



Association des comptables
généraux accrédités
du Canada

CGGA

Poser les bases d'une stratégie nationale sur l'entrepreneuriat

Le rapport de CGA-Canada
sur l'entrepreneuriat

Octobre 2010

Au sujet de CGA-Canada

Fondée en 1908, l'Association des comptables généraux accrédités du Canada est une association professionnelle autoréglementée qui représente 75 000 CGA et étudiants.

Les CGA travaillent à l'échelle internationale dans les secteurs industriel, commercial et financier, dans le secteur public ou en cabinet privé ainsi que dans tout autre secteur où des services de comptabilité et de gestion financière sont requis. Ils comptent parmi leurs clients tant les grandes sociétés et les entreprises industrielles que les entrepreneurs individuels. L'expertise des CGA est respectée dans le secteur public et dans le monde des affaires.

CGA-Canada représente des CGA et des étudiants au Canada, aux Bermudes, dans les pays des Caraïbes, dans la République populaire de Chine et à Hongkong. L'Association établit des normes de formation et des normes professionnelles, offre des services et élabore le Programme d'études professionnelles des CGA.

CGA-Canada contribue à l'élaboration de normes comptables nationales et internationales grâce aux relations de coopération professionnelle qu'elle entretient avec les autres organismes comptables, défend les intérêts du public et des CGA, et s'emploie à promouvoir l'excellence en matière de services professionnels comptables.

CGA-Canada établit des normes professionnelles pour ses membres au moyen de son *Code des principes d'éthique et règles de conduite*, des exigences en matière de formation professionnelle continue obligatoire et de la *Norme sur l'indépendance des CGA*.

Remerciements

CGA-Canada tient à remercier Karine Benzacar et Dayna Patterson, de Knowledge Plus, pour leur précieuse collaboration au présent document. Nous sommes sincèrement reconnaissants aux personnes suivantes de nous avoir guidés dans notre travail et donné des conseils des plus utiles : le directeur général du Schlegel Centre for Entrepreneurship, Steve Farlow; Denis Martel et Victoria Lennox, d'Industrie Canada, pour les données et l'information documentaire; ainsi que Louise Nesterenko, FCGA et Sylvie Voghel, FCGA. Le projet a été réalisé sous la direction de Carole Presseault du service des Affaires gouvernementales et réglementaires de CGA-Canada, qui a été secondée par Susan Tighe, également membre de ce service.

© Association des comptables généraux accrédités du Canada, 2010.

Toute reproduction totale ou partielle sans autorisation écrite est strictement interdite.

Remarque : Dans cette publication, le masculin vise à la fois les hommes et les femmes, et est employé uniquement dans le but d'alléger le texte.

cga.org/canada-fr

Poser les bases d'une stratégie nationale sur l'entrepreneuriat

Le rapport de CGA-Canada sur l'entrepreneuriat

Table des matières

Avant-propos.....	7
Résumé.....	8
Introduction.....	12
Le climat de l'entrepreneuriat.....	12
Les obstacles à l'entrepreneuriat.....	17
Les mécanismes de soutien et de financement.....	18
L'accès au crédit.....	23
La fiscalité.....	29
La réglementation et la paperasserie.....	32
Conclusion	35
Annexe 1 : Comparaison entre le Canada et l'Irlande à l'échelle mondiale.....	38

Avant-propos



Au printemps 2010, l'Association des comptables généraux accrédités du Canada (CGA-Canada) a entrepris l'examen de certaines questions essentielles ayant trait aux petites et moyennes entreprises (PME) et à l'entrepreneuriat au Canada. En juin 2010, l'Association a mené une étude sur les grands enjeux des PME, qui s'est achevée avec la tenue de la Table ronde sur les questions qui préoccupent les PME organisée conjointement par CGA-Canada et CPA Australia.

Animée par le succès de cette table ronde ainsi que son désir de poursuivre son examen, CGA-Canada a fait équipe avec CPA Ireland, un autre organisme comptable professionnel de premier plan, pour étudier plus particulièrement la question de l'entrepreneuriat et celle de l'aide et des stratégies sur lesquelles il faut compter pour stimuler la croissance et l'innovation dans le contexte économique actuel. À la fin de l'été, les deux organismes ont sondé l'opinion de leurs membres et parties prenantes sur des questions touchant le climat de l'entrepreneuriat, la culture, la réglementation et la fiscalité. Les résultats de leur travail sont exposés dans deux documents, soit le *CPA Entrepreneurship Report*, publié à Dublin en Irlande, le 22 septembre 2010, et le *Rapport de CGA-Canada sur l'entrepreneuriat*, publié à Ottawa au Canada, au cours de la Semaine de la PME 2010.

La décision prise par nos deux organismes de travailler ensemble reflète l'importance des défis qui se posent aux entreprises et à l'industrie actuellement. Nous espérons que le rayonnement de nos travaux et de nos réflexions nous permettra de susciter un dialogue et de mettre en lumière un grand nombre de questions et de préoccupations qui sont cruciales pour les entrepreneurs d'aujourd'hui. Et qui dit entrepreneuriat dit PME.

Tant CGA-Canada que CPA Ireland appuient depuis longtemps les PME. Étant donné que plusieurs milliers de nos membres travaillent dans des PME ou leur offrent des services, nous comprenons bien les préoccupations, les contraintes et les possibilités de ce secteur.

Nos membres sont des chefs de file des milieux des affaires et de la comptabilité et peuvent contribuer de manière importante à la croissance des entreprises et des organisations au Canada, en Irlande et tout autour du globe. Nous sommes heureux de pouvoir les aider à assurer la prospérité des entreprises du Canada.

Comme toujours, nous serons heureux de recevoir vos commentaires.

Anthony Ariganello, CPA (Delaware), FCGA
Président et chef de la direction, CGA-Canada

Résumé

CGA-Canada s'est montrée profondément engagée à plaider en faveur de conditions d'affaires propices à la croissance et à l'innovation. Le présent rapport pose les bases d'une stratégie nationale sur l'entrepreneuriat. Il a été élaboré parallèlement au travail effectué par un autre organisme comptable de premier ordre, CPA Ireland, dans le but de permettre l'établissement de comparaisons et de conclusions lorsque cela était possible.

Principales conclusions pour le Canada

Le climat de l'entrepreneuriat

Les Canadiens sont dotés d'un fort esprit d'entreprise et ils trouvent au Canada de nombreuses occasions de démarrer et de gérer avec succès leur propre affaire. Les Canadiens sont instruits et le Canada se compare avantageusement aux autres pays en ce qui touche sa capacité de créer un environnement favorable au lancement des entreprises et à leur prospérité. Le climat demeure incertain, toutefois; l'économie est instable et les gens d'affaires, notamment les comptables généraux accrédités, font preuve d'un optimisme prudent à l'égard de l'avenir proche.

Le bassin d'entreprises présentant des capacités entrepreneuriales est régulièrement maintenu. Les nouvelles entreprises ont un taux de survie élevé. Néanmoins, les données dont nous disposons révèlent que toutes les possibilités d'amélioration n'ont pas été exploitées en ce qui concerne les investissements générateurs de croissance et d'innovation.

Principales recommandations :

- Le gouvernement fédéral devrait constituer un comité d'experts en vue de l'élaboration d'une stratégie nationale sur l'entrepreneuriat. Le rapport du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence publié en 2008 pourrait servir à étayer la stratégie. Cette dernière aurait pour objet principal de stimuler l'innovation en la plaçant au centre de la politique gouvernementale, et serait soutenue par un leadership fort aux niveaux politiques les plus élevés. La recherche a montré que l'innovation est un pivot de l'entrepreneuriat; c'est sur la promotion d'un environnement qui stimule l'innovation que reposent l'avenir de l'entrepreneuriat ainsi que la création d'emplois connexe. La stratégie tiendrait également compte de l'importance d'une collaboration pancanadienne dans la poursuite de l'innovation et de la croissance.
- Tous les gouvernements doivent se montrer particulièrement prudents lorsqu'ils prennent des décisions susceptibles de nuire au climat des affaires. Pour que la reprise soit réussie, les gouvernements doivent se retenir de hausser les impôts et d'autres charges qui entravent la création d'emplois, l'entrepreneuriat et l'investissement.

Les obstacles à l'entrepreneuriat

La capacité de gestion, considérée sous l'angle des ressources et du temps, représente un obstacle de taille. Les jeunes du Canada ne sont pas nécessairement enclins à travailler dans de petites entreprises. Parmi les principaux défis auxquels font face les PME se trouve la concurrence qu'elles doivent livrer aux entreprises de plus grande taille pour attirer et retenir les jeunes talents. Bien que des progrès aient été accomplis, les études ou autres formations en entrepreneuriat ne sont pas courantes.

Principales recommandations :

- Les gouvernements, les universités et le secteur privé doivent collaborer pour constituer des centres d'excellence en entrepreneuriat axés sur les jeunes entrepreneurs.
- Le gouvernement fédéral doit rendre accessibles, par l'entremise de ses organismes subventionnaires, des fonds qui permettront de soutenir les chaires de recherche en entrepreneuriat. En outre, des bourses doivent être offertes pour permettre à des étudiants de faire des études universitaires en entrepreneuriat, un domaine nouveau qui est en plein essor.
- Les gouvernements doivent appuyer les programmes de mentorat qui permettent à des entrepreneurs expérimentés et prospères de guider les jeunes entrepreneurs qui manquent d'expérience. Les entrepreneurs pourraient être encouragés à participer à ces programmes par des crédits d'impôt, des promotions et d'autres formules de soutien.

Les mécanismes de soutien et de financement

En stimulant l'entrepreneuriat, le gouvernement joue un rôle de facilitateur unique. Il a la responsabilité de créer des conditions favorables à l'investissement, la croissance et l'innovation. Il faut continuer de maintenir les taux d'imposition à des niveaux concurrentiels, d'éliminer la paperasserie, de faciliter l'expansion dans les marchés étrangers et de mettre en œuvre des initiatives comme le nouveau Programme canadien pour la commercialisation des innovations.

Principales recommandations :

- Tous les ordres de gouvernement du Canada doivent collaborer pour s'assurer que l'information sur les programmes et les services destinés aux entrepreneurs est accessible et disponible en temps utile.
- Les gouvernements doivent continuer de chercher des moyens de soutenir financièrement les nouveaux entrepreneurs. Le gouvernement fédéral pourrait, par exemple, exonérer les entreprises en démarrage du paiement des primes de l'assurance-emploi pendant leurs trois premières années d'exploitation ou, si elle est antérieure, jusqu'à la date à laquelle elles atteindraient un certain seuil de chiffre d'affaires.

L'accès au crédit

Le système financier canadien a surmonté mieux que la plupart la crise financière mondiale. Malgré l'augmentation du soutien public par l'intermédiaire d'initiatives comme le Programme de crédit aux entreprises, les conditions de crédit devraient demeurer serrées dans l'avenir prévisible. À mesure que les entrepreneurs continuent de s'adapter à cette nouvelle situation, le rôle que jouent leurs professionnels comptables devrait prendre encore de l'ampleur. En attendant, les banques et les autres prêteurs devront s'attacher à mieux communiquer avec leurs clients entrepreneurs et à comprendre leurs besoins particuliers. Nous sommes d'accord avec CPA Ireland pour dire que les pouvoirs des directeurs de banque et des conseillers aux entreprises locaux devraient être plus grands. Nous reconnaissons également que le système fiscal devrait prévoir des mesures incitatives à l'égard des investisseurs providentiels.

Principales recommandations :

- Les premiers signes de reprise pourraient se révéler trompeurs et les responsables des orientations politiques doivent rester sur leurs gardes, au moins jusqu'en 2011, et évaluer la nécessité de continuer à aider les entreprises à trouver des solutions de financement pour soutenir financièrement la croissance.
- Les gouvernements devront encourager le financement reposant sur l'actif et le financement par capitaux propres, y compris les capitaux providentiels et les capitaux de risque. Il s'agit autant de stimuler la demande que d'encourager l'offre et d'accroître la capacité des PME à comprendre ces sources de fonds, à choisir les modes de financement pertinents parmi toutes les options offertes et à se rendre attrayantes comme bénéficiaires d'un financement non bancaire.

