,4	130,1	0,9	10,9	5,2	730,0
25 000 \$ à 49 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	3 987,2	278,8	2 627,8	1 106,2	11,4	122,7	194,3	8 328,4
Montants exigibles (en millions \$)	2 434,1	240,9	1 634,9	545,5	8,1	16,4	150,2	5 030,1
Nombre de clients (en milliers)	114,8	8,0	76,6	31,2	0,3	3,5	5,5	239,9
50 000 \$ à 99 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	8 208,1	331,0	4 238,0	2 913,3	36,7	168,6	7,6	15 903,3
Montants exigibles (en millions \$)	5 279,4	248,7	2 804,5	1 632,1	30,3	47,3	7,3	10 049,6
Nombre de clients (en milliers)	121,4	4,7	61,7	42,4	0,5	2,4	0,1	233,2
100 000 \$ à 249 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	18 155,8	1 125,0	7 751,5	8 601,8	152,2	470,3	25,1	36 281,7
Montants exigibles (en millions \$)	12 314,6	864,1	5 390,6	4 863,8	129,8	126,4	21,6	23 710,9
Nombre de clients (en milliers)	118,0	7,1	50,9	59,1	1,0	3,0	0,2	239,3
250 000 \$ à 499 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	17 333,1	1 441,9	4 604,5	10 587,9	186,1	522,2	4,1	34 679,8
Montants exigibles (en millions \$)	11 778,4	1 097,7	3 250,0	6 343,4	155,6	318,0	2,4	22 945,5
Nombre de clients (en milliers)	50,0	4,0	13,7	29,9	0,6	1,5	0,0	99,7
500 000 \$ à 999 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	20 161,4	1 932,9	3 493,1	9 522,4	367,7	1 377,5	8,4	36 863,4
Montants exigibles (en millions \$)	13 305,0	1 425,4	2 419,0	6 352,8	280,7	1 054,2	7,1	24 844,2
Nombre de clients (en milliers)	29,1	2,7	5,2	13,2	0,5	1,9	0,0	52,6

(Suite)

Tableau 28 Montant des prêts commerciaux autorisés et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2000

	Banques canadiennes	Autres banques	Coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires	Sociétés de financement	Gestionnaires de portefeuilles, sociétés de capital de risque et fonds fiduciaires	Compagnies d'assurances	Sociétés de crédit-bail	Total — Tous les fournisseurs
TOTAL PARTIEL DES PME								
Montants autorisés (en millions \$)	70 538,7	5 211,2	24 822,4	33 723,8	761,5	2 742,5	254,1	138 054,2
Montants exigibles (en millions \$)	46 494,1	3 948,6	16 702,3	20 062,3	610,1	2 742,5	200,1	89 585,0
Nombre de clients (en milliers)	800,3	38	412,5	305,9	3,8	23,2	22,0	1 594,7
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$								
Montants autorisés (en millions \$)	57 108,6	7 735,9	5 594,6	14 622,0	3 379,9	22 191,6	63,6	110 696,2
Montants exigibles (en millions \$)	35 572,2	4 900,9	3 634,5	9 799,7	2 497,4	16 509,0	50,4	72 964,1
Nombre de clients (en milliers)	27,3	3,5	3,0	7,0	1,2	8,8	0,0	50,8
5 000 000 \$ ET PLUS								
Montants autorisés (en millions \$)	467 157,0	64 915,1	5 599,1	11 449,2	7 407,3	42 825,0	848,2	600 200,9
Montants exigibles (en millions \$)	125 213,0	29 797,3	3 419,1	7 090,9	5 184,9	33 237,9	777,9	204 721,0
Nombre de clients (en milliers)	10,3	2,5	0,3	0,6	0,4	2,7	0,0	16,8
TOTAL — TOUS LES CLIENTS								
Montants autorisés (en millions \$)	594 804,3	77 862,2	36 016,1	59 795,0	11 548,7	67 759,1	1 165,9	848 951,3
Montants exigibles (en millions \$)	207 279,3	38 646,8	23 755,9	36 952,9	8 292,4	51 314,4	1 028,4	367 270,1
Nombre de clients (en milliers)	837,9	44,0	415,8	313,5	5,4	34,7	11,0	1 662,3

(Fin)

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services financement aux entreprises, 2000*.

