

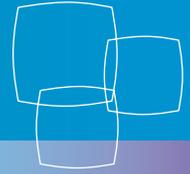


Industrie
Canada

Industry
Canada

Canada

www.ic.gc.ca/recherchePME/rapports



Accès des petites entreprises au financement : taux de demande et d'approbation, taux d'intérêt et exigences en matière de garantie (2000-2010)

Juillet 2013



**Direction générale de la petite entreprise
Direction recherche et analyse**

Daniel Seens

Cette publication est disponible, sur demande, dans des formats accessibles.
Communiquer avec la :

Section des services multimédias
Direction générale des communications et du marketing
Courriel : multimedia.production@ic.gc.ca

Elle est également disponible par voie électronique à l'adresse
www.ic.gc.ca/recherchePME/rapports.

Si vous avez des questions ou des commentaires concernant ce document de recherche,
faire parvenir un courriel à smers-rspme@ic.gc.ca.

Autorisation de reproduction

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

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

N° de cat. lu188-111/2013F-PDF
ISBN 978-0-660-21043-8

Also available in English under the title *Small Business Access to Financing: Request and Approval Rates, Interest Rates and Collateral Requirements (2000–10)*, July 2013.

TABLE DES MATIÈRES

I. Introduction	1
II. Statistiques d'enquête liées à la demande.....	2
1. <i>Taux de demande globaux.....</i>	2
2. <i>Taux globaux de demande de financement par emprunt et par capitaux propres</i>	3
3. <i>Taux de demande de financement par capitaux propres selon le type d'entreprise.....</i>	5
4. <i>Taux de demande de financement par emprunt selon le type d'entreprise</i>	6
III. Statistiques d'enquête liées à l'offre	8
1. <i>Taux d'approbation globaux</i>	8
2. <i>Taux d'approbation des demandes de financement par emprunt selon le type d'entreprise</i>	11
IV. Statistiques sur les conditions de financement	14
1. <i>Coûts de financement.....</i>	14
2. <i>Exigences en matière de garantie.....</i>	15
V. Conclusion	17

I. Introduction

La Direction générale de la petite entreprise d'Industrie Canada a compilé et analysé les résultats de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* et de l'*Enquête sur les conditions de crédit* afin de présenter des renseignements sur les activités de financement des petites entreprises entre 2000 et 2010.

Les décideurs, lorsque vient le moment d'élaborer des politiques et des programmes destinés à aider les entreprises canadiennes à obtenir du financement, accordent de l'importance à la recherche et aux analyses qui se fondent sur des données d'enquête. Les renseignements sur les tendances et évolutions touchant les emprunteurs et les prêteurs donnent un aperçu de ce que l'avenir réserve sur le plan des activités de financement et de l'efficacité du marché des capitaux. La crise financière de 2007–2008 et la récession mondiale démontrent l'importance d'assurer une surveillance continue des activités du marché financier et, en particulier, des activités de financement des petites entreprises, qui jouent un rôle crucial dans l'économie canadienne¹.

Industrie Canada mène régulièrement des enquêtes, souvent en collaboration avec Statistique Canada, afin de recueillir des renseignements sur les activités de financement des petites entreprises. Depuis l'an 2000, l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, une enquête triennale, permet de recueillir des données sur les taux de

demande, les taux d'approbation, les taux d'intérêt et les exigences en matière de garantie à partir d'un échantillon de petites et moyennes entreprises (PME). Cette enquête a aussi permis de recueillir auprès de propriétaires d'entreprise des renseignements complémentaires permettant de savoir si l'accès au financement constitue un obstacle à la croissance des entreprises. L'*Enquête sur les conditions de crédit*, qui a commencé en 2009, fournit pour sa part des renseignements complémentaires sur les activités de financement des entreprises. Elle est réalisée durant les années où n'a pas lieu l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*.

Le présent rapport a pour but d'expliquer comment les enquêtes ont été menées, de présenter des questions d'enquête précises et de mettre en évidence les points saillants des résultats. Il constitue un document de référence au moment d'évaluer si l'accès au financement pose toujours un défi à certains groupes d'entreprises canadiennes, à savoir les petites entreprises, les jeunes entreprises et les entreprises axées sur la croissance, comme l'a démontré la recherche antérieure². Le présent rapport comporte cinq sections : la section I présente l'introduction, la section II, les statistiques d'enquête liées à la demande, la section III, les statistiques d'enquête liées à l'offre, la section IV, les conditions de financement, et la section V, la conclusion.

L'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises et l'Enquête sur les conditions de crédit

L'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises (maintenant connu sous le nom d'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*)

Cette enquête, élaborée par Industrie Canada en partenariat avec Statistique Canada, vise à évaluer la demande de financement chez les PME canadiennes et les sources de financement qu'elles utilisent.

¹ Les petites entreprises comptent pour environ 99,1 % du total des 2,4 millions d'entreprises exploitées au Canada. Elles représentent presque tous les employeurs au Canada (98,1 %), emploient près de la moitié des effectifs du secteur privé du Canada et représentent près de 86 % de tous les exportateurs canadiens.

² Equinox Management Consultant Ltd. *Les lacunes dans le financement des PME : cadre d'analyse*. (2002)

Menée pour la première fois en 2000, l'enquête est répétée tous les trois ans. Elle permet également de recueillir des renseignements sur le processus de demande de financement, les profils d'entreprise et les caractéristiques démographiques des propriétaires de PME. Un échantillon représentatif de plus de 10 000 répondants est normalement recueilli.

Enquête sur les conditions de crédit

Élaborée par Industrie Canada, cette enquête a pour mandat de surveiller les changements qui s'opèrent dans les conditions de prêts. Déjà réalisée en 2009 et en 2010, elle sera menée durant les années où l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* n'aura pas lieu. L'analyse porte essentiellement sur le financement par emprunt, qui représente de loin la plus importante source de financement pour les petites entreprises. Un échantillon représentatif d'au moins 3 500 répondants est normalement recueilli.

Pour les besoins des deux enquêtes, une petite entreprise est définie comme une entreprise qui :

- mène des activités dans les secteurs suivants : la fabrication; le commerce de détail et de gros; les services professionnels, scientifiques et techniques; l'hébergement et les services de restauration; l'agriculture; la construction, l'extraction minière; le transport; ou d'autres services;
- emploie entre 1 et 99 employés;
- génère des revenus annuels se situant entre 30 000 \$ et 50 millions de dollars.

Sont exclus des populations cibles les entreprises individuelles, les organismes sans but lucratif et gouvernementaux, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de crédit-bail.

II. Statistiques d'enquête liées à la demande

Cette section présente les besoins en financement des petites entreprises du point de vue de la demande. Plus précisément, dans l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* et l'*Enquête sur les conditions de crédit*, les entreprises devaient indiquer si elles avaient fait une demande de financement externe au cours des 12 derniers mois. Les réponses ont été regroupées et ont servi à créer des indicateurs du « taux de demande ». Cette section présente aussi les taux de demande de financement pour l'ensemble des petites entreprises, ainsi que les sources de financement par emprunt et par capitaux propres selon les diverses catégories d'entreprises.

