



La voie de la prospérité : Les PME du Canada

Une étude commanditée par

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Manufacturiers et Exportateurs du Canada

RBC Groupe Financier

Disponible sur Internet
à l'adresse
www.cfib.ca
www.cme-mec.ca
www.rbc.com/nouvelles

Octobre 2002

Sommaire

Après une décennie de changements structurels, les Canadiens récoltent aujourd'hui les fruits de la réforme économique des années 90. La performance de l'économie du Canada dépasse maintenant nettement celle de nos principaux partenaires commerciaux, y compris celle des États-Unis. Les petites et moyennes entreprises canadiennes ont été les chevilles ouvrières de cette évolution. D'ailleurs, un sondage Ipsos-Reid auprès des PME, commandé pour cette étude, révèle trois résultats positifs voire surprenants concernant les PME des deux pays. Premièrement, les entreprises canadiennes sont tout aussi entreprenantes et axées sur la croissance que les américaines. Deuxièmement, plus de sociétés canadiennes que d'américaines se sentent freinées dans leur croissance par des obstacles exogènes. Troisièmement, bon nombre des difficultés fondamentales des PME seraient similaires de part et d'autres de la frontière. L'esprit d'entreprise canadien continue de souffler – mais les PME se heurtent encore à des difficultés pour leur croissance et leur prospérité futures.

Dans ce contexte, la prospérité à long terme du Canada lui-même est remise en question. Notre niveau de vie ne cesse de reculer par rapport aux États-Unis. L'inaction devant ce phénomène pourrait compromettre notre mode de vie fondamental. Sans être les seuls facteurs en cause, les obstacles à la croissance des petites et moyennes entreprises liés à la politique tant publique que privée jouent un rôle dans les deux pays. RBC Groupe Financier, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et les Manufacturiers et Exportateurs du Canada ont uni leurs efforts pour étudier ces problèmes d'ordre politique dont nous pensons qu'ils doivent être résolus sur de multiples fronts, et avec une vigueur renouvelée à Ottawa. RBC Groupe Financier a demandé à Ipsos-Reid d'organiser des groupes de réflexion et un important sondage des PME du Canada et des États-Unis pour recueillir l'opinion des entrepreneurs eux-mêmes. Les résultats que nous avons obtenus, conjugués à une analyse d'autres recherches récentes et à nos propres réflexions, nous ont permis de formuler des recommandations de politiques pour aider les PME à relever les défis de la productivité et de la croissance pendant les années à venir. Les PME sont florissantes et jouent un rôle vital, mais elles souhaitent la suppression de politiques qui entravent leurs succès, et en ont besoin. Leurs principaux défis se résument par ces observations :

- ▲ Le Canada a proportionnellement beaucoup plus de micro-entreprises que les États-Unis.
- ▲ Si nous réussissons bien à créer de nouvelles entreprises, nous avons moins de succès pour les faire croître et en particulier pour en faire des chefs de file du marché ou des champions canadiens.
- ▲ L'industrie et le commerce canadiens en général souffrent d'un problème de productivité par rapport aux États-Unis, et les PME ont tendance à avoir un taux de productivité inférieur à celui des grandes sociétés de part et d'autres de la frontière. Cependant, la productivité des PME canadiennes est semblable à celle des PME américaines, ce qui est un atout à exploiter.
- ▲ Puisque les PME représentent un plus grand pourcentage de l'économie canadienne comparée aux États-Unis, le Canada a une occasion d'augmenter sa productivité et niveau de vie en se concentrant sur des manières d'aider ses PME à se développer profitablement et efficacement.

Par conséquent, le Canada doit se donner des politiques qui hisseront le pays à un niveau supérieur en faisant sauter les obstacles à la croissance des PME et en offrant l'environnement nécessaire

Sommaire

pour que les meilleures entreprises deviennent des leaders sur le marché au Canada, en Amérique du Nord et dans le monde entier. Étant donné le lien entre la prospérité du Canada et son niveau de productivité, la mission à accomplir est d'explorer comment nous pouvons aider les PME à croître de manière productive. Des études récentes et notre sondage Ipsos-Reid suggèrent trois grandes voies : donner aux PME des outils plus efficaces pour investir dans des immobilisations productives ; aider les PME à élargir leurs marchés et à s'orienter davantage vers les exportations ; faciliter aux PME l'adoption de nouvelles technologies et l'investissement dans plus d'activités de recherche et de développement.

Pour y parvenir, les obstacles sous-jacents à la croissance doivent être démantelés, en commençant par plusieurs recommandations de politique privée :

- ▲ Augmenter le financement par des capitaux propres pour les entreprises jeunes et innovatrices, particulièrement par le biais du capital de risque et des « investisseurs providentiels » ;
- ▲ Encourager le développement d'un marché plus robuste pour le financement par emprunt hors normes des entreprises à risque plus élevé ;
- ▲ Améliorer les connaissances en gestion des propriétaires de PME en leur offrant des informations commerciales à valeur ajoutée dans le cadre des relations avec leurs institutions financières et d'autres ;
- ▲ La direction des PME devrait tirer davantage parti des nouvelles technologies, faire plus de R-D, chercher des moyens d'élargir les marchés et le potentiel d'expansion et investir dans des immobilisations productives.

Du point de vue de la politique publique, les recommandations sont les suivantes :

- ▲ Ottawa doit maintenir le cap de sa politique monétaire et budgétaire et adopter des politiques axées sur le rétablissement de la productivité puisque les initiatives existantes ne portent clairement pas fruit ;
- ▲ Éliminer immédiatement les obstacles à la croissance que contiennent les politiques fiscales, particulièrement les impôts indépendants des bénéficiaires ;
- ▲ Réviser le cadre de réglementation général en le rendant moins complexe et coûteux et améliorer la protection de la propriété intellectuelle ;
- ▲ Poursuivre des initiatives visant les ententes de partage de technologies et l'exposition aux technologies ;
- ▲ Continuer de libéraliser le commerce intérieur, le financement et les marchés du travail.

Le Canada a de multiples politiques visant à stimuler la création de petites entreprises, mais elles sont souvent neutralisées d'une manière qui empêche ces entreprises de réaliser tout leur potentiel de croissance comme leaders de l'expansion fondés sur l'investissement, innovateurs et à grande rentabilité.

Table des matières

Sommaire	2
Introduction	4
Aperçu du sondage	5
Comprendre la montée des PME	6
Bilan des PME	8
Question de politique	9
Le lien avec les PME	11
Amélioration de la croissance et de la productivité	12
Investissement	12
Adoption de la technologie	13
Dépenses en recherche et développement ...	14
Orientation vers l'exportation	15
Obstacles et mesures incitatives	16
Conjoncture économique	16
Politiques fiscales	17
Politiques de réglementation	20
Politique du travail	22
Financement	23
Lever l'obstacle du financement	24
Accord de Bâle II	25
Les améliorations possibles concernant le capital de risque	26
Vers un nouveau régime de financement	31
Conclusion	34
Recommandations	35
Annexe 1 : Concentration de petites entreprises par secteur d'activité	37
Annexe 2 : Impôts fédéral et provinciaux sur le bénéfice des sociétés	39
Lectures suggérées	40

1. Introduction

Après une décennie de changements structurels, les Canadiens récoltent aujourd'hui les fruits de la réforme économique des années 90. La performance de l'économie du Canada dépasse maintenant nettement celle de nos principaux partenaires commerciaux, y compris celle des États-Unis. Ce résultat est largement attribuable à l'application diligente et assidue de politiques monétaires anti-inflationnistes, à la réduction du déficit budgétaire et de la dette publique, ainsi qu'au libre-échange. Il est temps maintenant d'amorcer le débat sur les voies politiques qui s'ouvrent devant nous pour renforcer les acquis des années 90 et garantir au Canada une prospérité durable. Pour rehausser le niveau de vie et le bien-être économique des Canadiens, il faudra s'attaquer aux questions de la productivité relative du Canada et aux réponses des secteurs public et privé pour relever les défis en vue.

Les difficultés et les obstacles auxquels se heurtent les petites et moyennes entreprises (PME) du Canada sont au cœur de ce débat. Reconnaisant l'importance de ces entreprises dans l'effort global d'accroissement de la productivité, de la rentabilité et de la croissance de l'économie du pays, les partenaires dans cette étude – la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, les Manufacturiers et Exportateurs du Canada et RBC Groupe Financier – ont commandité un vaste sondage Ipsos-Reid auprès des PME au Canada et aux États-Unis pour dégager une idée précise des préoccupations et des enjeux tels que les voit cet important pan de l'économie. Ces constatations, conjuguées aux données et aux études existantes sur les PME citées à la fin de ce document, forment la base de cette étude.

Motifs de l'étude

Cette étude repose sur quatre motifs fondamentaux orientés vers l'avenir. Premièrement, toute discussion sur l'élévation du niveau de vie des Canadiens est vaine si elle omet l'importance de la croissance des PME. Vu le grand rôle du secteur des PME dans l'économie, il est crucial qu'il soit dynamique, florissant, très productif et rentable et qu'il crée de nombreux nouveaux emplois et des occasions d'investissement.

Deuxièmement, des politiques publiques appropriées doivent être conçues pour éliminer les obstacles afin d'aider les PME à devenir des leaders de la croissance et d'offrir des incitations adéquates stimulant leur développement.

Troisièmement, les entrepreneurs et les dirigeants de PME ainsi que leurs bailleurs de fonds font-ils tout ce qu'ils peuvent pour relever les défis de la croissance ?

Quatrièmement, la réglementation internationale évolue vite et il importe de mieux en comprendre les implications. L'Accord de Bâle II en est un exemple clé : il modifiera fondamentalement la manière dont les PME sont traitées du point de vue des fonds propres réglementaires des banques ce qui aura des implications importantes pour les petites entreprises.

Les PME sont une réalité incontournable et le rythme de création de ces entreprises restera probablement élevé. Par conséquent, les pays qui essaient d'éliminer les obstacles à la croissance des PME et de mettre au point des mesures incitatives favorables au marché auront une longueur d'avance pour engendrer la croissance et la productivité futures en faisant en sorte que les PME continuent de jouer un rôle de créateurs dynamiques d'emplois et de richesse.

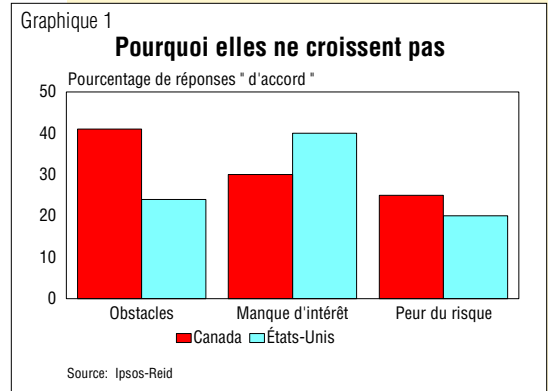
2. Aperçu du sondage

Dans un premier temps, les partenaires de l'étude ont consulté les têtes dirigeantes des PME canadiennes et américaines (entreprises de moins de 250 employés) par des entretiens téléphoniques. La taille de l'échantillon au Canada était de 800 personnes (marge d'erreur de +/- 3,5 %) alors que 400 chefs d'entreprises ont été sondés aux États-Unis (marge d'erreur de +/- 4,9 %). Les entretiens de 25 minutes ont eu lieu entre le 10 juillet et le 23 août 2002. Le sondage a réservé quelques surprises notamment la similitude remarquable entre les attitudes des PME au Canada et aux États-Unis en ce qui concerne leurs caractéristiques générales ainsi que leurs attitudes à l'égard de la croissance et des obstacles auxquels elles estiment se heurter.

En ce qui concerne leurs caractéristiques générales, les PME des deux pays sont semblables par leur taille et leur nombre d'années d'activité. De part et d'autre de la frontière, elles ont souvent démarré de manière très semblable, c'est-à-dire comme entreprises familiales, à l'issue de la scission d'autres entreprises ou par des franchises. Les PME dans les deux pays ont des structures de propriété semblables – propriétaire individuel, société en nom collectif ou société par actions. Des proportions identiques d'entreprises vendent des produits ou des services, ou les deux. Les PME dans les deux pays sont parvenues à des stades de développement très semblables, du démarrage à la croissance rapide, puis à une croissance modérée et jusqu'à la maturité ou la liquidation. Par conséquent, il ressort en premier lieu du sondage Ipsos-Reid que les PME partagent des caractéristiques remarquablement semblables dans les deux pays.

Mais des constatations frappantes sur trois points démolissent les mythes entourant les attitudes des cadres supérieurs canadiens (graphique 1). Parmi les entreprises canadiennes et américaines sondées qui ont estimé qu'elles ne pourront pas faire croître nettement leur chiffre d'affaires au cours des deux prochaines années, on a constaté que les entreprises canadiennes sont tout aussi entreprenantes et axées sur la croissance que les américaines. Deuxièmement, cependant, plus de sociétés canadiennes voient des obstacles exogènes à leur croissance que les sociétés américaines – elles veulent croître, mais elles s'en jugent empêchées. Troisièmement, bon nombre des difficultés de base que rencontrent les PME seraient semblables de part et d'autre de la frontière. À titre d'exemple, le sondage révèle que dans les deux pays :

▲ Huit PME sur 10 comptent augmenter leur chiffre d'affaires au cours des deux prochaines années ;

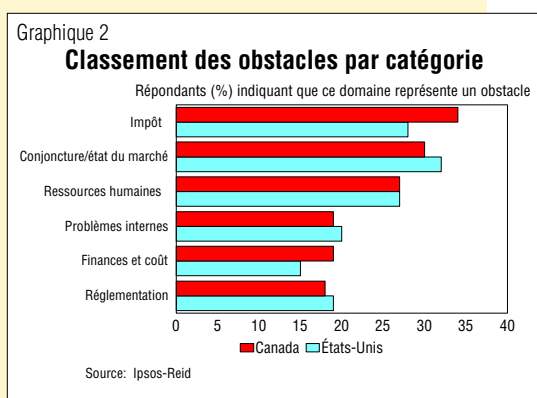


▲ Légèrement plus de la moitié des entreprises sondées prévoient d'augmenter leur effectif au cours des deux prochaines années ;

▲ Une entreprise sur deux prévoit de lancer de nouveaux produits ou services au cours des deux prochaines années ;

▲ La majorité des sociétés ont une stratégie de croissance centrée sur l'acquisition de nouveaux clients, l'accroissement de leur part du marché, l'offre de nouveaux produits ou services et la modernisation du matériel ;

▲ Sur 42 obstacles cités, aucun n'a été mentionné isolément comme important ou très important. Des groupes d'obstacles similaires relevant d'un même thème sont cependant ressortis. Les obstacles à la croissance les plus souvent cités sont la conjoncture économique, la pénurie de main-d'œuvre aux compétences techniques ou professionnelles supérieures et la ponction fiscale sur les salaires.



Les similitudes étonnantes entre les PME des deux pays tranchent nettement avec un certain nombre de mythes au sujet de l'attitude ou des aptitudes des PME canadiennes en matière de croissance. Le fait que les PME dans les deux pays aient des attitudes semblables est une bonne indication de la similitude des défis à relever. Cela laisse penser que le pays qui s'attaquera à ces difficultés en premier aura un important avantage concurrentiel. Par conséquent, les initiatives ciblées pour réduire les obstacles à la croissance constituent un objectif de politique judicieux pour le Canada.

Si l'on consulte les participants au sondage pour trouver des indications de ce qu'on pourrait faire pour aider leurs entreprises à croître, une fois de plus, on constate plusieurs similitudes. Le graphique 2 classe leurs perceptions des obstacles par grandes catégories. Dans les deux pays, le principal facteur dont on pense qu'il aurait le plus d'impact sur la croissance des entreprises est l'allègement et la simplification des impôts. Les autres facteurs qui auraient une incidence sont les incitations fiscales à l'investissement privé dans les entreprises, l'accélération de l'amortissement des investissements en machines et matériel neufs, un meilleur accès au financement et des crédits d'impôts pour la recherche et le développement.

Sur la base de ces importants résultats du sondage Ipsos-Reid, il est impératif de commencer par chercher à comprendre la montée des PME et à décrire leur situation actuelle dans les deux pays.

3. Comprendre la montée des PME

Il est crucial de comprendre les raisons de l'ascension des PME pour évaluer si celle-ci représente une tendance lourde. Les PME exercent une influence croissante sur les économies et les structures industrielles de beaucoup de pays depuis les années 70. Au moins deux points font consensus. Premièrement, la montée du secteur des PME est un phénomène mondial qui n'est pas limité au Canada ou aux États-Unis. Deuxièmement,

les forces qui animent la montée des PME existent depuis longtemps et continueront vraisemblablement d'exister encore longtemps. Ces forces sont notamment les suivantes :¹

- ▲ La nécessité de différencier les produits créée par l'augmentation des niveaux des revenus, qui va à l'encontre de la standardisation de masse dans de nombreux secteurs industriels ;
- ▲ Les changements technologiques qui ont augmenté la souplesse et permis à de plus petites entreprises d'être concurrentielles ;
- ▲ La syndicalisation qui a augmenté l'incitation à décentraliser l'exploitation.
- ▲ Les plans de carrière qui sont devenus beaucoup plus complexes et sont marqués par l'aspiration à mieux contrôler les choix de vie ;
- ▲ L'influence des chocs pétroliers des années 70, qui ont rendu la production à grande échelle grande consommatrice d'énergie moins durable ;
- ▲ La déréglementation des marchés par le démantèlement progressif des régimes protectionnistes, qui a amélioré la concurrence étrangère et mis fin à la domination incontestée des grands conglomérats des années 50 et 60 ;
- ▲ L'incertitude accrue du marché qui freine les investissements énormes à long terme dans de très grandes entités ;
- ▲ Même s'il est difficile de l'étayer, il est probable que le rythme de l'obsolescence des produits ait accéléré et ait, dans ce processus, nourri les forces de destruction créative ;
- ▲ La politique publique est devenue beaucoup plus axée sur la stimulation des petites entreprises et l'accélération du rythme de formation d'entreprises avec le temps – particulièrement au cours de la dernière décennie et jusqu'au budget fédéral le plus récent.