Tableau 29 Montant des prêts commerciaux autorisés et en cours selon l'industrie, au 31 décembre 2001

2000			
	Montants autorisés (en millions \$)	Montants exigibles (en millions \$)	Nombre de clients (en milliers)
Agriculture, foresterie et pêche	55 295,3	36 159,4	341,2
Extraction minière, de pétrole et de gaz	61 383,6	23 245,4	31,7
Services publics	24 758	10 405,7	12,5
Construction	40 742,5	20 145,8	133,4
Fabrication	124 090,5	53 677	122,7
Commerce de gros	36 857,3	17 324,3	49,7
Commerce de détail	56 858,2	30 106,9	160,6
Transport et entreposage	41 404,7	18 620,1	73,6
Information et culture	25 464,9	10 019,4	32,5
Finance et assurance	135 527,5	32 001,3	153,8
Services immobiliers et de location	62 501,8	43 647,3	107,9
Services professionnels, scientifiques et techniques	17 673,8	8 353,1	69,2
Enseignement et santé	20 046,3	10 037,1	57,6
Arts, spectacles et loisirs, hébergement	36 540,8	21 107,6	95,5
Industrie du savoir	58 922,0	24 514,3	63,7
Toutes les autres industries (inconnues)	109 806,5	32 419,8	220,3
Total — Toutes les industries	848 951,7	367 270,2	1 662,2

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services financement aux entreprises, 2000*.

Tableau 30 Emprunts autorisés et en cours par province, au 31 décembre 2001

2000			
	Montants autorisés (en millions \$)	Montants exigibles (en millions \$)	Nombre de clients (en milliers)
Terre-Neuve-et-Labrador	5 574.6	3 250.8	13.4
Île-du-Prince-Édouard	2 047.2	1 253.0	8.0
Nouvelle-Écosse	1 0110.6	6 084.1	26.5
Nouveau-Brunswick	8 347.9	5 095.1	33.1
Québec	147 285.4	74 204.4	486.8
Ontario	474 835.8	160 640.6	510.6
Manitoba	19 045.9	11 103.9	81.0
Saskatchewan	18 780.2	11 512.6	159.8
Alberta	86 426.8	47 349.1	166.2
Colombie-Britannique	74 784.5	45 789.8	166.7
Territoire du Yukon	690.1	396.4	1.4
Territoires du Nord-Ouest	639.0	384.9	1.3
Nunavut	337.2	166.7	0.6
Canada	848 951.6	367 269.7	1662.5

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services financement aux entreprises, 2000*.

Tableau 31 Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2001

	Banques canadiennes	Sociétés de financement	Sociétés de crédit-bail	Tous les autres fournisseurs	Total — Tous les fournisseurs
MOINS DE 25 000 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	11,5	1 555,4	1 580,4	160,9	3 308,2
Montants exigibles (en millions \$)	9,6	798,1	1 137,0	114,3	2 059,0
Nombre de clients (en milliers)	0,9	154,1	243,1	18,8	416,9
25 000 \$ à 49 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	36,1	2 801,9	780,4	95,1	3 713,5
Montants exigibles (en millions \$)	29,5	816,1	536,7	73,4	1 455,7
Nombre de clients (en milliers)	1,0	80,1	22,2	2,7	106,0
50 000 \$ à 99 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	118,9	701,4	518,6	77,4	1 416,3
Montants exigibles (en millions \$)	94,9	461,2	391,4	58,0	1 005,5
Nombre de clients (en milliers)	1,6	8,9	7,6	1,1	19,2
100 000 \$ à 249 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	393,8	313,7	2,5	134,1	1 587,1
Montants exigibles (en millions \$)	477,2	399,5	3,0	96,8	1 222,6
Nombre de clients (en milliers)	582,0	412,6	3,8	0,8	10,1
250 000 \$ à 499 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	510,6	554,3	283,7	102,0	1 450,6
Montants exigibles (en millions \$)	410,6	451,5	208,3	79,6	1 150,0
Nombre de clients (en milliers)	1,5	1,6	0,8	0,3	4,2
500 000 \$ à 999 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	663,1	807,4	255,7	98,8	1 825,0
Montants exigibles (en millions \$)	529,9	635,6	189,7	82,7	1 437,9
Nombre de clients (en milliers)	1,0	1,1	0,4	0,1	2,6

(Suite)

Tableau 31 Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours selon les catégories d'autorisations, au 31 décembre 2001

	Banques canadiennes	Sociétés de financement	Sociétés de crédit-bail	Tous les autres fournisseurs	Total — Tous les fournisseurs
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$					
Montants autorisés (en millions \$)	1 753,8	1 990,1	678,1	340,7	4 762,7
Montants exigibles (en millions \$)	1 391,2	1 474,7	512,3	299,9	3 678,1
Nombre de clients (en milliers)	0,9	0,9	0,3	0,2	2,3
5 000 000 \$ ET PLUS					
Montants autorisés (en millions \$)	4 084,2	3 631,8	617,8	954,7	9 288,5
Montants exigibles (en millions \$)	3 404,2	2 703,4	473,9	869,5	7 451,0
Nombre de clients (en milliers)	0,6	0,0	0,0	0,0	0,6
TOTAL — TOUS LES CLIENTS					
Montants autorisés (en millions \$)	7 572,0	12 519,5	5 296,7	1 963,7	27 351,9
Montants exigibles (en millions \$)	6 183,6	7 740,1	3 861,9	1 674,2	19 459,8
Nombre de clients (en milliers)	10,0	249,7	278,2	24,0	561,9

(Fin)

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services financement aux entreprises, 2000*.