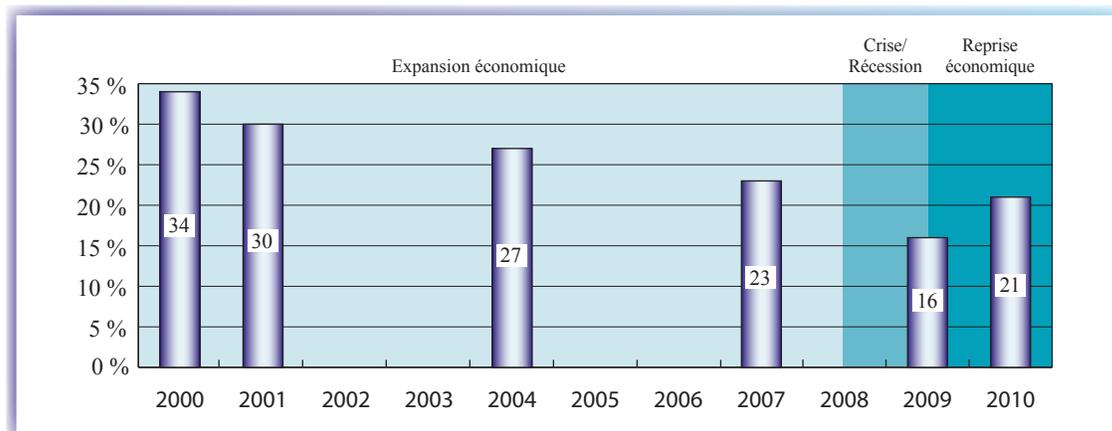
1. Taux de demande globaux

La figure 1 montre les taux de demande de financement des petites entreprises au niveau le plus agrégé entre 2000 et 2010, pour les six années pendant lesquelles des enquêtes ont été menées. La décennie a commencé par les taux de demande les plus élevés (34 %). En 2001, dans la foulée de la chute des cyberentreprises et des attentats terroristes du 11 septembre 2001, les taux de demande ont chuté à 30 %. Au cours des six années suivantes (2002–2007), la croissance économique est demeurée solide, mais les taux de demande de financement des petites entreprises ont continué de décliner, pour atteindre 27 % en 2004 et 23 % en 2007. Essentiellement, les petites entreprises avaient moins besoin de fonds générés à l'externe, les projets

de croissance et les besoins en fonds de roulement pouvant être financés à bon compte à même les profits d'entreprise et les bénéfices non répartis. En 2009, à la suite de la crise financière américaine et européenne de 2007 et de 2008 et de la récession mondiale qui s'ensuivit, les taux de demande ont atteint leur plus bas

niveau de la décennie, soit 16 %, mais pour des raisons certainement différentes de celles de 2002-2007. Avec le début du redressement économique de 2010, les taux de demande ont rebondi à 21 %, même si les taux sont demeurés considérablement inférieurs à ceux enregistrés au début de la décennie.

Figure 1 :
Taux de demande de financement des petites entreprises (en pourcentage)



Sources : Industrie Canada, *Enquête sur les conditions de crédit*, 2009 et 2010; Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2001, 2004 et 2007; et Statistique Canada, *Comptes nationaux*, 2010.

Dans l'ensemble, le profil historique de la variation des taux de demande de financement des petites entreprises montre que chaque année, environ 25 % des petites entreprises, en moyenne, ont demandé du financement pour appuyer leurs activités. Les propriétaires d'entreprise ont évoqué deux raisons principales pour lesquelles ils voulaient obtenir du financement : acheter des actifs immobilisés, comme des terrains ou des immeubles, et répondre aux besoins en fonds de roulement. Ceux qui n'ont pas fait de demande de financement ont indiqué qu'ils n'en avaient tout simplement pas besoin. La figure 1 montre également que, dans l'ensemble, la demande de financement des petites entreprises est tributaire des événements économiques.

2. Taux globaux de demande de financement par emprunt et par capitaux propres

Les entreprises, pour financer leurs activités, disposent de deux sources principales de financement : par emprunt et par capitaux propres. Le choix de l'une

ou l'autre de ces deux sources et le montant du financement demandé dans chaque cas dépend des objectifs de l'entreprise, de la tolérance au risque des propriétaires de l'entreprise et du degré de contrôle que les propriétaires souhaitent maintenir. La figure 2 montre les taux de demande de financement par emprunt et par capitaux propres chez les petites entreprises pour les cinq années où des enquêtes ont été menées entre 2000 et 2010.

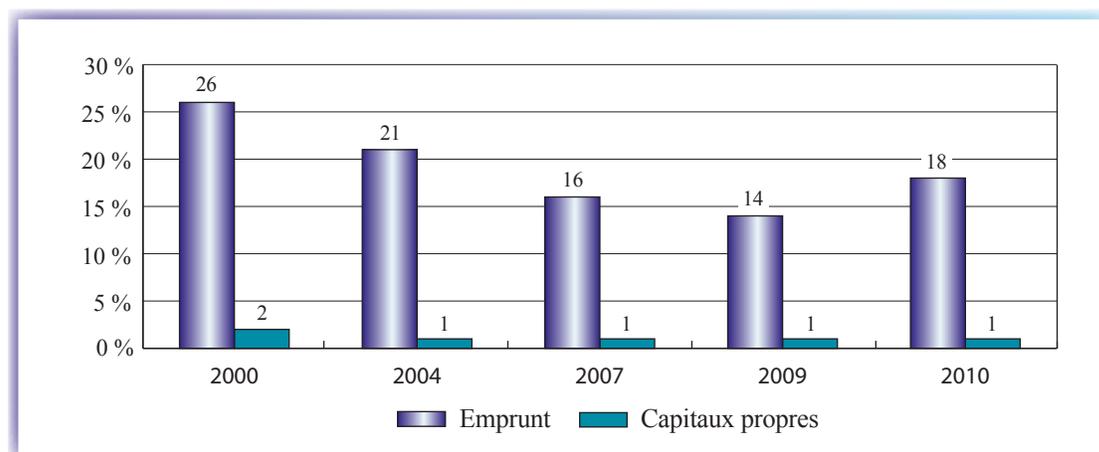
On a observé des différences importantes entre les taux de demande de financement par emprunt et ceux par capitaux propres chez les petites entreprises. Les taux de demande de financement par emprunt ont varié entre un maximum de 26 % en 2000 et un minimum de 14 % en 2009, alors que les taux de demande de financement par capitaux propres sont demeurés relativement stables, oscillant entre 1 et 2 %. En général, les petites entreprises ont fait des demandes de financement par emprunt pour amortir des prêts selon un calendrier fixe, à l'aide de paiements comprenant des intérêts et une partie du capital. Les banques représentaient le principal

fournisseur de financement par emprunt. Quant au financement par capitaux propres, il s'agissait de fonds contribués par des investisseurs en échange d'une participation dans l'entreprise. Le financement par capitaux propres comprenait des contributions versées par des membres de la famille, des amis et des employés ainsi que des capitaux providentiels, du capital de risque et des fonds dont les actions sont cotées en bourse.

La décision de soumettre une demande de financement par emprunt ou par capitaux propres est importante pour les propriétaires d'entreprise. Les deux sources de financement présentent à la fois des avantages et des inconvénients, une question soulevée dans

de nombreux ouvrages³. Sur le plan des avantages, le financement par emprunt permet surtout aux propriétaires d'entreprise de réunir des fonds tout en préservant le contrôle de leur propriété. En effet, les porteurs de titres de créance n'étant pas propriétaires de l'entreprise, leur capacité d'influer sur les activités de l'entreprise se limite aux engagements opérationnels ou financiers qu'ils sont en mesure d'imposer à l'entreprise (p. ex. exiger que le ratio d'endettement de l'entreprise reste au-dessous d'un certain seuil). Le financement par emprunt a aussi pour avantage de permettre aux propriétaires d'entreprise de radier leurs frais d'intérêt annuels à même leurs gains, leur permettant ainsi de réduire leurs impôts annuels.

Figure 2 :
Taux de demande de financement chez les petites entreprises (en pourcentage) — emprunt c. capitaux propres



Sources : Industrie Canada, *Enquête sur les conditions de crédit*, 2009 et 2010; Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.

Le financement par emprunt a aussi ses inconvénients, dont le plus important : certains types d'entreprises, aux prises avec des flux de trésorerie négatifs ou instables, ont parfois du mal à verser, selon un calendrier fixe, des paiements d'intérêts et de capital, ce qui peut les rendre particulièrement vulnérables aux fluctuations économiques. L'excès de dettes peut également poser un problème du fait qu'il augmente le risque financier des entreprises et, par le fait même, augmente le risque de défaut de paiement et le risque de faillite lorsque les taux d'intérêt sont à la hausse.