La fiscalité

La diminution des impôts est essentielle à la croissance de la productivité du travail puisqu'elle libère des liquidités que l'on pourra investir dans le capital humain et physique ainsi que dans la recherche et le développement.

Principales recommandations :

- Conformément à son engagement, le gouvernement fédéral doit ramener le taux général de l'impôt sur le revenu des sociétés à 15 % en 2012.
- Le gouvernement doit étudier l'incidence du seuil d'imposition des PME sur la croissance des entreprises.
- Le gouvernement fédéral doit charger un comité d'experts indépendant d'examiner en profondeur le système fiscal canadien, en vue de s'assurer que ce système est simple, équitable et efficient.

La réglementation et la paperasserie

Maintes et maintes fois, les comptables généraux accrédités travaillant en entreprise ou offrant leurs services à des sociétés de toutes tailles nous l'ont répété : l'effet cumulatif des efforts consacrés à la conformité est usant. Ils citent en exemple les chevauchements et le manque de coordination entre les réglementations fédérale, provinciales et territoriales, et parfois même municipales dont le décodage et l'observation demandent du temps. Les entreprises sont mécontentes du fait qu'on ne s'attaque pas aux obstacles qui entravent la circulation des biens et des services entre les provinces. Les CGA nous disent que le régime fiscal est devenu trop complexe. Des relations productives entre les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux sont un élément crucial de la réforme réglementaire.

Principales recommandations :

- Le gouvernement fédéral doit immédiatement s'acquitter des engagements à réduire les tracasseries administratives qu'il a pris dans le budget de 2010.
- Le gouvernement fédéral doit continuer de rationaliser le processus d'observation de règlements relevant des trois ordres de gouvernement (municipal, provincial/territorial et fédéral).
- Les gouvernements doivent prendre des mesures pour réduire et supprimer le plus rapidement possible les obstacles coûteux qui nuisent au commerce entre les provinces.
- Le gouvernement fédéral doit adopter une loi sur l'ouverture du commerce et constituer un tribunal interne permanent pour s'occuper des obstacles au commerce interprovincial des biens et des services.
- Pour mesurer le fardeau réglementaire, il faut mettre au point une méthode simple et uniformisée pour l'évaluation de l'incidence des formalités administratives sur les entreprises.
- Le gouvernement du Canada doit continuer de favoriser sa compétitivité internationale par la libéralisation et la diversification de ses investissements et échanges commerciaux transfrontaliers. Les accords de libre-échange bilatéraux, la libéralisation des échanges multilatéraux et les accords sur la protection des investissements étrangers ouvrent de nouveaux débouchés pour les produits canadiens et fournissent des mesures incitatives qui permettent aux sociétés canadiennes d'accroître leur productivité.

Introduction

L'entrepreneuriat est un puissant moteur qui dynamise la croissance économique grâce à l'innovation, la création d'emplois et la productivité. Il y a toutes sortes d'entrepreneurs. Certains sont à leur compte et n'ont pas d'employés rémunérés pour les assister, tandis que d'autres dirigent de grandes sociétés multinationales, comme Jim Balsillie et Mike Lazaridis de Research in Motion. Le présent rapport traite de l'entrepreneuriat au Canada, notamment en ce qui a trait au climat, aux obstacles, au soutien disponible, aux conditions de crédit, à la politique fiscale et au cadre réglementaire. Le rapport comprend également une comparaison entre la situation de l'entrepreneuriat au Canada et en Irlande, dressée par suite de la publication d'une étude sur l'entrepreneuriat menée parallèlement à la nôtre par l'Institute of Certified Professional Accountants in Ireland (CPA Ireland). CGA-Canada et CPA Ireland ont toutes deux sondé l'opinion de leurs membres à l'été 2010, pour recueillir des renseignements utiles sur les aspects de l'entrepreneuriat mentionnés précédemment. En outre, CGA-Canada a mené une étude complémentaire et des entrevues auprès d'un comité consultatif d'experts.

Notre objectif était d'étudier l'entrepreneuriat; toutefois, nous avons choisi d'examiner cette question sous l'angle particulier des petites et moyennes entreprises (PME) parce que ces dernières représentent une part importante de l'activité entrepreneuriale au Canada, soit 98 % de l'ensemble des entreprises, et emploient plus de cinq millions de Canadiens.¹



« Une reprise, somme toute lente, se fait sentir. »

– Sylvie Voghel

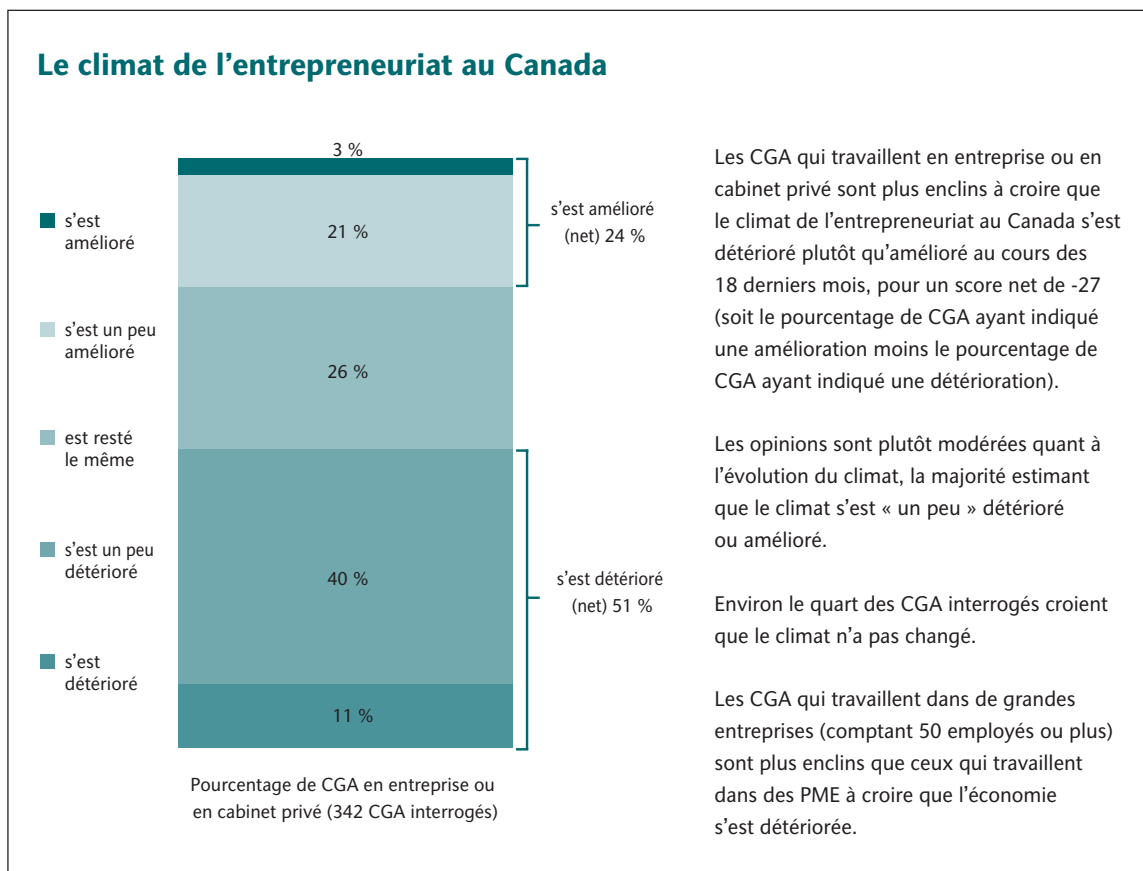
Le climat de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est dans la tradition canadienne, et le pays compte des entrepreneurs célèbres comme Timothy Eaton, Tim Horton et Ted Rogers. Cependant, la crise économique récente a eu une incidence défavorable sur l'entrepreneuriat. En effet, le sondage sur l'entrepreneuriat réalisé par CGA-Canada a permis d'établir que le climat est propice à l'entrepreneuriat au Canada, mais qu'il s'est détérioré au cours des 18 derniers mois. Les résultats du sondage révèlent que 51 % des CGA interrogés estiment que la situation s'est dégradée, alors que 24 % jugent qu'elle s'est améliorée et 26 % n'ont pas constaté de changement². Sylvie Voghel, FCGA, entrepreneure et vice-présidente, Finance, à Enveloppe Concept à Montréal, se montre prudente; elle souligne que son entreprise continue d'affronter les défis posés par le

1 MINISTÈRE DES FINANCES CANADA, *Le budget de 2010*. N. B. Pour les besoins du présent rapport, PME s'entend des entreprises de prestation de services comptant moins de 100 employés et des entreprises de fabrication comptant moins de 500 employés.

2 SYNOVATE, *Report of CGA Canada's Survey Results on Entrepreneurship*, 2010.

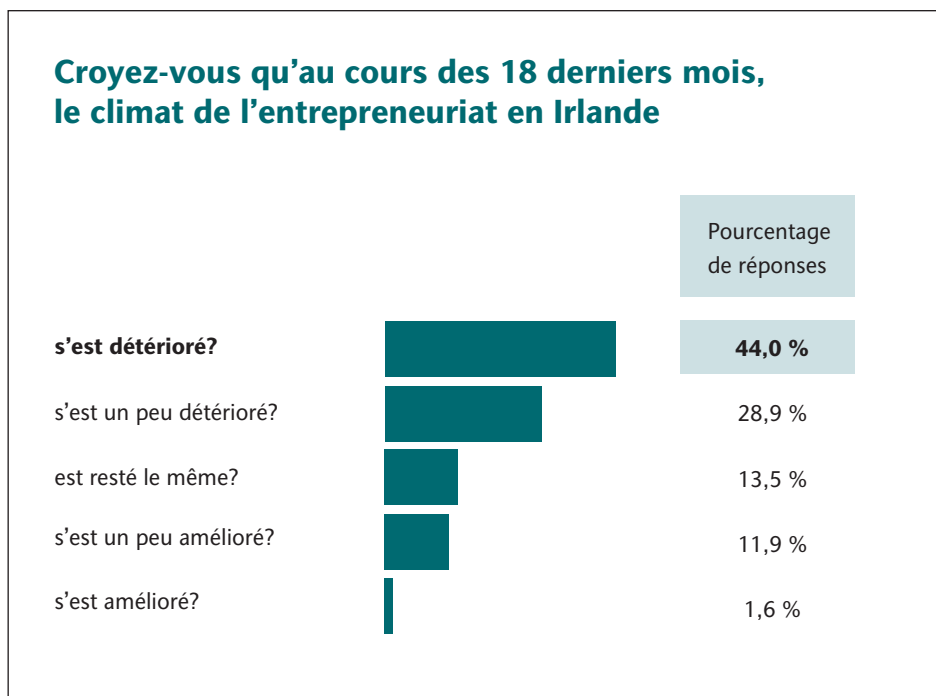
ralentissement économique, tout en reconnaissant qu'une reprise, somme toute lente, se fait sentir. Une autre étude réalisée en mai 2010 par l'Entrepreneurs' Organization a permis de constater que les entrepreneurs canadiens n'ont pas d'opinion définie quant à la capacité du Canada de favoriser l'entrepreneuriat, et qu'ils se situent en cela légèrement au-dessus de l'indicateur global. Cette légère supériorité de l'indicateur canadien est attribuable aux prévisions favorables des entrepreneurs quant à leurs entreprises et à de meilleures perspectives en ce qui a trait à l'environnement économique et à l'accès aux infrastructures matérielles³. Il semble que bon nombre d'entrepreneurs canadiens soient assez optimistes quant à leurs perspectives à court terme, et plus optimistes que les CGA.