Tableau 32 Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours selon l'industrie, au 31 décembre 2001

2000			
	Montants autorisés (en millions \$)	Montants exigibles (en millions \$)	Nombre de clients (en milliers)
Agriculture, foresterie et pêche	1 054.2	799.2	10.5
Extraction minière, de pétrole et de gaz	988.3	713.8	10.0
Services publics	210.1	166.7	1.1
Construction	1 604.3	11 82.2	19.6
Fabrication	4 625.2	3 726.4	45.8
Commerce de gros	811.9	587.4	24.4
Commerce de détail	1 228.3	913.1	22.2
Transport et entreposage	11 019.5	7 213.7	257.3
Information et culture	306.3	243.8	8.7
Finance et assurance	406.0	275.6	11.9
Services immobiliers et de location	357.1	271.9	6.0
Services professionnels, scientifiques et techniques	1 283.3	891.8	62.6
Enseignement et santé	698.6	489.6	17.9
Arts, spectacles et loisirs, hébergement	1 070.1	846.1	6.2
Industrie du savoir	2 436.8	1 935.5	46.7
Toutes les autres industries (inconnues)	1 688.7	1 138.6	57.9
Total — Toutes les industries	27 351.9	19 459.9	562.1

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services financement aux entreprises, 2000*.

Tableau 33 Montant du financement par crédit-bail autorisé et en cours par province, au 31 décembre 2001

2000			
	Montants autorisés (en millions \$)	Montants exigibles (en millions \$)	Nombre de clients (en milliers)
Terre-Neuve-et-Labrador	413.0	254.8	7.4
Île-du-Prince-Édouard	112.3	73.8	1.5
Nouvelle-Écosse	453.2	288.0	10.9
Nouveau-Brunswick	459.3	263.5	12.0
Québec	5 510.0	3 962.9	118.8
Ontario	11 587.2	8 466.8	233.3
Manitoba	980.8	662.5	19.6
Saskatchewan	972.7	664.7	17.4
Alberta	3 515.6	2 448.2	68.6
Colombie-Britannique	3 162.3	2 260.3	69.6
Territoire du Yukon	123.4	73.1	0.8
Territoires du Nord-Ouest	38.2	21.9	1.1
Nunavut	2.8	2.2	0.0
Toutes les autres industries (inconnues)	20.9	17.4	0.9
Canada	27 351.7	19 460.1	561.9

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services financement aux entreprises, 2000*.

Tableau 34 Taux des pertes (%) des fournisseurs de financement relatives aux prêts commerciaux selon les catégories d'autorisations en 2001

	Banques canadiennes	Autres banques	Coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires	Société de financement	Gestionnaires de portefeuilles, sociétés de capital de risque et fonds fiduciaires	Compagnies d'assurances	Sociétés de crédit-bail	Total — Tous les fournisseurs
MOINS DE 25 000 \$	1.08	3.34	2.99	0.59	x	x	x	1.79
25 000 \$ à 49 999 \$	0.75	1.29	2.13	1.10	x	x	x	1.28
50 000 \$ à 99 999 \$	0.84	0.68	1.96	0.96	x	x	x	1.19
100 000 \$ à 249 999 \$	0.70	0.46	1.31	0.56	x	x	x	0.84
250 000 \$ à 499 999 \$	0.37	0.47	0.93	0.58	3.53	2.40	x	0.55
500 000 \$ à 999 999 \$	0.23	0.76	0.79	0.51	x	x	x	0.45
TOTAL PARTIEL DES PME	0.51	0.69	1.47	0.93	26.23	6.51	1.20	0.75
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$	0.13	1.38	0.80	x	x	x	x	0.40
5 000 000 \$ ET PLUS	0.35	0.77	0.51	x	x	x	x	0.40
TOTAL — TOUS LES CLIENTS	0.35	0.8	1.23	0.50	1.93	0.20	0.23	0.49

N.B. Le « x » indique que l'estimation a été supprimée pour satisfaire aux exigences de la *Loi sur la statistique* ou à cause de la mauvaise qualité des données.

Source : Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services financement aux entreprises, 2000*.