Parmi les avantages du financement par capitaux propres, notons surtout la souplesse dont dispose le

propriétaire d'entreprise quant au remboursement du capital et l'absence d'un calendrier fixe de versement des paiements. L'entreprise est ainsi moins vulnérable aux chocs économiques et aux événements imprévus. Or, le financement par capitaux propres a aussi ses inconvénients, dont le plus important est l'obligation pour le propriétaire d'entreprise d'abandonner une partie du contrôle qu'il exerce sur sa propriété, ce que les petites entreprises canadiennes, selon les données recueillies dans le cadre des enquêtes, acceptent difficilement. Voilà pourquoi les taux de demande de financement par emprunt étaient nettement supérieurs aux taux de demande de financement par capitaux propres. Les données tirées de l'*Enquête sur*

³ Wheelen, T., J. Hunger. *Strategic Management and Business Policy*. (2002)

le financement des petites et moyennes entreprises de 2007 révèlent que, parmi les entreprises qui prévoient une expansion, seulement environ 33 % des entreprises comptant 1 à 4 employés, 35 % de celles comptant 5 à 19 employés et 18 % de celles comptant 20 à 99 employés seraient disposées à partager leur part des capitaux propres pour financer leur expansion. Par ailleurs, environ 86 % des entreprises comptant 1 à 4 employés, 89 % de celles comptant 5 à 19 employés et 98 % de celles comptant 20 à 99 employés seraient disposées à financer leur expansion par emprunt.

Cela dit, la variation des taux de demande doit tout de même être interprétée avec prudence. Bon nombre de petites entreprises canadiennes connaissent une croissance stable ou normale⁴. Comme ces entreprises n'ont généralement pas de besoins financiers importants, elles peuvent la plupart du temps combler leurs besoins par le financement par emprunt. Or, ce n'est sans doute pas le cas pour toutes les catégories d'entreprises, notamment les jeunes entreprises, les entreprises axées sur la croissance ou d'autres entreprises qui sont peu ou pas rentables et qui peuvent avoir du mal à rembourser leurs dettes. Les données présentées dans les deux prochaines sections examinent plus en détail les taux de demande de financement par capitaux propres et par emprunt chez les petites entreprises, selon diverses catégories d'entreprises.

3. Taux de demande de financement par capitaux propres selon le type d'entreprise

En général, les entreprises qui font une demande de financement par capitaux propres affichent un degré de risque et d'incertitude supérieur à la moyenne et des flux de trésorerie peu élevés ou négatifs, et elles ont des produits non testés sur le marché et des perspectives d'avenir incertaines. Le financement par capitaux propres convient parfaitement aux entreprises axées sur la croissance ou aux jeunes entreprises, étant donné qu'elles peuvent avoir du mal à générer

un flux de trésorerie suffisant pour verser, selon un calendrier fixe, des paiements d'intérêts et de capital sur l'emprunt.

Comme le montre le tableau 1, un faible pourcentage des entreprises ont sollicité du financement par capitaux propres pour les cinq années où des enquêtes ont été menées entre 2000 et 2010 (1,4 % en moyenne, en agrégé). Les taux de demande de financement par capitaux propres ont légèrement varié selon la taille des entreprises. Les taux de demande de financement par capitaux propres pour les jeunes entreprises (≤ 3 ans d'existence), comme il fallait s'y attendre, étaient, en moyenne, supérieurs aux taux chez les entreprises plus anciennes (> 3 ans d'existence). De plus, les taux de demande de financement par capitaux propres des exportateurs étaient, en moyenne, deux fois plus importants que les taux de demande de financement par capitaux propres des non-exportateurs.

Les résultats des enquêtes, conformément aux attentes, révèlent qu'une plus grande proportion d'entreprises axées sur la croissance ont fait des demandes de financement par capitaux propres pour financer leurs activités (3,6 % en moyenne, comparativement à 1,4 % pour les autres entreprises). Un plus grand pourcentage d'entreprises innovatrices ou à forte intensité de recherche et de développement (R-D) – celles qui réinvestissent plus de 20 % de leurs revenus dans la R-D – ont fait une demande de financement par capitaux propres pour financer leurs activités et appuyer leurs initiatives d'expansion⁵.

Les résultats des enquêtes sont généralement conformes aux attentes. Cela dit, parmi les petites entreprises au Canada qui font une demande de financement par capitaux propres, même si elles sont peu nombreuses, ce sont les entreprises les plus jeunes, les plus innovatrices et les plus axées sur la croissance qui affichent les taux de demande les plus élevés. Ces constatations appuient la position stratégique selon laquelle l'aide financière gouvernementale liée au financement par capitaux propres devrait cibler ces types d'entreprises.

⁴ La croissance pour une « entreprise en croissance normale » est, en moyenne, conforme à la croissance du produit intérieur brut nominal.

⁵ Il est important de noter que de nombreuses entreprises axées sur la croissance sont également des entreprises à forte intensité de R-D.

Tableau 1 :
Taux de demande de financement par capitaux propres chez les petites entreprises (en pourcentage)

Catégorie d'entreprises	Année					Moyenne
	2000	2004	2007	2009	2010	
Taille de l'entreprise (nbre d'employés)						
1-4	1,6	1,0	1,0	<1	<1	1,0
5-9	2,5	1,1	1,1	2,8	1,0	1,7
10-19	3,3	2,8	2,1	1,0	1,0	2,0
20-99	3,6	6,4	3,7	3,1	1,5	3,7
Âge de l'entreprise (nbre d'années d'existence)						
0-3	4,0	3,5	2,1	2,2	<1	2,4
4-10	1,6	1,3	1,0	1,6	1,0	1,3
>10	1,2	2,3	1,0	1,1	1,0	1,3
Intensité de R-D						
Dépenses en R-D ≤20 % des revenus	1,8	1,2	1,2	1,3	—	1,4
Dépenses en R-D >20 % des revenus	11,8	4,8	1,6	3,7	—	5,5
Orientation vers l'exportation						
Exportateur	3,5	3,5	2,3	1,9	2,1	2,7
Non-exportateur	1,8	1,1	1,1	1,2	<1	1,1
Orientation vers la croissance						
Axée sur la croissance	6,7	2,4	1,6	—	—	3,6
Autre	1,9	1,2	1,2	—	—	1,4
Total	2,0	1,3	1,2	1,3	1,0	1,4

Sources : Industrie Canada, *Enquête sur les conditions de crédit*, 2009 et 2010; Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.

4. Taux de demande de financement par emprunt selon le type d'entreprise

En raison de la diversité des petites entreprises, de la panoplie de marchés dans lesquels elles livrent concurrence et des différentes circonstances financières dans lesquelles elles exploitent leurs activités, il ne faut pas s'étonner de voir varier leurs besoins en financement par emprunt. Le tableau 2 présente une ventilation des taux de demande de financement par emprunt des petites entreprises selon la taille de l'entreprise, l'âge de l'entreprise, l'intensité en R-D, l'orientation vers l'exportation et l'orientation vers la croissance. Il s'agit d'informer les décideurs au sujet des tendances communes dans les marchés de financement par emprunt pour qu'ils puissent intégrer cette information dans leurs analyses et formuler des recommandations.

Les résultats des enquêtes indiquent, qu'en général, les besoins en financement par emprunt sont proportionnels à la taille de l'entreprise. Les données montrent

également qu'un pourcentage plus élevé de jeunes entreprises ont tendance à faire des demandes de financement par emprunt. Cela n'a rien de surprenant, puisque la plupart des jeunes entreprises ont besoin d'une quelconque source de financement externe pour acheter de nouveaux actifs et matériaux, mettre au point de nouveaux produits et couvrir les dépenses opérationnelles quotidiennes. Par ailleurs, à mesure que ces jeunes entreprises passent de l'étape de démarrage à la croissance initiale, elles ont souvent besoin de capitaux pour financer leur expansion et acquérir de nouvelles technologies. Les entreprises plus anciennes ont tendance à être bien établies et à jouir d'une sécurité financière accrue.

Dans le même ordre d'idées, un pourcentage plus élevé d'entreprises à forte intensité de R-D ont tendance à faire des demandes par emprunt, comparativement aux entreprises qui effectuent peu ou pas du tout de R-D. Peut-être est-ce attribuable à

une plus grande volonté de croissance⁶, sinon à la nature plus rapidement changeante des secteurs où évoluent ces entreprises et au besoin inhérent de

consacrer plus de dépenses aux études de marché, au développement de produits et aux mises à l'essai afin de demeurer concurrentielles.