Étant donné la gravité de la crise financière en Irlande, le climat n'y est pas aussi favorable à l'entrepreneuriat qu'au Canada. Les résultats du sondage de CPA Ireland sur l'entrepreneuriat montrent que moins de 14 % des CPA interrogés croient que le climat s'est amélioré, tandis que 73 % estiment qu'il s'est détérioré au cours des 18 derniers mois; les comptables de l'Irlande sont nettement plus pessimistes sur cette question que leurs homologues du Canada. Les

3 ENTREPRENEURS' ORGANIZATION, *Global Entrepreneur Indicator — Entrepreneurial Efficacy Indicator: Canada Region*, mai 2010.

principales raisons invoquées pour expliquer cette détérioration en Irlande sont le manque d'accès aux capitaux pour les entreprises en démarrage et le peu d'incitatifs à travailler à son compte⁴. Un sondage trimestriel sur les tendances publié en juillet 2010 par l'Irish Small and Medium Enterprises Association (ISME) a révélé que, malgré la dureté du climat actuel, on constate des signes d'adoucissement dans le secteur des PME. Ce sondage a également révélé que l'optimisme des entreprises atteignait son plus haut niveau depuis le printemps 2007, les ventes et l'emploi s'étant améliorés au cours du dernier trimestre. Il s'agit d'un regard plus optimiste que celui dont témoignent les résultats du sondage de CPA Ireland⁵. Cela laisse supposer qu'en dépit des effets de la crise économique, on envisage l'avenir avec optimisme.



Par rapport à l'ensemble des autres pays, le Canada s'en tire plutôt bien, ayant surmonté la crise financière mondiale beaucoup mieux que l'Irlande et d'autres pays d'Europe (voir l'Annexe 1 pour une comparaison avec l'Irlande). Le Canada se classe 10^e au monde selon l'indice de compétitivité mondiale (ICM) de 2010-2011, une position que lui valent l'efficacité de ses marchés des biens, du travail et des capitaux (qui se sont classés respectivement aux 11^e, 6^e et 12^e rangs), le bon fonctionnement et la transparence de ses institutions (11^e rang) et l'excellence de son infrastructure (9^e rang). De plus, la première place obtenue par le Canada au classement de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) au chapitre du pourcentage des 25-64 ans ayant fait des études supérieures (avec un chiffre de près de 50 %),

4 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

5 IRISH SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES ASSOCIATION LTD. (ISME), *Second Quarterly Business Trends Survey*, été 2010.

laisse entrevoir d'autres tendances prometteuses pour le pays. Sur le plan de l'orientation internationale, le Canada se classe également premier au monde, 80 % de ses entreprises ayant des clients à l'extérieur du pays.

Malgré les difficultés récentes, de nos jours, le climat général est particulièrement propice à l'entrepreneuriat au Canada, de plus en plus de Canadiens, surtout les jeunes, préférant un mode de vie autonome. Ils veulent faire un travail qu'ils aiment et jouir d'une certaine indépendance quant à leur emploi du temps et leurs conditions de travail. Par ailleurs, l'entente tacite entre les employeurs et les employés n'est plus ce qu'elle était. De nos jours, les réductions d'effectifs sont courantes, et de nombreuses personnes souhaitent reprendre le contrôle de leurs revenus en démarrant leur propre entreprise. À l'appui de ces tendances, notons la hausse du pourcentage de Canadiens à leur compte qui sont propriétaires d'une entreprise constituée en société, ce pourcentage étant passé de 5,5 % en 2003 à 6,3 % en 2008⁶. En outre, un sondage réalisé par la Banque TD en 2010 indique que les entrepreneurs sont hautement satisfaits sur le plan professionnel, 62 % des entrepreneurs interrogés ayant répondu qu'ils étaient très heureux⁷. Par comparaison, un sondage réalisé par Randstad en 2010 révèle que seules 33 % des personnes interrogées travaillant en entreprise sont très satisfaites de leur emploi actuel⁸. La proportion de diplômés collégiaux et universitaires s'est également accrue, passant de 58 % des propriétaires d'entreprise constituée en société ayant des employés rémunérés en 1997, à 63 % en 2007⁹. Toutes ces tendances ont une incidence positive sur l'entrepreneuriat au Canada.

De nombreux autres signes indiquent que l'entrepreneuriat est en santé au Canada. Le taux de création de nouvelles entreprises comptant des employés rémunérés demeure constamment plus élevé que le taux de disparition, ce qui signifie que le bassin d'entreprises présentant un potentiel entrepreneurial est régulièrement reconstitué. Au Canada, les nouvelles entreprises ont également un taux de survie élevé. Environ 85 % des entreprises qui font leur apparition sur le marché survivent durant une année entière, 62 % survivent pendant trois ans et 51 % sont encore en activité après cinq ans¹⁰. Le fait que plus de la moitié des entreprises passent le cap des cinq ans laisse à penser que les Canadiens mettent sur pied des entreprises qui sont en mesure de se doter d'un avantage concurrentiel au sein de leurs marchés. En outre, seule une faible proportion d'entreprises qui cessent leurs activités déclarent faillite. Le nombre de faillites commerciales au Canada a graduellement augmenté dans les années 1990, passant d'environ 11 000 à un sommet de plus de 14 000 en 1997. Ensuite, le nombre de faillites a régressé pour s'établir à environ

6 STATISTIQUE CANADA, *Enquête sur la population active*, 2008.

7 GROUPE FINANCIER BANQUE TD, *The Secret to Happiness? Own a Small Business — TD Small Business Happiness Index reveals benefits of business ownership*, communiqué, 26 juillet 2010.

8 RANDSTAD CANADA, *Enquête trimestrielle sur le travail*, 7 juillet 2010.

9 STATISTIQUE CANADA, *Enquête sur la population active*, 1997, 2002 et 2007.

10 STATISTIQUE CANADA, *Entrepôt de données sur les petites et moyennes entreprises*, juillet 2008.

6 700 en 2009¹¹. Voilà qui vient appuyer davantage la thèse d'un climat stable et sain pour l'entrepreneuriat dans l'avenir.

L'innovation est un élément particulièrement important de l'entrepreneuriat, et le Canada a peine à suivre les innovateurs à l'échelle mondiale. Il reste en effet au milieu de la trentaine de pays de l'OCDE et se classe sixième dans le G7 en ce qui concerne la proportion de recherche-développement (R-D) des entreprises par rapport au produit intérieur brut (PIB)¹². L'Irlande fait face au même défi et se classe aussi au milieu du peloton des pays de l'OCDE en ce qui concerne ses investissements en R-D en pourcentage du PIB¹³. Il est intéressant de constater que l'étude de 2010 de l'Entrepreneurs' Organization a permis d'établir que seuls 27 % des Canadiens croient que des investissements nationaux en R-D sont efficaces pour engendrer de nouveaux débouchés¹⁴. Ces études font clairement ressortir un domaine à améliorer au Canada, puisque les recherches montrent qu'un climat qui favorise l'innovation est essentiel pour l'avenir de l'entrepreneuriat au Canada et, au bout du compte, mène à la création d'emplois. Ainsi que nous l'expliquerons ultérieurement dans le présent rapport, le Canada soutient déjà considérablement l'innovation.

Principales recommandations :

- Le gouvernement fédéral doit constituer un comité d'experts en vue de l'élaboration d'une stratégie nationale sur l'entrepreneuriat. Le rapport du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence publié en 2008 pourrait servir à étayer la stratégie. Cette dernière aurait pour objet principal de stimuler l'innovation en la plaçant au centre de la politique gouvernementale, et serait soutenue par un leadership fort aux niveaux politiques les plus élevés. La recherche a montré que l'innovation est un pivot de l'entrepreneuriat; c'est sur la promotion d'un environnement qui stimule l'innovation que reposent l'avenir de l'entrepreneuriat ainsi que la création d'emplois connexe. La stratégie tiendrait également compte de l'importance d'une collaboration pancanadienne dans la poursuite de l'innovation et de la croissance.
- Tous les gouvernements doivent se montrer particulièrement prudents lorsqu'ils prennent des décisions susceptibles de nuire au climat des affaires. Pour que la reprise soit réussie, par exemple, les gouvernements doivent se retenir de hausser les impôts et d'autres charges qui entravent la création d'emplois, l'entrepreneuriat et l'investissement.

11 INDUSTRIE CANADA, *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, juillet 2010.

12 INDUSTRIE CANADA, *L'état des lieux en 2008 — Le système des sciences, de la technologie et de l'innovation au Canada*, 2009.

13 ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES, *Mesurer l'innovation : Un nouveau regard*, 2010.

14 ENTREPRENEURS' ORGANIZATION, *Global Entrepreneur Indicator — Entrepreneurial Efficacy Indicator: Canada Region*, mai 2010.

Les obstacles à l'entrepreneuriat

Les entrepreneurs canadiens sont soumis à d'importantes contraintes, particulièrement en ce qui touche leur capacité de gestion. D'après un sondage effectué par la Banque TD en juillet 2010, 88 % des propriétaires de petites entreprises ne peuvent jamais s'arrêter de penser à leur entreprise et plus de la moitié ont du mal à séparer leur vie professionnelle et leur vie privée¹⁵. Selon ce sondage, 24 % des entrepreneurs canadiens ont de la difficulté à diriger, recruter et retenir leurs effectifs. Bon nombre d'entrepreneurs estiment que les diplômés des collèges et des universités aspirent à travailler dans des grandes entreprises, attirés par la marque, et ne sont pas conscients de la valeur qu'offre un poste dans une petite organisation de type entrepreneurial. L'étude de CGA-Canada sur l'entrepreneuriat vient corroborer ces constatations, 87 % des CGA interrogés ayant indiqué que la disponibilité du personnel qualifié est une question importante qui a des conséquences pour l'entrepreneuriat¹⁶. Ces difficultés ont beaucoup d'incidence sur l'entrepreneuriat au Canada, tout comme l'accès au financement, le système fiscal et le fardeau réglementaire, sujets que nous aborderons plus en profondeur ultérieurement dans le présent rapport.

L'apprentissage exigé pour devenir entrepreneur et l'obtention des ressources nécessaires à la réussite constituent également des freins à l'entrepreneuriat. Dans le cadre de l'étude de CGA-Canada sur l'entrepreneuriat, seulement 22 % des CGA interrogés ont indiqué que le gouvernement soutenait bien ou très bien le développement de compétences, tandis que 52 % ont estimé que ce soutien était passable et 26 % l'ont jugé faible ou très faible¹⁷. De plus, près des deux tiers des entrepreneurs canadiens (62 %) croient que la formation et les études en entrepreneuriat sont peu, voire pas du tout, intégrées au système d'éducation du Canada quel que soit le niveau¹⁸. Selon le directeur général du Schlegel Centre for Entrepreneurship de la Laurier School of Business & Economics, Steve Farlow, les programmes d'études en entrepreneuriat se sont toutefois énormément développés depuis cinq ans. En fait, il existait 27 centres universitaires de formation en entrepreneuriat en 2004, et ce nombre était passé à 39 en 2009. L'exécution d'un plan d'affaires est un élément primordial de ces programmes, de même qu'une formation en finances et capital de risque¹⁹. Il semble toutefois que d'autres avancées seront nécessaires pour surmonter cet obstacle. Il est intéressant de constater qu'on a exprimé en Irlande les mêmes sentiments à l'égard de l'absence de formation en entrepreneuriat.

15 GROUPE FINANCIER BANQUE TD, *The Secret to Happiness? Own a Small Business — TD Small Business Happiness Index reveals benefits of business ownership*, communiqué, 26 juillet 2010.

16 SYNOVATE, *Report of CGA Canada's Survey Results on Entrepreneurship*, 2010.

17 SYNOVATE, *Report of CGA Canada's Survey Results on Entrepreneurship*, 2010.

18 ENTREPRENEURS' ORGANIZATION, *Global Entrepreneur Indicator — Entrepreneurial Efficacy Indicator: Canada Region*, mai 2010.

19 Teresa MENZIES, *Report of a National Study of Entrepreneurship Education*, 2004.

En Irlande, le *CPA Entrepreneurship Report* révèle que les plus importants obstacles à l'entrepreneuriat sont la difficulté d'accès au financement et le manque de liquidités résultant des retards de paiement des clients. Ces questions seront abordées ultérieurement dans le présent rapport. Les entrepreneurs irlandais doivent surmonter une autre difficulté actuellement : la prudence grandissante de leur clientèle cible. Cette prudence découle très probablement de l'incertitude économique; néanmoins, les entreprises et les consommateurs sont de moins en moins enclins à courir des risques et, de ce fait, à changer de fournisseurs ou à essayer de nouveaux produits. Il est donc beaucoup plus difficile pour une entreprise en démarrage de prendre pied sur un marché, surtout si on considère que la possibilité de disposer d'un site de référence pour démontrer le fonctionnement d'un produit est souvent crucial pour conclure la vente²⁰.

