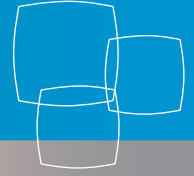




Industrie  
Canada

Industry  
Canada

[www.ic.gc.ca/recherchePME](http://www.ic.gc.ca/recherchePME)



# Déterminants de l'entrepreneuriat au Canada : état des connaissances

Juin 2015



Direction générale de la petite entreprise

Canada 

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML prête à imprimer ([www.ic.gc.ca/recherchePME](http://www.ic.gc.ca/recherchePME)).

Pour obtenir un exemplaire de cette publication ou un format substitué (Braille, gros caractères), veuillez remplir le [formulaire de demande de publication](#) ou communiquer avec le :

Centre des services Web  
Industrie Canada  
Édifice C.D.-Howe  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Canada

Téléphone (sans frais au Canada) : 1-800-328-6189  
Téléphone (Ottawa) : 613-954-5031  
Télécopieur : 613-954-2340  
TTY (pour les personnes malentendantes seulement) : 1-866-694-8389  
Les heures de bureau sont de 8 h 30 à 17 h (heure de l'Est)  
Courriel : [info@ic.gc.ca](mailto:info@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, veuillez demander [l'affranchissement du droit d'auteur de la Couronne](#) ou communiquer avec le Centre de services Web aux coordonnées ci-dessus.

© Sa Majesté la Reine du Chef du Canada,  
représentée par le ministre de l'Industrie, 2015  
N° de cat. lu185-8/2015-1F-PDF  
ISSN 2292-6720

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

Also available in English under the title *Determinants of Entrepreneurship in Canada: State of Knowledge*.

## Introduction

Au cours des dernières décennies, divers chercheurs et organismes se sont penchés sur la question de l'entrepreneuriat. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) définit l'entrepreneuriat comme le phénomène associé à « une action dynamique humaine qui vise à générer de la valeur par la création ou l'expansion d'activités économiques, et par l'identification et l'exploitation de nouveaux produits, processus ou marchés ». Un tel concept dynamique peut se mesurer à l'aide de divers indicateurs, notamment le taux de naissance des entreprises et leur taux de survie, la durée d'existence des entreprises et la part des entreprises à forte croissance.

Les gouvernements et les organisations internationales, tout en reconnaissant de plus en plus l'importance de favoriser les activités entrepreneuriales au sein des politiques publiques, ont mis en évidence la nécessité de mieux comprendre et de mieux mesurer les facteurs qui influent sur l'entrepreneuriat. Plus précisément, l'OCDE a établi les [\*indicateurs de déterminants de l'entrepreneuriat\*](#), un cadre de travail qui fait état des différents facteurs influant l'entrepreneuriat. Ce cadre, qui explique comment les déterminants de l'entrepreneuriat peuvent être mesurés, propose une méthode améliorée pour en effectuer une analyse comparative à l'échelle internationale.

Compte tenu de la nécessité de mieux comprendre et de mieux mesurer l'entrepreneuriat, le cadre de l'OCDE a été adapté au contexte canadien et une série d'indicateurs a été créée à partir des données statistiques recueillies en fonction de ce cadre.

Le présent document se veut un guide pour quiconque s'intéresse à l'état de l'entrepreneuriat au Canada, notamment les professionnels, les décideurs, les économistes et les universitaires. De plus, pour chacun des indicateurs qui, en fait, cible des secteurs prioritaires du gouvernement du Canada en matière d'entrepreneuriat, le document énumère les différentes initiatives de politiques mises de l'avant par ce dernier.

Cette série d'indicateurs a deux objectifs : (1) améliorer l'état des connaissances sur les facteurs influant sur l'activité entrepreneuriale au Canada; (2) aider les décideurs à évaluer le rendement entrepreneurial au Canada, comparativement à d'autres pays de l'OCDE.

La compilation des indicateurs consiste d'abord à décrire le cadre de l'OCDE et à présenter les déterminants de l'entrepreneuriat, de même que leur situation par rapport au rendement entrepreneurial et à l'incidence de l'entrepreneuriat. Les indicateurs sont classés en six catégories de déterminants :

- 1. Cadre réglementaire**
- 2. Situation du marché**
- 3. Accès aux financements**
- 4. Création et diffusion de connaissances**
- 5. Capacités entrepreneuriales**
- 6. Culture**

Chaque catégorie présente les déterminants correspondants, et un certain nombre de déterminants sont décrits plus en détail. Chaque profil de déterminant sera traité dans les sections suivantes :

#### **1. Définition de l'indicateur**

- Cette section décrit les indicateurs utilisés pour mesurer chaque déterminant, la façon dont ils ont été élaborés et la façon dont ils sont mesurés.