Tableau 2 :
Taux de demande de financement par emprunt chez les petites entreprises (en pourcentage)

Catégorie d'entreprises	Année					Moyenne
	2000	2004	2007	2009	2010	
Taille de l'entreprise (nbre d'employés)						
1-4	24,2	19,1	13,5	10,4	15,5	16,5
5-9	29,3	20,0	18,9	15,6	20,9	20,9
10-19	35,6	28,9	24,4	19,3	23,3	26,3
20-99	35,0	32,1	26,9	26,9	24,0	29,0
Âge de l'entreprise (nbre d'années d'existence)						
0-3	31,8	27,2	20,0	30,0	22,6	26,3
4-10	27,3	21,5	16,9	17,5	20,5	20,7
>10	21,0	20,9	15,0	12,1	17,1	17,2
Intensité de R-D						
Dépenses en R-D ≤20 % des revenus	26,1	21,2	15,8	14,6	—	19,4
Dépenses en R-D >20 % des revenus	43,0	42,1	26,0	13,4	—	31,1
Orientation vers l'exportation						
Exportateur	38,6	32,2	24,5	17,5	20,8	26,7
Non-exportateur	24,8	20,7	15,2	13,8	18,4	18,6
Orientation vers la croissance						
Axée sur la croissance	43,8	28,1	19,7	—	—	30,5
Autre	26,2	18,1	15,8	—	—	20,0
Total	26,4	21,3	16,2	14,2	18,4	19,3

Sources : Industrie Canada, *Enquête sur les conditions de crédit*, 2009 et 2010; Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.

Les résultats des enquêtes démontrent également des taux de demande de financement supérieurs parmi les entreprises axées sur l'exportation et celles axées sur la croissance⁷. D'après les données des enquêtes, en moyenne, environ 27 % des exportateurs et 31 % des entreprises axées sur la croissance ont fait des demandes de financement par emprunt pour les cinq années où des enquêtes ont été menées entre 2000 et 2010. En comparaison, environ 18,6 % des non-exportateurs et 20 % des entreprises moins axées sur la croissance ont fait des demandes de financement par emprunt. Les données probantes des enquêtes sur les taux de demande dans l'ensemble des secteurs, même si le

présent rapport n'en fait pas état, laissent entendre que les petites entreprises dans les secteurs à forte intensité en capital — fabrication, agriculture et transport — ont de plus grands besoins en matière de financement par emprunt que les secteurs à forte intensité en main-d'œuvre.

En résumé, au Canada, les entreprises de plus grande taille, les jeunes entreprises, les entreprises à forte intensité de R-D, les entreprises axées sur l'exportation et les entreprises axées sur la croissance sont celles qui ont fait le plus de demandes de financement par emprunt.

⁶ Les données tirées de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2004 ont révélé qu'environ 73 % des PME à forte intensité de R-D avaient l'intention de prendre de l'expansion, contrairement à 38 % des PME qui n'étaient pas à forte intensité de R-D.

⁷ Il est important de noter que dans certains cas, les entreprises axées sur la croissance sont aussi des entreprises à vocation exportatrice.

Les emprunteurs découragés

Les emprunteurs découragés sont ceux qui ont besoin de financement, mais qui ne cherchent pas activement à en obtenir parce qu'ils pensent, à tort ou à raison⁸, que leurs demandes seront refusées. Ce phénomène peut découler de divers facteurs, notamment :

- le refus de demandes de financement antérieures;
- une pénurie de capitaux dans la région ou le secteur industriel;
- la discrimination;
- de mauvais antécédents ou un manque d'antécédents en matière de crédit;
- un manque de capitaux propres;
- un manque de biens à déposer en garantie;
- un manque d'expertise ou de compétences en gestion.

L'*Enquête sur les conditions de crédit* de 2010 d'Industrie Canada a établi qu'environ 3 % des petites entreprises qui n'ont pas fait de demande de financement ont choisi de ne pas le faire parce qu'elles pensaient voir leur demande refusée. Par conséquent, au moment d'évaluer les taux de demande de financement susmentionnés, il est important pour les décideurs de noter que les besoins réels en matière de financement des entreprises sont vraisemblablement sous-évalués.

III. Statistiques d'enquête liées à l'offre

Cette section porte sur les activités de financement des petites entreprises du point de vue de l'offre. Dans l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* et l'*Enquête sur les conditions de crédit*, les entreprises devaient indiquer si la demande de financement soumise au cours des 12 derniers mois avait été approuvée, ce qui donne des renseignements sur la présence de « lacunes de financement » du côté de l'offre. Les réponses ont été regroupées et ont servi à créer des indicateurs des taux d'approbation des demandes de financement soumises par les petites entreprises. La présente section fait état des taux d'approbation des demandes de financement par emprunt et par capitaux propres pour l'ensemble des petites entreprises et des taux d'approbation des demandes de financement par emprunt selon les diverses sous-catégories d'entreprises.

1. Taux d'approbation globaux

Le Canada compte un large éventail de petites entreprises qui varient sur le plan de la taille, de l'industrie, de la région et de l'intention de croissance. Certaines d'entre elles sont très innovatrices et axées sur la croissance, alors que d'autres veulent générer un flux régulier de revenus. Les besoins en matière de financement des petites entreprises et l'offre de financement disponible sont susceptibles de varier selon la nature compétitive de l'entreprise, sa base de ressources, l'étape de développement où elle se trouve, le degré de concurrence qui règne dans l'industrie et le climat économique général.

Les décideurs canadiens ont une préoccupation commune : les petites entreprises font face à une « lacune de financement ». Toutefois, on ne dispose d'aucune définition généralement acceptée du terme « lacune ». Dans la pratique, les chercheurs tentent de

⁸ D'après les données probantes produites par Chandler (2010), de nombreux emprunteurs découragés détiennent de meilleurs renseignements sur leur situation et sur leur institution financière, ce qui les rend plus réalistes face à l'emprunt. Par conséquent, leur décision de ne pas soumettre une demande de financement pourrait être rationnelle et efficiente.

mesurer les lacunes en essayant d'attester le pourcentage d'entreprises qui ont « besoin » de financement et qui en « méritent » un, mais qui ne sont pas en mesure d'y accéder par le biais des institutions financières. Une autre méthode consiste à essayer de mesurer, parmi des demandeurs qui semblent présenter les mêmes caractéristiques, le nombre d'entre eux dont la demande de financement est approuvée et le nombre d'entre eux dont la demande de financement est refusée⁹. Autrement, les chercheurs mesurent le nombre d'entreprises qui essuient un refus, peu importe les taux d'intérêt qu'ils sont disposés à payer.

La méthode la plus courante pour mesurer les lacunes, en raison de sa simplicité, consiste à comparer le

pourcentage d'entreprises qui ont fait une demande de financement et le pourcentage d'entre elles dont la demande a été approuvée. Cette méthode ne tient pas compte des risques du projet ou de la viabilité financière des emprunteurs. Les données sur les taux de demande et d'approbation de prêts accordés aux petites entreprises présentées ici tiennent compte de ces aspects. Lorsque les données le permettent, le rapport présente également une mesure complémentaire basée sur le ratio du montant autorisé par rapport au montant demandé¹⁰. Les deux méthodes offrent un moyen objectif d'évaluer le pourcentage de petites entreprises qui ne sont pas desservies par le marché et la valeur des demandes de financement qui ne sont pas autorisées. Le tableau 3 présente les résultats.

Tableau 3 :
Taux de demande de financement, taux d'approbation et ratio de la valeur des fonds autorisés par rapport à la valeur des fonds demandés (en pourcentage) — selon le type d'instrument

Année	Financement par capitaux propres			Financement par emprunt		
	Demande	Approbation	Autorisé/ Demandé	Demande	Approbation	Autorisé/ Demandé
2000	2,0	79,1	26,2	26,4	83,5	82,5
2004	1,3	51,3	—	21,3	87,5	89,1
2007	1,2	80,4	—	16,2	94,4	88,3
2009	1,3	85,3	61,3	14,2	79,0	72,1
2010	1,0	85,3	37,8	18,4	88,0	87,3

Sources : Industrie Canada, *Enquête sur les conditions de crédit*, 2009 et 2010; Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.

Le tableau 3 montre que seul un faible pourcentage de demandes de financement par emprunt ont été refusées. En moyenne, environ 86 % des demandes de financement par emprunt ont été approuvées et environ 84 % de la valeur des fonds demandés a été autorisée. Ces résultats laissent entendre qu'au niveau agrégé, le marché du financement par emprunt ne présente aucune lacune. La prochaine section portera sur les problèmes de financement selon les sous-secteurs d'entreprises.