Les mécanismes de soutien et de financement

En raison de la contribution importante des entrepreneurs à l'économie, les administrations publiques du globe ont mis au point des mécanismes pour les soutenir. Au Canada, l'aide de l'État est offerte sous de nombreuses formes, et les soutiens les plus considérables sont attribués par l'entremise de la Banque de développement du Canada (BDC), d'Exportation et développement Canada (EDC) et du Programme de financement des petites entreprises du Canada (Programme FPEC). La BDC a pour mission de « contribuer à créer et à développer des entreprises canadiennes en leur offrant du financement, du capital de risque et des services de consultation ». Elle aide plus de 29 000 petites ou moyennes entreprises (PME) canadiennes, au moyen de financement et d'autres types d'engagements totalisant 17,7 milliards de dollars. EDC soutient des grandes et des petites entreprises auxquelles elle offre du financement à l'exportation essentiel; les PME comptent pour 80 % de ses 8 300 clients²¹. Le Programme FPEC est un programme en vertu duquel le gouvernement assure une partie des prêts consentis par le secteur privé aux petites entreprises admissibles; il permet l'octroi de quelque 10 000 prêts d'une valeur totale d'environ 1 milliard de dollars par an²². Nous examinerons plus en profondeur chacune de ces sources de financement ultérieurement dans le présent rapport.

Parmi les autres sources de soutien importantes, notons la Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCJE) (un organisme caritatif largement soutenu par le gouvernement), Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) et Entreprises Canada. La FCJE aide les jeunes entrepreneurs en leur procurant des services de mentorat, des ressources éducatives et du financement de

20 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

21 EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA, <<http://www.edc.ca/french/corporate.htm>>.

22 INDUSTRIE CANADA, <http://www.ic.gc.ca/eic/site/csbfp-pfpec.nsf/fra/h_la02855.html>.

démarrage lorsque les prêts commerciaux ne sont pas accessibles. Le budget fédéral de 2010 prévoyait un financement de 10 millions de dollars à l'intention des jeunes chefs d'entreprise²³. AINC a accompli des progrès en accroissant la participation des entrepreneurs autochtones à l'économie canadienne grâce au Fonds de développement des entreprises autochtones. Des capitaux totalisant 23,3 millions de dollars ont été accordés à 399 entreprises en 2008-2009 pour soutenir l'établissement, l'expansion et l'acquisition d'entreprises viables²⁴. Entreprises Canada offre une vaste gamme de renseignements sur les questions suivantes : subventions; impôts et taxes; règlements, licences et permis; exportation, importation et investissement étranger; recrutement et gestion de personnel; planification d'entreprise; gestion et exploitation; études de marché; marketing et ventes; vente de produits et services aux gouvernements; droits d'auteur et propriété intellectuelle; environnement et entreprises; mesures à prendre lorsque l'on quitte son entreprise. Diverses formes d'aides sont offertes aux entrepreneurs par l'entremise de ces services.

L'innovation stimule la croissance et mène à la création d'emplois; malheureusement le secteur privé ne s'est pas montré à la hauteur.

La contribution du gouvernement constitue la plus grande part de l'investissement total dans la R-D au Canada; elle était estimée à plus de 7 milliards de dollars en 2009. Cette somme comprend une aide directe d'environ 4 milliards aux travaux de R-D réalisés par les chercheurs du secteur de l'enseignement postsecondaire, le secteur privé, les organismes sans but lucratif et d'autres personnes engagées dans la recherche. Elle comprend également le Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental du Canada, le plus important programme fédéral de soutien à la R-D en entreprise au Canada, qui a fourni une aide fiscale de plus de 3 milliards de dollars en 2009. Au sein des pays membres de l'OCDE, le Canada se classe parmi les premiers au chapitre du financement public de la R-D.

Or, pour ce qui est des investissements privés dans la R-D, le Canada ne s'est classé qu'au 15^e rang de la trentaine de pays membres de l'OCDE à l'égard des dépenses des entreprises en R-D. Le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence²⁵ croit que des politiques ambitieuses visant à favoriser l'intensité de la concurrence, une plus grande confiance dans les forces du marché, une plus grande ouverture au commerce et aux investissements internationaux et une augmentation des investissements privés, y compris en R-D, donneront un coup d'envoi à la compétitivité canadienne et stimuleront l'innovation.

23 MINISTÈRE DES FINANCES CANADA, *Le budget de 2010*.

24 SECRÉTARIAT DU CONSEIL DU TRÉSOR DU CANADA, <<http://www.tbs-sct.gc.ca/reports-rapports/cp-rc/2008-2009/cp-rc03-fra.asp#innovative>>.

25 INDUSTRIE CANADA, *Foncer pour gagner*, juin 2008, <[http://www.ic.gc.ca/eic/site/cprp-gepmc.nsf/vwapj/Foncer_pour_gagner.pdf/\\$FILE/Foncer_pour_gagner.pdf](http://www.ic.gc.ca/eic/site/cprp-gepmc.nsf/vwapj/Foncer_pour_gagner.pdf/$FILE/Foncer_pour_gagner.pdf)>.

En tant que comptables, nous serions négligents de ne pas attirer l'attention sur le fait qu'il est difficile de trouver de l'information sur le rendement des dépenses publiques en R-D. En raison des développements importants survenus depuis la parution du rapport publié en 1999 par son Bureau, nous encourageons la vérificatrice générale à examiner certaines des questions ayant trait aux dépenses publiques en R-D.

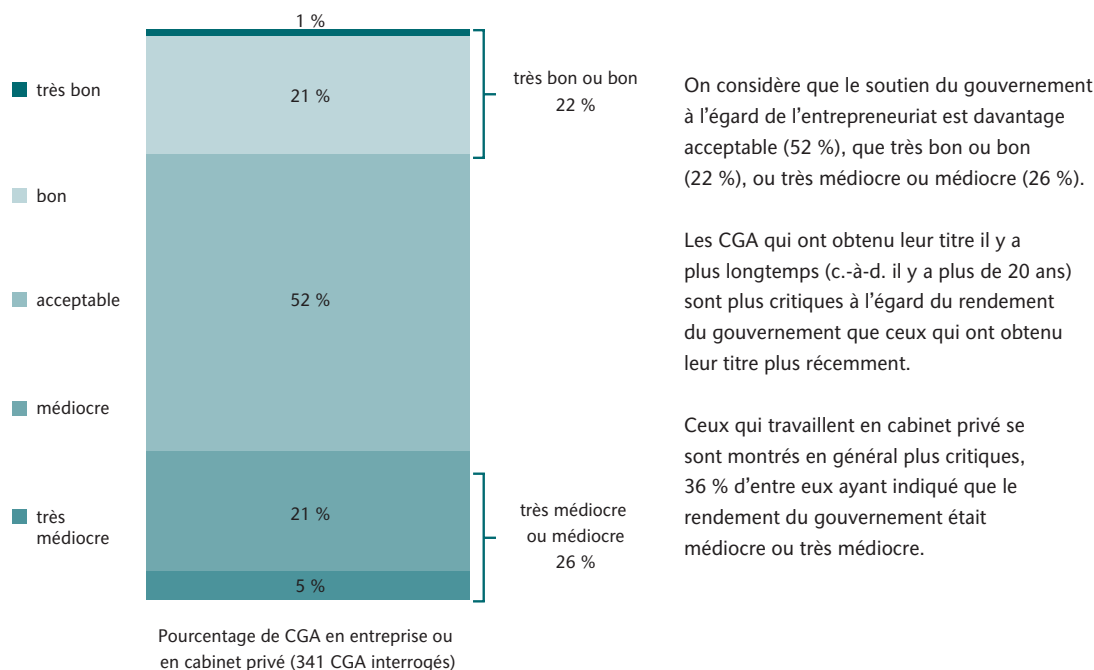
Les grandes firmes ne sont pas les seules à investir dans la R-D. Statistique Canada a établi qu'en 2002, près de 20 % des dépenses totales en R-D provenaient de quelque 7 770 entreprises comptant moins de 100 employés, soit une moyenne de 0,33 million de dollars par PME. Dans le budget fédéral de 2010, le gouvernement a annoncé qu'il appuierait davantage l'innovation dans les PME, par l'entremise du nouveau Programme canadien de commercialisation des innovations, un projet pilote de deux ans représentant 40 millions de dollars dans le cadre duquel les ministères et organismes fédéraux utiliseront des prototypes de produits et de technologies conçus par des PME et en feront la démonstration²⁶.

En dépit de la grande diversité des mécanismes de soutien public, les entrepreneurs canadiens continuent de penser que les programmes de l'État doivent être améliorés. Dans le cadre du sondage de CGA-Canada sur l'entrepreneuriat, 52 % des CGA interrogés ont estimé que le soutien du gouvernement était acceptable et 26 % l'ont jugé médiocre. Il est intéressant de constater que les CGA qui ont obtenu leur titre il y a plus longtemps (c.-à-d. plus de 20 ans) et ceux qui travaillent en cabinet privé se sont montrés en général plus critiques à l'égard du soutien public²⁷. Le défi réside en partie dans la capacité de renseigner les entrepreneurs sur les programmes de financement et les ressources en ligne que le gouvernement met à leur disposition. Selon M^{me} Voghel, l'information sur les programmes est tellement éparpillée que les entrepreneurs n'ont pas le temps de se documenter sur les programmes ou de rassembler les renseignements nécessaires pour s'inscrire à ceux-ci. Il leur faudrait embaucher du personnel supplémentaire à la seule fin de se renseigner sur les programmes, alors que leurs ressources sont déjà limitées.

²⁶ MINISTÈRE DES FINANCES CANADA, *Le budget de 2010*.

²⁷ SYNOVATE, *Report of CGA Canada's Survey Results on Entrepreneurship*, 2010.

Rendement du gouvernement quant au soutien de l'entrepreneuriat



L'Irlande est bien servie par une gamme de formules de soutien parrainées par l'État, qui sont destinées aux entrepreneurs et aux entreprises en démarrage. Citons par exemple, les organismes Enterprise Ireland et InterTrade Ireland, et les conseils d'entreprise des comtés et des villes (County and City Enterprise Boards ou CEB). Enterprise Ireland est l'organisme gouvernemental responsable de l'expansion et de la croissance des entreprises irlandaises dans les marchés mondiaux. Sa mission est similaire à celle d'Exportation et développement Canada (EDC). L'organisme offre également une gamme de mécanismes de soutien relativement aux projets de jeunes entreprises jugées prometteuses (High Potential Start-Up ou HPSU). En 2009 seulement, Enterprise Ireland a approuvé une aide de plus de 29 millions de dollars à 73 nouvelles HPSU innovantes. On s'attend à ce que ces entreprises créent plus de 900 emplois et à ce que le total de leur chiffre d'affaires dépasse les 830 millions de dollars au cours des trois prochaines années. InterTrade Ireland est l'organisme que les deux gouvernements irlandais ont chargé de promouvoir la coopération économique entre les régions Nord et Sud de l'Irlande. Les 35 CEB procurent du soutien aux petites entreprises comptant au plus 10 employés, à l'échelle locale. Selon le sondage de CPA Ireland sur l'entrepreneuriat, ces formules d'aide de l'État sont en général bien perçues en Irlande, 70 % des CPA interrogés ayant répondu qu'ils croyaient que le soutien public était acceptable, bon ou très bon²⁸. Par ailleurs, l'Irlande étant un plus petit marché, les entrepreneurs

sont beaucoup plus conscients des différents mécanismes de soutien disponibles et n'ont pas à consacrer autant de temps que les entrepreneurs canadiens à la recherche des possibilités qui leur sont offertes.