GLOSSAIRE

Actif à court terme : Poste au bilan équivalant à la somme des espèces et des valeurs en espèces, des comptes débiteurs, des stocks, des titres négociables, des charges payées d'avance et d'autres éléments d'actifs pouvant être convertis en espèces en moins d'un an. Les créanciers d'une entreprise veulent souvent connaître l'actif à court terme d'une entreprise, puisqu'il est facile de liquider ces éléments d'actif dans l'éventualité où l'entreprise fait faillite. En outre, pour la plupart des entreprises, l'importance de l'actif à court terme réside dans le fait qu'ils s'en servent pour financer les activités d'exploitation quotidiennes.

Actif immobilisé : Bien corporel à long terme servant à l'exploitation et non susceptible d'être converti en espèces au cours de l'exercice actuel ou suivant, comme le matériel servant à la fabrication, les biens immobiliers et mobiliers.

Affecturation : Vente des comptes recevables d'une entreprise à une autre avec décote.

Argent de l'affection : Financement fourni par des parents et amis proches. Le prêt est habituellement fondé sur la relation entre les particuliers plutôt que sur une évaluation formelle du risque.

Autres banques : Comprend les banques étrangères, les fiduciaires et toutes les autres institutions de dépôt, sauf les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires.

Banques canadiennes : Comprend les six grandes banques canadiennes et plusieurs banques plus petites, conformément à la définition du Bureau du surintendant des institutions financières.

Bénéfices non répartis : Bénéfices retenus et réinvestis dans une entreprise et non distribués aux actionnaires comme dividendes.

Bien offert en garantie : Élément d'actif ou valeur mobilière fourni en garantie ou en sûreté d'un emprunt (p. ex., hypothèque subsidiaire d'une maison ou obligation remise en nantissement à une banque pour garantir un prêt à terme ou un prêt d'exploitation).

Capital de risque : 1. Fonds offerts aux entreprises en démarrage et aux petites entreprises à fort potentiel de croissance. Une aide technique et en gestion est par ailleurs souvent fournie.
2. Capital de risque investi dans des entreprises privées par des sociétés de capital de risque, sous forme d'actions nouvellement émises ou d'obligations convertibles.

Capitaux propres : Valeur résiduelle d'une entreprise ou d'un investissement après le paiement de toutes les dettes et autres réclamations. (Également appelés fonds propres.)

Contrat de location-acquisition : Contrat se conformant à l'un ou à plusieurs des critères suivants, c'est-à-dire qu'il s'agit d'un achat effectué par le preneur à bail : la durée du bail est de 75 p. 100 supérieure à la vie économique estimative du bien; le contrat contient une option d'achat du bien à un prix inférieur à sa juste valeur marchande; la propriété du bien est transférée au preneur à bail au terme du bail; ou la valeur actualisée des paiements de location est de 90 p. 100 supérieure à la juste valeur marchande du bien.

Contrat de location-exploitation : Contrat dans le cadre duquel le preneur à bail acquiert le bien seulement pour une faible partie de sa vie utile. Instrument couramment utilisé pour acquérir du matériel à court terme. Tout instrument de crédit-bail autre qu'un contrat de location-acquisition.

Contrat de vente conditionnelle : Crédit permettant au vendeur de l'élément d'actif d'en détenir les titres jusqu'au remboursement total par l'acheteur.

Créance de rang inférieur : Instrument de financement non conventionnel, selon lequel un prêteur accepte un taux d'intérêt réduit en échange d'une participation au capital. (Également appelé dette de second rang.)

Crédit-bail : Entente permettant de louer pour une période de temps à un prix convenu.

Crédit commercial de fournisseurs : Crédit ouvert obtenu par une entreprise auprès de ses fournisseurs.

Décaissement : Somme totale passant de l'entité détentrice à l'entreprise émettrice.

Demande : Acte d'approcher tout type de fournisseur de crédit pour obtenir de nouveaux crédits ou d'autres crédits pour financer une entreprise.

Dette : Obligation financière envers un prêteur; montant convenu de la dette et des intérêts à payer au cours d'une période donnée.

Durée : Durée d'un prêt.

Effet de levier financier : Mesure de la capacité d'une entreprise d'assurer le service de sa dette lorsqu'une entreprise finance une partie de ses activités par l'achat de valeurs qui entraînent des charges financières fixes.

Entité émettrice : Entreprise qui s'est assuré un investissement par actions ou par quasi-actions de la part d'un ou de plusieurs investisseurs en capital de risque.

Entrepreneur : Particulier qui démarre son entreprise.

Entreprise à majorité féminine : Entreprise appartenant majoritairement à une ou à plusieurs femmes.

Entreprise individuelle : Structure d'entreprise selon laquelle un particulier et son entreprise sont considérés comme une seule et même entité aux fins de la fiscalité et en matière de responsabilité. Entreprise non inscrite auprès de l'État à titre d'entreprise ou de société à responsabilité limitée. Son propriétaire déclare ses revenus et pertes d'entreprise dans sa déclaration de revenus personnels et ne paie donc pas séparément les taxes sur les revenus découlant de l'exploitation de son entreprise. Le propriétaire est indissociable de l'entreprise individuelle, de sorte qu'il est personnellement responsable de toute dette de son entreprise.