À cela s'ajoute aussi le rôle que joue l'évolution démographique tant au Canada qu'aux États-Unis. Les personnes de 25 à 44 ans ont plus tendance à créer une nouvelle entreprise. Comme les *baby boomers*, nés entre la fin des années 40 et le milieu des années 60, ont actuellement entre la mi-trentaine et la mi-cinquantaine, ils ont été une des principales forces de la création de petites entreprises. Cela se vérifie à la fois au Canada et aux États-Unis où le *baby boom* était proportionnellement très semblable. Il en découle que le vieillissement de la population pourrait fort bien s'accompagner d'une économie moins entreprenante. Dans une décennie, les *baby boomers* auront dépassé en âge les grandes années de création d'entreprises. Cependant, presque en

¹ TRAÛ, Frank *The Rise and Fall of the Size of Firms*, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, document de travail n° 156, mars 2000.

même temps, la génération qui leur fera écho, née depuis les années 70 et forte d'environ huit millions de personnes – comparativement aux dix millions de *baby boomers* –, atteindra les années de pointe de formation d'entreprises. Cela laisse penser que les influences démographiques à elles seules continueront de stimuler la création de petites entreprises à un rythme relativement soutenu pendant quelque temps encore.

4. Bilan des PME

Il existe de nombreuses manières de définir les petites et moyennes entreprises – par le chiffre d'affaires, l'effectif ou l'actif. Pour le sondage Ipsos-Reid, nous avons défini les PME comme des entreprises qui emploient moins de 250 personnes. D'autres sources utilisent différentes autres définitions et catégories de taille, mais un tour d'horizon rapide basé sur des approximations raisonnables permet de nombreuses observations utiles.

Comparativement aux États-Unis, les très petits établissements employant de un à quatre personnes (graphique 3) représentent un pourcentage beaucoup plus important de l'ensemble des entreprises au Canada. Les deux pays comptent un nombre total d'entreprises moyennes proportionnellement comparable. Mais le Canada a une proportion beaucoup plus faible de grands établissements de plus de 500 employés. En revanche, il compte beaucoup plus de micro-entreprises. Comparativement, il n'a pratiquement pas de grands employeurs dans les secteurs producteurs de biens et de services combinés.

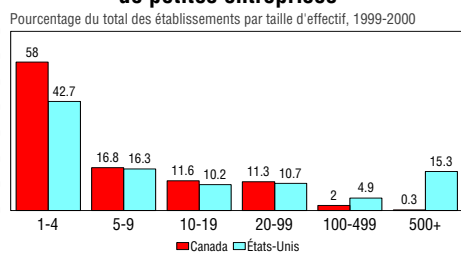
Il en ressort clairement que l'environnement que créent les politiques publiques et privées du Canada stimule la création de petites entreprises, mais qu'il reste à créer des conditions qui favorisent leur croissance. Le Canada a du mal à faire croître ses micro-entreprises en entreprises de taille moyenne et ses employeurs moyens en grandes entreprises qui sont le fer de lance de leur secteur. Les enjeux sont aussi structurels, puisque les entreprises canadiennes évoluent sur des marchés beaucoup plus petits et plus dispersés.

La différence dans la répartition de l'emploi global par taille d'entreprise dans toute l'économie est cependant moins grande. L'emploi global au Canada est légèrement plus concentré dans les entreprises plus petites et moins dans les plus grandes (graphique 4). Les principales différences dans la répartition de l'emploi apparaissent dans le secteur manufacturier où, au Canada, un peu plus de trois quarts des emplois se trouvent dans des PME comparativement à deux tiers aux États-Unis (graphique 5).

D'importantes distinctions entre le Canada et les États-Unis ressortent des comparaisons des déterminants de la croissance du nombre d'entreprises et de la répartition de l'emploi. Au Canada, au cours de la dernière décennie, la plupart des emplois ont été créés par de petites entreprises. En fait, l'émergence des travailleurs autonomes y a joué un grand rôle ; leur nombre a augmenté d'un demi-million environ du début des années 90 à la fin de 2001. On ne sait pas encore si le recul pendant deux

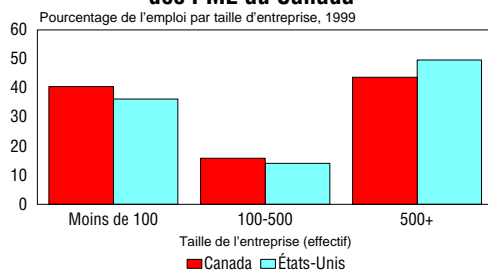
Graphique 3

Le Canada a une plus forte concentration de petites entreprises



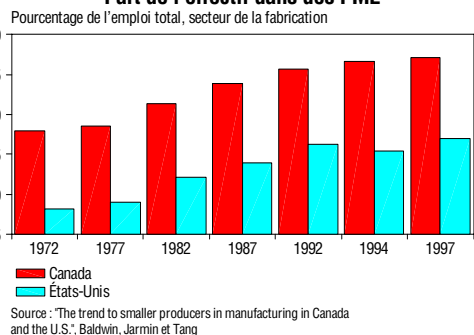
Graphique 4

Légèrement plus d'emplois dans des PME au Canada



Graphique 5

Part de l'effectif dans des PME



ans du nombre de travailleurs autonomes canadiens représente un palier ou un renversement de cette tendance.

Sur la base d'une répartition par taille, la croissance la plus rapide s'est faite par la création de petites entreprises plutôt que par l'évolution d'entreprises de petites à moyennes ou de moyennes à grandes. Cette tendance s'est aussi manifestée aux États-Unis au cours de la dernière décennie, mais il existe une importante distinction concernant le lieu de création d'emplois outre-frontière. Aux États-Unis, la part du lion de la création d'emplois revient aux sociétés qui emploient plus de 500 personnes (graphique 6).

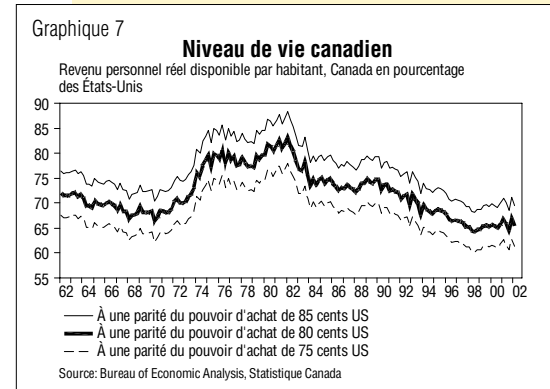
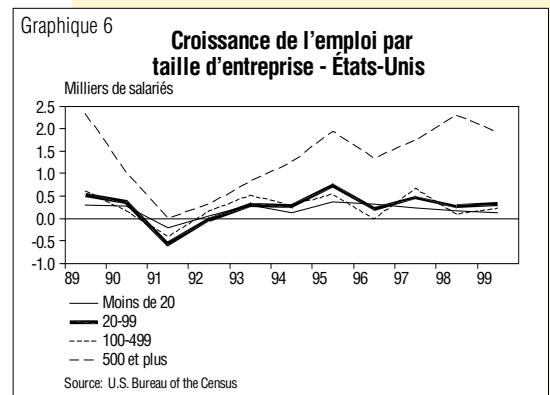
5. Question de politique

Au Canada, le niveau de vie baisse depuis deux décennies par rapport à celui des États-Unis. Les revenus canadiens, dûment corrigés en fonction des taux d'inflation relatifs et des taux de change d'équilibre à long terme, ont fortement chuté en pourcentage des revenus américains depuis le début des années 80, et aucune amélioration stable n'a encore été enregistrée (graphique 7). Même la vigueur de l'économie canadienne de ces dernières années n'a pas entraîné une amélioration importante et constante du niveau de vie par rapport aux États-Unis.

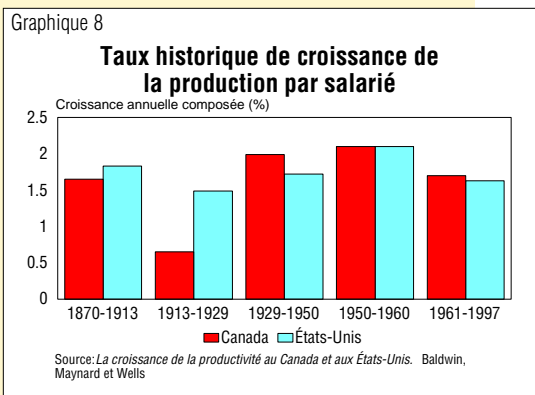
Le Canada rivalise avec les États-Unis pour attirer les investissements étrangers directs, les investissements étrangers dans les portefeuilles et les meilleurs talents dans le monde. La baisse du niveau de vie compromet son aptitude à offrir les possibilités d'investissement et d'emploi les plus payantes. À long terme, elle nuit au fondement même des capacités du Canada de continuer à financer ses programmes sociaux et son mode de vie général. Le renversement de cette régression devrait, à l'avenir, être le premier objectif de la politique de l'État.

Notre niveau de vie par rapport aux États-Unis est influencé principalement par les taux comparatifs de croissance de la productivité et par le prix de nos exportations pondéré en fonction des échanges par rapport aux prix de nos importations. Pour la plupart des marchandises destinées au commerce international, le Canada représente une économie si petite à l'échelle planétaire qu'il doit se contenter d'accepter les prix imposés par les marchés d'exportation et d'importation mondiaux. Par conséquent, dans la conception de politiques pour relever notre niveau de vie, une combinaison de politiques privées et publiques qui influencent la croissance de la productivité est le seul grand levier sur lequel on peut agir.

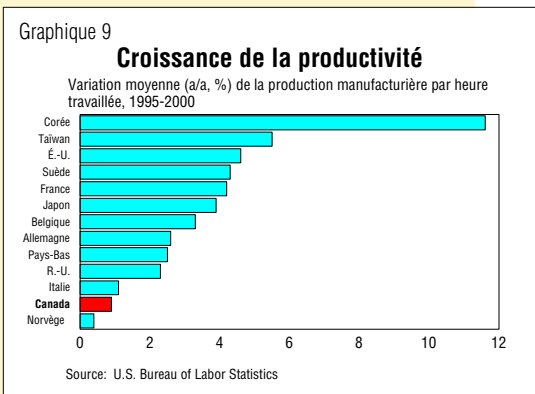
Pour la croissance de la productivité, on ne recherche aucun compromis à long terme pénible. Dans une économie mondialisée, l'accroissement de la productivité est la solution suprême pour créer plus d'emplois caractérisés par une meilleure rémunération et une meilleure qualité. L'augmentation de la productivité à l'échelle de l'entreprise entraîne une croissance plus rapide du chiffre d'affaires que des coûts, ce qui bénéficie à toutes les parties intéressées dans la détermination du potentiel de croissance à long



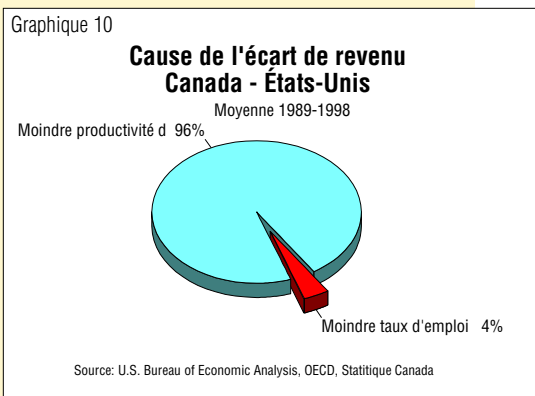
terme de l'économie. Mais mesurer la productivité est une tâche difficile voire impossible dans certains cas. Les statistiques de productivité peuvent, à l'occasion, faire l'objet de grandes révisions dans lesquelles les difficultés de mesure ne sont pas étrangères. Il est plus facile de mesurer la productivité dans certains secteurs, par exemple la fabrication, que dans d'autres, notamment les services, mais aucun secteur n'échappe aux difficultés de cet exercice. L'essentiel du texte qui suit porte par conséquent sur la productivité du secteur de la fabrication. Le rôle de la fabrication dans l'économie est assez important pour tous pour justifier cette concentration.²



Pendant très longtemps, la croissance de la productivité de l'ensemble de l'économie du Canada a été très semblable à celle des États-Unis (graphique 8). Mais la donne a changé depuis les années 70. Le Canada a enregistré un des plus mauvais résultats en termes de croissance de la productivité manufacturière parmi les grands pays industrialisés pendant la dernière demi-décennie (graphique 9).



Non seulement n'avons-nous pas su réaliser les mêmes gains de productivité que ceux qui caractérisent l'économie américaine depuis plusieurs années déjà, mais nous prenons aussi du retard sur le reste de la communauté internationale.



Alors qu'aux États-Unis la croissance de la productivité continue, le Canada affichera vraisemblablement une croissance de la productivité beaucoup plus lente, même si les chiffres trimestriels peuvent à l'occasion faire l'objet d'importantes révisions. Le niveau de l'emploi a progressé rapidement au Canada cette année alors que ce n'est pas le cas aux États-Unis, mais cela s'explique au moins en partie par le fait que les sociétés américaines ont augmenté la productivité de leur main-d'œuvre existante dans une conjoncture économique incertaine avant d'augmenter les effectifs, contrairement aux sociétés canadiennes. Beaucoup d'économistes croient qu'à moins de changements importants, la poursuite sur la voie actuelle continuera de susciter encore longtemps une divergence entre les niveaux de vie canadien et américain.

Ce sont les niveaux de productivité et non les taux de croissance qui contribuent aux écarts de niveau de vie global entre les économies, en même temps qu'au taux d'emploi. De la fin des années 80 au début des années 90, la moindre productivité du travail expliquait l'essentiel de l'écart de revenu entre le Canada et les États-Unis. La divergence de revenu par habitant canadien et américain est attribuable à 96 % à la moindre productivité du travail au Canada (graphique 10).

² Il est probablement juste d'accorder une importance plus grande à la productivité manufacturière, cependant, puisque le secteur de la fabrication puise lourdement dans d'autres secteurs comme le secteur primaire et les communications. En outre, les manufacturiers paient des salaires supérieurs à la moyenne, engagent plus de 60 % des dépenses en recherche et développement au Canada et plus de 80 % des exportations et des importations canadiennes totales. Bon nombre des difficultés fondamentales du secteur manufacturier sont les mêmes que celles des autres secteurs.

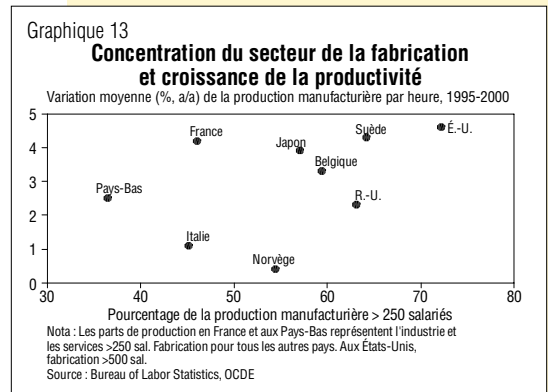
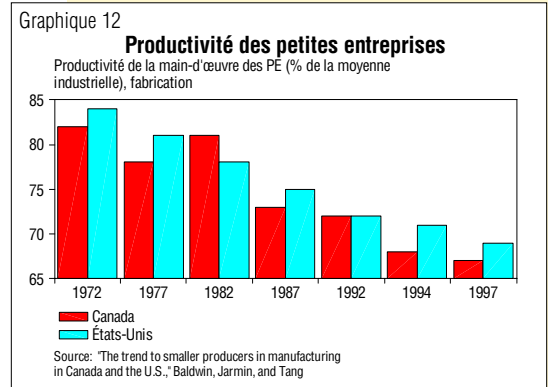
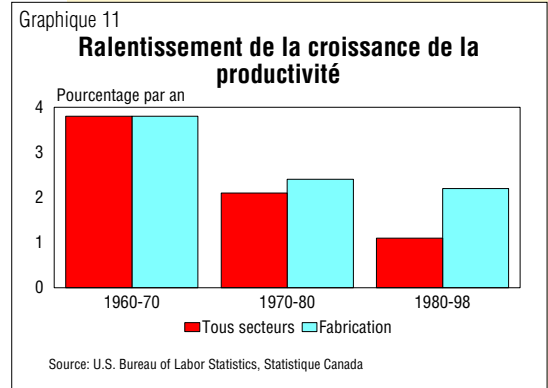
De plus, les niveaux de productivité ont eu tendance à accuser de plus grands écarts entre le Canada et les États-Unis à la fois pour l'économie en général et pour le secteur manufacturier en particulier, qui représente juste un peu moins d'un cinquième de l'économie totale. Le Canada a enregistré un puissant ralentissement de la croissance de la productivité au cours des décennies, à la fois dans l'économie en général et dans le secteur manufacturier en particulier (graphique 11).

6. Le lien avec les PME

Bon nombre des conclusions du sondage Ipsos-Reid font ressortir de fortes similitudes entre les préoccupations des PME canadiennes et américaines. En fait, dans les deux pays, les chefs d'entreprise partagent les mêmes idées concernant les obstacles à la croissance et les mesures incitatives souhaitées. Cela corrobore les preuves croissantes que, dans les deux pays, les PME se heurtent à des difficultés d'ordre macro-économique et de productivité semblables. Il n'en découle toutefois pas que les PME sont responsables de l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis. En fait, si la productivité des PME dans la fabrication est inférieure à celle des grands fabricants et en baisse par rapport à elle (graphique 12), ce résultat est le même des deux côtés de la frontière. Par conséquent, nos entrepreneurs sont tout aussi productifs que leurs homologues américains.

Cependant, comme le Canada compte proportionnellement plus de micro-entreprises que les États-Unis, nous avons aussi le plus à gagner des augmentations de productivité de notre secteur des PME et par conséquent d'autant plus de raisons d'éliminer les obstacles qui les freinent. Nous devons faciliter à nos PME une expansion plus rapide de leurs chiffres d'affaires que de leurs coûts, l'accès à de nouvelles technologies, l'acquisition de nouvelles connaissances et l'expansion sur de nouveaux marchés. Nous devons veiller à ce que les meilleures PME les plus innovatrices du Canada puissent se développer et devenir la prochaine génération de chefs de file du marché et de champions de l'industrie. Lorsqu'elles deviennent de tels chefs de file, nous devons leur offrir des mesures d'incitation pour qu'elles établissent et maintiennent leurs sièges sociaux au Canada. Par conséquent, s'il est important pour le Canada d'améliorer la productivité générale des entreprises, on ne saurait trop insister sur la contribution que peuvent apporter les PME à cet objectif crucial ni l'aide qu'il faut leur assurer.