Les faibles taux d'approbation des demandes de financement par capitaux propres (76 % en moyenne) et le faible ratio du montant autorisé par rapport au montant demandé (42 % en moyenne) laissent

entrevoir une lacune de financement ou une « lacune partielle de financement » sur le marché du financement par capitaux propres chez les petites entreprises, ce qui n'a rien de surprenant. Les investisseurs sont généralement plus réticents devant les placements en capitaux propres que devant les placements par emprunt. Divers facteurs pourraient expliquer cette situation, notamment¹¹ :

- *Risque de liquidation* : En cas de défaut, les investisseurs en capitaux propres disposent d'un droit secondaire sur les actifs de la société, ce qui augmente le risque des placements en capitaux propres.

⁹ Organisation de coopération et de développement économiques. *Le déficit de financement des PME (VOL I) : Principes et réalités*. (2006)

¹⁰ Le ratio serait égal à 100 % si la valeur complète du financement sollicité par les entreprises était fournie par le marché et à 0 % si le marché refusait d'accorder tout financement.

¹¹ Solnik, Bruno, Dennis McLeavey. « Alternative Investments », Level I Program Curriculum, CFA Institute. (2007)

- *Incertitude de paiement* : En échange des prêts consentis, les investisseurs par emprunt reçoivent des paiements du capital et des intérêts, aux termes d'un contrat juridique, et ces paiements leur sont versés peu importe la conjoncture économique ou la rentabilité de l'entreprise. En revanche, les investisseurs en capitaux propres ne peuvent revendiquer qu'une partie de la trésorerie d'une société, une fois que tous les paiements du service de la dette ont été effectués. Par conséquent, contrairement à la certitude associée aux paiements fixes et stables reçus par les investisseurs par emprunt, les investisseurs en capitaux propres pourraient ne recevoir aucun rendement du capital investi.
- *Illiquidité* : Les placements en capitaux propres dans les petites entreprises sont principalement des « placements privés de capitaux propres ». Autrement dit, les actions ne peuvent être négociées sur le marché boursier. Les capitaux propres sont donc une forme d'investissement « illiquide ».
- *Connaissances en matière d'investissement et d'exploitation* : Les investisseurs qui placent des capitaux propres dans les petites entreprises doivent souvent posséder de vastes connaissances opérationnelles et des compétences en gestion. Les investisseurs qui

n'ont pas ces compétences évitent souvent de faire ce genre de placements.

- *Renseignements limités* : Les investisseurs en capitaux propres demandent souvent plus de renseignements que les fournisseurs de dettes. Il arrive parfois que les petites entreprises ne soient pas disposées à fournir ces renseignements, ce qui peut augmenter le risque pour les investisseurs, qui ne sont pas en mesure d'évaluer la valeur réelle et les perspectives futures de l'emprunteur.

De plus, la possibilité du retrait par rachat d'entreprise ou un premier appel public à l'épargne (PAPE) inquiète au plus haut point les investisseurs en capitaux propres dans les petites entreprises. Les investissements en capitaux propres dans les petites entreprises, de par leur nature, exigent que les investisseurs prennent un engagement sur plusieurs années. Les investisseurs n'ont donc pas un accès rapide aux profits. La vente de leur participation au capital dépend de la capacité de l'entreprise de créer des possibilités de rachat. Si l'entreprise n'y parvient pas ou si le marché des PAPE est faible, les investisseurs pourraient être tenus d'engager leurs capitaux pour des périodes encore plus longues. Comme de nombreux investisseurs sont réticents à l'idée d'engager des capitaux à long terme, il n'est pas surprenant de constater qu'un grand nombre de demandes de financement par capitaux propres soient refusées.

Lacunes de financement par capitaux propres sur les marchés internationaux

En 2006, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a mené une enquête internationale sur les lacunes de financement des PME. Les experts en matière de politiques devaient indiquer si une lacune de financement existait et, le cas échéant, dans quelles conditions. Parmi les 20 pays ayant participé à l'enquête, seulement 30 % ont indiqué la présence d'une lacune de financement sur les marchés des titres d'emprunt. Environ 75 % des répondants ont détecté des lacunes sur les marchés de capitaux propres en évoquant diverses raisons, notamment¹² :

- des renseignements asymétriques entre les emprunteurs et les investisseurs;
- le manque d'investisseurs institutionnels;
- le manque de volonté des entreprises à partager le contrôle avec une autre partie;
- la nature conservatrice des participants au marché financier.

¹² Organisation de coopération et de développement économiques. *Le déficit de financement des PME (VOL I) : Principes et réalités*. (2006)

2. Taux d'approbation des demandes de financement par emprunt selon le type d'entreprise

Cette section, prenant appui sur la section précédente, présente les taux d'approbation des demandes de financement par emprunt à l'échelle des entreprises¹³. D'après les résultats, la taille de l'entreprise peut influencer sur l'accès au financement par emprunt. En 2010, les taux d'approbation des demandes de financement par emprunt étaient de 84 % pour les entreprises comptant 1 à 4 employés, de 88 % pour les entreprises comptant 5 à 9 employés, de 93 % pour les entreprises comptant 10 à 19 employés et de 97 % pour les entreprises comptant 20 à 99 employés. La figure 3 montre une relation semblable basée sur les taux d'approbation moyens sur chacune des cinq années où des enquêtes ont été menées entre 2000 et 2010.

Plusieurs raisons pourraient expliquer pourquoi les petites entreprises ont fait face à plus de difficultés, notamment les suivantes¹⁴ :

- fluctuations plus importantes des ventes et des gains d'une année à l'autre;
- taux plus élevés de défaut de paiement des prêts;
- moins d'actifs à déposer en garantie;
- antécédents de crédit récents.

Les petites entreprises peuvent aussi faire face à des problèmes liés à la transparence et à l'asymétrie des renseignements. Il peut ainsi être plus difficile pour les prêteurs, une fois que les fonds sont accordés, d'évaluer les risques financier et opérationnel des entreprises et de surveiller leurs activités. Les entreprises de plus grande taille ont généralement

des antécédents de crédit plus exhaustifs, évoluent dans des marchés plus prévisibles et ont plus d'actifs à déposer en garantie. Les prêteurs sont plus en mesure d'évaluer la nature des risques de ces entreprises.

Selon la taille de l'entreprise, l'accès au financement par emprunt semble aussi être de nature partiellement cyclique, comme il est illustré à la figure 4. Ainsi, les taux d'approbation ont connu une hausse positive dans les étapes du cycle économique entre 2004 et 2007, ont reculé durant la récession de 2009 pour ensuite enregistrer une forte remontée parallèlement avec la reprise économique en 2010.

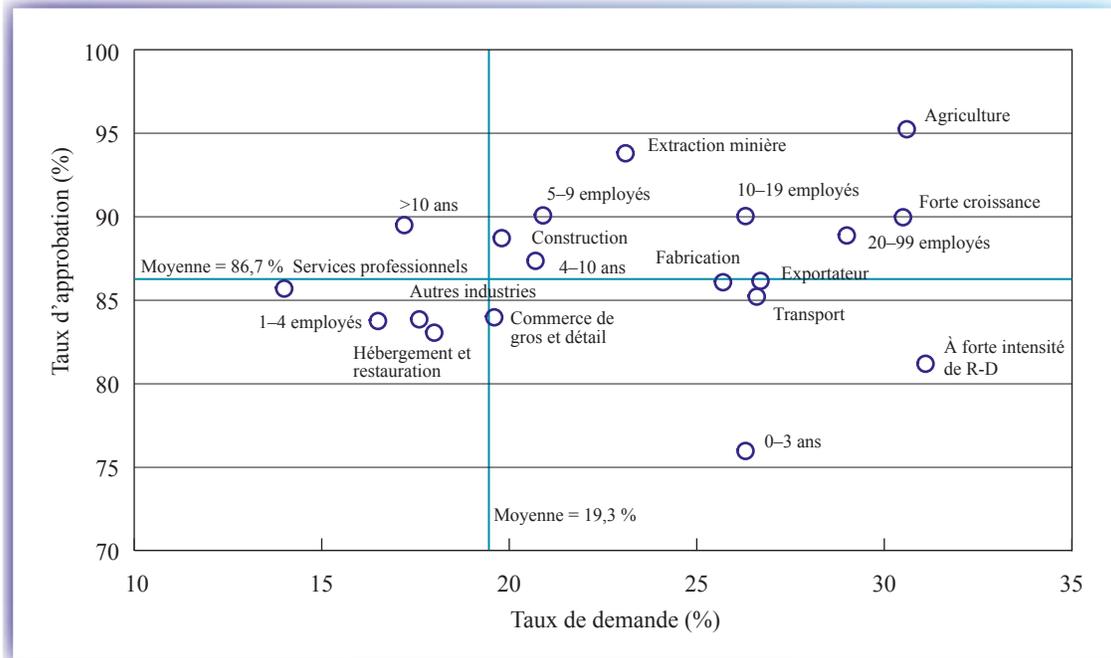
Cette observation est conforme à l'*Enquête auprès des responsables du crédit* de la Banque du Canada, qui révèle un assouplissement des conditions de crédit entre 2004 et la première partie de 2007, un resserrement en 2009, puis un nouvel assouplissement en 2010.