#### **2. Principaux résultats statistiques**

- Cette section fait état des principaux résultats statistiques concernant chaque indicateur et compare le rendement canadien à celui d'autres pays.

#### **3. Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui**

- Cette section présente les divers programmes et politiques qui ont été mis en œuvre au Canada et démontre comment le gouvernement du Canada encourage l'activité entrepreneuriale à l'heure actuelle.

#### **4. Sources**

- Cette section contient les sources utilisées pour documenter chaque indicateur.
- Sont aussi inclus des liens externes et des renvois à des ressources en ligne au sein du gouvernement du Canada, ainsi que des pistes vers d'autres données publiques disponibles pour chaque indicateur.

Cette série d'indicateurs, qui présente les données disponibles les plus récentes, sera mise à jour régulièrement. Chaque indicateur sera analysé au fil du temps, selon la disponibilité des données pertinentes, en mettant l'accent sur une analyse continue de l'état des déterminants de l'entrepreneuriat au Canada.

## Cadre

En 2006, le Danemark a mis sur pied l'*International Consortium for Dynamic Entrepreneurship Benchmarking* (ICE) en vue d'établir de meilleures données sur l'entrepreneuriat. Le consortium était composé de représentants du Canada, du Danemark, de la Finlande, des Pays-Bas, de la Norvège, de la Suède et du Royaume-Uni. La Direction générale de la petite entreprise (DGPE) d'Industrie Canada (IC) a participé à cette démarche initiale. Le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat qui s'est ensuivi a permis d'élaborer plusieurs mesures de l'entrepreneuriat selon un cadre conceptuel simplifié.

Le tableau 1 présente le cadre initial conçu par l'OCDE pour analyser les différents éléments de l'entrepreneuriat. Le cadre établit une distinction entre les facteurs qui influent sur l'entrepreneuriat (déterminants), la manifestation de l'entrepreneuriat (rendement) et ses effets sur l'économie et la société (incidence).

Les déterminants de l'entrepreneuriat, objet principal du présent document, illustrent les multiples facteurs qui ont une incidence sur l'entrepreneuriat. Les déterminants sélectionnés pour l'analyse (dans les cases ombragées) ont été choisis en fonction de leur pertinence et de la disponibilité des données. Les indicateurs à l'étude n'ont pas tous atteint le même niveau de développement. Certains constituent des composants bien établis du processus habituel de collecte de données, alors que la définition d'autres indicateurs peut varier étant donné qu'ils ont été élaborés uniquement dans certains pays.

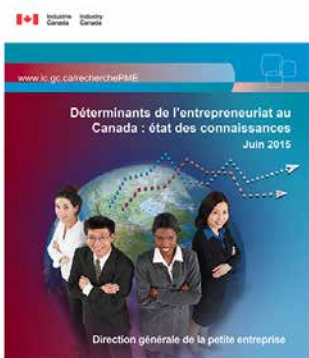
Préparée par la DGPE d'IC, cette série d'indicateurs est conçue pour donner un bref aperçu de chacun des déterminants sélectionnés dans le cadre présenté plus bas. Par conséquent, il ne représente en rien une analyse causale de la façon dont ces déterminants influent sur le rendement et la croissance. À mesure que la qualité des données recueillies s'améliorera, la portée de cette analyse sera élargie pour y inclure un plus grand nombre d'indicateurs qui ne sont pas encore disponibles.