Établissements financiers : Établissements qui s'occupent d'affaires financières, comme les banques, les sociétés de fiducie, les maisons de courtage de valeurs, les compagnies d'assurances, les sociétés de crédit-bail et les investisseurs institutionnels.

Faiblesse ou lacune du marché financier : Existe lorsque des groupes d'entreprises se voient systématiquement refuser l'accès au financement auquel, en toute objectivité, elles devraient avoir accès.

Financement par actions : Toute forme de financement fondé sur la valeur des fonds propres d'une entreprise.

Financement par emprunt : Type de financement, autre que le crédit-bail ou l'affacturage, entraînant une dette pour l'emprunteur.

Financement par quasi-actions : Type de financement comportant un mélange de capitaux d'emprunt et de capitaux propres. Les capitaux propres permettent aux investisseurs d'obtenir un rendement élevé des résultats positifs de l'entreprise, tandis que les capitaux d'emprunt sont associés à des prix élevés qui contribuent au rendement des investisseurs.

Financement secondaire : Selon Macdonald & Associates Limited, il s'agit d'un investissement majeur procurant la rentrée de fonds associée au prêt à terme et au gain en capital provenant de titres de participation. Le financement secondaire est généralement constitué de dettes convertibles de second rang et du produit d'actions privilégiées et souvent assorti de bons de souscription d'actions ou d'options. (Également appelé financement intermédiaire ou mezzanine.)

Financements et investissements : Transaction effectuée avec une entité émettrice et à laquelle plusieurs investisseurs peuvent participer lors d'un cycle de financement. Par exemple, si trois investisseurs participent à une même transaction, cette dernière sera enregistrée comme un cycle de financement et trois investissements.

Financement subséquent : Série supplémentaire de financement dans une société de portefeuille existante, qui s'ajoute à son financement initial, normalement en fonction de la croissance et du développement de l'entreprise. Les entreprises financées par du capital de risque sont souvent engagées dans plusieurs transactions de financement subséquentes et bénéficient normalement de cycles cumulatifs de financement pour l'aider à passer d'un stade de développement au suivant.

Fonds de roulement : Excédent de l'actif à court terme sur le passif à court terme. Somme des éléments d'actif qui ne sont pas des immobilisations affectées à l'exploitation quotidienne.

Garantie personnelle : Promesse d'un entrepreneur l'obligeant à rembourser personnellement les dettes de son entreprise en cas de non-paiement.

Gestionnaires de portefeuilles, sociétés de capital de risque et fonds fiduciaires : Comprend des entreprises qui ont pour activité principale la gestion ou l'investissement de fonds communs d'actifs. Il s'agit notamment de sociétés de fonds communs de placement, de conseillers en placements, de sociétés de capital de risque, de fonds de capital de risque de travailleurs, de fonds mutuels et de fonds distincts.

Industrie du savoir : Comme il n'y a pas de consensus quant à une définition d'industrie du savoir, Industrie Canada a proposé l'utilisation d'une catégorisation à deux volets des industries selon laquelle les codes de classification type des industries (CTI) serviraient d'indicateurs pour les banques qui prêtent à ces industries. Ces volets sont :

Volet I — Un groupe restreint d'entreprises axées sur les sciences et la technologie, constitué de producteurs de connaissances;

Volet II — Un vaste éventail d'entreprises de « haut savoir » qui, en fonction de la mesure de leur degré de recherche-développement et de l'apport des travailleurs du savoir, peuvent être considérées comme des entreprises innovatrices, faisant appel à un degré élevé de connaissances.

Investisseur en capital de risque : Entité qui investit dans une ou des entreprises comportant un élément de risque, mais offrant des taux de rendement du capital investi potentiellement supérieurs à la moyenne.

Investisseur informel : Particulier qui investit directement son argent personnel dans une entreprise appartenant à des tiers. Il peut s'agir de parents et amis ou d'investisseurs providentiels.

Investisseur providentiel : Particulier dont la valeur nette est élevée, qui participe activement aux activités de financement par capital de risque.

Investisseurs institutionnels : Comprend les caisses de retraites et les compagnies d'assurances, comme la Caisse de placement et dépôt du Québec, le Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario et le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. À la fin des années 1980 et au début des années 1990, les caisses de retraite n'étaient pas disposées à considérer les investissements de CR dans le cadre de leur portefeuille.

Marge de crédit : Entente entre un prêteur et un emprunteur qui définit la limite maximale jusqu'à laquelle l'emprunteur peut retirer de l'argent. L'entente précise aussi d'autres conditions, comme les modalités de remboursement de la somme empruntée.