Bien entendu, même lorsque l'économie est en expansion, certaines petites entreprises ne parviennent toujours pas à obtenir du financement. Les résultats des enquêtes ont montré que les jeunes entreprises ont plus de difficultés à accéder au financement par emprunt que les entreprises plus anciennes. Cela tient probablement aux antécédents plus récents, aux équipes de gestion dont les membres sont plus jeunes et moins expérimentés et aux risques de défaut de paiement plus élevé.

¹³ On ne dispose pas de données suffisantes pour dégager des lacunes potentielles dans les marchés de financement par capitaux propres à l'échelle des entreprises.

¹⁴ Les raisons évoquées reposent sur les conclusions types tirées d'études financières. Voir : The Economist Intelligence Unit. *Surviving the drought: Access to finance among small and medium-sized enterprises*. (2009); Le Conference Board du Canada, *Decreasing Demand for SME Debt Financing? Debt Financing for SMEs at the End of the 20th Century*. (2001); CPA-Australia, CGA-Canada, ACCA. *Access to Finance for the Small and Medium Sized Enterprise Sector: A CGA-Canada Supplement*. (octobre 2009); Organisation de coopération et de développement économiques. *Le déficit de financement des PME (VOL I) : Principes et réalités*. (2006); Statistique Canada. *Statistiques financières et fiscales des entreprises*. (2010); Statistique Canada. *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*. (2008)

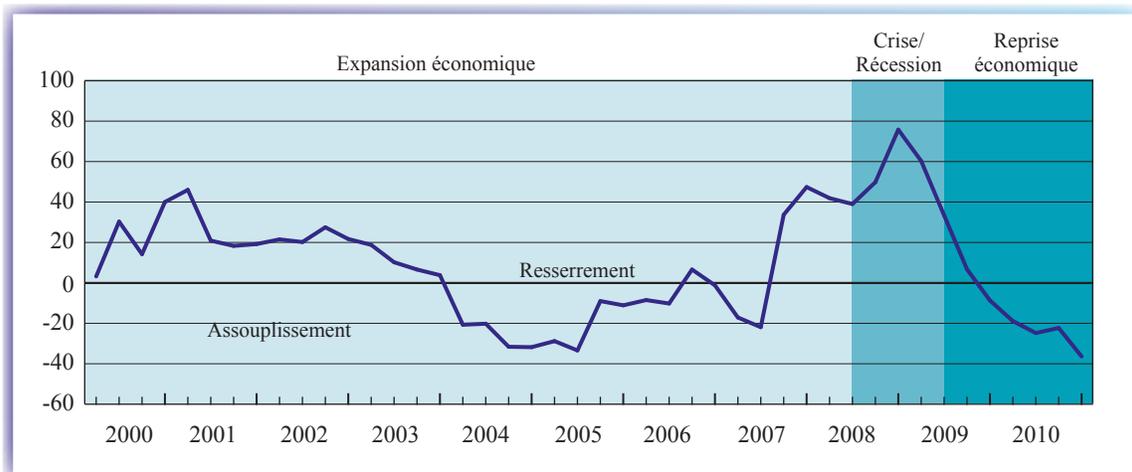
Figure 3 :
Taux moyens de demande de financement par emprunt et d'approbation des petites entreprises, 2000–2010



Sources : Industrie Canada, *Enquête sur les conditions de crédit*, 2009 et 2010; Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.

Remarque : Selon les données disponibles, nous avons présenté des moyennes de quatre et de trois ans respectivement pour les entreprises à forte intensité de R-D et les entreprises axées sur la croissance. Nous avons utilisé des moyennes de cinq ans pour les autres catégories.

Figure 4 :
Conditions générales des prêts accordés aux entreprises — solde des opinions



Source : Banque du Canada, *Enquête auprès des responsables du crédit*, 2000–2010.

Remarque : Le solde des opinions est égal à la différence entre le pourcentage pondéré des opinions des institutions financières allant dans le sens d'un resserrement et le pourcentage pondéré de celles qui inclinent vers un assouplissement.

Les petites entreprises à forte intensité de R-D du Canada semblent avoir eu plus de mal à accéder au financement par emprunt. Les principales sources de capital pour ces entreprises sont les bénéfices non répartis et l'épargne personnelle des propriétaires

d'entreprise. Ces sources, beaucoup moins prévisibles, ne sont pas fiables à long terme pour appuyer les besoins continus de ces entreprises. Ces dernières pourraient souffrir d'un accès limité au financement, en raison du taux plus élevé de consommation de

trésorerie et peut-être de l'accroissement des taux de défaut de paiement. Ces entreprises pourraient aussi ne pas être en mesure de satisfaire aux engagements financiers des prêteurs ou d'offrir une garantie suffisante pour financer les prêts.

Ces observations appuient donc l'hypothèse voulant qu'il existe des lacunes partielles en matière de financement pour des types particuliers d'entreprises, notamment les petites entreprises, les jeunes entreprises et les entreprises à forte intensité de R-D au Canada.

Un taux d'approbation de moins de 100 % ne signifie pas automatiquement qu'il existe une lacune en matière de financement

Un taux d'approbation inférieur à 100 % n'indique pas automatiquement la présence d'une lacune de financement. Pour conclure à la présence d'une lacune, il faut examiner plus en profondeur les raisons pour lesquelles les entreprises se voient refuser du financement. Ainsi, il ne faut pas conclure à la présence d'une lacune si l'entreprise refuse de recevoir du financement parce qu'elle n'est pas disposée à payer le taux d'intérêt proposé. Il faut plutôt y voir un effet de l'équilibre concurrentiel qui en résulte. Les taux d'intérêt disproportionnés par rapport au risque d'affaires, l'intransigeance du prêteur à négocier les taux, les politiques internes qui empêchent les prêteurs d'approuver des demandes de prêts au-dessus d'un certain niveau de risque... voilà autant de signes d'une lacune de financement possible. Il faudra donc déployer des efforts supplémentaires, lors des enquêtes futures, afin d'aider les gouvernements à mieux comprendre les raisons pour lesquelles les entreprises se voient refuser du financement.

Dans la même veine, les décideurs ne doivent surtout pas oublier que l'efficacité de l'octroi des prêts ne consiste pas à approuver toutes les demandes. La compétitivité du secteur des petites entreprises et, de manière plus générale, de l'économie dans son ensemble dépend d'une attribution efficace des ressources financières et d'un équilibre sain entre la demande de capitaux et l'offre de capitaux. Si les normes des prêteurs sont trop souples, les emprunteurs risquent de s'endetter davantage et ainsi avoir de la difficulté à rembourser leurs dettes advenant une augmentation des taux d'intérêt ou un ralentissement économique. Avant d'approuver une demande de prêt, le prêteur doit évaluer avec soin les risques prévus par rapport au rendement prévu. Bon nombre d'entreprises ne sont tout simplement pas solvables et, peu importe le taux d'intérêt qu'elles affirment être disposées à payer, elles ne seront pas en mesure de le faire. Le refus

d'accorder des prêts à certaines entreprises est parfois la bonne décision à prendre¹⁵.

Toutefois, le rejet de la demande de financement d'une entreprise devient problématique lorsque cette décision entraîne une sous-allocation de fonds à des entreprises solvables ou lorsque certaines catégories d'entreprises sont systématiquement privées d'un accès aux capitaux. De telles situations risquent de générer une inefficacité notable et potentiellement chronique sur le marché du financement des petites entreprises et justifieraient la participation continue du gouvernement par l'intermédiaire, entre autres, de la Banque de développement du Canada (BDC) et du Programme de financement des petites entreprises du Canada (PFPEC). Les renseignements ci-dessus devraient permettre d'entamer des discussions objectives sur les préoccupations soulevées et de peaufiner les mesures stratégiques.