Tableau 1 : Le cadre des indicateurs de l'entrepreneuriat de l'Organisation de coopération et de développement économiques

Rendement entrepreneurial					
1. Cadre réglementaire	2. Situation du marché	3. Accès aux financements	4. Création et diffusion de connaissances	5. Capacités entrepreneuriales	6. Culture
Obstacles administratifs à l'entrée	Droit de la concurrence	Accès à l'emprunt	Investissement dans la recherche et le développement	Formation et expérience des entrepreneurs	Attitude du public à l'égard des risques
Obstacles administratifs à la croissance	Accès aux marchés étrangers	Investisseurs-tuteurs	Partenariats université/industrie	Formation à la gestion d'entreprises et à l'entrepreneuriat (qualifications)	Attitudes à l'égard des entrepreneurs
Réglementation des faillites	Lois antitrust	Accès au capital-risque	Coopération technologique entre les entreprises	Infrastructures entrepreneuriales	Désir de créer une entreprise
Réglementation des produits	Accès aux marchés intérieurs (interprovinciaux)	Accès à d'autres types de fonds propres	Diffusion de la technologie	Immigration	Formation à l'entrepreneuriat (état d'esprit)
Impôts sur les sociétés et le capital	Niveau d'intervention du secteur public	Marchés d'actions	Accès à haut débit		
Système de brevets	Marchés publics				
Réglementation en matière de sécurité, de santé et d'environnement					
Réglementation du marché du travail					
Système judiciaire et juridique					
Sécurité sociale et assurance-maladie					
Impôts sur le revenu; impôts sur le patrimoine/droits de succession					

Source : OCDE, *Panorama de l'entrepreneuriat*, 2013.

Note : Les déterminants dans des boîtes ombragées sont inclus ici, d'autres sections suivront.



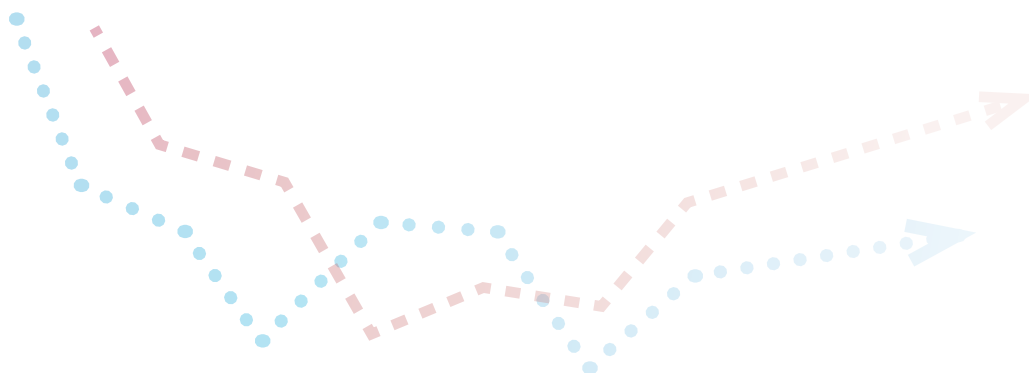
Canada

## Déterminants de l'entrepreneuriat au Canada : état des connaissances Juin 2015 (Version mise à jour)

### Section 1

## Cadre réglementaire

- 1.1 Obstacles administratifs à l'entrée
- 1.2 Obstacles administratifs à la croissance
- 1.3 Réglementation des faillites
- 1.4 Réglementation des produits
- 1.5 Impôts sur les sociétés et sur le capital
- 1.6 Système de brevets



## 1. Cadre réglementaire

### 1.1 Obstacles administratifs à l'entrée

#### Définition de l'indicateur

Cet indicateur permet d'évaluer les coûts engagés par les entreprises au moment de remplir les exigences administratives nécessaires pour démarrer une entreprise. Ces coûts sont associés à l'argent, au temps et aux ressources humaines consacrés à la mise en conformité à la réglementation et aux formalités d'inscription lors du démarrage d'une entreprise, y compris le traitement nécessaire des demandes, des formulaires et des soumissions.

La mesure présentée ci-dessous porte sur les obstacles administratifs à l'entrée :

- Classement général de la facilité de créer une entreprise : ratio, tel que mesuré par la Banque mondiale, qui tient compte des démarches, du temps, des coûts et du capital d'apport minimal nécessaires pour démarrer une entreprise.

#### Principaux résultats statistiques

Comme le montre le tableau 1.1-1, le Canada se classe bien à l'échelle internationale en ce qui concerne les obstacles administratifs à l'entrée, selon le rapport [Doing Business 2013](#) de la Banque mondiale. En 2004, le Canada s'est classé au premier rang mondial en ce qui concerne la facilité de créer une entreprise et a maintenu ce classement jusqu'en 2007. Il a ensuite occupé le deuxième rang de 2008 à 2010 et occupe depuis la troisième place.