Micro-entreprise : Entreprise comptant de un à quatre employés.

Minorités visibles : Exception faite des autochtones, personnes qui ne sont pas de race blanche.

Moyenne entreprise : Entreprise comptant de 100 à 499 employés.

Petite et moyenne entreprise : Enquête sur la demande : Entreprise comptant moins de 500 employés et dont les revenus annuels sont inférieurs à 50 millions de dollars. Enquête sur l'offre : Autorisations inférieures à un million de dollars.

PME à forte croissance (PMEC) : PME dont la croissance cumulative des ventes est de 50 p. 100 ou plus sur trois ans au cours de la période 1997-2000, cette définition s'appliquant à l'ensemble des PME canadiennes, tout aussi bien celles appartenant à des travailleurs autonomes que celles comptant moins de 500 employés.

Premier appel public à l'épargne (PAPE) : Première vente d'actions d'une entreprise auprès du public.

Prêt à terme : Prêt dont le but est de financer, à moyen ou à long terme, l'acquisition d'immobilisations comme de la machinerie, un terrain ou un bâtiment, ou la rénovation des installations.

Prêt à vue : Prêt qui doit être remboursé en totalité sur demande.

Prêt d'exploitation : Prêt destiné à financer, à court terme, le flux de trésorerie, ou à couvrir les frais d'exploitation quotidiens. Ce type de prêt fait généralement partie de la marge de crédit.

Prêt garanti : Prêt à l'égard duquel une sûreté a été constituée sur un bien du débiteur afin de réduire le risque assumé par le créancier, lequel peut confisquer le bien en cas de non-paiement par le débiteur.

Prêt hypothécaire : Instrument de prêt en vertu duquel l'emprunteur (débiteur hypothécaire) accorde au prêteur (créancier hypothécaire) un droit de rétention sur la propriété à titre de sûreté de remboursement de la dette.

Quasi-actions : Forme spécialisée de capital d'investissement privé, caractérisé principalement par l'utilisation de créances de second rang ou d'actions privilégiées avec clause de participation.

Ratio d'endettement : Mesure de l'effet de levier financier d'une entreprise, calculée en divisant le passif à long terme par les capitaux propres des actionnaires ordinaires, en utilisant normalement les données de l'exercice précédent. Parfois, le passif à long terme et les capitaux propres des actionnaires privilégiés sont divisés par les capitaux propres des actionnaires ordinaires, puisque les actions privilégiées peuvent être considérées comme une forme de dette. Les actionnaires risquent d'obtenir de meilleurs rendements d'une entreprise dont le ratio d'endettement est plus élevé, mais leurs risques sont alors plus élevés.

Ratio d'endettement à long terme : Mesure de l'effet de levier financier d'une entreprise (sa capacité d'assurer le service de sa dette). Ce ratio ne comprend pas le passif à court terme (les créances à court terme, comme les comptes créditeurs) étant donné qu'on suppose que cette dette sera remboursée à même le roulement des stocks et par les comptes débiteurs, de sorte qu'il ne s'agit pas d'une mesure fiable de la solvabilité d'une entreprise.

Récession : Deux trimestres consécutifs où le PIB est à la baisse.

Refus : Acte de refuser d'autoriser une demande finale de financement au cours d'une année donnée.

Risque de crédit : Risque qu'un emprunteur manque à ses engagements et donc qu'un prêt ne soit pas remboursé.

Société à capital de risque de travailleurs (SCRT) : Sociétés de capital de risque établies par des syndicats, dont les activités correspondent à celles des autres sociétés de capital de risque, sauf qu'elles sont assujetties à une réglementation gouvernementale.

Société d'assurances : Y compris d'assurance-vie, d'assurance-maladie, d'assurance des biens, d'assurance multirisques et de réassurance.

Société de crédit-bail : Comprend les entreprises exerçant des opérations de crédit-bail, généralement pour des véhicules ou de l'équipement.

Société de financement : Comprend les entreprises qui fournissent du financement à d'autres entreprises, souvent pour l'achat de biens et de services, mais qui n'acceptent pas de dépôts. Il s'agit le plus souvent de financement par emprunt, mais les entreprises qui achètent des comptes débiteurs, ou qui fournissent du financement par emprunt et qui exercent des opérations de crédit-bail, sont aussi incluses. Mentionnons entre autres les sociétés de crédit de fabricants de véhicules et d'équipement, les sociétés d'affacturage et la plupart des entreprises publiques. Les entreprises qui exercent uniquement des opérations de crédit-bail sont classées comme des sociétés de crédit-bail.

Société de personnes : Entité non constituée en société, réunissant au moins deux personnes ou entreprises. Les bénéfices et les dettes sont portés directement, et en parts égales, au compte des associés.