Les données internationales laissent entrevoir un lien entre la croissance de la productivité et la concentration dans le secteur des entreprises. Il est extrêmement difficile d'obtenir des mesures comparables entre les pays, mais le graphique 13 laisse entrevoir qu'il existe une corrélation entre la concentration de la production dans le secteur manufacturier chez les grands employeurs et la croissance de la productivité. La répartition de la production de l'OCDE a été utilisée, avec des estimations de croissance de la productivité internationalement comparables du U.S. Bureau of



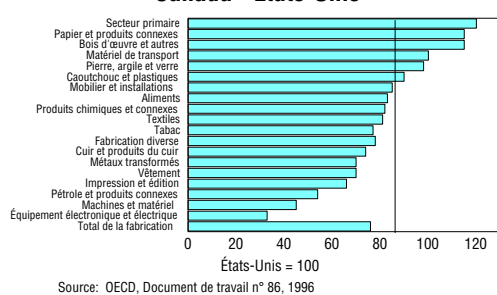
Labour Statistics, comme source standard de comparaisons internationales. Même s'il ne faisait pas partie des sources consultées, le Canada chuterait dans le bas du graphique de dispersion, à proximité de la Norvège ou de l'Italie pour les deux mesures.

La structure de l'industrie explique aussi en grande partie l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis, mais non indépendamment de la classification des entreprises par taille. La plupart des industries de fabrication canadiennes souffrent d'une productivité de la main-d'œuvre inférieure à celle des industries semblables aux États-Unis (graphique 14). Le Canada a tendance à avoir une plus forte proportion de

PME que les États-Unis dans les secteurs industriels où sa productivité est plus faible – comme dans l'édition – et une proportion moindre de PME dans les secteurs où sa productivité est comparable à celle des États-Unis – comme dans le bois d'œuvre et les métaux de première fusion (graphique 15.) Se reporter à la ventilation sectorielle des parts des PME de l'annexe 1.

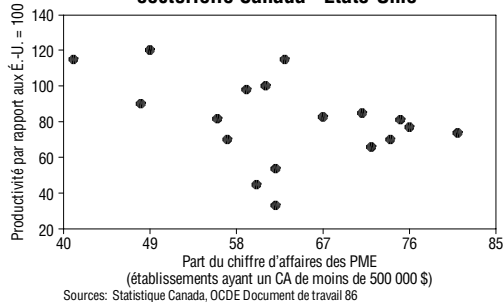
Graphique 14

Écart de productivité dans la fabrication Canada - États-Unis



Graphique 15

Parts des PME et écarts de productivité sectorielle Canada - États-Unis



7. Amélioration de la croissance et de la productivité

Étant donné le lien entre la prospérité du Canada et la productivité moindre des PME, la tâche la plus immédiate est d'examiner comment on peut aider les PME à augmenter leur croissance et leur productivité. Selon des études publiées récemment et notre sondage Ipsos-Reid, trois grands facteurs aideraient à améliorer la productivité des PME : des outils plus efficaces pour l'investissement dans les biens productifs, une plus grande aide à l'ouverture sur les marchés extérieurs et la réduction des obstacles à l'adoption de nouvelles technologies et à l'activité de R-D.

Investissement

Les obstacles à l'investissement sont une cause importante de faible productivité des PME. Cela se vérifie d'ailleurs dans l'ensemble de l'économie canadienne qui a un taux d'investissement inférieur à celui des États-Unis depuis longtemps. Les PME sont davantage incitées à investir dans la main-d'œuvre que dans les biens productifs ce qui peut être le résultats d'obstacles à l'investissement créés par :

- ▲ Les obstacles du marché à l'investissement en biens productifs, tels que l'accès au financement par emprunt et par actions à niveau de risque plus élevé, au capital de risque en particulier, et l'accès à la technologie qui peut être plus difficile pour les PME. Ces deux questions sont examinées plus loin ;
- ▲ Les économies d'échelle et une envergure limitées qui empêchent l'étalement des coûts de grands investissements en biens productifs sur une base de revenus diversifiés;
- ▲ Les influences distordantes possibles de l'imposition qui agissent à l'encontre de l'investissement en immobilisations, examinées dans la section consacrée à la fiscalité ;

▲ Les influences de la composition des PME au Canada comparativement aux États-Unis où on constate peut-être une concentration dans des secteurs moins capitalistiques ;

▲ Les facteurs qui abrègent l'horizon d'investissement pour les dirigeants de PME tels que la difficulté accrue à réagir à l'incertitude des prix, la volatilité macro-économique, une plus grande volatilité budgétaire, une moindre diversification et une moindre aptitude à résister aux échecs dans l'investissement, etc. ;

▲ Un cadre de réglementation régissant l'investissement dans les PME beaucoup trop complexe ;

▲ Beaucoup d'améliorations technologiques nécessitant des changements dans les processus de production tels que les PME ne sont pas en mesure de les adopter. La technologie ne peut être implantée de manière graduelle que dans un nombre limité de cas ;

▲ Les grandes sociétés ont le luxe de disposer de beaucoup plus de personnel pour évaluer les possibilités d'investissement et mettre en œuvre de nouvelles technologies. La difficulté à disposer du bon effectif, en nombre adéquat, souligne à quel point l'investissement dans les biens productifs est inséparable de l'impératif d'avoir de bonnes ressources humaines.

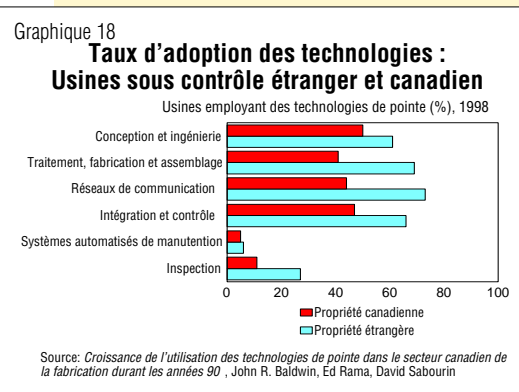
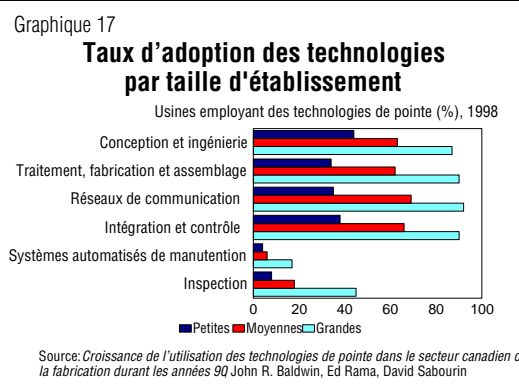
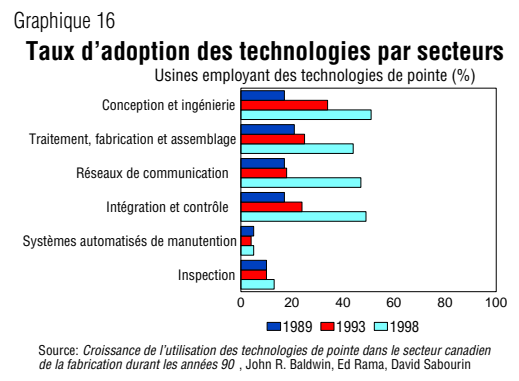
Adoption de la technologie

L'adoption de la technologie et son intégration dans les processus de production sont un facteur d'une importance critique pour la croissance de la productivité – et, partant, la rentabilité à long terme d'une entreprise. Collectivement, les établissements de fabrication canadiens ont adopté plus de technologies de pointe – systèmes de CAO/FAO, lasers, robots, réseaux locaux, etc. – pendant les années 90 que pendant la fin des années 80, mais pas de façon uniforme (graphique 16).

Pour bon nombre des motifs cités dans la section précédente, voire pour tous, les PME adoptent moins de nouvelles technologies que les grandes sociétés. L'adoption de ces technologies a progressé pendant les années 90, mais les petites usines n'ont pas nettement rattrapé les grandes (graphique 17). Par ailleurs, les usines appartenant à des Canadiens ont adopté les nouvelles technologies dans une moindre mesure que celles appartenant à des intérêts étrangers (graphique 18). La même étude a démontré que les PME d'appartenance canadienne accusent en grande partie un retard parce que celles appartenant à des intérêts étrangers ont accès à la technologie de leur société mère.

Les explications de la plus grande facilité pour les grandes entreprises d'adopter de nouvelles technologies seraient notamment les suivantes :

▲ Les petites entreprises n'ont pas la même facilité d'accès à l'information sur les nouvelles technologies que les grandes ;



▲ Les petites entreprises ont moins de moyens financiers pour adopter de nouvelles technologies et leurs capacités techniques, notamment leur effectif propre, sont moins développées ;

▲ Il en coûte plus cher aux petites entreprises d'adopter les nouvelles technologies parce que cela les oblige souvent à arrêter de grandes parties de leurs activités ou implique des coûts de mise en œuvre plus élevés en raison de la disponibilité d'une main-d'œuvre interne plus limitée ;

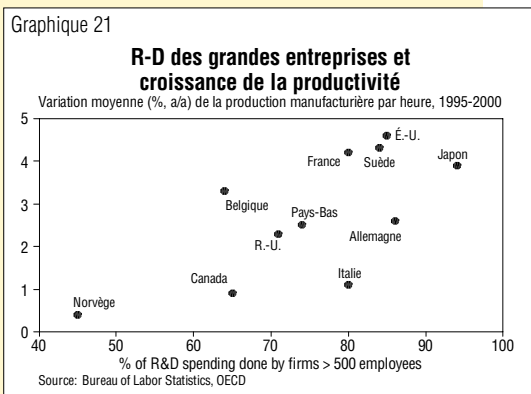
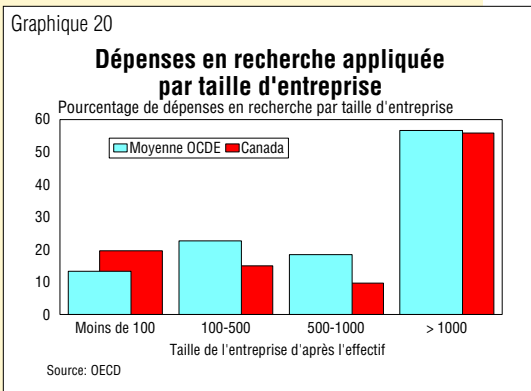
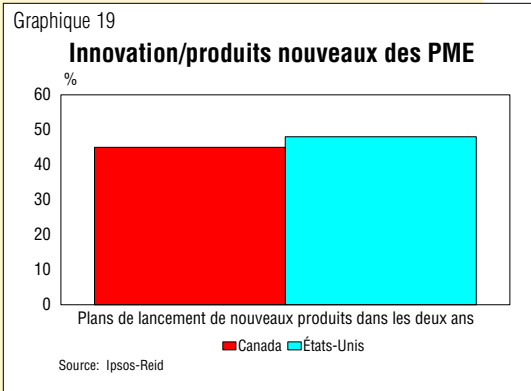
▲ Les PME n'ont souvent pas les mêmes ententes de partage d'informations ou d'accès aux marchés internationaux par des affiliations étrangères.

Dépenses en recherche et développement

Le bilan du Canada en matière de recherche et développement est bien inférieur à la moyenne de l'OCDE. Nous sommes classés derniers du G-7 pour les dépenses en R-D en proportion de l'économie totale. Nous sommes aussi loin de la tête de liste pour le nombre de brevets d'invention par habitant.

Il est toutefois important de reconnaître la difficulté qu'il y a à mesurer les dépenses en recherche et développement. Par exemple, ce que beaucoup de PME considéreraient comme de la R-D n'est généralement pas inclus dans les définitions officielles. La R-D formelle comporte par exemple les activités de recherche appliquée explicites dans de grands laboratoires d'entreprise. La R-D informelle dans les PME peut aussi comprendre les études de marché axées sur le lancement d'un nouveau produit ou la recherche de technologies et de possibilités d'investissement. À cet égard, il est intéressant de noter que le sondage Ipsos-Reid révèle que la moitié de toutes les PME du Canada et des États-Unis comptent lancer un nouveau produit au cours des deux prochaines années (graphique 19).

Cela dit, la classification des dépenses en R-D par taille d'entreprise, qui repose sur des mesures formelles imparfaites, permet une comparaison intéressante. Le graphique 20 indique qu'environ les deux tiers des dépenses en R-D au Canada sont attribuables à de grandes entreprises de plus de 500 employés. Même s'ils représentent le gros du nombre d'entreprises, les petits employeurs qui ont un effectif de moins de 100 personnes, réalisent moins d'un cinquième des dépenses totales en R-D au Canada. Ce résultat dépasse toutefois la moyenne de l'OCDE. C'est ce que confirme le sondage d'opinion selon lequel environ six PME sur 10 n'investissent pas en recherche et développement, ni au Canada ni aux États-Unis.



Même si environ les deux tiers des dépenses en R-D du Canada sont imputables aux grandes entreprises, le Canada se situe loin en arrière sur la liste des nations pour la concentration des grandes entreprises sur les dépenses en R-D. Il existe une importante corrélation entre la concentration des dépenses en R-D des grandes entreprises et la croissance de la productivité parmi les grands pays industrialisés (graphique 21). En outre, même si le Canada ne fait pas partie des données de l'OCDE sur ce sujet,

l'activité d'innovation mesurée par le lancement de produits technologiquement nouveaux ou améliorés est beaucoup plus fortement concentrée dans les grandes entreprises à l'échelle internationale que dans les petites.

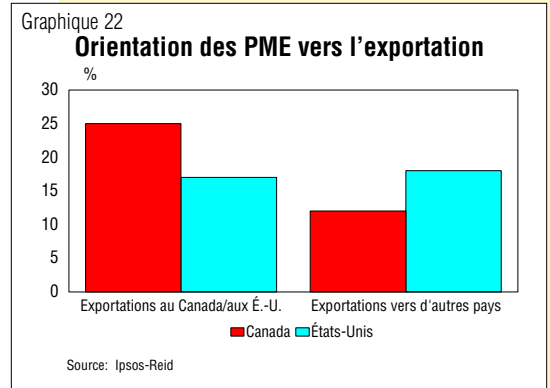
Même si la documentation sur les types de dépenses en R-D formellement définies et leurs motivations est abondante et relativement bien développée, deux liens plausibles sont suggérés pour cette étude. Premièrement, comme il existe une corrélation entre les dépenses en R-D en général – particulièrement dans les grandes entreprises, peut-être parce qu'elles utilisent plus efficacement leurs ressources de R-D – et la croissance de la productivité, les faibles dépenses en R-D du Canada expliquent une partie de son retard dans la croissance de la productivité. Il est difficile d'en attribuer la responsabilité aux gouvernements puisque même si ceux-ci dépensent peu directement en R-D au Canada contrairement à d'autres pays, ils offrent de très généreuses incitations fiscales à le faire et le Canada est classé au premier rang mondial à cet égard selon le *Global Competitiveness Report*. Les PME font cependant souvent remarquer que les dépenses qu'elles considèrent comme des activités de R-D – recherche de meilleurs procédés pour les ateliers, contrat accordé à un conseiller extérieur – ne donnent pas droit à des crédits d'impôt. Il faut poursuivre la recherche sur la raison des faibles dépenses en R-D par les entités privées, mais le grand rôle joué par les entreprises étrangères qui importent les résultats de la R-D effectuée sur leur marché national au lieu d'effectuer ces activités au Canada constitue probablement une partie de l'explication.

Deuxièmement, la résolution de cette question aurait probablement plus d'impact sur le Canada en raison du grand nombre de ses petites entreprises par rapport aux États-Unis.

Orientation vers l'exportation

Selon le sondage Ipsos-Reid, environ une PME sur quatre est orientée vers l'exportation. En outre, 30 % des PME canadiennes et 18 % des PME américaines indiquent qu'une partie de leur stratégie de croissance future comprend l'exportation. Certaines des entreprises restantes ont plus de raisons que d'autres de ne pas être axées sur l'exportation parce qu'elles appartiennent au secteur des services qui sont souvent centrés sur le marché local. Cela constitue un signal positif qui peut servir de base de développement ; mais il y a des gains à réaliser à augmenter la présence sur les marchés d'exportation, particulièrement ceux autres que les États-Unis (graphique 22).

En s'orientant davantage vers l'exportation, les PME s'exposent à certains des facteurs de succès les plus importants. La présence sur les marchés d'exportation a pour avantage de sensibiliser davantage les PME à la technologie et aux marchés des produits et entraîne une plus grande rigueur face à la concurrence, qui, si elle est adoptée et mise en œuvre, permet une augmentation de la productivité et de la rentabilité. En clair, l'ouverture aux marchés d'exportation augmente aussi le potentiel de croissance en donnant accès à des marchés plus grands, tout en permettant des économies d'échelle et un accroissement de l'envergure propre à l'accès à des marchés plus grands et plus lucratifs.



Notre sondage Ipsos-Reid indique que la vaste majorité des PME canadiennes et américaines – environ 90 % dans les deux pays – ne pense pas que la réglementation de l’expédition de marchandises à l’étranger constitue un obstacle à l’exportation de produits. Une faible proportion indique que les coûts d’expédition et de distribution à l’étranger représentent un important obstacle à l’exportation. Les freins à l’exportation ne sont par conséquent ni les lourdeurs administratives ni les coûts de transport. La concentration sur les possibilités de croissance du marché local est le principal axe de développement, mais il en coûte de ne pas être exposé à la vigueur de la concurrence des marchés extérieurs ou de ne pas pouvoir accéder aux réseaux d’information étrangers. La plus grande part des PME (environ 80 % au Canada et aux États-Unis) sont exploitées à partir d’un établissement et environ 60 % des deux côtés de la frontière estiment qu’elles pourraient faire mieux pour prendre de l’expansion sur de nouveaux marchés géographiques.

À l’orientation vers les marchés d’exportation s’ajoute la question de la sensibilisation des PME au potentiel d’une plus grande orientation vers la croissance sur leurs marchés intérieurs. À cet égard, la persistance de barrières commerciales – y compris celles qui touchent les mouvements de la main-d’œuvre – représentent un important obstacle à l’expansion à l’intérieur du Canada lui-même.

8. Obstacles et mesures incitatives

Le sondage Ipsos-Reid fait ressortir une demi-douzaine de points importants de l’évaluation par les PME des principaux obstacles à leur croissance (voir graphique 2). D’après des études de tiers et les perspectives des partenaires à cette étude-ci, il est effectivement probable que ces points constituent les vrais obstacles à la croissance de la productivité et à l’augmentation à long terme de la rentabilité. Les dirigeants de PME, les administrations publiques et les institutions financières ont tous un rôle à jouer pour expliquer les motifs probables de l’existence de ces obstacles, et chaque intervenant a de la marge pour une amélioration.