¹⁵ Organisation de coopération et de développement économiques. *Le déficit de financement des PME (VOL I) : Principes et réalités*. (2006)

IV. Statistiques sur les conditions de financement

Dans l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* et l'*Enquête sur les conditions de crédit*, les entreprises devaient indiquer les taux d'intérêt qu'elles payaient sur leurs prêts et préciser si des garanties avaient été exigées. Ces questions permettent de recueillir des renseignements supplémentaires sur les activités de financement liées aux prix et à des facteurs autres que les prix, ainsi que

sur la perception du risque que présente l'emprunteur du point de vue du prêteur. C'est ce sur quoi porte la présente section.

1. Coûts de financement

Le tableau 4 présente les taux d'intérêt moyens payés sur les prêts de différentes durées pour les différentes catégories d'entreprises.

Tableau 4 :
Taux d'intérêt moyens — selon la durée de prêt (nbre d'années), 2000–2010

Catégorie d'entreprises	Durée (années)		
	Moins de 2 ans	Supérieure ou égale à 2 ans et inférieure à 5	Plus de 5 ans
Taille de l'entreprise (nbre d'employés)			
1–4	6,7	7,0	6,3
5–9	6,8	6,8	6,5
10–19	6,6	7,2	6,5
20–99	5,9	6,4	5,2
Âge de l'entreprise (nbre d'années d'existence)			
0–3	6,7	7,5	6,6
4–10	6,7	6,8	6,3
>10	6,2	6,7	6,0
Intensité de R-D			
Dépenses en R-D ≤20 % des revenus	6,9	7,3	6,6
Dépenses en R-D >20 % des revenus	7,3	7,4	6,2
Orientation vers l'exportation			
Exportateur	6,1	7,1	5,9
Non-exportateur	6,7	6,9	6,3
Orientation vers la croissance			
Axée sur la croissance	7,7	7,1	—
Autre	7,5	7,0	—

Sources : Industrie Canada, *Enquête sur les conditions de crédit*, 2009 et 2010; Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.

Remarque : Selon les données disponibles, nous avons présenté des moyennes de quatre et de trois ans respectivement pour les entreprises à forte intensité de R-D et les entreprises axées sur la croissance. Nous avons utilisé des moyennes de cinq ans pour les autres catégories.

Étant donné que les petites entreprises ont tendance à afficher de plus grandes fluctuations d'une année

à l'autre sur le plan des gains¹⁶ et que le taux de défaut de paiement chez les petites entreprises est

¹⁶ Par exemple, les données provenant de la base de données *Statistiques financières et fiscales des entreprises* de Statistique Canada ont permis de produire un coefficient de variation de 0,49 pour les gains des petites entreprises (écart type des gains divisés par les gains moyens) sur la période de 2000–2010. En comparaison, les moyennes entreprises avaient un coefficient de 0,40 et les grandes entreprises, de 0,29.

visiblement plus élevé que chez les moyennes et grandes entreprises¹⁷, il est raisonnable de s'attendre à ce que les petites entreprises se voient imposer des taux d'intérêt supérieurs à ceux des grandes entreprises. C'est ce qu'a révélé une comparaison entre les entreprises comptant moins de 20 employés et celles comptant plus de 20 employés. Plus précisément, le différentiel de l'intérêt entre les entreprises comptant moins de 20 employés et celles comptant plus de 20 employés était de 1,2 % sur les prêts d'une durée de plus de 5 ans. Cela laisse entendre que les taux d'intérêt supérieurs payés par les petites entreprises reflètent les primes de risque de défaut de paiement imposées par les prêteurs pour compenser le risque accru que présentent ces entreprises.

D'autres catégories d'entreprises ont aussi payé des taux d'intérêt plus élevés. Par exemple, le différentiel d'intérêt pour les jeunes entreprises (celles qui existent depuis moins de 10 ans) comparativement aux entreprises qui existent depuis plus de 10 ans était de 0,5 %, peu importe la durée du prêt. Cette observation est conforme aux attentes, puisque les jeunes entreprises, tout comme les petites entreprises, sont perçues comme comportant plus de risques.

Le différentiel d'intérêt imposé aux entreprises axées sur la croissance, une catégorie d'entreprises qui est parfois considérée comme comportant plus de risques, était à peine plus élevé que celui imposé aux entreprises qui ne sont pas axées sur la croissance. Plus précisément, un différentiel positif de 0,2 % et de 0,1 % était payé sur les prêts d'une durée de moins de 2 ans et entre 2 et 5 ans respectivement. Dans le même ordre d'idées, les entreprises à forte intensité de R-D, un autre groupe d'entreprises censé comporter plus de risques, ont payé un différentiel d'intérêt de 0,4 % et de 0,1 % sur des prêts d'une durée de moins de 2 ans et entre 2 et 5 ans respectivement.

En conclusion, les petites entreprises, les jeunes entreprises, les entreprises à forte intensité de R-D et les entreprises axées sur la croissance au Canada ont

assumé les coûts de financement les plus élevés entre 2000 et 2010. Cette observation est conforme aux résultats d'autres enquêtes et laisse entendre que non seulement ces catégories ou ces entreprises font face à des difficultés d'accès au financement relativement importantes, mais elles sont également aux prises avec des coûts de financement relativement plus élevés.

2. Exigences en matière de garantie

Dans le meilleur des mondes, un prêteur devrait être en mesure d'évaluer pleinement le risque que présente un emprunteur et appliquer un taux d'intérêt approprié à son prêt, en fonction du risque. Dans la réalité, toutefois, les prêteurs disposent de bien peu de renseignements sur le degré de risque que présente un emprunteur et de bien peu d'outils pour interpréter ces renseignements et prévoir le défaut de paiement. Par conséquent, les taux d'intérêt ne servent pas exclusivement à atténuer les risques. Les prêteurs exigent des emprunteurs des garanties pour s'assurer d'être remboursés ou de récupérer la plus grande somme possible en cas de défaut de paiement. Pour certaines entreprises, il est tout simplement impossible d'obtenir une approbation pour un prêt sans déposer une garantie suffisante, peu importe le taux d'intérêt qu'elles sont disposées à payer. Le tableau 5 présente les catégories de petites entreprises qui ont fait face aux exigences les plus strictes en matière de garantie durant chacune des cinq années où des enquêtes ont été menées entre 2000 et 2010.

Un pourcentage plus élevé de grandes entreprises étaient tenues de déposer des biens pour garantir leurs prêts. Un pourcentage plus élevé d'entreprises établies (>10 ans d'existence) ont également été tenues de déposer des biens en garantie. Il faut noter que dans le cas des entreprises de plus petite taille et des entreprises plus jeunes, les exigences en matière de garantie ont pu être assouplies du simple fait que les entreprises n'avaient aucun bien à déposer en garantie. Cette observation, même si le présent rapport n'en fait

¹⁷ L'Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises de Statistique Canada montre que les petites entreprises (celles ayant des niveaux d'autorisation de prêt de moins de 1 million de dollars) sont environ quatre fois plus susceptibles de ne pas pouvoir rembourser leurs prêts dans une année donnée, comparativement aux grandes entreprises (dont les niveaux d'autorisation sont supérieurs à 5 millions de dollars).

pas état, s'oppose au pourcentage d'entreprises tenues de trouver des cosignataires. Pour les années où des données étaient disponibles, en moyenne, 16 % des entreprises qui menaient des activités depuis moins de

quatre ans ont été tenues de trouver un cosignataire, comparativement à 10 % des entreprises qui menaient des activités depuis 4 à 10 ans, et à 6 % des entreprises en exploitation depuis plus de 10 ans.