Société d'État : Société créée par le gouvernement d'un pays.

Sous-évaluation : Différence entre le cours de clôture ou d'ouverture d'un produit ou entre le cours de clôture d'un produit et le prix de souscription de l'entreprise le premier jour des transactions en bourse, exprimé en pourcentage de ce prix.

Stade de croissance lente : Stade où les ventes de l'entreprise augmentent lentement.

Stade de croissance rapide : Stade où une entreprise croît plus rapidement que la moyenne de l'économie.

Stade de déclin : Stade où les ventes ont commencé à ralentir.

Stade de maturité : Stade où les ventes ont cessé d'augmenter.

Stades de développement :

• **Premiers stades de développement**

Stade d'amorçage ou de prédémarrage : Entreprise en développement qui n'a pas encore entrepris ses activités commerciales et qui a besoin de financement pour la recherche et le développement de produits.

Stade de démarrage : Entreprise qui vient tout juste d'entreprendre ses activités et qui a besoin de capital pour le développement de produits, la commercialisation initiale et l'atteinte d'autres objectifs.

Autre stade précoce : Entreprise qui a amorcé les activités de commercialisation initiales et de développement connexe et qui a besoin de financement pour assurer une pleine production commerciale et un maximum de ventes.

• **Stades de développement avancés**

Stade d'expansion : Entreprise établie ou presque établie, qui a besoin de capital pour accroître sa capacité de production, sa commercialisation et ses ventes.

Stade d'acquisition ou de rachat : Entreprise établie ou presque établie, qui a besoin de financement pour faire l'acquisition de l'ensemble ou d'une partie d'une autre entreprise aux fins d'expansion, telle qu'une acquisition pour obtenir un financement d'expansion.

Stade de redressement : Entreprise établie ou presque établie, qui a besoin de capital pour régler une situation temporaire liée à des difficultés financières ou opérationnelles.

Autres stades : Comprend l'achat secondaire, ou la vente de biens d'actifs du portefeuille aux investisseurs, et le fonds de roulement.

Taux de roulement : Pourcentage des PME qui font leur entrée sur le marché et qui en sortent chaque année.

Zone rurale : Endroit dont le deuxième caractère du code postal est zéro (sauf au Nouveau-Brunswick). Collectivité comptant moins de 1 500 points de remise de courrier (PRC) ou dont les PRC sont pour la plupart concentrés dans une zone où la densité de population est inférieure à 400 personnes par kilomètre carré. Zone à l'intérieur d'une collectivité, mais séparée du noyau de concentration de la population et desservie par une ou plusieurs installations postales de moins de 1 500 PRC. En outre, tout bureau de poste ne comptant aucun facteur à son service est considéré comme un bureau de poste rural.

Zone urbaine : Endroit dont le deuxième caractère du code postal n'est pas zéro (sauf au Nouveau-Brunswick). Collectivité (définie comme une ville, une municipalité, un canton ou un peuplement) comptant 1 500 points de remise de courrier (PRC) ou plus et dont les PRC sont en grande partie concentrés dans une zone où la densité de population est d'au moins 400 personnes par kilomètre carré. En outre, tout bureau de poste comptant des facteurs à son service est considéré comme un bureau de poste urbain.

BIBLIOGRAPHIE

Association canadienne de financement et de location (www.canadianleasing.ca).

Association des banquiers canadiens, *La concurrence dans le marché canadien du financement des petites et moyennes entreprises*, janvier 2003.

Banque de développement du Canada, *Retombées économiques des placements de capital de risque en 2000*, 2001.

Banque du Canada, *Revue du système financier*, décembre 2002.

B.C. Stats, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada et Ministry of Small Business, Tourism and Culture de la Colombie-Britannique, *Profil de la petite entreprise 2000 — Profil de la petite entreprise en Colombie-Britannique : Croissance et emploi*, 2000 (www.wd.gc.ca).

Brigham, E. et al., *Canadian Financial Management*, troisième édition, 1991.

Carpentier, Cécile, Kooli, Maher et Surêt, Jean-Marie, *Les émissions initiales au Canada : bilan, anomalies et dysfonctions*, 2003 (strategis.gc.ca/prf).

Clendenning, E. Wayne & Associates, *Questions relatives au financement par capital-risque, par placement initial de titres (PIT) et par placements subséquents de titre (post-PIT) des petites et moyennes entreprises canadiennes*, rapport commandé par Industrie Canada, 2001.

Conner, Carolyn, *Alternative Sources of Debt Financing for Small and Medium-sized Enterprises*, rapport du Conference Board du Canada, 1995.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Fusions bancaires : Dans l'intérêt de qui?*, document présenté au Comité permanent des finances de la Chambre des communes, 2003.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Investir dans l'entrepreneuriat : Résultats du sondage de la FCEI sur les banques*, 2001.