Conjoncture économique

D’après le sondage Ipsos-Reid, la première préoccupation des propriétaires de PME parmi les 42 points sur lesquels ils ont été sondés est le climat économique général – ce qui ne doit pas échapper aux autorités publiques établissant les politiques. Étant donné l’enchaînement remarquable d’événements négatifs depuis un an ou plus, allant de la guerre à la récession et vice versa, il n’est pas étonnant que près de la majorité des PME considèrent la conjoncture économique comme le principal frein de la croissance. Mais toutes compréhensibles que soient ces craintes pour l’économie, cela ne veut pas dire pour autant que les autorités doivent agir nettement différemment de ce qu’elles font déjà.

Les partenaires dans cette étude ont confiance dans l’amélioration de la conjoncture économique au cours de la période à venir étant donné les nombreux changements structurels entrepris au cours de la dernière décennie – extension des accords

commerciaux, maîtrise de l'inflation et assainissement des finances publiques. Ces mesures ont placé l'économie canadienne en bien meilleure posture pour résister aux chocs économiques. Alors que l'inflation a été jugulée et que les comptes publics ont été rééquilibrés, les autorités monétaires et budgétaires sont bien placées pour apporter un soutien continu à l'économie. Grâce à ces bases solides, le Canada devrait connaître une période de forte croissance, de faible inflation et de recul du taux de chômage.

Par conséquent, il convient de maintenir le cap pour surmonter les obstacles économiques à la croissance. Comme il règne déjà une grande incertitude, le fait de savoir que l'inflation restera faible – ce qui est essentiel pour tout plan d'affaires et un facteur positif de maintien de taux d'intérêt relativement bas – est positif pour les entreprises. Quant aux aspects budgétaires, si pour surmonter certains obstacles à la croissance il faudra renoncer à des revenus ou engager de nouvelles dépenses, un plan global reposant sur un déficit zéro est souhaité.

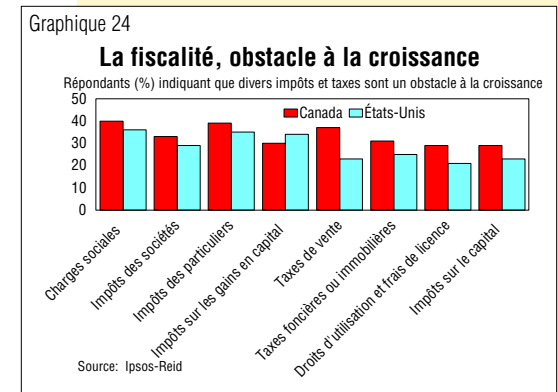
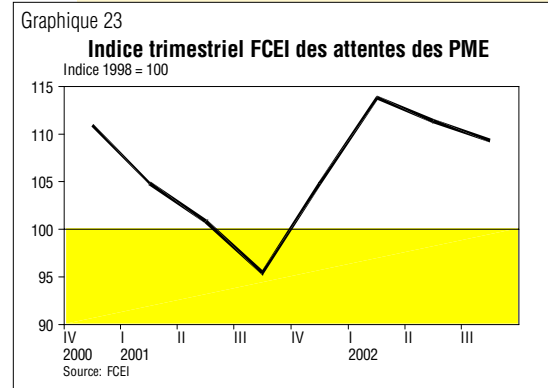
Il est par conséquent encourageant de voir les petites entreprises faire preuve d'optimisme devant leurs perspectives économiques (graphique 23). Ayant chuté fortement sous l'influence d'une économie en perte de vitesse et des horribles événements du 11 septembre l'an dernier, l'indice trimestriel FCEI des attentes des PME.

L'environnement économique traduit aussi des réalités commerciales telles que la taille et la dispersion des marchés dans les deux pays. Par exemple, pour l'économie américaine sur la base des États individuels, les plus grands États ont tendance à avoir une moindre dispersion de la taille des entreprises qui sont concentrées dans la catégorie des plus grandes sociétés. Les États plus petits ont tendance à avoir une grande variété de tailles d'entreprises. Cela pourrait être pris comme un indice, isolément des autres influences positives, du rôle joué par la taille du marché local dans la détermination de la taille de l'entreprise. Par extension, comme l'ensemble de la population du Canada équivaut à celle de la Californie, mais est répartie sur un territoire beaucoup plus grand que celui de l'ensemble des États-Unis, avec des marchés beaucoup plus dispersés géographiquement et limités, cela peut être une explication de plus que la concentration des petites entreprises du Canada est déterminée par les limites qu'impose le marché intérieur aux économies d'échelle.

Politiques fiscales

Dans leurs réponses au sondage Ipsos-Reid, les PME du Canada et des États-Unis ont indiqué que la fiscalité est à divers égards un obstacle important à leurs perspectives de croissance futures (graphique 24). Les approches suivantes de politique fiscale sont actuellement utilisées pour promouvoir les PME :

▲ Un rythme accéléré de réduction des taux d'imposition des sociétés appliqués aux PME lorsque le bénéfice dépasse 200 000 \$ (voir tableau, page 18) ;



▲ L'adoption en 2000 du transfert des gains en capital en franchise d'impôts pour

Réduction du taux d'imposition des sociétés pour les petites entreprises

Bénéfice	Taux d'imposition				
	2000	2001	2002	2003	2004
Jusqu'à 200,000 \$	12	12	12	12	12
200,000 \$ à 300,000 \$	28	21	21	21	21
300,000 \$ et plus	28	27	25	23	21

Source: Ministère des Finances, Gouvernement du Canada

les petites entreprises pour que les gains en capital ne soient pas imposés inefficacement. À la vente d'actions d'une petite société admissible, la première tranche de 2 millions de dollars réinvestie dans les actions d'une autre petite société admissible est exonérée d'impôts pour les entreprises dont l'actif ne dépasse pas 50 millions de dollars immédiatement après l'investissement.

▲ En termes de sources de financement, les PME ont bénéficié en 2000 du retour du taux d'inclusion des gains en capital de 75 % à 50 %, combiné à la baisse des taux de l'impôt des particuliers, qui ont tous deux eu pour effet de diminuer les impôts sur les gains en capital. Il en résulte que le taux d'imposition le plus élevé du Canada sur les gains en capital est inférieur au taux américain d'environ deux points de pourcentage.

▲ Exonération à vie de 500 000 \$ des gains en capital pour les actions des petites entreprises.

▲ Un crédit d'impôts de R-D remboursable de 35 % est maintenant offert aux petites sociétés fermées sous contrôle canadien, qui n'a pas d'équivalent aux États-Unis, mais la difficulté de définir ce qui constitue exactement des dépenses en R-D fait que cette caractéristique semble plus intéressante qu'elle ne l'est en réalité.

Ces mesures ont été adoptées précisément parce que le fardeau fiscal au Canada est devenu trop lourd. Ce sont des pas dans la bonne direction, mais il reste encore beaucoup à faire.

Ces exemples de traitement fiscal plus positifs des PME font cependant ressortir un paradoxe dans le développement économique, à savoir que le traitement fiscal démotive les entreprises et ne les incite pas à croître, mais les pousse plutôt à s'engager dans des stratégies d'évitement des impôts à somme nulle qui ne créent aucune augmentation de richesse. Ce paradoxe est probablement un des obstacles les plus importants à la croissance. Particulièrement pour les très petites entreprises, l'incitation à passer au-dessus de la barre de 200 000 \$ de bénéfice annuel est contrée par un bond de neuf points de pourcentage du taux d'imposition – cela représente donc un obstacle à la croissance intégré au système fiscal. À l'échelle provinciale, malgré les réductions planifiées des taux d'imposition des sociétés, ces facteurs de dissuasion de la croissance liés aux seuils d'imposition existent aussi dans plusieurs provinces (voir Annexe 2). Au minimum, le gouvernement fédéral devrait synchroniser sa fiscalité avec la tendance provinciale qui est de relever le seuil de passage au taux d'imposition supérieur de 200 000 \$ à 400 000 \$.

Que cela implique un traitement fiscal plus avantageux pour certains genres d'industrie ou pour des entreprises de catégorie de taille différente, plusieurs grands chercheurs

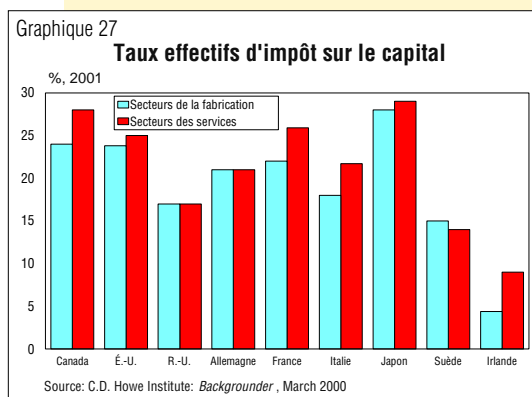
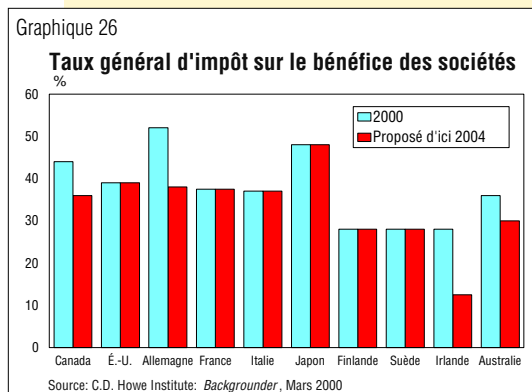
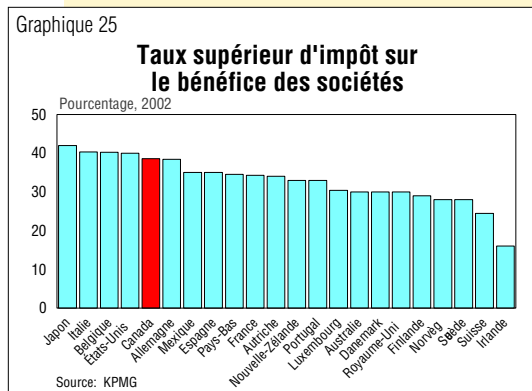
font valoir que pour stimuler la croissance de l'économie il faut au Canada un régime fiscal beaucoup plus simple et plus neutre :³

« Il n'appartient pas aux gouvernements de désigner des gagnants et des perdants par des réductions d'impôts sélectives qui représentent souvent un gaspillage et sont inefficaces. Les gouvernements devraient plutôt percevoir des impôts à des taux qui sont le plus faibles possibles sur la plus grande assiette fiscale possible afin que les entreprises portent toutes le même fardeau fiscal et aient à subir un système moins complexe. Les entrepreneurs sont tout à fait capables de choisir parmi les investissements les plus rentables dans l'environnement mondialisé d'aujourd'hui, sans indications du gouvernement. »

Le taux d'imposition total peut encore nettement s'améliorer, malgré les réductions déjà annoncées. Il est largement reconnu que, même avec les réductions annoncées, le Canada qui a un des taux d'imposition des sociétés les plus élevés au monde aujourd'hui (graphique 25) conservera ce statut même lorsque les réductions auront été appliquées, en 2004 (graphique 26). Cela s'explique par le fait que tous les autres pays réforment leur régime fiscal pour alléger des régimes dissuasifs à taux d'imposition très élevé qui gênent la croissance. Le Canada conservera un taux d'impôt sur le bénéfice des sociétés quasiment identique à celui des États-Unis. Il n'attirera donc pas davantage les investissements.

Comme les taux d'imposition ne sont pas les seuls éléments qui comptent, on calcule le taux d'imposition effectif sur le capital en intégrant aussi les déductions pour investissement, les crédits d'impôt et les autres charges fiscales comme les prélèvements sur le capital. Le graphique 27 en illustre le résultat pour les secteurs de la fabrication et des services au Canada comparativement aux autres grands pays. Une fois de plus, le Canada figure parmi les pays qui ont les taux d'impôt sur le bénéfice des sociétés les plus élevés. Pour surmonter la difficulté de la concurrence avec les États-Unis et attirer les sociétés qui cherchent à servir le marché de l'Amérique du Nord tout entier, le Canada doit ramener le taux d'impôt sur le bénéfice des sociétés en dessous de celui des États-Unis, plus vite et sur une base plus générale que ce qui est déjà prévu. Le Canada rivalise aussi avec des pays comme l'Irlande et Singapour pour attirer les investissements étrangers ; un des objectifs de politique pour une petite économie comme la nôtre devrait donc être de devenir un leader mondial en termes d'impôt des sociétés. La deuxième forme de renouvellement des politiques fiscales devrait comprendre une forte réduction de la complexité de la réglementation fiscale des sociétés fédérale et provinciale et des coûts de la conformité à cette réglementation.

Les répondants du sondage Ipsos-Reid ont aussi signalé d'autres craintes concernant le régime d'imposition des entreprises au Canada. Premièrement, les gouvernements au Canada recourent de plus en plus à l'impôt indirect, qui est indépendant des



³ MINTZ, Jack M. The February 2000 Federal Budget's Business Tax Measures: Is Canada Missing the Boat? Institut C.D. Howe, *Backgrounder*, 23 mars 2000.

bénéfices. Ces prélèvements sont un fardeau pour les PME qui s'alourdit rapidement (graphique 28). De plus, les frais d'utilisation sont devenus un moyen magique

d'augmenter les impôts indirectement, dont une part disproportionnée incombe aux PME. Enfin, les administrations municipales comptent de plus en plus sur le versement par les entreprises d'impôts fonciers en augmentation rapide – sans amélioration proportionnelle des services.

Politiques de réglementation

D'après le sondage Ipsos-Reid, le cadre réglementaire est perçu comme un important obstacle à la croissance des PME au Canada et aux États-Unis en raison de sa complexité, mais non de sa rigueur. Seulement un répondant sur cinq a indiqué que la réglementation est globalement trop contraignante, mais plus de sept sur dix ont estimé qu'elle est trop complexe et constitue un obstacle à la croissance (graphique 29). Les estimations du fardeau de la réglementation atteignent le niveau de l'estimation des coûts de la réglementation du Fraser Institute d'environ 13 % du PIB à la fin des années 90, soit quelque 118 milliards de dollars (graphique 30).

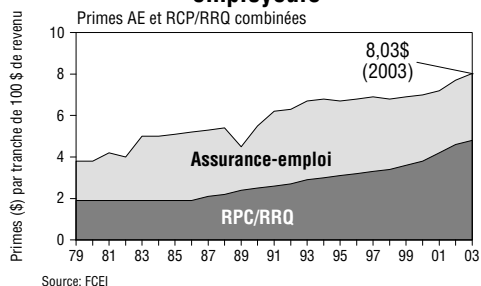
Le premier type de réglementation à étudier est celui de la pénétration sur le marché ; le contrôle à l'entrée consiste à rendre la création d'une nouvelle petite entreprise trop fastidieuse, exigeante et coûteuse. Une étude récente portant sur 75 pays a révélé qu'il est plus facile de créer une nouvelle entreprise au Canada que partout ailleurs au monde, y compris aux États-Unis, qui nous suivent de près. L'étude a porté sur le nombre de procédures à suivre, leurs coûts par rapport aux bénéfices escomptés dans chaque pays et le temps total qu'il a fallu pour obtenir l'autorisation officielle. Deux de ces mesures sont illustrées au graphique 31 pour donner une idée du grand degré de variation entre les critères d'entrée d'un pays à l'autre. On pourrait qualifier celui-ci d'indicateur de la liberté économique. Il classe le Canada à un rang très avantageux.

Le contrôle de l'embauche et du licenciement de personnel est une autre forme du fardeau de la réglementation. Un indice de la législation sur la protection de l'emploi établi par l'OCDE classe le Canada parmi les pays qui ont le plus faible niveau de réglementation de cette nature, légèrement au-dessus des États-Unis et du Royaume-Uni, mais bien en dessous des pays européens. L'OCDE fait valoir qu'il existe une corrélation entre le niveau moindre de législation protégeant l'emploi et le fait qu'une plus grande partie de la population en âge de travailler a fait des études supérieures ou secondaires ; le Canada se classe très avantageusement à cet égard (graphique 32). Par conséquent, les contraintes du marché du travail au Canada qui militent contre l'incitation à investir dans le capital humain en recherchant une éducation supérieure et une meilleure formation technique comptent parmi les plus faibles partout au monde.

En outre, une étude récente de l'OCDE a conclu que les obstacles liés à la réglementation du marché des produits pour un certain nombre de secteurs au Canada

Graphique 28

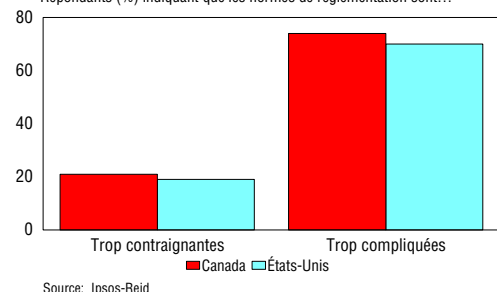
Impôts sur les salaires payés par les employeurs



Graphique 29

Simplifier la réglementation

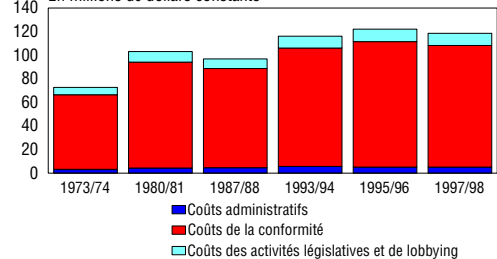
Répondants (%) indiquant que les normes de réglementation sont...