Tableau 5 :
Taux de garantie (en pourcentage), 2000–2010

Catégorie d'entreprises	Année					Moyenne
	2000	2004	2007	2009	2010	
Taille de l'entreprise (nbre d'employés)						
1–4	55,7	62,1	45,2	53,0	63,1	55,8
5–9	69,6	64,4	37,7	72,1	68,8	62,5
10–19	73,6	73,6	66,6	56,9	72,9	68,7
20–99	76,3	78,0	51,7	66,4	73,5	69,2
Âge de l'entreprise (nbre d'années d'existence)						
0–3	57,4	59,8	72,5	39,3	68,5	59,5
4–10	61,0	59,3	24,0	63,7	72,5	56,1
>10	65,6	70,0	56,6	61,1	65,2	63,7
Intensité de R-D						
Dépenses en R-D ≤20 % des revenus	59,3	66,1	48,6	62,8	—	59,2
Dépenses en R-D >20 % des revenus	61,2	37,2	48,0	73,0	—	54,9
Orientation vers l'exportation						
Exportateur	64,3	66,5	46,2	65,4	66,0	61,7
Non-exportateur	60,4	63,7	48,9	61,2	66,8	60,2
Orientation vers la croissance						
Axée sur la croissance	83,5	75,1	48,0	—	—	68,9
Autre	60,6	62,4	48,6	—	—	57,2
Total	61,2	63,9	48,5	61,5	67,5	60,5

Sources : Industrie Canada, *Enquête sur les conditions de crédit*, 2009 et 2010; Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.

La croissance des entreprises influe aussi sur les exigences en matière de garantie des petites entreprises. Pour les années où des données étaient disponibles, environ 69 % des entreprises axées sur la croissance ont été tenues de déposer des biens en garantie, comparativement à 57 % pour les entreprises moins axées sur la croissance. Ce pourcentage reflète le risque perçu inhérent au financement de telles entreprises. Fait surprenant, les exigences en matière de garantie des entreprises

à forte intensité de R-D, qui sont également perçues comme comportant plus de risques, n'étaient pas statistiquement très différentes de celles des entreprises qui n'effectuaient pas de R-D.

En conclusion, au Canada, les entreprises de plus grande taille et les entreprises plus anciennes font face aux exigences en matière de garantie les plus strictes, de même que les petites entreprises les plus axées sur la croissance.

La diminution de l'importance du responsable des prêts et du plan d'affaires

Depuis une dizaine d'années, on assiste à un problème croissant : la diminution de l'importance du plan d'affaires et du rôle du responsable des prêts dans le processus d'octroi des prêts et ce que cela signifie pour certains groupes d'emprunteurs. Par exemple, dans le passé, la décision d'approuver un prêt était en grande partie laissée à la discrétion du prêteur, et la décision du prêteur dépendait largement du plan d'affaires de l'emprunteur. Aujourd'hui, on accorde moins d'importance au plan d'affaires. Les données de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2000, 2004 et 2007 ont révélé qu'en moyenne, seulement 21 % des entreprises ont dû fournir un plan d'affaires au moment de soumettre une demande de prêt. De plus, moins de 4 % des entreprises se sont vu refuser du financement parce que leur plan d'affaires était inacceptable. De nos jours, les prêteurs s'inquiètent surtout de la cote de crédit de l'emprunteur. Il s'agit de cotes générées par ordinateur qui donnent un aperçu de la santé financière d'une entreprise.

Dans un rapport de 2006 sur les lacunes de financement des PME, l'OCDE a insisté sur le fait que l'automatisation continue du processus d'approbation des prêts dont le cadre est établi en fonction de la cote de crédit pourrait diminuer la capacité de certains types d'entreprises à accéder au financement, notamment les jeunes et les petites entreprises. En effet, ces entreprises n'ont souvent pas fait leurs preuves sur le plan de la viabilité et ont des antécédents de crédit récents, disposent de peu de biens corporels et, bien souvent, ne peuvent remplir les critères d'approbation générés par les systèmes de cotation mathématique¹⁸. Ces entreprises se fient davantage à des prêteurs pour effectuer un examen subjectif de leurs caractéristiques personnelles ou de leur plan d'affaires. Les outils de cotation du crédit peuvent être plus susceptibles d'entraîner le refus de ces entreprises, même si elles pourraient mériter du financement selon une évaluation humaine¹⁹.

V. Conclusion

L'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* et l'*Enquête sur les conditions de crédit* offrent des renseignements utiles sur les activités de financement liées à la demande et à l'offre, du point de vue des petites entreprises au Canada. Ces renseignements sont particulièrement pertinents pour les responsables d'élaboration de politiques fondées sur des données probantes qui cherchent à analyser les développements du marché financier et à cerner des lacunes potentielles sur le marché.

D'après les résultats des enquêtes :

- Entre 2000 et 2010, environ 25 % des petites entreprises ont fait, chaque année,

une demande de financement externe, en moyenne, pour appuyer leurs activités.

- Les demandes de financement par emprunt ont été considérablement supérieures aux demandes de financement par capitaux propres.
- Parmi les entreprises qui ont fait une demande de financement par capitaux propres, les taux de demande les plus élevés touchaient les entreprises les plus jeunes, les entreprises les plus innovatrices et les entreprises les plus axées sur la croissance.

¹⁸ Organisation de coopération et de développement économiques. *Le déficit de financement des PME (VOL I) : Principes et réalités*. (2006)

¹⁹ Voir également : Spence, Rick. « Now you know the score », *The Entrepreneur, Money Sense*, mars 2007.

- Les taux de demande de financement par emprunt chez les petites entreprises étaient étroitement liés à la taille de l'entreprise, à l'orientation vers l'exportation, à l'orientation vers la croissance, et au degré ou à l'intensité de R-D. Les taux de demande de financement par emprunt chez les petites entreprises étaient inversement proportionnels à l'âge de l'entreprise.
- On a observé des lacunes partielles de financement pour des types précis d'entreprises : les plus petites entreprises, les plus jeunes entreprises et les entreprises à plus forte intensité de R-D.
- Les entreprises de plus petite taille, les entreprises plus jeunes, les entreprises à forte intensité de R-D et les entreprises axées sur la croissance au Canada ont assumé les coûts de financement les plus élevés.
- Les entreprises de plus grande taille et les entreprises plus anciennes au Canada ont fait face aux exigences en matière de garantie les plus strictes. Les entreprises axées sur la croissance ont pour leur part fait face à des exigences en matière de garantie relativement strictes.

En plus de l'évaluation des différents aspects de la demande de financement des petites entreprises, de l'accès au financement, des taux d'intérêt et des exigences en matière de garantie, il reste à aborder une question fondamentale, à savoir si l'accès au financement — par emprunt ou par capitaux propres — a été un obstacle à la croissance des petites entreprises. Cette question a été évaluée dans les éditions de 2004 et de 2007 de *l'Enquête sur le*

financement des petites et moyennes entreprises.

On a demandé aux répondants d'indiquer si l'accès au financement posait un problème grave et de le classer parmi d'autres obstacles. Environ 20 % d'entre eux ont indiqué que l'accès au financement était un obstacle sérieux à la croissance. Or, parmi les six obstacles indiqués, l'accès au financement s'est classé au cinquième rang. La main-d'œuvre qualifiée (50 %), les taux d'assurances (38 %), l'instabilité de la demande des consommateurs (34 %) et les règlements gouvernementaux (32 %) étaient tous des obstacles plus importants. Conformément à d'autres constatations dans le présent rapport, un plus grand nombre de petites entreprises ont déclaré que l'accès au financement faisait obstacle à la croissance dans le cas des jeunes entreprises, des entreprises axées sur la croissance et des entreprises à forte intensité de R-D.

En conclusion, bien que les petites entreprises aient des besoins substantiels en matière de financement et qu'elles parviennent en général à obtenir les fonds requis, certaines catégories de petites entreprises au Canada continuent d'éprouver des difficultés importantes lorsque vient le moment d'accéder au financement. Cette conclusion concerne le financement par capitaux propres, en général, et le financement par emprunt pour les petites entreprises, les jeunes entreprises et les entreprises à forte intensité de R-D. Ces entreprises contribuent grandement à l'activité économique et à la création d'emplois au Canada. Le présent rapport montre, preuves à l'appui, la nécessité de mettre en place des mesures stratégiques en vue d'améliorer l'accès au financement pour ces types d'entreprises afin qu'elles puissent prospérer et atteindre leur plein potentiel.

Remerciements

L'auteur tient à remercier Richard Archambault et Laura Morin pour leur précieuse contribution et leurs judicieux conseils. Un remerciement particulier aussi à Andrea Pierce pour son excellent travail de programmation.