Tableau 1.1-1 : Classement de la facilité de créer une entreprise, 2013

Indicateur	Classement international
Nouvelle-Zélande	1
Australie	2
Canada	3
Singapour	4
Ex-République yougoslave de Macédoine	5
RAS de Hong Kong, Chine	6
Géorgie	7
Rwanda	8
Bélarus	9
Irlande	10

Source : Banque mondiale, *Doing Business 2013*.

Selon les estimations de la Banque mondiale, le Canada se classe tout aussi bien dans les autres mesures telles que le nombre de démarches, le temps et le coût de démarrage d'une entreprise (tableau 1.1-2). Ainsi :

- Le Canada se classe au premier rang du fait qu'une seule démarche est requise pour démarrer une entreprise.
- Selon le temps total consacré au démarrage d'une entreprise, le Canada se classe au 10<sup>e</sup> rang parmi 185 pays, du fait qu'il faut environ cinq jours par entreprise, ce qui comprend le temps passé à attendre les approbations gouvernementales.
- Le coût de démarrage d'une entreprise au Canada représente environ 0,4 % du revenu par habitant, ce qui place le Canada au cinquième rang international. En comparaison, ce coût représente 1,4 % du revenu par habitant aux États-Unis, qui se classent au 20<sup>e</sup> rang. Selon Statistique Canada, le coût nécessaire à la constitution en société au Canada atteint, en moyenne, 181 \$ par entreprise, ce qui équivaut à 22 \$ par employé et à un coût total de plus de 67 millions de dollars par année.

Tableau 1.1-2 : Démarches, temps et coût pour créer une entreprise au Canada

Indicateur		Classement international
Nombre de démarches	1,0	1
Temps (jours)	5,0	10
Coût (% du revenu par habitant)	0,4	5
<b>Total</b>	—	<b>3</b>

Source : Banque mondiale, *Doing Business 2013*.



## Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Le gouvernement du Canada a lancé un certain nombre d'initiatives en vue de réduire le fardeau administratif. Ainsi, dans le budget de 2010, il a créé la [Commission sur la réduction de la paperasse](#) (CRP), dont le mandat consiste à régler les principales sources d'irritation qui découlent des exigences du gouvernement fédéral en matière de réglementation. Au terme de consultations avec les entreprises canadiennes en 2011, la CRP a cerné 2 300 irritants liés à la productivité des petites entreprises. Elle a produit un rapport qui contenait un total de 90 recommandations à l'intention de 18 ministères et organismes. Les recommandations de la CRP touchaient entre autres : le règlement de ces irritants, la réduction du fardeau en matière de conformité des entreprises et la réduction du temps et des coûts assumés par les entrepreneurs au moment de démarrer une entreprise.

Le gouvernement du Canada a mis en branle des initiatives précises pour faciliter la création d'entreprises :

- Le [Réseau Entreprises Canada](#) fournit aux entreprises une vaste gamme de renseignements sur les services, les programmes et les règlements établis par les gouvernements grâce à un portail et à un réseau de centres de services dans l'ensemble du Canada. Cette initiative est le fruit d'une entente de collaboration entre les ministères et organismes fédéraux, les organismes provinciaux et territoriaux et les entités sans but lucratif. Ce réseau vise à réduire la complexité inhérente aux interactions avec plusieurs ordres de gouvernement et à regrouper les renseignements d'affaires en une seule source.
- [PerLE](#) est un service Web offert en partenariat avec les gouvernements provinciaux et territoriaux ainsi que les administrations municipales pour aider les

entrepreneurs à déterminer les licences et les permis requis pour commencer l'exploitation de leur entreprise.

- [Service Canada](#) est un point d'accès à guichet unique qui fournit des renseignements par Internet, par téléphone, par courrier ou en personne sur une gamme de programmes et services offerts par le gouvernement fédéral pour aider à démarrer une entreprise.
- [REGISTREX](#) offre un guichet unique contenant des liens vers les registres de sociétés des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux. Les liens amènent les entreprises directement au site Web du registre de ce gouvernement ou de son agent, où elles peuvent :
  - enregistrer une société;
  - faire état d'un changement concernant les renseignements au sujet d'une société;
  - présenter le rapport annuel d'une société.

Les capacités de transaction électronique des sites Web varient.