Graphique 30

Coûts de la réglementation

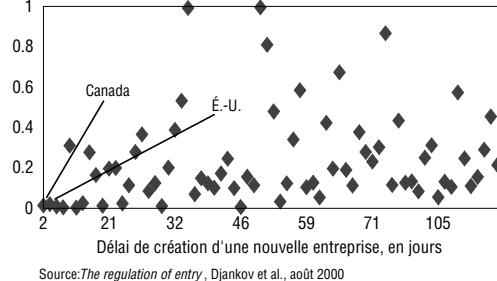
En millions de dollars constants



Graphique 31

Ouverture à la création de petites entreprises

Coût de création d'une nouvelle entreprise (% du PIB par habitant)



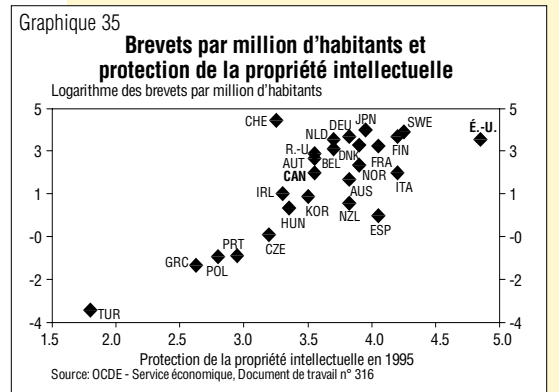
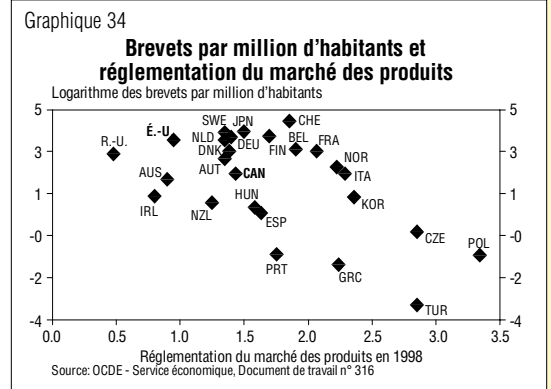
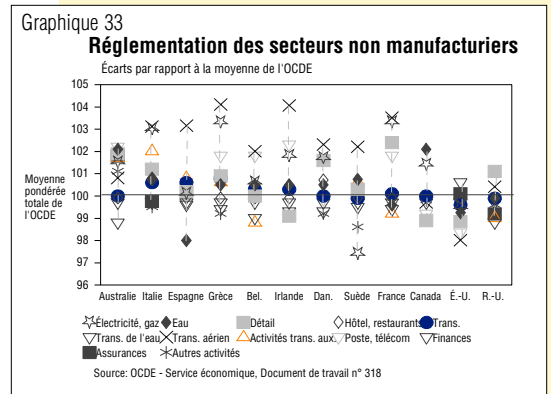
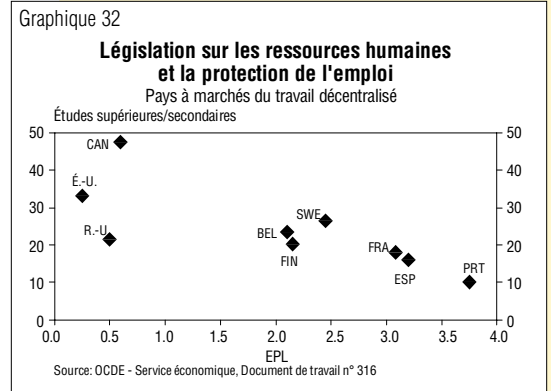
sont moins grands que les moyennes internationales, sauf dans les secteurs que le Canada a choisis de traiter comme étant d'intérêt public, notamment ceux de l'eau et de la production d'électricité (graphique 33). Les obstacles liés à la réglementation sont les obstacles à la pénétration sur le marché, l'encadrement des prix, les restrictions de l'exploitation commerciale, la propriété publique, la structure du marché et l'intégration verticale. Cependant, le Canada n'est pas en aussi bonne posture que les États-Unis qui ont la réglementation du marché des produits la moins lourde. C'est une des raisons avancées pour expliquer qu'il y a moins d'innovation sur des marchés assujettis à plus de restrictions au Canada que dans beaucoup d'autres pays (graphique 34).

Par conséquent, pour les principales formes de réglementation, le Canada a un avantage sur beaucoup d'autres pays. Cependant, cet avantage pourrait disparaître rapidement si la réglementation était rendue encore plus complexe et lourde.

Mais la réglementation n'est pas aussi favorable au Canada à d'autres égards, notamment en ce qui concerne la protection des droits sur la propriété intellectuelle. Il existe une corrélation entre des niveaux plus élevés de protection des droits sur la propriété intellectuelle et le nombre de brevets déposés (graphique 35). Sur ce plan, le Canada est moins bien classé que les États-Unis et, d'ailleurs que plusieurs autres grands pays industrialisés. On pourrait dire que le Canada n'a pas une réglementation suffisante pour protéger les droits sur la propriété intellectuelle au Canada et que cela lui coûte en termes de dépenses en R-D et d'innovation mesurée par l'activité des dépôts de brevets.

Les dirigeants de PME canadiennes et américaines signalent aussi que les coûts associés à la conformité à la réglementation fiscale et le fardeau administratif qu'elle impose représentent une importante entrave à la croissance. Dans les deux pays, cette mise en conformité et ce fardeau administratif combinés sont perçus comme des obstacles coûteux par environ un tiers des répondants au sondage. Ces coûts comprennent la préparation de documents et la tenue de dossiers, les vérifications, les inspections, les frais d'utilisation et l'obligation de suivre des processus réglementaires publics qui peuvent être contradictoires, incohérents, faire double emploi, être lents et inefficaces – et coûter aux sociétés parce qu'ils représentent une activité sans valeur ajoutée et des pertes de temps dans la commercialisation.

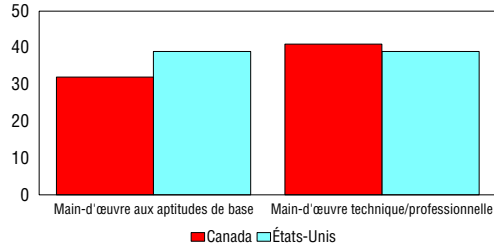
Il est très probable que, même si les réponses au sondage sont semblables dans les deux pays, le coût réel de la conformité à la réglementation fiscale soit plus grand au Canada qu'aux États-Unis parce que les gouvernements provinciaux et l'État fédéral comptent plus sur les taxes à la consommation que les États-Unis. Les coûts associés aux primes des commissions de la santé et de la sécurité au travail suscitent une réponse semblable. Dans d'autres domaines, une majorité des répondants a indiqué que la réglementation ne constitue pas un obstacle à la croissance.



Graphique 36

Pénuries de main-d'œuvre une difficulté commune

Répondants (%) indiquant la pénurie de main-d'œuvre comme obstacle à la croissance

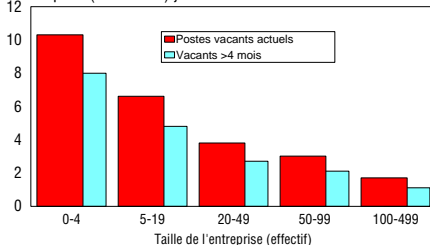


Source: Ipsos-Reid

Graphique 37

Taux de postes vacants par taille d'entreprise

Emplois (% du total) janv.-mars 2002



Source: Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Par conséquent, le Canada peut encore améliorer sa situation en simplifiant nettement la réglementation, en diminuant la réglementation des marchés des produits et en accroissant la protection des droits sur la propriété intellectuelle. L'avantage se traduirait par une diminution des pertes d'efficacité pour l'économie et une plus grande activité d'innovation.

Politique du travail

De part et d'autre de la frontière, les PME signalent les pénuries de main-d'œuvre comme une entrave importante à la croissance. Elles jugent difficile de trouver à la fois de la main-d'œuvre aux aptitudes de base et de la main-d'œuvre possédant une formation technique et professionnelle adéquate (graphique 36). Cette difficulté s'exprime par le nombre de postes vacants qui est particulièrement élevé pour les petits employeurs (graphique 37).

On peut spéculer diversement sur les motifs de cette pénurie. Premièrement, la rémunération que peuvent offrir les petits employeurs est souvent restreinte, même si les petites entreprises enregistrent des taux de satisfaction du travail plus élevés. Les taux de postes vacants plus faibles chez les plus grands employeurs traduisent leurs avantages structurels et le fait que ces derniers peuvent offrir des rémunérations plus intéressantes.

Mais il y a plus. Pour les programmes de formation de la main-d'œuvre au Canada,

les données sont variables. Le Canada se classe en tête dans le monde pour l'embauche à la sortie des universités et des collèges en proportion de la population selon le *Global Competitiveness Report 2001-2002*. Il est aussi relativement bien classé – quatrième au monde – pour le nombre moyen d'années de scolarisation.

À partir de là cependant, il recule sur la liste. Nous nous classons au huitième rang pour l'inscription dans les écoles secondaires en ce qui concerne l'éducation des personnes qui ne fréquenteront pas l'université ou le collège. Le Canada se classe aussi loin de la tête de liste dans les résultats aux tests internationaux de mathématique et de sciences – 10^e en mathématique, 13^e en sciences. De plus, même si les études varient, l'une d'elles portant sur la formation structurée dans les grandes entreprises classe le Canada au rang décevant de 14^e au monde.

Au-delà du renforcement de ces indicateurs de la qualité du système éducatif du Canada, les gouvernements peuvent faire plus, et cela commence par l'allègement de la réglementation. Comme le tableau ci-dessous l'indique, il reste beaucoup de chemin à faire au Canada pour rattraper les États-Unis en

Différences des taux d'emploi entre les pays de l'OCDE

(Pourcentage d'écart par rapport à la moyenne de l'OCDE)*

	Contributions de:				Total
	Politique de l'emploi de avantages sociaux	Impôts	Réglementation des produits sur le marché	Autres**	
Australie	4.1	5.0	1.0	0.9	11.1
Autriche	-0.1	-1.6	-0.2	23.0	21.1
Belgique	-2.5	-3.3	-0.7	-1.8	-8.3
Canada	4.9	2.6	1.6	-1.3	7.7
Danemark	-3.0	-3.0	-0.6	9.7	3.0
Finlande	-0.6	-1.8	-0.2	-0.4	-3.0
France	-2.3	-2.2	-1.4	-4.6	-10.5
Allemagne	-2.7	-1.3	0.0	17.7	13.7
Grèce	-1.3	0.3	-2.0	-22.8	-25.8
Irlande	3.8	1.9	-1.4	-22.7	-18.4
Italie	-2.2	-1.5	-1.9	0.7	-5.0
Japon	1.5	2.3	0.4	26.0	30.2
Pays-Bas	-3.8	-3.6	-0.8	1.0	-7.2
Nouvelle-Zélande	3.6	2.9	1.8	-12.7	-4.4
Norvège	-2.9	-0.5	0.4	-2.1	-5.0
Portugal	-4.6	2.0	-1.5	-1.6	-5.7
Espagne	-3.8	0.5	-0.1	-12.7	-16.1
Suède	-2.2	-3.6	0.8	10.1	5.0
Royaume-Uni	6.4	2.4	2.2	-3.9	7.1
États-Unis	8.0	3.1	2.9	-3.9	10.2

* Basées sur des estimations de paramètres de régression inter-pays/séries temporelles couvrant 20 pays de l'OCDE sur la période de 1982-1998.

** Comprend les effets des systèmes de négociation, de la syndicalisation, des écarts de production et d'autres facteurs non expliqués (effets particuliers au pays et résiduels).

Source: OCDE

termes de souplesse de ses marchés du travail – et des gains d’emplois qui s’y rapportent. L’OCDE estime que pendant la période de 1982 à 1998, le taux de chômage des États-Unis avait un avantage de 10 points de pourcentage sur la moyenne de l’OCDE alors que l’avantage du Canada n’était que de 7,7 points de pourcentage. Une législation sur la protection de l’emploi et des politiques d’avantages sociaux supérieures au Canada et une réglementation des marchés des produits plus lourde font partie des principales causes du décalage des taux d’emploi entre le Canada et les États-Unis. Le bassin de main-d’œuvre à la disposition de toutes les entreprises du Canada est limité par ces pratiques et le coût en est le chômage.

Comme mesure supplémentaire pour augmenter la main-d’œuvre disponible, une des solutions évidentes pour compenser les conséquences du vieillissement de la population active consiste à augmenter nettement les taux d’immigration, en se concentrant tout particulièrement sur la main-d’œuvre qualifiée. L’insistance sur la main-d’œuvre qualifiée s’explique parce que tout en ayant des taux de chômage relativement élevés, beaucoup de régions ont simultanément des taux de postes vacants élevés, ce qui témoigne soit d’une inadaptation des compétences soit de restrictions à la mobilité.

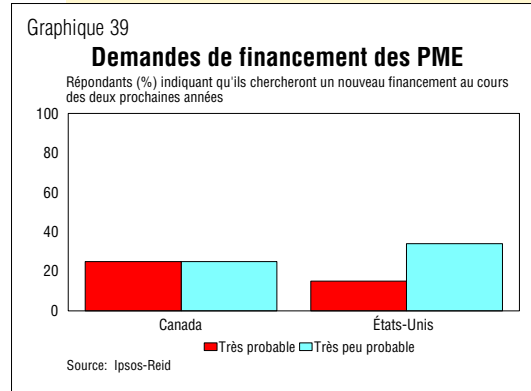
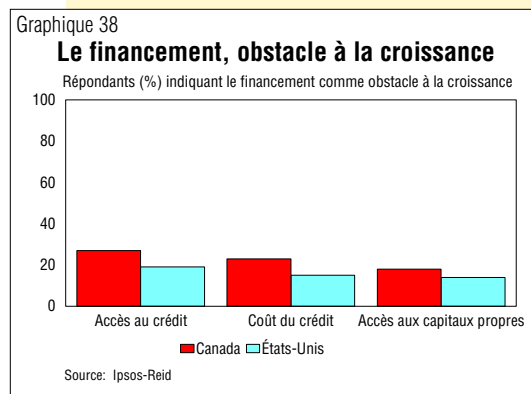
Les PME ont raison de souligner les pénuries de main-d’œuvre comme obstacle à la croissance. Les difficultés tiennent en partie aux entreprises elles-mêmes qui ne peuvent pas verser des rémunérations plus élevées, mais les politiques publiques peuvent aussi être améliorées.

Financement

La difficulté d’accès à du financement est souvent avancée comme un des obstacles possibles à l’investissement dans des machines et du matériel productifs, dans la recherche et le développement, dans la technologie de traitement et dans la capacité générale des PME, d’où leur faible ratio capital/main-d’œuvre et leur productivité moindre.

Le sondage Ipsos-Reid n’a pas indiqué que le financement est un obstacle important dans l’un ou l’autre pays, mais il révèle que les obstacles au financement représentent une préoccupation légèrement plus grande pour les sociétés canadiennes que pour les entreprises américaines (graphique 38). Cela représente un des rares points de distinction entre le Canada et les États-Unis dans ce sondage. Les résultats du sondage indiquent aussi que la demande de produits de financement sera vraisemblablement plus importante au Canada au cours des deux prochaines années (graphique 39). Toutefois l’enjeu du financement dépasse largement les résultats de notre sondage d’opinion.

Les partenaires dans cette étude s’accordent pour dire que le manque de possibilités de financement représente une explication partielle du sous-investissement de certaines PME. Nous avons rassemblé nos ressources et nos perspectives pour examiner cette question en profondeur et formuler des recommandations notamment parce que le



financement est le seul obstacle considéré sur lequel les partenaires de l'étude ont une emprise et une influence directes.

9. Lever l'obstacle du financement

Les partenaires dans l'étude reconnaissent que les PME canadiennes se sentent mal servies, particulièrement en ce qui concerne l'accès à des possibilités de financement pour les sociétés aux tout premiers stades de leur croissance. Le travail du secteur des services financiers en matière de prêts aux PME est louable, mais il y a matière à amélioration. À titre d'exemple, les banques et d'autres institutions financières doivent concevoir de nouvelles pratiques pour relever les défis de la rotation des directeurs de comptes, offrir un accès pratique aux services et améliorer le niveau et la qualité des conseils dispensés aux PME clientes. Une des forces croissantes du secteur des

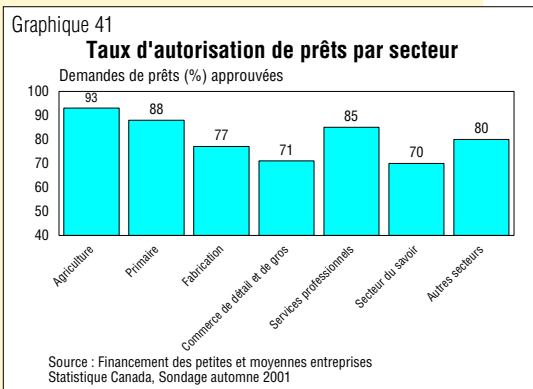
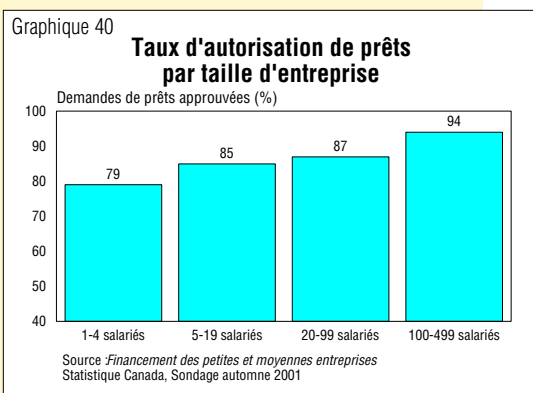
services financiers cependant est qu'il existe une grande variété de fournisseurs au Canada tels que les banques, les coopératives de crédit, les sociétés de crédit-bail, les sociétés d'assurance, les caisses de retraite et les organismes de prêt gouvernementaux.

Dans l'ensemble, le secteur des services financiers au Canada ne manque cependant pas de sujets de fierté. Il est un leader mondial dans l'accès au financement des entreprises et les tarifs. Les preuves à cet égard en sont manifestes, malgré les idées fausses répandues ces dernières années.

Pour ce qui est des tarifs, selon les statistiques financières du Fonds monétaire international, les *International Financial Statistics*, l'écart entre les taux de prêts et de dépôt typiques au Canada se situe au quatrième rang du plus bas parmi 75 pays. Le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Allemagne, l'Italie, la France et une multitude d'autres pays industrialisés ont des écarts plus grands.

Selon la Loan Pricing Corporation, l'écart entre les taux demandés pour les prêts aux emprunteurs de toute catégorie de taille, mais particulièrement aux petits emprunteurs, est nettement plus faible au Canada qu'aux États-Unis. Les entreprises canadiennes, et les PME en particulier, bénéficient de coûts de financement nettement plus avantageux que les entreprises américaines auprès des banques des États-Unis.

Comme en témoignent les taux de prêts à l'industrie approuvés pour les emprunteurs des PME (graphique 40), cet avantage du coût du financement du Canada sur les États-Unis n'est pas le résultat du refus d'ouverture de crédits au lieu de la simple limitation par les prix. Quelle que soit la taille de l'emprunteur, les taux d'approbation de prêts d'entreprises dans les institutions financières canadiennes se situent entre 80 et 90 %. On constate un résultat semblable par branche industrielle, sauf dans le commerce de détail et de gros, qui est en pleine restructuration, et dans les industries basées sur le savoir, pour lesquelles le financement par actions est plus adapté que le financement par emprunt classique (graphique 41).



Enfin, plusieurs études ont démontré que le coût d'un panier de frais de services bancaires au détail typique pour les petites entreprises au Canada est beaucoup plus faible qu'aux États-Unis, sur la base de pratiquement toute hypothèse de taux de change moyennement raisonnable.