De nombreux organismes sans but lucratif offrent également du soutien aux entrepreneurs canadiens, notamment la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), Women Entrepreneurs of Canada (WEC), C100 et des associations professionnelles comme l'Association des comptables généraux accrédités du Canada (CGA-Canada). La FCEI soutient les propriétaires de petites entreprises dans l'ensemble du pays dans leurs efforts pour réduire leurs coûts et les formalités administratives auxquelles ils sont astreints²⁹. L'organisme WEC se concentre sur les défis auxquels font face les femmes entrepreneures, notamment l'accès aux capitaux, les débouchés sur le marché des entreprises, les disparités régionales en ce qui a trait à la réussite des entreprises dont la propriétaire est une femme et l'accès aux réseaux internationaux, à la formation et à la technologie. C100 est une organisation portée par ses membres qui soutient l'entrepreneuriat et l'investissement en technologie au Canada par l'intermédiaire du mentorat. CGA-Canada procure des outils et des ressources à ses membres par l'entremise de son programme de perfectionnement professionnel en ligne. Ces organismes et d'autres font partie intégrante du soutien offert aux entrepreneurs du Canada.

En Irlande, le soutien accordé par les organismes sans but lucratif provient notamment des organismes du réseau LEADER et des centres d'entreprise et d'innovation (Business Innovation Centre ou BIC). Les membres du LEADER (dits « groupes d'action locaux ») sont des organismes sans but lucratif constitués pour encourager le développement de leurs régions rurales respectives. Les BIC sont des organismes qui promeuvent l'innovation et aident les entreprises à innover. Ces deux réseaux soutiennent efficacement les entrepreneurs d'Irlande³⁰.

Principales recommandations :

- Tous les ordres de gouvernement du Canada, fédéral, provincial et municipal, doivent collaborer pour s'assurer que l'information sur les programmes et les services destinés aux entrepreneurs est accessible et disponible en temps utile.
- Les gouvernements doivent accroître leur soutien aux nouveaux entrepreneurs; par exemple, le gouvernement fédéral pourrait exonérer les entreprises en démarrage du paiement des primes de l'assurance-emploi pendant leurs trois premières années d'exploitation ou, si elle est antérieure, jusqu'à la date à laquelle elles atteindraient un certain seuil de chiffre d'affaires.

28 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

29 FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE (FCEI), <http://www.cfib-fcei.ca/francais/nous_connaitre.html>.

30 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

L'accès au crédit

Au Canada, plusieurs possibilités s'offrent aux entrepreneurs qui cherchent du financement, notamment les programmes de l'État (p. ex. BDC, EDC), le capital de risque, les investisseurs providentiels et les prêteurs classiques. La crise financière mondiale a eu une incidence considérable sur la capacité d'accès des entrepreneurs au financement. Un peu plus du quart des CGA interrogés ont déclaré que leur entreprise ou encore un ou plusieurs de leurs clients se sont vu refuser un prêt au cours des 12 derniers mois. Pour les entreprises en cause, ce refus s'est principalement traduit par la perte de possibilités de croissance. Les membres en cabinet privé se sont révélés davantage susceptibles (56 %) de connaître des clients ayant essuyé un refus qui, à leur avis, a entraîné des pertes d'emplois³¹. En Irlande, étant donné la faiblesse actuelle des marchés des capitaux, les résultats sont pires, 64 % des CPA interrogés comptant un client auquel on a refusé un prêt au cours de 12 mois précédents. Il est très préoccupant de constater que 75 % des personnes interrogées ont répondu que ce refus avait nui à la capacité de commercer d'entreprises viables. Par ailleurs, 14 % des personnes interrogées ont indiqué que le refus avait entraîné des pertes d'emplois et 70 % ont mentionné qu'il s'était soldé par des difficultés de trésorerie³².

La difficulté d'accès au financement représente un important obstacle à l'entrepreneuriat. Dans le cadre du sondage de CGA-Canada sur l'entrepreneuriat, 94 % des CGA interrogés ont répondu que l'accès au financement a une grande incidence sur l'entrepreneuriat; toutefois, seulement 25 % des personnes interrogées ont indiqué que le travail fait par l'État pour accroître la disponibilité du financement était bon, très bon ou excellent³³. Cela indique clairement que l'État pourrait faire mieux. Pour les entrepreneurs, la recherche de capitaux est un processus qui exige beaucoup de temps, notamment pour l'élaboration de longs documents et d'études de marchés ou autres recherches permettant de justifier les risques et de satisfaire les institutions financières et les investisseurs. Souvent, les entrepreneurs n'ont pas de dossier montrant l'évolution de leurs résultats financiers, ce qui diminue leur capacité d'obtenir du financement. M. Farlow fait valoir que le financement de la croissance continue (par opposition au démarrage) représente la principale difficulté, les banques voulant généralement accorder leurs prêts en contrepartie de biens corporels et non d'actifs incorporels comme ceux que possèdent actuellement de nombreuses entreprises des secteurs du savoir et de la technologie. Un sondage mené en mai 2010 par l'Entrepreneurs' Organization a permis de constater qu'une majorité appréciable d'entrepreneurs canadiens (80 %) croient qu'au Canada, l'accès des entrepreneurs à l'aide financière se maintiendra à son niveau actuel ou se détériorera à court terme. Il est intéressant de noter que cette perception s'est dégradée depuis l'été 2009 lorsque CGA-Canada avait sondé des PME dans l'ensemble du

31 SYNOVATE, *Report of CGA Canada's Survey Results on Entrepreneurship*, 2010.

32 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

33 SYNOVATE, *Report of CGA Canada's Survey Results on Entrepreneurship*, 2010.

Canada sur l'accès aux capitaux. À ce moment, la moitié des PME s'attendaient à un retour aux conditions d'accès de 2007 dans les 12 à 24 mois³⁴. En Irlande, l'accès au financement est plus difficile étant donné la gravité de la crise financière. Parmi les questions soulevées dans le *CPA Entrepreneurship Report*, notons la prolongation des délais de crédit de plusieurs semaines et le resserrement par les grands fournisseurs des modalités de crédit des petites entreprises en raison du risque perçu qui est plus élevé. Conjugués à la disponibilité réduite du crédit bancaire, ces facteurs créent ce que l'on a nommé un « cercle vicieux du crédit » dans lequel sont enfermées les petites entreprises qui doivent payer plus tôt pour les intrants, mais sont payées de plus en plus tard pour leurs ventes³⁵.

En matière de financement, le soutien le plus considérable dont bénéficient les entrepreneurs du Canada provient de la BDC et d'EDC. Ces deux organismes ont pour mission de remédier aux lacunes perçues dans le financement des entreprises canadiennes, et ils travaillent souvent en collaboration avec des prêteurs du secteur privé. En 2009, le gouvernement a lancé, avec la BDC et EDC, le nouveau Programme de crédit aux entreprises (PCE) pour aider les entreprises pendant la période d'incertitude économique. En janvier 2010, le PCE avait atteint son objectif de fournir au moins 5 milliards de dollars sous forme de prêts directs et d'autres formes de crédit, aux taux du marché, à près de 9 000 entreprises dotées de modèles d'affaires viables dont l'accès au crédit était par ailleurs limité. Dans un rapport publié en 2010, le Conference Board du Canada conclut que la collaboration étroite entre le gouvernement et les institutions financières privées dans le cadre du PCE a aidé à rétablir des conditions de crédit plus normales³⁶.

En Irlande, dans le cadre du programme public de recapitalisation bancaire, on a considérablement augmenté le financement de démarrage disponible pour répondre aux besoins des entrepreneurs et des entreprises naissantes depuis 2008. L'AIB (Allied Irish Banks) a accru son fonds de démarrage et de prédémarrage, tandis que la Bank of Ireland a lancé un nouveau fonds. Au cours de 2009, le financement de démarrage offert aux entreprises irlandaises a augmenté de 68 millions de dollars, grâce au lancement du nouveau fonds de démarrage et de prédémarrage de 36 millions de la Bank of Ireland et aux 32 millions que l'AIB a affecté à son fonds de démarrage et de prédémarrage existant. Le gouvernement s'est engagé à augmenter l'aide disponible au démarrage en 2010, et une somme de 55 millions de dollars a été ajoutée aux sommes dont disposent la Bank of Ireland et l'AIB pour le financement de démarrage. Grâce à cette augmentation, le chiffre total des capitaux de démarrage mis à la disposition des entreprises irlandaises en démarrage a atteint 165 millions de dollars.³⁷

34 CGA-CANADA, *Access to Finance for the Small and Medium Sized Enterprise Sector: A CGA-Canada Supplement*, automne 2009.

35 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

36 MINISTÈRE DES FINANCES CANADA, *Le budget de 2010*.

37 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

Autre programme important de crédit à l'entreprise, le Programme de financement des petites entreprises du Canada (Programme FPEC) vise à accroître la disponibilité du financement pour l'établissement, l'agrandissement, la modernisation et l'amélioration des petites entreprises. Dans le cadre du Programme FPEC, Industrie Canada et les prêteurs commerciaux partagent le risque associé à l'octroi aux petites entreprises de prêts à terme pouvant atteindre jusqu'à 500 000 \$ pour l'acquisition de biens immobiliers et de matériel, et la réalisation d'améliorations locatives. Le gouvernement est responsable du remboursement de 85 % des pertes admissibles liées aux prêts en défaut enregistrés aux termes du Programme. Ainsi, les prêteurs du secteur privé sont plus enclins à accroître le financement consenti aux petites entreprises. Pour soutenir ce programme, on exige des emprunteurs un taux d'intérêt supérieur de 3 % au taux préférentiel ainsi que des droits d'enregistrement de 2 %.

Le *Rapport d'examen détaillé 2004-2009* publié par Industrie Canada montre que le Programme FPEC a donné de bons résultats. Au cours de la période de cinq ans sur laquelle a porté l'examen, le programme a enregistré environ 48 000 prêts, dont la valeur totale s'élevait à quelque 5,1 milliards de dollars. L'étude longitudinale de l'incidence économique du Programme FPEC publiée en 2008 a permis de constater les grands avantages économiques du programme, notamment les retombées suivantes : les emprunteurs du Programme FPEC affichaient une croissance de leur chiffre d'affaires plus forte que celle des autres entreprises (de 11 à 24 % supérieure chaque année pendant la période de quatre ans étudiée); une croissance de l'emploi plus forte que celle des autres entreprises (de 5 à 9 % supérieure); une croissance de l'investissement légèrement plus forte que celle des autres entreprises et un taux de survie légèrement supérieur à celui des autres entreprises. L'analyse des coûts et des avantages du programme a révélé des avantages significatifs pour la société canadienne. Pour la période de neuf ans allant de 1999 à 2008, le coût total du programme a été évalué à 728,5 millions de dollars, tandis que les retombées totales s'élevaient à 5 598 millions, soit un résultat net de 4 870 millions³⁸.

Le soutien aux entrepreneurs offert par le gouvernement canadien est parfois destiné à des groupes particuliers. La Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCJE) propose différents programmes de financement pour soutenir les entrepreneurs âgés de 18 à 34 ans, notamment un programme prévoyant des prêts de démarrage pouvant atteindre 15 000 \$ pour les petites entreprises. Depuis sa fondation, en 1996, la FCJE a investi dans les projets de plus de 3 300 jeunes entrepreneurs, dont les entreprises ont créé plus de 16 600 nouveaux emplois au Canada et généré plus de 93 millions de dollars en revenus fiscaux et des centaines de millions de dollars en chiffres d'affaires et en gains à l'exportation³⁹. En outre, Entreprise autochtone Canada accorde aux entrepreneurs autochtones admissibles des subventions individuelles pouvant atteindre jusqu'à 99 999 \$.