Equinox Management Consultants Ltd., *Capitaux propres informels et PME : analyse documentaire*, rapport préparé pour Industrie Canada, mars 2000.

Equinox Management Consultants Ltd., *Valeur ajoutée par les investisseurs individuels*, rapport commandé par Industrie Canada, 2001.

Equinox Management Consultants Ltd., *Habitudes et profils de placement des placeurs individuels*, rapport commandé par Industrie Canada, 2001.

Farrell, Ellen, *Examen de la littérature et analyse de l'activité ayant trait aux investisseurs au Canada : programme de recherche sur les investisseurs providentiels*, rapport préparé pour Industrie Canada, mars 2000.

Farrell, Ellen, *Investissement informel en capital-risque dans le Canada atlantique : un aperçu représentatif des « bailleurs de fonds »*, Agence de promotion économique du Canada atlantique et St. Mary's University, Halifax, 1998.

Fonds de lancement d'investissement technologique Western.

Gompers, Paul, *A Note on the Venture Capital Industry*, Harvard Business School, juillet 2001.

Gompers, Paul, *Ownership and control in entrepreneurial firms: an examination of convertible securities in venture capital investments*, document de travail, Harvard Business School, 1997.

Groupe Angus Reid, *Services de financement aux petites et moyennes entreprises du Canada*, rapport préparé pour la Banque de développement du Canada, 2000 (www.bdc.ca).

Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens (Groupe de travail MacKay), septembre 1998.

Haines, G.H., Orser, B.J. et Riding, A.L., « Myths and Realities: An Empirical Study of Banks and the Gender of Small Business Clients », *Canadian Journal of Administrative Sciences*, vol. 16(4), 1999.

Hellman, Thomas et Puri, Manju, *On the Fundamental Role of Venture Capital*, Graduate School of Business, Stanford University, 2002.

Industrie Canada, *Moniteur micro-économique*, 2000, 2001, 2002.

Industrie Canada, *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise*, juin 2001, juin 2002.

Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises du Canada*, 2002.

Industrie Canada, *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, rapport préparé par la Direction générale de la politique de la petite entreprise (strategis.gc.ca/sbresearch).

Jog, Vijay, *Canadian IPO Environment in the 1990s*, mars 2001.

Le Conference Board du Canada, *A Changing Demand for Debt Financing?*, janvier 2001.

Le Conference Board du Canada, *Going to Market: The Cost of IPOs in Canada and the United States*, juin 2000.

Lerner, Josh, *Venture Capital, Technological Innovation, and Growth*, Harvard Business School, 2001.

Macdonald & Associates Limited (www.canadavc.com).

Macdonald & Associates Limited, *Quasi-Equity Activity*, rapport préparé pour Industrie Canada, 2001.

Marleau, Martin, *Double Standard: Financing Problems Faced by Women Business Owners*, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 1995.

Ministère des Finances, *La réforme du secteur des services financiers canadien — Un cadre pour l'avenir*, 1999 (www.fin.gc.ca/tocf/1999/finserv_f.html).

Ministère des Finances, *Le secteur canadien des services financiers*, juin 2002.

NASDAQ Canada (www.nasdaq-canada.com).

National Venture Capital Association (www.nvca.org).

Orser, Gasse, et Riding, A., *Factors Relating to SME Growth: A Review of Findings*, 1996.

PricewaterhouseCoopers, *Sondage sur les premiers appels publics au Canada en 2001* (www.pwcglobal.com).

Riding, Allan, *Financement des entreprises de pointe : enjeux d'ordre juridiques et réglementaires*, document de recherche préparé pour le Groupe de travail sur l'avenir des services financiers canadiens, 1998.

Riding et Orser, « Beyond the Banks: Creative Financing for Canadian Entrepreneurs », *Profit: The Magazine for Canadian Entrepreneurs*, Wiley, 1997.

Riding A. et Short, « On the Estimation of the Investment Perspectives of Informal Investors: A Capture-Recapture Approach », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 5, 1988.

PricewaterhouseCoopers, *State of the Industry Report 2002*, rapport préparé pour l'Equipment Leasing and Finance Foundation.

Sedar (Système électronique de données, d'analyse et de recherche) (www.sedar.com).

Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises 2000*.

Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2000, 2001*.

The Canadian Venture Exchange, *Facts at a Glance* (www.tsx.com).

The Toronto Stock Exchange (www.tsx.com).

Thompson Lightstone & Company Limited, *Les PME au Canada : Énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières*, rapport préparé pour l'Association des banquiers canadiens, 1998.

Université du Québec à Trois-Rivières, Institut de recherche sur les PME, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins*, rapport préparé pour Industrie Canada, 2002.

United Nations Department of Statistics (www.unstats.un.org).