Dans l'ensemble, les résultats du secteur des services financiers canadien se comparent très avantageusement à ceux des États-Unis pour l'accès aux produits de prêt traditionnels, leurs tarifs et les frais qui y sont associés. On constate des possibilités d'amélioration dans les domaines du prêt aux entreprises, notamment dans le développement d'un marché de prêts hors normes au Canada comparativement aux États-Unis et l'élargissement des différents types de services financiers offerts. Enfin, la réglementation du secteur bancaire est en partie en cause, notamment par le fait que les banques canadiennes n'ont pas le droit de servir le marché du crédit-bail automobile et qu'elles n'ont pas le droit de vendre les produits d'assurances dans leurs succursales.

Le Canada est un peu moins développé que les États-Unis en termes d'accès à du capital de démarrage pour des entreprises naissantes et les entreprises de taille moyenne en croissance plus risquées dans les secteurs de la technologie de pointe et des sciences de la santé. Ce point sera abordé après l'examen d'un défi fondamental que devront relever les prêteurs et leurs clients des PME et que sont les nouvelles politiques réglementaires qui entreront en vigueur prochainement.

Accord de Bâle II

L'Accord de Bâle II met à jour l'Accord de Bâle sur les fonds propres de 1988 qui représente une norme mondiale d'évaluation de la santé financière des banques. Il fixe des normes qui déterminent le montant de fonds propres réglementaires que les banques doivent affecter à titre de sécurité à différents types d'actifs, dont les prêts directs. Les répercussions de l'Accord de Bâle II pourraient assujettir les PME du Canada et des États-Unis à un carcan réglementaire plus rigide pendant la deuxième moitié de la décennie, lorsque l'Accord entrera en vigueur. L'Accord de Bâle II introduira probablement aussi un nouvel obstacle à la croissance des petites entreprises, ce qui aura un effet encore plus négatif pour le Canada que pour les États-Unis en raison de sa plus forte concentration de petites sociétés. L'Accord de Bâle prévoit :⁴

▲ p L'introduction de définitions de tailles que les banques devront utiliser pour classer leurs prêts pour des fins réglementaires. Une PME sera définie comme une entreprise ayant un chiffre d'affaires pouvant atteindre 50 millions d'euros et des prêts de moins de 20 millions de dollars US. Cela représentera un fardeau réglementaire supplémentaire pour les banques puisqu'elles devront surveiller la taille du chiffre d'affaires des clients et la relier au risque autorisé. Moins de fonds propres réglementaires devront être affectés aux prêts aux entreprises inférieurs à ce seuil, mais plus à ceux qui le dépassent.

⁴ « Basel II and the Survival of the SME: Are Lenders and Borrowers Ready to Comply with Basel II? » *Omni Whittington News*, septembre 2002.

▲ Les institutions prêteuses doivent attribuer des cotes de solvabilité internes ou externes aux emprunteurs. Comme les agences de notation externes ont tendance à ne pas suivre les PME, les institutions prêteuses devront s'en remettre à leurs propres évaluations internes de leurs clients individuels pour établir cette cote. La plupart des banques canadiennes ont des systèmes internes d'évaluation des PME emprunteuses, mais ceux-ci nécessiteront probablement une mise au point.

Les implications de ces changements pourraient être les suivantes :

▲ Il peut être difficile pour les institutions financières de mettre au point des politiques et des processus adéquats et de développer une gestion de portefeuille suffisamment rigoureuse pour traiter les PME qui changeraient de catégorie entre les dates de production de rapports et pendant leur cycle de vie ;

▲ La possibilité que les PME migrent entre différentes catégories affecte par ricochet le montant de fonds propres que les banques doivent réserver pour les prêts et, de ce fait, les prix des prêts aux entreprises pourraient fluctuer ;

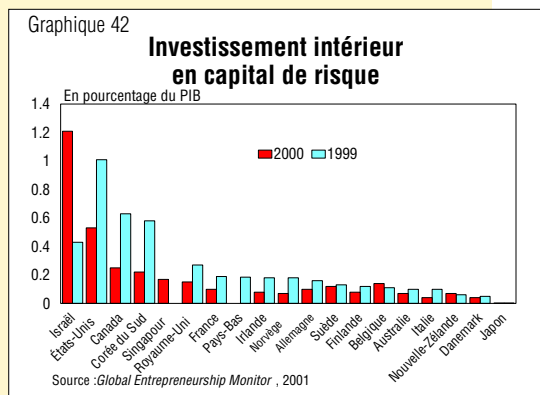
▲ Le seuil déterminé par la taille à partir duquel les exigences de fonds propres varient et, qui fait donc varier les coûts d'opportunité des fonds propres affectés par les banques et la manière dont ces prêts sont tarifés, peut être un obstacle artificiel pour des entreprises qui dépassent tout juste le seuil. Les fonds propres affectés par le seuil de taille varieront par tranches fixes, mais pas les risques de prêt ;

▲ Par conséquent, les PME devront probablement tenir des dossiers beaucoup plus détaillés sur leurs marchés, leur potentiel, leurs systèmes de contrôle et leurs stratégies pour pouvoir fournir aux institutions prêteuses les renseignements nécessaires.

En dehors des difficultés liées aux produits de prêts aux PME traditionnels, l'élimination des obstacles au développement du marché canadien du capital de risque représente une difficulté plus importante qui nécessitera la pleine coopération des partenaires de l'étude. Les investissements à long terme en biens productifs se financent généralement le mieux par l'injection de fonds propres – et non par des prêts d'entreprise. À cette fin, il manque au Canada des possibilités de financement par l'entourage proche, par des investisseurs providentiels et par du capital de risque.

Les améliorations possibles concernant le capital de risque

Les marchés canadiens du capital de risque sont à un stade de développement moins avancé que ceux des États-Unis. Le Canada ne manque pas de sujets de fierté à l'égard de ses classements internationaux concernant les tendances récentes en matière d'investissements, mais il a beaucoup de rattrapage à faire. Le montant de capital de risque investi chaque année, rapporté à la taille de l'économie, place le Canada au troisième rang dans le monde (graphique 42). Le Canada se situe au troisième rang



derrière Israël, et ses programmes gouvernementaux ambitieux, et légèrement derrière les États-Unis (graphique 43). Mais le fait que le secteur du capital de risque américain restitue maintenant du capital aux investisseurs en termes nets laisse penser que la flambée de 1999-2000 était passagère et représentait l'écho financier de la bulle technologique, maintenant en reflux. Au cours des dernières années de la décennie précédente et jusqu'à ce jour, le Canada a enregistré en moyenne des résultats très comparables à ceux des États-Unis en termes de capital de risque investi.

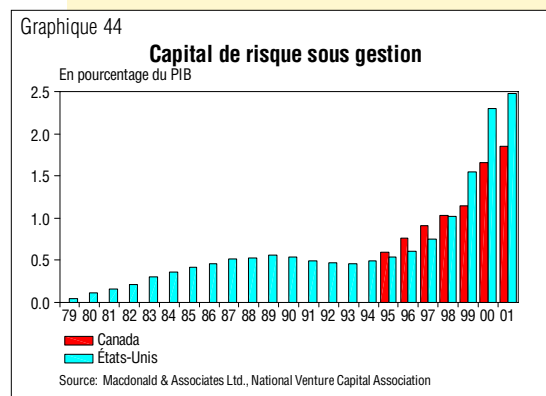
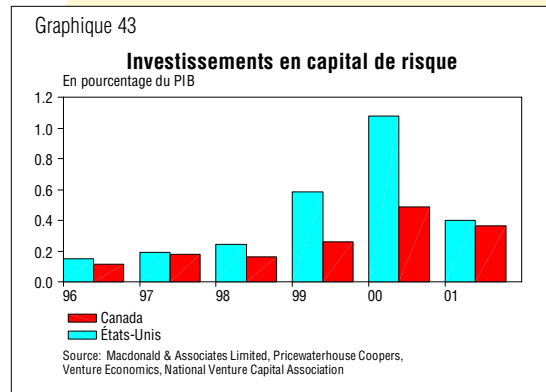
Mais il existe d'importants écarts entre les marchés du capital de risque canadiens et américains. Premièrement, le volume total des capitaux sous gestion dans le secteur du capital de risque est nettement plus petit au Canada qu'aux États-Unis (graphique 44). Le marché américain a grandi rapidement pendant plus longtemps que le marché canadien, si bien que sa taille est plus grande toutes proportions gardées. Deuxièmement, le marché du capital de risque non couvert par les contribuables au Canada est moins bien développé qu'aux États-Unis. Troisièmement, le Canada se distingue par un recours nettement plus grand au capital de risque étranger.

Pour surmonter les défis auxquels se heurte une entreprise comme RBC dans ses engagements, il est important de comprendre le secteur du capital de risque et ses propres obstacles. Pendant des années, le cadre réglementaire du Canada a empêché l'émergence d'un secteur de capital de risque privé ce qui a créé des entraves structurelles profondément ancrées sur le marché canadien du capital de risque. Certaines de ces entraves existent encore aujourd'hui.

La réglementation des investissements des caisses de retraite était une des principales entraves. Celles-ci représentent une importante source de fonds pour le secteur du capital de risque du fait que l'horizon d'échéance de leurs obligations a tendance à correspondre davantage à celui d'investissements à long terme, comme le capital de risque. Les États-Unis ont adopté la règle de la gestion prudente dans le cadre de la loi intitulée *ERISA Act* en 1979, alors que les provinces canadiennes n'ont adopté cette règle qu'au début des années 90 dans leurs lois sur les prestations de retraite. La règle de la gestion prudente est reconnue par les autorités de réglementation, les professionnels des milieux financiers et le système judiciaire comme une norme selon laquelle les gestionnaires de placements sont obligés de déterminer s'ils investissent les actifs d'un client d'une manière qui convient au profil de risque du client dans le contexte d'un portefeuille global par opposition à une approche basée sur des actifs individuels, la différence étant la suivante :⁵

« Au cœur même du principe de gestion prudente se trouve la vision globale du portefeuille, qui définit le risque de placement non pas par rapport à un placement individuel isolé, mais plutôt du point de vue de sa contribution au risque global que court le portefeuille et au rendement de celui-ci, ainsi que l'interaction entre le risque et le rendement des autres instruments. »

⁵DE LEON, Jacobo. *L'évolution des caisses de retraite en fiducie*, Revue de la Banque du Canada, Hiver 1995-96.



Avant l'adoption de la règle de la gestion prudente, les placements individuels étaient fortement réglementés ce qui fermait en grande partie le marché du capital de risque aux caisses de retraite. Les influences de l'adoption de la règle de gestion prudente pour les caisses de retraite se résument comme suit, compte tenu des limites de la réglementation précédente :

« Avant l'entrée en vigueur des modifications, les règlements visaient chaque placement en particulier dans le portefeuille. Les restrictions étaient nombreuses et relativement complexes. Les régimes de pension ne pouvaient acquérir que certains avoirs, soit ceux qui étaient considérés comme des « placements admissibles ». L'admissibilité était fonction de l'avoir, mais l'objectif était de limiter les placements aux avoirs de première qualité ne comportant guère de risque. Les avoirs qui n'étaient pas réputés « admissibles » pouvaient être acquis, mais ils entraient dans la catégorie des « autres placements », dont la valeur ne devait pas dépasser sept pour cent de la valeur comptable de la caisse de retraite. »

La principale distinction entre les marchés du capital de risque canadien et américain est que, compte tenu des hauts et des bas du cycle économique, les États-Unis ont au moins une décennie d'avance sur le Canada en termes de développement de leur marché du capital de risque privé parce que les changements de réglementation ont été adoptés plus tôt outre-frontière.

En dehors des changements de réglementation qui touchent les investisseurs que sont les caisses de retraite, jusqu'à très récemment, les banques elles-mêmes n'avaient pas le droit de participer au marché du capital de risque, d'après la réglementation officielle. Avant l'adoption de la *Loi sur les banques* de 1992, il leur était interdit de participer au marché du capital de risque. Avec les changements adoptés cette année-là, les banques se sont vu autoriser l'accès au marché mais de façon relativement limitée. Les investissements en capital de risque totaux des banques étaient limités à 5 % des fonds propres réglementaires. Elles ne pouvaient pas passer de contrats individuels de plus de 90 millions de dollars et la période de détention autorisée de ces investissements était limitée à dix ans après quoi le contrat devait être cédé. Les révisions de la *Loi sur les banques* de 2001 ont relevé la limite à 10 % des fonds propres réglementaires, introduit un nouveau plafond de 250 millions de dollars par contrat et allongé le délai de détention à 13 ans.

Comme la croissance du marché du capital de risque a été freinée par une réglementation inappropriée et très restrictive conjuguée à des mesures fiscales dissuasives évoquées un peu plus loin, les effets continuent de se faire sentir en ce sens que l'infrastructure de l'industrie commence à peine à s'établir.

▲ Les institutions individuelles ne peuvent affecter que graduellement des fonds propres à la marge à la croissance de leurs activités de capital de risque. Elles ne peuvent pas réagir du jour au lendemain sans influencer sur le reste des fonds propres engagés pour d'autres parties de leur entreprise sans une infrastructure adéquate.

▲ Un manque de ressources humaines marqué par la difficulté à attirer, à rémunérer et à garder les meilleurs spécialistes du capital de risque au Canada plutôt que de les voir souvent partir vers le marché américain plus lucratif. Cela se rapporte aussi en partie au fait que les programmes des écoles de commerce ne forment pas convenablement les étudiants aux nouvelles techniques de gestion et pour le marché du capital de risque, de sorte que l'industrie doit former son personnel elle-même.

▲ Les entrepreneurs sur le marché canadien apprennent maintenant à se conformer au processus du contrôle préalable. Aux États-Unis, les investisseurs en capital de risque ont plus de chances qu'au Canada de traiter avec des entrepreneurs qui ont déjà acquis une expérience des difficultés des premiers pas d'une entreprise.

▲ Un degré plus élevé d'aversion du risque parmi les investisseurs institutionnels canadiens moins habitués à ajouter du capital de risque à leurs portefeuilles que les gestionnaires américains de caisses de retraite, de fonds de dotation et de fondations plus expérimentés.

À ce jour, cependant, plusieurs particularités du marché canadien représentent des entraves importantes à la croissance du marché du capital de risque :

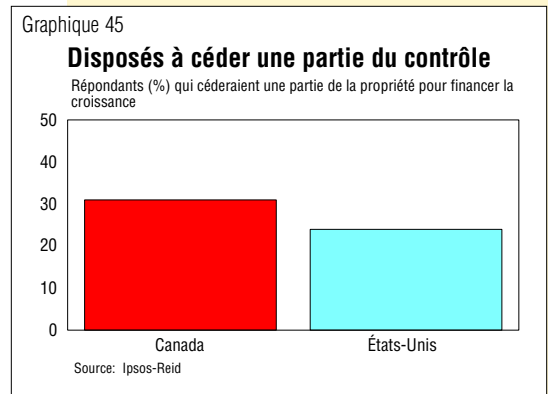
▲ L'absence d'un marché bien développé de fonds engagés par l'entourage des entrepreneurs (le *love money*), particulièrement dans la catégorie des investisseurs providentiels qui interviennent avant le capital de risque dans le financement d'entreprises naissantes risquées et innovatrices. Cela s'explique par les politiques fiscales, le manque de particuliers fortunés comparativement aux États-Unis et l'absence d'une approche éducative coordonnée concernant les occasions d'intervenir comme investisseur providentiel. Par conséquent, les perspectives d'investissement de capital de risque sont sous-développées au Canada.

▲ Il semble y avoir tout autant d'entrepreneurs canadiens qu'américains qui seraient disposés à céder une participation dans leur entreprise, mais la majorité refusent toujours de céder la moindre parcelle de contrôle (graphique 45), et les autres veulent garder un contrôle majoritaire.

▲ Il y a au Canada moins de fonds de dotation et de fondations bien nanties qu'aux États-Unis ; outre-frontière, ces institutions sont d'importants investisseurs en capital de risque.

▲ Les investisseurs potentiels en capital de risque se sont montrés beaucoup moins proactifs pour susciter une innovation dans les produits au Canada qu'aux États-Unis, ce dont témoigne la relative rareté des « fonds de fonds » au nord de la frontière.

▲ La retenue d'impôts sur les revenus de placement transfrontières Canada – États-Unis représente un autre obstacle à la croissance du secteur de capital de risque canadien. L'imposition des revenus de placement gagnés par des investisseurs étrangers sur le marché du capital de risque canadien ferme à l'économie canadienne l'accès à



des bassins plus établis de ce genre de fonds sur des marchés tels que les États-Unis. Les caisses de retraite ne sont pas assujetties à la retenue d'impôts et les banques étrangères peuvent la contourner en s'établissant au Canada, mais les coûts supplémentaires liés aux stratégies à déployer pour éviter les impôts et l'applicabilité de la retenue d'impôts à d'autres continuent de faire obstacle.

▲ Il reste au Canada d'autres politiques fiscales qui inhibent l'investissement en capital de risque, notamment l'impôt sur les gains en capital, malgré la diminution du taux d'inclusion à 50 % ; le Canada a notamment une des échelles d'imposition du revenu des particuliers les plus abruptes dans le monde occidental qui décourage les investissements en capital de risque.⁶

▲ Le Canada a un bassin moins développé de sociétés qui se prêtent à des investissements en capital de risque. Le capital de risque ne convient pas bien aux secteurs primaire ou secondaire traditionnels et s'adresse typiquement aux industries

des sciences de la santé, des télécommunications et de l'informatique qui possèdent moins d'éléments d'actif matériels à donner en garantie, comme des stocks (graphique 46). Pour qu'un investissement en capital de risque se justifie, après paiement des frais du contrôle préalable et des intermédiaires, il doit atteindre le seuil de 5 millions de dollars US. Il y a moins de sociétés qui remplissent ce critère au Canada qu'aux États-Unis. C'est une des raisons pour lesquelles il est important de créer un réseau d'investisseurs providentiels au Canada.

▲ Il manque aussi au Canada des « grappes » d'activité de recherche en technologie de pointe ou en sciences de la santé comparativement aux États-Unis.