38 INDUSTRIE CANADA, *Rapport d'examen détaillé 2004-2009*.

39 FONDATION CANADIENNE DES JEUNES ENTREPRENEURS (FCJE), *Rapport annuel 2009*.



« Souvent, les prêts standardisés proposés par les banques ne sont pas adaptés aux besoins particuliers des entrepreneurs »

– Steve Farlow

Les institutions financières représentent également une source importante de financement pour les entrepreneurs canadiens. En 2007, environ la moitié des PME à l'étape du démarrage (51 %) ont contracté des prêts commerciaux ou personnels auprès d'institutions financières, comparativement à 64 % pour les PME bien établies. Les demandes d'emprunt nouvelles ou supplémentaires ont été approuvées dans 87 % des cas⁴⁰; ce taux a toutefois baissé à 79 % au cours de la récente période d'incertitude économique (2008-2009)⁴¹. Il importe de noter que ce chiffre ne tient pas compte des demandes qui n'ont pas été menées à bonne fin, une situation fréquente pour les nouveaux entrepreneurs qui se découragent après la rencontre initiale. D'après M. Farlow, la principale difficulté en ce qui concerne les banques réside dans le fait qu'elles proposent des prêts standardisés qui souvent ne sont pas adaptés aux besoins particuliers des entrepreneurs. Les banques à charte sont les principaux établissements de crédit qui financent les PME, ayant reçu 68 % des demandes d'emprunt. Par comparaison, les caisses populaires et les coopératives d'épargne et de crédit ont reçu 19 % des demandes; elles comptent toutefois un pourcentage beaucoup plus élevé de petits prêts. Les PME empruntent auprès des institutions financières principalement pour augmenter leur fonds de roulement. C'est en effet la raison invoquée par près de la moitié d'entre elles. Le fait qu'à peine 5 % des PME ont fait des demandes d'emprunt pour financer des travaux de R-D⁴² laisse à penser que les banques n'aident pas les PME à investir dans l'innovation et contribuent de ce fait au faible classement du Canada dans ce domaine.

En Irlande, le crédit bancaire est considéré comme l'un des principaux obstacles à l'entrepreneuriat en Irlande. Selon un sondage mené parallèlement au programme public de recapitalisation bancaire appliqué en Irlande en 2009, les banques irlandaises ont affiché un taux d'approbation du crédit très élevé qui est passé de 86,3 % au quatrième trimestre de 2008 à 87,5 % au quatrième trimestre de 2009. La centralisation croissante dans le secteur bancaire est vue comme un facteur important de dégradation des conditions de crédit. Le manque de pouvoirs locaux implique que l'on accorde moins d'importance au fait qu'un directeur de banque connaît personnellement un entrepreneur, sa réputation et les conditions locales du commerce; par conséquent, la demande de financement a moins de chance d'être acceptée lorsqu'elle parvient au service central de crédit⁴³. Ces défis sont considérables pour les entrepreneurs irlandais.

40 GOUVERNEMENT DU CANADA, *Principales statistiques sur le financement des petites entreprises*, décembre 2009.

41 INDUSTRIE CANADA, *Enquête sur les conditions du crédit*, 2009.

42 GOUVERNEMENT DU CANADA, *Principales statistiques sur le financement des petites entreprises*, décembre 2009.

43 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

Les investisseurs providentiels représentent une autre option pour les entrepreneurs des deux pays. Il s'agit d'investisseurs fortunés prêts à procurer des capitaux de démarrage aux entreprises, en contrepartie d'une participation leur donnant droit à des rendements de 20 % à 30 %. Actuellement, les capitaux providentiels investis dans des entreprises canadiennes totalisent plus de 3 milliards de dollars par année⁴⁴. En Irlande, la situation s'est améliorée dans ce domaine en 2005, lorsqu'a été établi le Halo Business Angel Partnership, un réseau national d'investisseurs providentiels qui regroupe les activités d'investissement en capitaux propres d'Enterprise Ireland, d'InterTrade Ireland et des BIC irlandais. Au mois d'avril 2010, 50 marchés avaient été conclus et représentaient en tout un financement d'environ 26 millions de dollars⁴⁵.

Les investisseurs en capital de risque procurent de l'aide financière aux entrepreneurs sous la forme d'investissements centrés sur des actions ou des titres rattachés à des actions, par opposition au financement par emprunt. Ces investisseurs participent souvent activement à la gestion de l'entreprise pour rentabiliser leur placement. L'impact des entreprises financées par du capital de risque sur l'économie canadienne est très significatif : près de 150 000 emplois (1,3 % de tous les emplois du secteur privé) et près de 1 % du PIB⁴⁶. L'impact sur la croissance est également important puisque les entreprises financées par du capital de risque croissent plus de 5 fois plus rapidement que l'économie en général. L'industrie canadienne du capital de risque traverse toutefois actuellement une période de transition très difficile. Comme bien d'autres industries de capital de risque du monde, l'industrie canadienne n'est pas encore parvenue à livrer des rendements suffisamment élevés pour attirer de façon régulière les investisseurs institutionnels canadiens et étrangers.⁴⁷ Il en résulte que les investissements en capital de risque au Canada, en pourcentage du PIB, ne se classent qu'au 16^e rang à l'échelle mondiale. Par comparaison, l'Irlande se classe beaucoup mieux, arrivant au 7^e rang avec des investissements en capital de risque représentant environ 1,3 % du PIB⁴⁸. Dans le marché irlandais, une vingtaine de fonds de capital de risque disposent au total d'environ 830 millions de dollars à investir. Selon le plus récent rapport d'Enterprise Ireland sur les capitaux de démarrage et de risque, les sociétés irlandaises de capital de risque soutenues par Enterprise Ireland ont effectué 87 investissements d'une valeur totale de 72 millions de dollars en 2009, soit une augmentation de 53 % par rapport à la valeur des investissements de 2008. Le nombre de nouvelles sociétés dans lesquelles on a investi au cours de l'année, qui est passé à 25, a également enregistré une hausse importante de 47 % par rapport à l'année précédente⁴⁹. Le Canada doit nettement faire des efforts pour améliorer son industrie du capital de risque.

44 RÉSEAU CANADIEN DES INVESTISSEURS PROVIDENTIELS, <<http://www.investisseursprovidentiels.ca/accueil>>.

45 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

46 ASSOCIATION CANADIENNE DU CAPITAL DE RISQUE ET D'INVESTISSEMENT, *La contribution du capital de risque à l'économie canadienne — Des effets multiples et très importants*, janvier 2009.

47 ASSOCIATION CANADIENNE DU CAPITAL DE RISQUE ET D'INVESTISSEMENT, *La contribution du capital de risque à l'économie canadienne — Des effets multiples et très importants*, janvier 2009.

48 ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES, *Base de données du financement de l'entrepreneuriat*, 2008.

49 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

Les microprêts et les fonds d'investissement communautaires représentent deux autres sources de crédit. Au Canada, certaines organisations accordent des microprêts pouvant atteindre jusqu'à 15 000 \$ aux personnes ayant de la difficulté à obtenir un prêt commercial ordinaire. Citons notamment Alterna Savings, la deuxième caisse d'épargne et de crédit de l'Ontario, et Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO), une entité gouvernementale de l'Ouest canadien qui travaille au renforcement du système d'innovation, au développement du secteur commercial et au développement économique des collectivités dans l'Ouest. En Irlande, on peut obtenir des prêts pouvant atteindre jusqu'à 35 000 \$ de First-Step Microfinance, un organisme sans but lucratif privé qui reçoit des fonds d'Enterprise Ireland grâce au Seed and Venture Capital Fund de l'Union européenne et à la Social Finance Foundation. Ces prêts sont prévus pour le démarrage ou l'expansion des jeunes entreprises et visent à soutenir les personnes qui souhaitent démarrer leur entreprise, mais ne peuvent obtenir du financement (ou un financement suffisant) auprès d'autres sources⁵⁰. Les fonds d'investissement communautaires sont des organismes sans but lucratif qui ont pour vocation d'aider les Canadiens qui ne peuvent obtenir les prêts dont ils ont besoin auprès des prêteurs classiques. Selon le fonds d'emprunt en cause, une personne peut se voir accorder un prêt à la petite entreprise se situant entre 2 000 \$ et 150 000 \$. Toutes ces options contribuent à stimuler l'entrepreneuriat tant au Canada qu'en Irlande.

Malgré les nombreux mécanismes de soutien disponibles, les entrepreneurs canadiens continuent de faire face à de nombreuses difficultés. Ils doivent souvent compter sur le crédit personnel du propriétaire et celui de sa famille (pour démarrer et se maintenir à flot y compris sur l'emprunt hypothécaire sur la résidence familiale et l'emprunt par carte de crédit). En fait, 73 % des PME en démarrage et 54 % de toutes les PME dépendent de l'épargne personnelle au Canada⁵¹.

Principales recommandations :

- Les premiers signes de reprise pourraient se révéler trompeurs et les responsables des orientations politiques doivent rester sur leurs gardes, au moins jusqu'en 2011, et évaluer la nécessité de continuer à aider les entreprises à trouver des solutions de financement pour soutenir financièrement la croissance.
- Les gouvernements devront encourager le financement reposant sur l'actif et le financement par capitaux propres, y compris les capitaux providentiels et les capitaux de risque. Il s'agit autant de stimuler la demande que d'encourager l'offre et d'accroître la capacité des PME à comprendre ces sources de fonds, à choisir les modes de financement pertinents parmi toutes les options offertes et à se rendre attrayantes comme bénéficiaires d'un financement non bancaire.

⁵⁰ CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

⁵¹ GOUVERNEMENT DU CANADA, *Principales statistiques sur le financement des petites entreprises*, décembre 2009.

La fiscalité

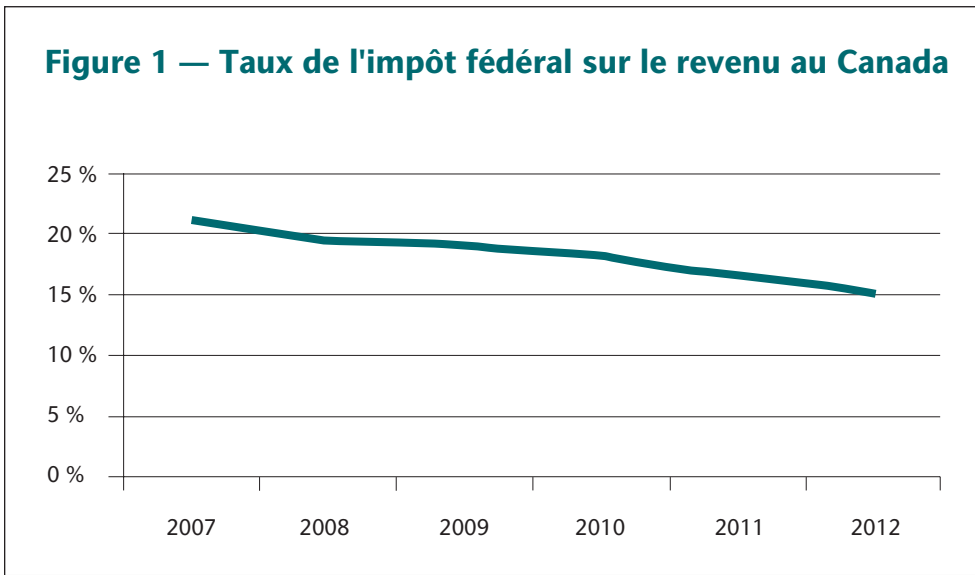
Pour favoriser la croissance de l'entrepreneuriat, un régime fiscal équitable est essentiel. Les impôts et les droits de douane sont des obstacles notables à l'entrepreneuriat, ceux-ci se révélant tous deux nuisibles sur le plan économique parce qu'ils sanctionnent des activités productives comme l'investissement et la prise de risques. Dans le cadre du sondage de CGA-Canada sur l'entrepreneuriat, 89 % des CGA interrogés ont indiqué que la complexité du système fiscal et de la structure de conformité constituait un problème de taille qui avait une incidence sur l'entrepreneuriat⁵². Un sondage réalisé en 2010 par l'Entrepreneurs' Organization a également permis de constater que 40 % des entrepreneurs canadiens jugeaient que les impôts et les coûts réglementaires avaient une incidence négative⁵³. Les programmes gouvernementaux pourraient également se révéler préjudiciables en empêchant les entrepreneurs de faire croître leur entreprise avec le temps. Un grand nombre de ces programmes prévoient en effet des allègements ou des encouragements fiscaux à l'égard de bénéfices ou d'investissements peu élevés, mais ne les font pas évoluer au gré de la croissance de l'entreprise⁵⁴.