- L'[Agence du revenu du Canada](#) (ARC) a établi un service d'inscription en direct des entreprises (IDE) afin de simplifier la façon dont les petites entreprises interagissent avec le gouvernement fédéral, particulièrement en ce qui concerne les processus fiscaux et réglementaires. Le service permet entre autres aux entreprises d'obtenir un numéro d'entreprise et de s'inscrire à quatre comptes de programmes : comptes de l'impôt sur le revenu des sociétés, comptes de TPS/TVH, comptes de retenues sur la paie et comptes des importations/exportations.

### Sources :

Statistique Canada, [Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation, 2008](#).

Banque mondiale, [Série « Doing Business », 2004 à 2013](#).

## 1.2 Obstacles administratifs à la croissance

### Définition de l'indicateur

Cet indicateur désigne le nombre de démarches, le temps consacré à la mise en conformité ou les coûts engagés par les entreprises au moment de remplir les exigences et démarches gouvernementales en matière de rapports obligatoires. La nécessité pour les entreprises de consacrer des ressources en vue de se conformer aux règlements gouvernementaux risque de nuire à leur capacité de croissance. Il peut s'agir, entre autres, du traitement et de la soumission des formulaires d'impôt, des retenues à la source, des relevés d'emploi, des enquêtes publiques obligatoires et de l'enregistrement des biens.

Les deux mesures présentées ci-dessous portent sur les obstacles administratifs à la croissance :

- Le coût total de la mise en conformité à la réglementation;
- Le temps nécessaire pour préparer, déposer et payer les impôts.

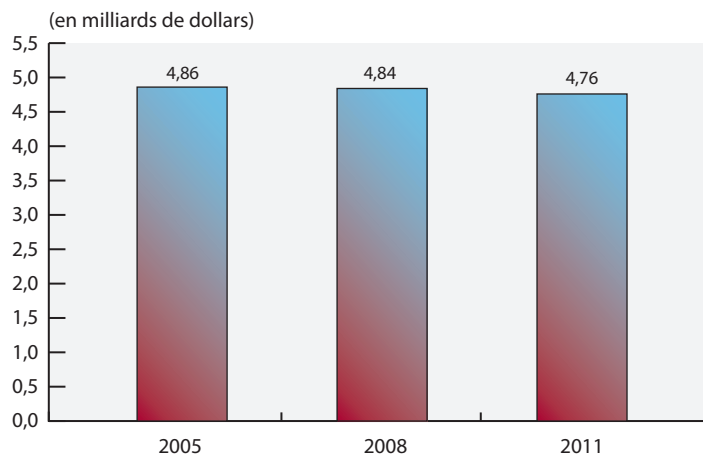
L'*Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation* contient des données statistiques sur les coûts engagés par les petites et moyennes entreprises (PME) pour se conformer à la réglementation gouvernementale.

### Principaux résultats statistiques

#### **Coût total de la mise en conformité à la réglementation**

Selon l'*Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation* de Statistique Canada, le coût nominal de la mise en conformité pour l'ensemble de l'économie a augmenté entre 2005 et 2011, passant de 4,3 à 5,2 milliards de dollars. Après la prise en compte de l'inflation et de la croissance du secteur des entreprises, le coût réel de la mise en conformité a baissé de 2 %, passant de 4,86 à 4,76 milliards de dollars (figure 1.2-1). Les données, lorsqu'elles sont mesurées par rapport aux ressources économiques, indiquent que le coût de la mise en conformité à la réglementation pour les PME a chuté, passant de 0,81 % du PIB des PME en 2005 à 0,75 % en 2011.

Figure 1.2-1 : Estimations du coût total de la mise en conformité à la réglementation pour l'ensemble de l'économie



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation*, 2005, 2008, 2011.

## **Temps nécessaire pour préparer, déposer et payer les impôts**

Selon l'*Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation, 2011* :

- Les PME ont préparé et présenté environ 12 millions de documents aux administrations publiques afin de se conformer aux principaux règlements fédéraux, provinciaux et municipaux, ce qui représente plus de 14 millions d'heures consacrées à la mise en conformité.
- Les déclarations fédérales et provinciales d'impôt sur le revenu des sociétés constituent l'exigence administrative la plus lourde, coûtant en moyenne entre 500 \$ et 4 145 \$ par entreprise par année, selon la taille de l'entreprise.
- Les retenues à la source et les taxes de vente fédérales et provinciales constituaient les deuxième et troisième exigences administratives les plus lourdes pour les entreprises, coûtant en moyenne entre 839 \$ et 454 \$ par année, respectivement.