Les avantages de ces grappes du point de vue du capital de risque sont la diminution des coûts de surveillance et une plus grande confiance dans l'aptitude d'une entreprise à puiser dans un réseau local de recherche et de développement. Comme l'expliquait dans une étude récente DRI-WEFA :⁷

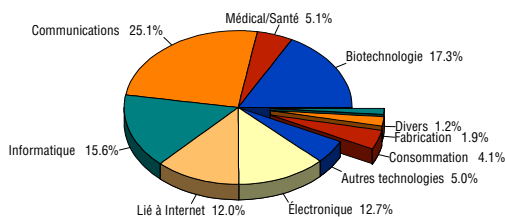
« En finançant la société de tête dans une grappe qui émerge, le capital de risque se focalise sur une concentration de savoir-faire et de talent dans cette entité. Lorsque les employés finissent par créer leurs propres entreprises, il se forme une grappe d'entreprises semblables dotée d'une expérience qui la distingue. »

▲ La règle sur les biens étrangers de l'État fédéral a eu des effets indirects négatifs sur le secteur du capital de risque. Comme le plafond du contenu étranger a été graduellement haussé à 30 % des placements admissibles dans les dernières années, la diversification à l'étranger par les caisses de retraite a pris le pas sur l'élargissement des catégories de placements pour inclure le capital de risque. RBC Groupe Financier

Graphique 46

Investissement en capital de risque par secteur

Part du montant monétaire des contrats de 2001



Source: Macdonald & Associates Ltd.

⁶ MINTZ, Jack M. *Taxation and Venture Capital*, Centre for Innovation Law and Policy, 2001.

⁷ *Venture Capital: A Key Factor in the U.S. Economy*, étude de DRI-WEFA pour la National Venture Capital Association.

maintient depuis longtemps qu'au minimum le plafond de la règle des biens étrangers devrait être relevé graduellement. Il n'y a eu aucune preuve concrète corroborant les avantages prétendus de l'existence de cette règle, quoiqu'elle ait entraîné une importante perte de bien-être pour les bénéficiaires des caisses de retraite canadiennes et les investisseurs en REER pendant des décennies. Malheureusement, le plafond n'est relevé que maintenant, ce qui implique que la diversification à l'étranger continuera de se faire au détriment de l'investissement en capital de risque.

▲ Jusqu'au budget fédéral le plus récent, les investissements dans des sociétés en commandite fermées étaient traités comme des biens étrangers dans la réglementation des caisses de retraite si bien qu'un placement dans une telle société laissait moins de possibilité d'investir dans d'autres biens étrangers. L'abolition récente de ce lien implique qu'il faut prévoir un temps d'ajustement pour les investisseurs privés et institutionnels avant qu'ils mettent à la disposition des intermédiaires en capital de risque des fonds de démarrage d'entreprises.

▲ Un manque de coordination entre les autorités provinciales de réglementation des valeurs mobilières et son impact sur les marchés des capitaux généraux crée des obstacles à l'introduction en bourse qui, par ricochet, font obstacle aux stratégies de sortie des investisseurs en capital de risque.

Vers un nouveau régime de financement

Beaucoup de ces obstacles à la croissance du secteur du capital de risque peuvent être surmontés par la coordination des politiques privées et publiques, et avec du temps. Les partenaires dans cette étude reconnaissent la nécessité d'une nouvelle approche du marché du capital de risque et les avantages qu'elle aurait pour l'économie canadienne. L'expérience américaine peut être une incitation à résoudre la question du manque de capital de risque au Canada ; son étude révèle d'ailleurs le coût lié aux occasions manquées dans l'économie canadienne depuis au moins deux décennies. Deux études récentes soulignent les avantages qu'un marché du capital de risque plus actif a apportés à l'économie des États-Unis plutôt qu'au Canada.

La plus récente est l'étude DRI-WEFA mentionnée précédemment qui a examiné l'univers de toutes les sociétés financées par capital de risque de 1970 à 2000 et concluait que :

« Le capital de risque a joué un rôle essentiel dans le financement des progrès technologiques, avec un investissement de 192 milliards de dollars dans le secteur de la haute technologie de 1995 à 2000. Pendant ce laps de temps, l'investissement en capital de risque a fortement augmenté dans le secteur des télécommunications, des logiciels et des services informatiques ainsi que dans certains services en ligne spécifiques.

« Les sociétés utilisant du capital de risque avaient un chiffre d'affaires environ deux fois plus élevé, payaient près de trois fois plus d'impôts fédéraux, étaient à l'origine

de deux fois plus d'exportations et ont investi près de trois fois plus en R-D que les sociétés moyennes sans capital de risque, par tranche de 1 000 \$ d'actif. »

Cette étude a été commanditée par la National Venture Capital Association. On peut émettre des réserves sur la neutralité de l'échantillon du fait qu'on ne sait pas clairement si c'est le capital de risque qui a été la cause de ces excellents résultats ou si le capital de risque est attiré naturellement vers ce genre d'entreprises. On ne sait pas non plus clairement si la base de 1 000 \$ d'actif est vraiment juste puisque les entreprises faisant appel au capital de risque manquent en général d'actifs mais sont riches d'idées potentiellement rentables. Il est néanmoins probable que le capital de risque ait joué un rôle de stimulant et comme le conclut un article universitaire plus approfondi fondé sur une étude qui a plus rigoureusement contrôlé ces problèmes potentiels.

Dans une étude universitaire récente – qui constituait une percée – portant sur vingt industries dans le secteur de la fabrication des États-Unis au cours des trente dernières années, le rôle joué par le secteur du capital de risque pour susciter de l'innovation dans l'économie américaine a aussi été évalué de manière empirique. La conclusion suivante est tirée de cette étude :⁸

« ... un dollar de capital de risque pourrait être dix fois plus efficace pour stimuler le dépôt d'un brevet qu'un dollar en R-D dans une entreprise classique. Selon nos estimations, le capital de risque, même s'il représente moins de 3 % de la R-D des entreprises ces dernières années, est responsable d'une part beaucoup plus grande – peut-être 15 % des innovations industrielles américaines. »

Les motifs suggérés du taux de réussite plus grand du capital de risque à susciter des innovations que la recherche interne des entreprises traditionnelles tient à la manière dont les investissements en capital de risque sont gérés : étude scrupuleuse d'un plan d'affaires avec un taux de financement de moins de 1 % ; recherche d'un partenaire de syndication qui convient que le placement est intéressant ; distribution des fonds par étapes contrôlées ; surveillance rapprochée des gestionnaires par l'investisseur en capital de risque qui siège au conseil d'administration et exige des actions privilégiées assorties de nombreuses clauses restrictives. Comme le secteur du capital de risque du Canada était plus fortement limité par la politique gouvernementale pendant une période plus longue et qu'il existe encore des obstacles, la recherche et développement privée canadienne et, partant les demandes de brevets pour de nouveaux produits et procédés, ont pris du retard par rapport aux États-Unis.

Néanmoins, les institutions financières peuvent faire mieux pour lever les obstacles possibles au financement pour des plans d'investissement à long terme des petites entreprises. Le montant de capital de risque disponible dans l'économie canadienne doit être augmenté considérablement. Cet argent serait principalement investi dans des

⁸ KORTUM, Samuel et Josh LERNER. *Does Venture Capital Spur Innovation?* NBER Document de travail n° 6846, décembre 1998.

industries du savoir, notamment dans les sociétés de biotechnologie, de sciences de la santé et Internet. Cela nécessite la reconnaissance que le capital de risque ne convient pas très bien à toutes les entreprises et tous les secteurs et s'adresse davantage aux nouvelles entreprises à risque élevé ayant des idées négociables en banque.

Pour semer les germes d'une croissance à long terme du capital de risque et en favoriser les retombées pour le reste de l'économie, les partenaires dans cette étude invitent les paliers de gouvernements fédéral et provinciaux à prendre le plus vite possible les mesures suivantes :

▲ Soutenir l'établissement d'une association nationale permanente sans but lucratif d'investisseurs providentiels qui encouragera et améliorera la compétitivité des investisseurs providentiels du Canada ;

▲ Assurer une convergence totale entre les autorités de réglementation des valeurs mobilières provinciales en une autorité de réglementation nationale pour renforcer les possibilités de sortie pour les investisseurs en capital de risque ;

▲ Au minimum, continuer de relever graduellement le plafond de la règle des biens étrangers ;

▲ Éliminer les impôts pernicieux sur le capital des entreprises et les gains en capital, qui sont le nerf de l'économie ;

▲ Réduire les facteurs fiscaux dissuasifs affectant les placements à long terme par des investisseurs fortunés ;

▲ Éliminer la retenue d'impôt sur les revenus de placement transfrontières entre le Canada et les États-Unis.

Une plus grande coopération est aussi recherchée de la part des grandes écoles de commerce du Canada pour assurer une plus grande concentration sur les difficultés qui affectent les sociétés naissantes et une plus grande sensibilisation au marché du capital de risque par l'éducation. Les entreprises de capital de risque connaissent une pénurie de talents dans l'industrie canadienne en grande partie parce que les écoles de commerce pourraient faire beaucoup plus pour assurer une formation de base aux futurs salariés dans chacun de ces secteurs. Les écoles de commerce ont les mêmes difficultés à maintenir les programmes d'enseignement à jour sur le secteur en croissance rapide des PME mais nous devons tous croître ensemble afin d'assurer l'expansion de l'infrastructure de l'industrie au bénéfice de toute l'économie du Canada. Comme contribution à cet objectif, RBC Groupe Financier collaborera avec d'autres partenaires dont la Queen's School of Business pour effectuer des recherches sur les possibilités pour le Canada de faire croître davantage ses PME.

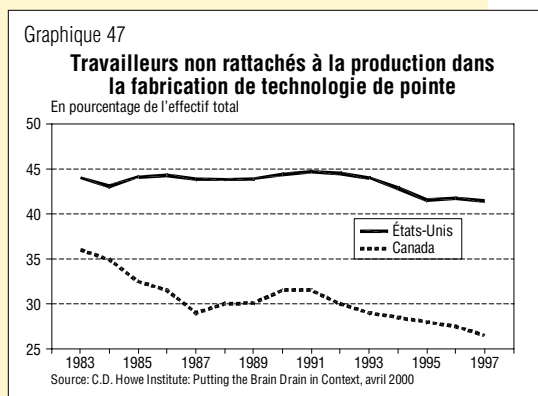
Même si l'objectif de l'augmentation des investissements en capital de risque est nettement et sans équivoque de le faire de manière rentable, les partenaires de l'étude

croient que cela contribuera aux activités de recherche et de développement au Canada et à la résolution des obstacles possibles à l'activité d'investissement et à la croissance de la productivité dans toutes les petites et moyennes entreprises. Les avantages pour l'économie canadienne sont éloquentes.

10. Conclusion

Il existe un défi clair qu'il faut relever pour rompre avec deux décennies de régression du niveau de vie canadien. Il y a beaucoup à faire dans ce sens, mais un des défis est l'adoption de politiques visant expressément à éliminer les obstacles à la croissance des PME.

Du point de vue des grandes mesures politiques, il est impératif que les gouvernements tiennent le cap sur la politique monétaire et budgétaire au risque de dilapider les gains réalisés après les expériences pénibles de la première moitié des années 90. Le maintien du statu quo sur les grandes politiques est la meilleure option.



Cependant, sur une base plus micro-économique, les pouvoirs publics doivent pleinement soutenir les politiques visant à éliminer les obstacles à la croissance des PME. Ce conseil s'applique à toute une série de domaines dont la fiscalité, la politique de réglementation, les pratiques d'adoption de technologies, des outils plus efficaces pour l'investissement dans des biens productifs, les pénuries de main-d'œuvre, les obstacles au financement, une plus grande aide à l'orientation vers les marchés d'exportation et une plus grande aide aux gestionnaires des PME. Certaines des principales recommandations des partenaires de l'étude sont résumées plus loin. Il est important de reconnaître qu'aucune d'elle ne suggère de

cibler des industries ou de désigner des perdants et des gagnants. Mais, pour le moins, nous devons nous assurer de ne pas freiner les entreprises et les secteurs les plus prometteurs. Il faut pour cela supprimer les obstacles à la croissance de champions et offrir des mesures d'incitation d'amélioration. Une des retombées de l'adoption de nos recommandations de politique pourrait être une multiplication des fonctions bien rémunérées liées au siège social des entreprises, comme la recherche et le développement, qui caractérisent une économie réellement axée sur l'innovation (graphique 47).

Il faut clairement approfondir les recherches et cette étude n'est qu'une tentative de synthèse sous un thème cohérent des recherches récentes, des résultats des groupes de réflexion Ipsos-Reid et d'un sondage d'opinion. Dans ce but, les partenaires de cette étude-ci sont tout disposés à collaborer avec d'autres groupes de recherche. Ne pas reconnaître ces défis pourrait bien se solder par une poursuite de l'érosion de notre niveau de vie et une incapacité croissante à avoir le genre de société à laquelle les Canadiens aspirent. L'inaction se soldera par une montée des pressions pour dévier les marchés financiers vers le sud, une poursuite de l'érosion des programmes sociaux à mesure que l'assiette fiscale s'érodera, une augmentation de la difficulté à retenir au Canada une main-d'œuvre qualifiée et la poursuite de la baisse de notre part des investissements entrant en Amérique du Nord.

10. Recommandations

Institutions financières

- ▲ Augmenter l'ensemble du capital de risque investi.
- ▲ Établir une association nationale sans but lucratif d'investisseurs providentiels.
- ▲ Mieux s'informer des défis du secteur des PME.
- ▲ Encourager les écoles de commerce et d'autres institutions à ajouter à leurs programmes des cours sur le capital de risque et les défis de la croissance des PME.

Dirigeants de PME

- ▲ Adopter les meilleures pratiques commerciales pour la gestion des innovations et l'investissement dans l'innovation.
- ▲ Insister fermement sur l'adoption de nouvelles technologies.
- ▲ Investir dans des biens productifs.
- ▲ S'ouvrir plus aux avantages du partage du contrôle pour trouver le type de financement nécessaire pour les objectifs de croissance.
- ▲ Se lancer dans des activités de recherche-développement.
- ▲ Explorer le potentiel des marchés d'exportation.
- ▲ Se concentrer sur les avantages des programmes de formation du personnel.

Gouvernements

Obstacles au financement

- ▲ Soutenir la création d'un réseau national d'investisseurs providentiels.
- ▲ Encourager l'utilisation de l'épargne dans des REER pour investir dans des PME.
- ▲ Assurer une convergence totale entre les autorités de réglementation des valeurs mobilières provinciales dans le cadre d'une autorité de réglementation des valeurs mobilières nationale.

- ▲ Au minimum, continuer de relever le plafond de la règle des biens étrangers.

- ▲ Informer les entreprises sur les implications de l'Accord de Bâle II et revoir les conséquences d'un nouvel obstacle à la croissance relié à l'Accord de Bâle II et ses seuils de taille minimum intégrés.

Obstacles liés à la réglementation

- ▲ Examiner systématiquement et réduire la réglementation complexe et les lourdeurs administratives dans le secteur économique.
- ▲ Renforcer la protection des droits sur la propriété intellectuelle.
- ▲ Réviser la politique des frais d'utilisation pour assurer une responsabilisation et l'efficacité de l'administration.
- ▲ Diminuer la réglementation du marché des produits dans l'ensemble des industries.
- ▲ Diminuer les initiatives de protection de l'emploi.
- ▲ Éliminer tous les obstacles interprovinciaux à la libre circulation des capitaux, des biens, des services et des travailleurs pour réduire les influences de la taille limitée des marchés sur les PME canadiennes.
- ▲ Parrainer des ententes de partage de technologies et l'information des PME sur les technologies.
- ▲ Simplifier et rationaliser le processus de réglementation pour l'homologation des produits.

Obstacles liés à la politique fiscale

- ▲ Éliminer les impôts sur le capital des entreprises et sur les gains en capital des entreprises.
- ▲ Réduire les mesures fiscales dissuasives touchant les investissements à long terme.
- ▲ Éliminer la retenue d'impôt sur les revenus de placement transfrontières entre le Canada et les États-Unis.

10. Recommandations (cont.)

- ▲ Baisser les taux de l'impôt sur le bénéfice des sociétés sous les niveaux de ceux des États-Unis.
- ▲ Revoir le système progressif d'imposition du bénéfice des sociétés selon la taille de l'entreprise pour éliminer les dispositions fiscales dissuasives qui incitent les entreprises à ne pas passer à une tranche de bénéfice supérieur, en augmentant pour le moins le seuil de hausse du taux d'imposition fédéral à 400 000 \$ de bénéfice annuel d'une entreprise, en accord avec l'évolution au niveau provincial.
- ▲ Enrayer et inverser la tendance à l'adoption d'impôts non liés au bénéfice.
- ▲ Les administrations municipales devraient arrêter de se reposer sur les entreprises et leur imposer un fardeau fiscal foncier toujours croissant alors que les niveaux de service restent constants ou se détériorent.
- ▲ Éliminer les obstacles intégrés au seuil de taille pour les impôts sur les salaires.
- ▲ Simplifier la politique fiscale pour réduire les coûts de la conformité à la réglementation.
- ▲ Réduire les taux de l'impôt sur le revenu des particuliers pour les revenus les plus élevés afin de stimuler les investissements.

Obstacles liés à la politique du marché du travail

- ▲ Faire de l'amélioration de notre classement international dans l'éducation, en mathématique et en sciences pures et appliquées, un objectif de politique d'éducation clair.
- ▲ Renforcer notre mauvais classement international en matière d'inscription aux écoles secondaires et la qualité de l'enseignement secondaire, qui créent une pénurie de main-d'œuvre qualifiée.
- ▲ Libéraliser la circulation de tous les genres de main-d'œuvre entre les provinces du Canada.
- ▲ Poursuivre les initiatives de libéralisation du marché, y compris par l'allègement de la réglementation du marché des produits et du marché du travail, qui est une source de chômage et réduit le bassin de travailleurs disponibles.
- ▲ Augmenter les taux d'immigration et le faire en visant la main-d'œuvre qualifiée.