Malgré les obstacles, le système fiscal canadien est de moins en moins désavantageux pour les entreprises. Dans le rapport *Doing Business 2010* de la Banque mondiale, on peut lire que le Canada se classe 28^e au monde au chapitre des taxes et impôts (nombre de versements, temps nécessaire à la préparation et à la production des déclarations, total des taxes et impôts en proportion des bénéfices). Le gouvernement s'étant engagé à réduire les impôts des sociétés, le classement du Canada devrait s'améliorer dans les prochaines années. Plus précisément, le gouvernement ramènera le taux général de l'impôt fédéral des sociétés à 15 % en 2012 (voir la figure 1 ci-après). Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux et territoriaux progressent collectivement dans leurs efforts en vue de ramener à 25 % le taux fédéral-provincial-territorial combiné de l'impôt sur le revenu des sociétés. Ces réductions de l'impôt des sociétés stimuleront l'entrepreneuriat et favoriseront l'établissement d'une base solide pour la création d'emplois et l'accroissement de la productivité. En raison des mesures mentionnées, le ratio de l'impôt fédéral au produit intérieur brut (PIB) est à son niveau le plus bas depuis 1961.

52 SYNOVATE, *Report of CGA Canada's Survey Results on Entrepreneurship*, 2010.

53 ENTREPRENEURS' ORGANIZATION, *Global Entrepreneur Indicator — Entrepreneurial Efficacy Indicator: Canada Region*, mai 2010.

54 SERVICES ÉCONOMIQUES TD, *The Productivity Puzzle: Why is the Canadian Record So Poor and What Can be Done About It?*, 3 juin 2010.



Ces dernières années, le Canada a pris d'autres mesures pour rendre le régime fiscal des entreprises plus concurrentiel. Premièrement, les sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) ont droit à des déductions accordées aux petites entreprises, qui ont pour effet de ramener le taux fédéral d'imposition à 11 % et le taux fédéral-provincial-territorial combiné, à un chiffre se situant entre 12 % et 19 % selon la province de résidence, pour la première tranche de 500 000 \$ de revenu⁵⁵. Deuxièmement, le taux de l'impôt fédéral applicable au revenu admissible des petites entreprises a été abaissé de 12 % à 11 % en janvier 2008. Troisièmement, les taux de la déduction pour amortissement (DPA) applicable à certains biens ont été rajustés afin de mieux correspondre à la vie utile de ces biens. Cela allège le fardeau fiscal sur les investissements et assure la neutralité du traitement fiscal de différentes immobilisations, ce qui favorise les investissements les plus productifs. Quatrièmement, en 2006, le gouvernement a aboli l'impôt fédéral sur le capital, qui était néfaste pour l'investissement des entreprises. En 2007, un incitatif financier temporaire a été mis en place afin d'encourager les provinces à abolir leurs impôts généraux sur le capital, dans l'espoir que toutes les provinces y parviennent d'ici 2012⁵⁶. L'ensemble de ces mesures devrait contribuer à faire du Canada un pays où il fait bon être entrepreneur et posséder une entreprise. Il n'en reste pas moins que de nombreux entrepreneurs préféreraient payer davantage d'impôt sur le revenu au lieu d'être assujettis à de multiples frais et taxes qui ne sont pas liés au revenu.

Pour ce qui est de l'Irlande, presque tous s'entendent pour dire que le système fiscal est très avantageux pour les entrepreneurs; cela est particulièrement vrai lorsqu'on le compare au système fiscal du Canada. En Irlande, les petites entreprises ont le même taux d'imposition, soit 12,5 %,

⁵⁵ Selon les taux d'imposition en vigueur pour 2009.

⁵⁶ MINISTÈRE DES FINANCES CANADA, *Le budget de 2010*.

que la grande majorité des autres sociétés commerciales. Ce taux est beaucoup plus bas que le taux d'impôt sur le revenu des sociétés de 22,12 % auquel étaient assujetties les sociétés canadiennes en 2007, et beaucoup plus près du taux de 15 % visé pour 2012. Par ailleurs, les entreprises qui ont été constituées en sociétés après octobre 2008 et dont les impôts à payer sont inférieurs à approximativement 55 000 \$ par année sont exonérées d'impôt au cours des trois premières années d'exploitation. Cette mesure est considérée comme une incitation puissante à établir de nouvelles entreprises et à les constituer en sociétés. Dans l'ensemble, le régime irlandais d'imposition des entreprises est vu comme étant juste, équitable et transparent. Par conséquent, l'Irlande est classée septième au monde dans le rapport *Doing Business 2010* de la Banque mondiale au chapitre des taxes et impôts. Une question fait problème néanmoins : les entrepreneurs ont droit à moins de crédits d'impôt que les salariés, c'est-à-dire qu'ils paient parfois un taux effectif d'impôt plus élevé sur leur revenu⁵⁷. Par ailleurs, le sondage de CPA Ireland sur l'entrepreneuriat a permis de constater que 88 % des CPA estiment qu'on pourrait en faire davantage pour rendre le système fiscal moins lourd pour les entrepreneurs et pour les entreprises qui en sont aux premiers stades de leur exploitation⁵⁸. Cette opinion contraste vivement avec celle de la plupart des entrepreneurs et des autres parties prenantes qui croient que le régime irlandais d'imposition des entreprises est en général très avantageux pour l'entrepreneuriat.

Principales recommandations :

- Conformément à son engagement, le gouvernement fédéral doit ramener le taux général de l'impôt sur le revenu des sociétés à 15 % en 2012.
- Le gouvernement doit étudier l'incidence du seuil d'imposition des PME sur la croissance des entreprises.
- Le gouvernement doit charger un comité d'experts indépendant d'examiner en profondeur le système fiscal canadien, en vue de s'assurer que ce système est simple, équitable et efficient.

57 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

58 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

La réglementation et la paperasserie

Au Canada, l'environnement réglementaire pose de grands défis aux entrepreneurs. Dans le cadre du sondage de CGA-Canada sur l'entrepreneuriat, une forte proportion des CGA interrogés ont indiqué que le soutien gouvernemental était d'acceptable à médiocre dans les domaines suivants : allègement du fardeau administratif des entreprises en démarrage (69 %); facilité d'interprétation des règlements (68 %); transparence des exigences administratives (63 %) ⁵⁹. En outre, les entreprises sont mécontentes du fait qu'on ne s'attaque pas aux obstacles qui entravent la circulation des biens et des services entre les provinces et entre le Canada et les autres pays. La FCEI estime que les entreprises du Canada dépensent chaque année plus de 30 milliards de dollars pour se conformer aux règlements.



« Les entrepreneurs sont très mécontents du faible seuil de revenus – 30 000 \$ – pour la production de déclarations de TPS/TVH. »

– Louise Nesterenko

Les gouvernements imposent un lourd fardeau aux entreprises canadiennes sur le plan des formalités administratives et de la paperasserie. Par exemple, la conformité aux obligations fiscales entraîne des frais pour les entreprises sur le plan de la préparation, du calcul et du versement de taxes et d'impôts aux trois ordres de gouvernement (fédéral, provincial/territorial et municipal), et témoigne de la nature complexe du système fiscal canadien. Dans le cadre d'un sondage national réalisé auprès de 8 200 propriétaires d'entreprise, la FCEI a estimé que le coût annuel de la conformité aux obligations fiscales s'élève à 12,6 milliards de dollars pour les entreprises, coût largement assumé par les PME ⁶⁰. Un autre sondage réalisé par la FCEI a permis de constater que le coût moyen par employé de la conformité aux obligations fiscales varie entre 5 825 \$, dans le cas des très petites entreprises (comptant moins de cinq employés), et 1 117 \$ dans le cas des grandes entreprises (comptant au moins 500 employés). Les entreprises les plus petites paient donc cinq fois plus par employé pour la conformité que les entreprises de plus grande taille parce qu'elles ont moins de ressources à consacrer à la conformité réglementaire que les grandes entreprises qui bénéficient d'économies d'échelle. Ces dernières disposent souvent de ressources internes affectées exclusivement au suivi et au respect de la réglementation en vigueur. Ce sondage a également permis d'établir que 26 % des propriétaires d'entreprise n'auraient pas monté leur entreprise s'ils avaient été au courant du fardeau réglementaire que cela comportait ⁶¹. De l'avis de la vice-présidente à Alberta Computer Cables, Louise Nesterenko, FCGA, et de Sylvie Voghel, ces entrepreneurs sont également très mécontents

59 SYNOVATE, *Report of CGA-Canada's Survey Results on Entrepreneurship*, 2010.

60 FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE, *Le fardeau fiscal invisible*, août 2008.

61 FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE (FCEI), *Sondage sur la réglementation et la paperasse*, novembre 2008-février 2009.

du faible seuil de revenus (30 000 \$) à partir duquel les entreprises doivent produire des déclarations de TPS/TVH et verser cette taxe au gouvernement, ce qui les oblige à consacrer encore plus de temps aux formalités administratives. Ce seuil a été établi en 1991 et n'a jamais été revu en fonction de l'inflation. Ces chiffres indiquent clairement que l'environnement réglementaire pose des défis de taille aux entrepreneurs du Canada.

Le gouvernement du Canada reconnaît que les tracasseries administratives nuisent à la croissance et il s'est engagé à réduire le fardeau réglementaire. Il a déjà mis sur pied certains services, notamment le service en ligne PerLE qui simplifie, dans la plupart des provinces, les exigences gouvernementales émanant des trois ordres de gouvernement pour l'obtention de permis. En mars 2009, le gouvernement s'est acquitté de l'engagement à réduire de 20 % les tracasseries administratives qu'il avait pris en 2004 dans le cadre de l'Initiative d'allègement du fardeau de la paperasserie. Près de 80 000 exigences réglementaires et obligations relatives à l'information ont été éliminées; pour y arriver, on a rationalisé la réglementation, éliminé les exigences faisant double emploi ainsi que les obligations qui se chevauchaient, et réduit les exigences de production de renseignements. Certains gouvernements provinciaux ont déjà réduit considérablement leur réglementation. Par exemple, la Colombie-Britannique a supprimé plus de 150 000 dispositions réglementaires depuis 2001 et s'est engagée à ne pas en augmenter le nombre jusqu'en 2012⁶². La Nouvelle-Écosse a récemment annoncé que ses efforts ont allégé le fardeau des propriétaires d'entreprise de 91 000 heures par an (une réduction d'environ 15 %), ce qui correspond à 2 millions de dollars. Grâce à ces initiatives, le Canada est sur la bonne voie. L'efficacité des réformes effectuées en Colombie-Britannique, par exemple, est déjà reconnue partout dans le monde⁶³. Le gouvernement fédéral a créé récemment le Comité consultatif sur la petite entreprise et l'entrepreneuriat chargé de fournir des conseils sur la manière d'améliorer l'accès des entreprises aux programmes et renseignements fédéraux⁶⁴. Il s'est également engagé dans le cadre du budget de 2010 à établir une nouvelle commission de réduction des formalités administratives, qui examinera les règles fédérales dans les domaines où des réformes s'imposent le plus afin d'alléger le fardeau en matière d'observation de la loi, en particulier pour les petites entreprises. Ces initiatives devraient stimuler l'entrepreneuriat et accroître la compétitivité des entrepreneurs canadiens à l'échelle mondiale.

En Irlande, on s'entend généralement pour dire que la paperasserie s'est allégée au cours des dernières années. Le sondage de CPA Ireland sur l'entrepreneuriat a permis de constater que 30 % des CPA interrogés jugeaient que les exigences liées à la production des documents constituaient un obstacle à l'entrepreneuriat, tandis qu'un pourcentage équivalent estimaient que ce n'était pas

62 MINISTÈRE DES FINANCES CANADA, *Le budget de 2010*.

63 FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE (FCEI), *La prospérité ligotée par une réglementation excessive*, 2010.

64 MINISTÈRE DES FINANCES CANADA, *Le budget de 2010*.

le cas⁶⁵. Néanmoins, bien qu'il semble relativement facile de monter une entreprise, le coût de la conformité réglementaire reste encore plutôt élevé. Selon Mark Fielding d'ISME, le coût moyen de la gestion réglementaire se situe autour de 3,6 % du PIB. Cela signifie que, cette année, le coût des formalités administratives liées à la conformité réglementaire se montera approximativement à 7,5 milliards de dollars en Irlande⁶⁶.