Annexe 1 : Concentration de petites entreprises par secteur d'activité

Pourcentage d'établissements ayant un chiffre d'affaires annuel de moins de 500 000 \$

Pêche, chasse et piégeage	95	Magasins de vêtements et d'accessoires vestimentaires	72
Élevage	94	Édition	72
Arts d'interprétation, sports-spectacles et activités connexes	94	Fabrication de meubles et de produits connexes	71
Cultures agricoles	93	Grossistes-distributeurs de produits agricoles	71
Services personnels et services de blanchissage	93	Grossistes-distributeurs d'articles personnels et ménagers	71
Valeurs mobilières, contrats de marchandises et autres activités connexes	92	Magasins de meubles et d'accessoires de maison	71
Services immobiliers	92	Magasins d'alimentation	71
Services professionnels, scientifiques et techniques	91	Transport par eau	71
Gestion de sociétés et d'entreprises	91	Services d'information et de traitement des données	71
Transport en commun et transport terrestre de voyageurs	90	Agents et courtiers du commerce de gros	70
Messageries et services de messagers	89	Transport aérien	70
Services de soins ambulatoires	89	Bailleurs de biens incorporels non financiers	70
Transport par camion	88	Usines de textiles	69
Services postaux	88	Transport ferroviaire	69
Magasins de détail divers	87	Entreposage	69
Transport de tourisme et d'agrément	87	Fabrication d'aliments	67
Services administratifs et services de soutien	87	Sociétés d'assurance et activités connexes	67
Activités de soutien à l'agriculture et à la foresterie	86	Grossistes-distributeurs de produits alimentaires, de boissons et de tabac	66
Industries du film et de l'enregistrement sonore	86	Magasins de fournitures de tout genre	66
Divertissement, loisirs et jeux de hasard et loteries	86	Transport par pipeline	65
Foresterie et exploitation forestière	85	Fabrication de produits informatiques et électroniques	64
Entrepreneurs principaux	85	Intermédiation financière et activités connexes	64
Entrepreneurs spécialisés	85	Fabrication de produits en bois	63
Services de location et de crédit-bail	85	Fabrication de produits du pétrole et du charbon	62
Toutes les industries	83	Marchands de matériaux de construction et de matériel et fournitures de jardin	62
Activités de soutien à l'extraction minière et à l'extraction de pétrole et de gaz	82	Fabrication de matériel de transport	61
Fabrication de produits en cuir et de produits analogues	81	Stations-service	61
Fonds et autres instruments financiers	81	Radiotélévision et télécommunications	61
Assistance sociale	81	Fabrication de machines	60
Réparation et entretien	81	Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques	60
Activités diverses de fabrication	80	Fabrication de produits minéraux non métalliques	59
Magasins d'articles de sport, d'articles de passe-temps, d'articles de musique et de livres	80	Grossistes-distributeurs de produits pétroliers	59
Détaillants hors magasin	80	Grossistes-distributeurs de machines, de matériel et de fournitures	59
Services d'enseignement	80	Établissements de soins infirmiers et de soins pour bénéficiaires internes	59
Services de restauration et débits de boissons	80	Fabrication de produits métalliques	57
Services d'hébergement	79	Marchands de véhicules automobiles et de pièces	57
Extraction de pétrole et de gaz	77	Extraction minière, sauf pétrole et gaz	56
Fabrication de boissons et de produits du tabac	76	Fabrication de produits chimiques	56
Activités de soutien au transport	76	Services publics	54
Usines de produits textiles	75	Grossistes-distributeurs de matériaux et fournitures de construction	54
Services de gestion des déchets et d'assainissement	75	Magasins de produits de santé et de soins personnels	54
Fabrication de vêtements	74	Grossistes-distributeurs de véhicules automobiles et de pièces	53
Grossistes-distributeurs de produits divers	74	Première transformation des métaux	49
Magasins d'appareils électroniques et ménagers	74	Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	48
Impression et activités connexes de soutien	72	Fabrication du papier	41

Source : Statistique Canada

Annexe 2 : Impôts fédéral et provinciaux sur le bénéfice des sociétés 2002-2005

Par fourchettes de bénéfice imposable

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Gouvernement fédéral						
Première tranche de 200 000 \$	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0
Tranche suivante de 100 000 \$	28,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0
Plus de 300 000 \$	28,0	27,0	25,0	23,0	21,0	21,0
Bénéfice de fabrication et de transformation	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0
Surtaxe sur le capital	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Colombie-Britannique						
Première tranche de 300 000 \$	4,8	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Plus de 300 000 \$	16,5	16,5	13,5	13,5	13,5	13,5
Alberta						
Première tranche de 200 000 \$	6,0	5,0	4,5	4,0	3,0	3,0
200 001 \$ à 300 000 \$	15,5	5,0	4,5	4,0	3,0	3,0
300 001 \$ à 350 000 \$	15,5	13,5	4,5	4,0	3,0	3,0
350 001 \$ à 400 000 \$	15,5	13,5	13,0	4,0	3,0	3,0
Plus de 400 000 \$	15,5	13,5	13,0	12,5	11,5	8,0
Saskatchewan						
Première tranche de 200 000 \$	8,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
200 001 \$ à 300 000 \$	17,0	17,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Plus de 300 000 \$	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0
Bénéfice de fabrication et de transformation	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Manitoba						
Première tranche de 200 000 \$	7,0	6,0	5,0	5,0	5,0	5,0
200 001 \$ à 300 000 \$	17,0	17,0	5,0	5,0	5,0	5,0
300 001 \$ à 320 000 \$	17,0	17,0	16,5	5,0	5,0	5,0
320 001 \$ à 360 000 \$	17,0	17,0	16,5	16,0	5,0	5,0
360 001 \$ à 400 000 \$	17,0	17,0	16,5	16,0	15,5	5,0
Plus de 400 000 \$	17,0	17,0	16,5	16,0	15,5	15,0
Ontario						
Première tranche de 200 000 \$	7,0	6,5	6,0	5,5	5,0	4,0
200 001 \$ à 240 000 \$	14,5	6,5	6,0	5,5	5,0	4,0
240 001 \$ à 280 000 \$	14,5	14,0	6,0	5,5	5,0	4,0
280 001 \$ à 320 000 \$	14,5	14,0	12,5	5,5	5,0	4,0
320 001 \$ à 360 000 \$	14,5	14,0	12,5	12,5	5,0	4,0
360 001 \$ à 400 000 \$	14,5	14,0	12,5	12,5	11,0	4,0
Plus de 400 000 \$	14,5	14,0	12,5	12,5	11,0	9,5
Bénéfice de fabrication et de transformation	12,5	12,0	11,0	11,0	10,0	9,0

Annexe 2 : Impôts fédéral et provinciaux sur le bénéfice des sociétés 2002-2005

Par fourchettes de bénéfice imposable

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Québec						
Tout bénéfice	9,0	9,0	9,0	8,9	8,9	8,9
Exonération pendant 5 à 10 ans pour les nouvelles sociétés, les sociétés qui entament d'importants projets d'investissement et les sociétés de fabrication et de transformation dans des régions éloignées						
Nouveau-Brunswick						
Première tranche de 200 000 \$	4,5	4,0	3,5	3,0	3,0	3,0
200 001 \$ à 300 000 \$	17,0	4,0	3,5	3,0	3,0	3,0
300 001 \$ à 350 000 \$	17,0	16,0	3,5	3,0	3,0	3,0
350 001 \$ à 400 000 \$	17,0	16,0	14,5	3,0	3,0	3,0
Plus de 400 000 \$	17,0	16,0	14,5	13,0	13,0	13,0
Nouvelle-Écosse						
Première tranche de 200 000 \$	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Plus de 200 000 \$	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0
Exonération d'impôt pendant 3 ans pour les nouvelles sociétés jusqu'à 200 000 \$ de bénéfice						
Île-du-Prince-Édouard						
Première tranche de 200 000 \$	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
Plus de 200 000 \$	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0
Bénéfice de fabrication et de transformation	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
Terre-Neuve et Labrador						
Première tranche de 200 000 \$	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Plus de 200 000 \$	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0
Bénéfice de fabrication et de transformation	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Territoires du Nord-Ouest et Nunavut						
Première tranche de 200 000 \$	5,0	5,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Plus de 200 000 \$	14,0	14,0	12,0	12,0	12,0	12,0
Yukon						
Première tranche de 200 000 \$	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Plus de 200 000 \$	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
Bénéfice de fabrication et de transformation	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5

Source : Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Lectures suggérées

- ACS, Zoltan, Randall K. MORCK et Bernard YEUNG. *Small Firms, Globalization, and Canadian Public Policy*, University of Alberta, Joint Series of Competitiveness, Number 20, janvier 2000.
- BALDWIN, John R. *Les petits producteurs ont-ils été le moteur de la croissance du secteur manufacturier canadien au cours des années 1980?*, Statistique Canada, document de recherche n° 88, octobre 1996.
- BALDWIN, John R. *Importance de la recherche et du développement sur l'aptitude à innover des petites et des grandes entreprises manufacturières canadiennes*, Statistique Canada, document de recherche n° 107, septembre 1997.
- BALDWIN, John R. et David SABOURIN. *L'adoption de la technologie au Canada et aux États-Unis*, Statistique Canada, document de recherche n° 119, août 1998.
- BALDWIN, John R., Ed RAMA et David SABOURIN. *Croissance de l'utilisation des technologies de pointe dans le secteur canadien de la fabrication durant les années 90*, Statistique Canada, document de recherche n° 105, décembre 1999.
- BALDWIN, John R., Lin BIAN, Richard DUPUY et Guy GELLATLY. *Taux d'échec des nouvelles entreprises canadiennes: Nouvelles perspectives sur les entrées et les sorties*, Statistique Canada, n° 61-526-XIF au catalogue, février 2000.
- BALDWIN, John R. et Naginder DHALIWAL. *La productivité du travail dans les établissements de fabrication au Canada sous contrôle canadien et étranger*, Statistique Canada, document de recherche n° 118, mars 2000.
- BALDWIN, John R., Jean-Pierre MAYNARD et Stewart WELLS. *La croissance de la productivité au Canada et aux États-Unis*, printemps 2000.
- BALDWIN, John R., Desmond BECKSTEAD, Naginder DHALIWAL, René DURAND, Valérie GAUDREAU, Tarek M. HARCHAOUI, Judy HOSEIN, Mustapha KACI et Jean-Pierre MAYNARD. *Croissance de la productivité au Canada*, Statistique Canada, n° 15-204-XIF au catalogue, février 2001.
- BALDWIN, John R., Ron S. JARMIN et Jianmin TANG. *L'importance accrue des producteurs plus petits dans le secteur de la fabrication : Comparaison Canada/États-Unis*, Statistique Canada, document de recherche n° 003, 2001.
- BALDWIN, John R., Guy GELLATLY et Valérie GAUDREAU. *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : Nouveaux éléments probants provenant du Canada*, Statistique Canada, document de recherche n° 190, mai 2002.
- BASSANINI, Andrea et Ekkehard ERNST. *Labour Market Institutions, Product Market Regulation, and Innovation: Cross-Country Evidence*, OCDE, document de travail n° 316, janvier 2002.
- BASSANINI, Andrea, Stefano SCARPETTA et Philip HEMMINGS. *Economic Growth: The Role of Policies and Institutions. Panel Data Evidence from OECD Countries*, OCDE, document de travail n° 283, janvier 2001.
- BERNSTEIN, Jeffrey et Theofanis MAMUNEAS. *The Contribution of U.S. R&D Spending to Manufacturing Productivity Growth in Canada*, Centre d'étude des niveaux de vie, janvier 2000.
- CHEN, Duanjie, Frank C. LEE et Jack MINTZ. *Taxation, SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, document de travail, août 2002.
- CLEMENS, Jason, Joel EMES et Rodger SCOTT. *The Corporate Capital Tax: Canada's Most Damaging Tax*, Fraser Institute, avril 2002.
- DALY, Donald J., Michael HELFINGER et Gordon SHARWOOD. *Small Business in Canada-U.S. Manufacturing Productivity and Cost Comparisons*, Centre d'étude des niveaux de vie, janvier 2000.
- DELEON, Jacobo. « L'évolution des caisses de retraite en fiducie », *Revue de la Banque du Canada*, Hiver 1995-1996, pp. 23-46.
- DJANKOV, Simeon, Rafael LA PORTA, Florencio LOPEZ DE SILANES et Andrei SHLEIFER. *The Regulation of Entry*, pour la Banque mondiale, août 2000.

Lectures suggérées

- DROLET, Marie et René MORISSETTE. *Données récentes canadiennes sur la qualité des emplois selon la taille des entreprises*, Statistique Canada, document de recherche n° 128, novembre 1998.
- ELDRIDGE, Lucy et Mark SHERWOOD. *Investigating the Canada-U.S. Productivity Gap: BLS Methods and Data*, Centre d'étude des niveaux de vie, janvier 2000.
- FRIED, Joel et Ron WIRICK. *Assessing the Foreign Property Rule: Regulation Without Reason*, Institut C.D. Howe, Commentaire n° 133, décembre 1999.
- GU, Wulong et Mun HO. *A Comparison of Productivity Growth in Manufacturing Between Canada and the United States, 1961-1995*, Centre d'étude des niveaux de vie, janvier 2000.
- GUST, Christopher et Jaime MARQUEZ. *International Comparisons of Productivity Growth: The Role of Information Technology and Regulatory Practices*, Board of Governors of the Federal Reserve System, document de discussion n° 727, mai 2002.
- HENDRICKS, Kenneth, Raphael AMIT et Diana WHISTLER. *La fiscalité des petites et moyennes entreprises au Canada*, Comité technique de la fiscalité des entreprises, document de travail 97-11, octobre 1997.
- HUGHES, A. *Growth Constraints on Small and Medium-Sized Firms*, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, document de travail n° 107, novembre 1998.
- HUGHES, A. *Small Firms and Employment*, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, document de travail n° 71, septembre 1997.
- JACOBSON, Paul. *The Retail Sector in Canada*, préparé par Jacobson Consulting Inc. pour le Retail Council of Canada, 1999.
- JACOBSON, Paul. *1998 State of the Industry Report*, préparé par Jacobson Consulting Inc. pour le Retail Council of Canada, 1998.
- KORTUM, Samuel et Josh LERNER. *Does Venture Capital Spur Innovation?*, NBER, document de travail n° 6846, décembre 1998.
- LIN, Zhengxi, Janice YATES et Garnett PICOT. *L'accroissement de l'emploi autonome en période de chômage élevé : Analyse empirique des faits récents survenus au Canada*, Statistique Canada, document de recherche n° 133, mars 1999.
- MINTZ, Jack M. *The February 2000 Federal Budget's Business Tax Measures: Is Canada Missing the Boat?* Institut C.D. Howe, Backgrounder, mars 2000.
- MINTZ, Jack M. *Taxation and Venture Capital*, Centre for Innovation Law and Policy, 2001.
- NADEAU, Serge. *La contribution de la structure industrielle à l'écart de productivité du travail dans le secteur manufacturier entre le Canada et les États-Unis*, présentation à la rencontre de l'Association canadienne économique de 1999, Industrie Canada, mai 1999.
- NADEAU, Serge. *L'amélioration du niveau de vie passe par l'accroissement de la productivité du Canada*, exposé présenté au Comité permanent de l'industrie, Industrie Canada, novembre 1999.
- NICHOLAS-GERVAIS, Vera et Evdokia MOÏSÉ. *Enhancing Market Openness Through Regulatory Reform*, OCDE, Rapport de base, septembre 1998.
- RAO, Someshwar et Ashfaq AHMAD. « Les petites et moyennes entreprises canadiennes : possibilités et défis dans la région de l'Asie-Pacifique », dans *La région de l'Asie-Pacifique et l'économie mondiale : perspectives canadiennes*, éd. par Richard Harris, Les Documents de recherche d'Industrie Canada, University of Calgary Press, 1996.
- RAO, Someshwar et Andrew SHARPE. *Les enjeux de la productivité au Canada*, Les Documents de recherche d'Industrie Canada, University of Calgary Press, 2002.
- SAKAI, Kentaro. *Global Industrial Restructuring: Implications for Small Firms*, OCDE, document de travail, février 2002.
- SCHWANEN, Daniel. *Putting the Brain Drain in Context: Canada and the Global Competition for Scientists and Engineers*, Institut C.D. Howe, Commentaire n° 140, avril 2000.

Lectures suggérées

- SHARPE, Andrew. *The Stylized Facts of the Canada-U.S. Manufacturing Productivity Gap*, Centre d'étude des niveaux de vie, janvier 2000.
- SHARPE, Andrew. « Ce que les deux dernières décennies nous ont appris sur la productivité », *Observateur international de la productivité*, numéro 4, printemps 2002, Centre d'étude des niveaux de vie.
- ST-PIERRE, Josée et Robert BEAUDOIN. *Le financement des PME canadiennes : Satisfaction, accès, connaissance et besoins*, Industrie Canada, février 2002.
- TRAÛ, Frank. *The Rise and Fall of the Size of Firms*, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, document de travail n° 156, mars 2000.
- TRAÛ, Frank. *The Macroeconomic Environment and the Size Pattern of Business Firms*, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, document de travail n° 192, mars 2001.
- TRAÛ, Frank. *Why do Firms Grow?* ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, document de travail n° 26, mars 1996.
- WOLFF, Ed. *Has Canada Specialized in the Wrong Manufacturing Industries?* Centre d'étude des niveaux de vie, janvier 2000.
- « Basel II and the Survival of the SME: Are Lenders and Borrowers Ready to Comply with Basel II? », *Omni Whittington News*, septembre 2002.
- « Canada's Regulatory Burden », *Fraser Forum*, Fraser Institute, août 2001.
- Des coûts sans avantage : Le Canada et le Protocole de Kyoto*, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, 2002.
- « Effets croisés des politiques sur les marchés du travail et des produits », chapitre VI d'un ouvrage à paraître de l'OCDE, 2002.
- Enhancing SME Competitiveness – The OECD Bologna Ministerial Conference*, OCDE, 2001.
- Financement des petites et des moyennes entreprises (PME) au Canada*, Gouvernement du Canada, 2002.
- Franchir les obstacles : bâtir notre avenir*, Comité de travail sur la petite entreprise, Industrie Canada, 1994.
- Global Entrepreneurship Monitor*, 2001.
- Loi sur les déclarations des personnes morales 1999*, Statistique Canada, n° 61-220-XIF au catalogue, Ottawa.
- Perspectives de l'OCDE sur les PME : Édition 2000*, OCDE, Paris.
- « Productivité et innovation : Incidence des politiques sur les marchés du travail et des produits », chapitre VII d'un ouvrage à paraître de l'OCDE, 2002.
- « Profil international de la réglementation des marchés de produits », *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 66, 1999.
- Regulatory Reform for Smaller Firms*, OCDE, 1999.
- Small Business in Canada: an Assessment of Access to Capital*, Thompson Lightstone & Company Limited, Toronto, 1998.
- Stratégies commerciales des PME et des grandes entreprises au Canada*, Industrie Canada, document de travail n° 16, octobre 1997.
- The Global Competitiveness Report 2001-2002*, World Economic Forum, Genève, Suisse, Oxford University Press.
- Venture Capital: a Key Factor in the U.S. Economy*, étude de DRI-WEFA commandée par la National Venture Capital Association, juin 2002.
- 2002 National Venture Capital Association Yearbook*, Thomson Financial Venture Economics, 2002.