Les gouvernements canadiens se sont également engagés à ouvrir des marchés à l'exportation pour les produits et les services canadiens. Dans son budget de 2010, le gouvernement du Canada a annoncé la création d'une zone libre de droits de douane pour l'industrie manufacturière. Pour cela, il abolira tous les droits de douane qui restent sur les machines et le matériel ainsi que sur les intrants importés aux fins de transformation ultérieure. Lorsqu'elle sera entièrement en place, cette initiative permettra aux entreprises canadiennes d'économiser 300 millions de dollars par année en droits de douane.

Le gouvernement s'est également engagé à améliorer le régime de fiscalité internationale du Canada en rationalisant le processus d'observation concernant l'application de l'impôt aux activités transfrontalières. De plus, la stratégie canadienne en matière de libre-échange prévoit actuellement des efforts en vue de conclure un accord économique et commercial global avec l'Union européenne, des discussions exploratoires avec l'Inde et la mise en œuvre des accords conclus récemment avec la Colombie, le Panama et la Jordanie. Toutes ces mesures visent à encourager l'innovation chez les entrepreneurs et facilitent l'accès aux chaînes d'approvisionnement mondiales et la diversification des marchés à l'exportation⁶⁷. Au surplus, les marchés à l'exportation sont des sources de croissance importantes pour les entreprises.

Les gouvernements sont impatients d'ouvrir les marchés étrangers aux entreprises canadiennes, mais des barrières commerciales persistent à l'intérieur du pays. Divers règlements concernant à peu près tout (depuis les différents régimes de réglementation des valeurs mobilières jusqu'à la prestation des services d'expertise comptable, en passant par la composition des produits alimentaires, la distribution du vin et les règles d'achat local), ont entravé la libre circulation des biens et services entre les provinces. Les gouvernements du Canada ont tenté à plusieurs reprises de rectifier l'Accord sur le commerce intérieur mais n'ont pas réussi. Les entreprises et les consommateurs ont pâti de ces échecs.

Dans le cadre du sondage, un CGA interrogé sur 10 a indiqué qu'il connaissait dans son entreprise une personne qui avait fait face à des obstacles relativement à la vente de produits ou de services dans une autre province ou un autre pays. Ces obstacles étaient principalement attribuables à des règles divergentes.

65 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

66 CPA IRELAND, *CPA Entrepreneurship Report*, 2010.

67 MINISTÈRE DES FINANCES CANADA, *Le budget de 2010*.

Principales recommandations :

- Le gouvernement fédéral doit immédiatement s'acquitter des engagements à réduire les tracasseries administratives qu'il a pris dans le budget de 2010.
- Le gouvernement fédéral doit continuer de rationaliser le processus d'observation des règlements relevant des trois ordres de gouvernement (municipal, provincial/territorial et fédéral).
- Les gouvernements doivent prendre des mesures pour réduire et supprimer le plus rapidement possible les obstacles coûteux qui nuisent au commerce entre les provinces.
- Le gouvernement fédéral doit adopter une loi sur l'ouverture du commerce et constituer un tribunal interne permanent pour s'occuper des obstacles au commerce interprovincial des biens et des services.
- Pour mesurer le fardeau réglementaire, il faut mettre au point une méthode simple et uniformisée pour l'évaluation de l'incidence des formalités administratives sur les entreprises.
- Le gouvernement du Canada doit continuer de favoriser sa compétitivité internationale par la libéralisation et la diversification de ses investissements et échanges commerciaux transfrontaliers. Les accords de libre-échange bilatéraux, la libéralisation des échanges multilatéraux et les accords sur la protection des investissements étrangers ouvrent de nouveaux débouchés pour les produits canadiens et fournissent des mesures incitatives qui permettent aux sociétés canadiennes d'accroître leur productivité.
- Les gouvernements de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Île-du-Prince-Édouard doivent chercher à harmoniser leurs taxes sur les ventes au détail et leurs taxes de consommation avec la taxe sur les produits et services (TPS) fédérale.

Conclusion

Le Canada offre de bonnes possibilités aux entrepreneurs qui veulent démarrer et gérer avec succès leur propre affaire; son bilan en ce qui concerne les indicateurs clés se compare favorablement à celui des autres pays. Le climat d'incertitude économique a tiédi l'optimisme, y compris celui des CGA, mais plusieurs signes montrent que l'activité entrepreneuriale persiste. De plus en plus de Canadiens préfèrent un mode de vie autonome. Il en résulte une augmentation du nombre de travailleurs indépendants, et des niveaux de satisfaction professionnelle très élevés. Il est sûr cependant que le Canada pourrait faire mieux en ce qui a trait aux investissements en innovation, puisqu'à ce chapitre, il se classe au milieu du peloton de la trentaine de pays membres de l'OCDE. Nous recommandons notamment l'établissement d'un comité d'experts en vue de l'élaboration d'une stratégie nationale sur l'entrepreneuriat. L'un des principaux objectifs de cette stratégie serait de stimuler l'innovation tout en reconnaissant l'importance d'une collaboration

pancanadienne. Par ailleurs, l'État doit faire preuve de prudence lorsqu'il prend des mesures susceptibles de nuire au climat des affaires.

Au Canada, la capacité de gestion représente un obstacle de taille à l'entrepreneuriat. Le recrutement d'effectifs prêts à travailler au sein d'une petite entreprise et leur maintien en poste restent problématiques. Bien que des progrès aient été accomplis, les études ou autres formations en entrepreneuriat ne sont pas courantes. Pour relever ces défis, les gouvernements, les universités et le secteur privé doivent collaborer pour constituer des centres d'excellence en entrepreneuriat axés sur les jeunes entrepreneurs. Des fonds doivent être disponibles également pour soutenir les chaires de recherche en entrepreneuriat, et des bourses doivent être offertes pour permettre à des étudiants de faire des études universitaires dans ce domaine. De plus, le gouvernement doit établir des programmes de mentorat qui permettront à des entrepreneurs expérimentés de guider les jeunes entrepreneurs qui manquent d'expérience.

Le soutien et le financement de l'entrepreneuriat proviennent de plusieurs sources, et le gouvernement joue un rôle de premier plan à ce chapitre. Ses principales interventions consistent, par exemple, à maintenir la fiscalité à des niveaux concurrentiels, à éliminer la paperasserie, à faciliter l'expansion dans les marchés étrangers et à mettre en œuvre des initiatives comme le nouveau Programme canadien pour la commercialisation des innovations. Il y a lieu d'améliorer l'accessibilité des ressources, et nous recommandons notamment de veiller à ce que toute l'information sur les programmes et les services destinés aux entrepreneurs soit accessible. Le Canada a surmonté la crise financière mondiale mieux que la plupart des pays, mais la crise a eu une incidence importante sur la capacité des entrepreneurs d'accéder au crédit. Les programmes publics comme le Programme de crédit aux entreprises constituent un bon point de départ. Les CGA ont indiqué qu'ils croyaient que la crise financière avait mené les banques canadiennes à resserrer leurs pratiques en matière de crédit et qu'ils estimaient que les banques devaient assouplir leurs conditions de financement. Le soutien des investisseurs de capitaux providentiels et de capitaux de risque est limité au Canada, et nous recommandons que le gouvernement favorise l'essor de ces options de financement par capitaux propres ou reposant sur l'actif.

Les premiers signes de reprise pourraient se révéler trompeurs et les responsables des orientations politiques doivent rester sur leurs gardes, au moins jusqu'en 2011, et évaluer la nécessité de continuer à aider les entreprises à trouver des solutions de financement pour soutenir financièrement la croissance.

Les taxes et les impôts sont des obstacles notables à l'entrepreneuriat, puisqu'ils sanctionnent des activités productives comme l'investissement et la prise de risques. La diminution des impôts est essentielle à la croissance de la productivité du travail puisqu'elle libère des liquidités que

les entreprises pourront investir dans le capital humain et physique, et dans la recherche et le développement. Le gouvernement du Canada a fait des progrès considérables sur le plan de la réduction des impôts et il est en voie d'atteindre son objectif de ramener le taux général de l'impôt des sociétés à 15 % en 2012. Néanmoins, le processus de conformité aux obligations fiscales reste lourd. Le gouvernement fédéral doit désigner un comité d'experts indépendant pour examiner en profondeur le système fiscal canadien (y compris ses objectifs déclarés pour les prochaines années), en vue de s'assurer que le système est simple, équitable et efficient. De plus, il doit étudier l'incidence du seuil d'imposition des PME sur la croissance des entreprises.

Le grand nombre de règlements auxquels sont assujettis les entrepreneurs canadiens est problématique. Les CGA ont souvent l'impression de s'enliser sous l'effet cumulatif des mesures de conformité émanant des trois ordres de gouvernement. Les entreprises sont mécontentes du fait qu'on ne s'attaque pas aux obstacles qui entravent la circulation des biens et des services entre les provinces et entre le Canada et les autres pays. Nous recommandons au gouvernement de continuer de rationaliser le processus d'observation des règlements et de s'acquitter immédiatement des engagements à réduire les tracasseries administratives qu'il a pris dans le budget de 2010. Pour mesurer le fardeau réglementaire, le gouvernement doit mettre au point une méthode simple et uniformisée pour l'évaluation de l'incidence des formalités administratives sur les entreprises. Le gouvernement doit également prendre des mesures pour réduire et supprimer le plus rapidement possible les obstacles coûteux qui nuisent au commerce entre les provinces, adopter une loi sur l'ouverture du commerce, et constituer un tribunal interne permanent pour s'occuper des obstacles au commerce interprovincial des biens et des services. Enfin, le gouvernement doit continuer de favoriser sa compétitivité internationale par la libéralisation et la diversification de ses investissements et échanges commerciaux transfrontaliers. Les accords de libre-échange bilatéraux, la libéralisation des échanges multilatéraux et les accords sur la protection des investissements étrangers ouvrent de nouveaux débouchés pour les produits canadiens et incitent les sociétés canadiennes à accroître leur productivité.

Le Canada est en bonne position pour tirer parti de ses forces et accroître l'activité entrepreneuriale au pays. Cela aura pour effet de stimuler considérablement la croissance du PIB et la compétitivité mondiale. Le gouvernement joue un rôle catalyseur fondamental dans la mobilisation de l'excellence en matière d'entrepreneuriat. Les principaux défis auxquels doivent faire face les entrepreneurs canadiens sont notamment la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée, les études et la formation, l'insuffisance de l'innovation, le manque d'accessibilité du financement et la lourdeur du fardeau fiscal et réglementaire. Les nombreuses recommandations formulées dans le présent rapport pourront guider les efforts du Canada en matière d'entrepreneuriat.

Annexe

ANNEXE 1 : COMPARAISON ENTRE LE CANADA ET L'IRLANDE À L'ÉCHELLE MONDIALE

ÉTUDE	INDICATEUR	CLASSEMENT DU CANADA	CLASSEMENT DE L'IRLANDE
Indice de compétitivité mondiale 2010-2011	Classement global	10	29
	Efficienc e des marchés des biens	11	14
	Efficienc e des marchés du travail	6	20
	Développement des marchés des capitaux	12	98
	Institutions	11	24
	Infrastructure	9	38
	Innovation	11	22
	Environnement macroéconomique	35	95
	Santé et enseignement primaire	6	10
Enseignement supérieur et formation	8	23	
Organisation pour la coopération et le développement économiques, 2009	Pourcentage des personnes de 25 à 64 ans ayant fait des études supérieures	1	11
Global Entrepreneurship Monitor, 2009	Orientation internationale (clients à l'extérieur du pays)	1	13
	Activités entrepreneuriales naissantes avec un potentiel de croissance élevé	4	7
Rapport <i>Doing Business 2010</i> du Groupe de la Banque mondiale	Facilité de faire des affaires	8	7
	Démarrage d'une entreprise	2	9
	Paiement des taxes et impôts	28	7



Association des comptables
généraux accrédités
du Canada

cga.org/canada-fr