En 2013, la Banque mondiale a classé le Canada au huitième rang en ce qui concerne la facilité de payer les impôts. Ce classement tient compte de la moyenne pondérée du nombre de paiements par année (8), du temps consacré à la mise en conformité par année (131 heures) et du taux d'imposition total (26,9 % des bénéficiaires) pour un établissement canadien moyen.

## **Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui**

À la suite des recommandations du [Comité consultatif sur l'allègement du fardeau de la paperasserie](#) (CCAFFP), établi en 2004, le gouvernement du Canada s'est engagé à réduire de 20 % le fardeau de la paperasserie imposé aux entreprises auprès de 13 ministères et organismes fédéraux. Il s'agissait, entre autres, de rationaliser les règlements, d'éliminer les exigences imposées en double, d'harmoniser les

obligations qui se chevauchent et de réduire le nombre de documents à produire. Comme l'a établi le CCAFFP, ces irritants nuisent clairement à la croissance, à la compétitivité et à l'innovation. Le mandat du CCAFFP a pris fin en 2009, et son travail a mené au [Plan d'action pour la réduction du fardeau administratif](#) (PARFA).

Lancé en octobre 2012 par le Secrétariat du Conseil du Trésor, le PARFA recommande plusieurs mesures pour réduire le fardeau administratif qui nuit à la croissance. Parmi ces mesures, les organismes de réglementation doivent intégrer une analyse de l'impact sur les petites entreprises au Résumé de l'étude d'impact de la réglementation (REIR) et une exigence selon laquelle les ministères et organismes doivent supprimer un règlement chaque fois qu'ils en adoptent un nouveau. Le Plan d'action comprend également des mesures précises qui s'appliquent à des secteurs particuliers et à l'ensemble des ministères et organismes, comme l'ARC et Santé Canada. Par exemple, il est recommandé que les organismes de réglementation améliorent la prestation de services destinés aux entreprises, améliorent la disponibilité et la clarté des renseignements sur les impôts et simplifient l'obligation de rendre compte des entreprises.

Le gouvernement du Canada a lancé plusieurs initiatives supplémentaires destinées à rationaliser la conformité administrative et à réduire le fardeau administratif qui entravent la croissance :

- PerLE est un service Web offert en partenariat avec les gouvernements provinciaux et territoriaux ainsi que les administrations municipales pour aider les entrepreneurs à déterminer les licences et les permis requis pour commencer l'exploitation de leur entreprise.
- Le site [Mon dossier d'entreprise](#) de l'ARC offre aux entreprises un accès en ligne sécuritaire à leurs comptes d'impôt, réduisant ainsi le temps requis pour traiter les déclarations d'impôt.

- En partenariat avec le gouvernement des États-Unis, le gouvernement du Canada a lancé un certain nombre d'initiatives visant à réduire le fardeau administratif qui entrave la croissance des entreprises. Il s'agit notamment de l'[Initiative du guichet unique](#) de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), qui permet aux entreprises de soumettre par voie électronique des renseignements sur les expéditions commerciales contenant des produits réglementés, dans le but de réduire la quantité de documents nécessaires à l'importation, à l'exportation et au transport de marchandises. Mentionnons également le [Plan d'action canado-américain Par-delà la frontière](#), annoncé en décembre 2012, qui décrit plusieurs initiatives conçues pour réduire le fardeau administratif auquel sont confrontées les entreprises qui souhaitent transporter des marchandises ou fournir des services à la frontière canado-américaine<sup>1</sup>.
- En janvier 2013, le gouvernement du Canada [a annoncé des projets de changements à la Loi sur les déclarations des personnes morales](#) afin de réduire le fardeau imposé aux entreprises canadiennes. Dans le cadre de cette réforme, seules les personnes morales ayant un chiffre d'affaires de plus de 200 millions de dollars, des actifs d'une valeur de plus de 600 millions de dollars ou d'une dette extérieure et des capitaux propres étrangers de plus de 1 million de dollars devront fournir des renseignements financiers et relatifs à la propriété. Ainsi, 32 000 entreprises ne seront plus tenues de produire des déclarations en vertu de la Loi.

#### Sources :

Statistique Canada, *Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation*, 2011.

Statistique Canada, *Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation*, 2008.

Statistique Canada, *Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation*, 2005.

---

1. On trouvera de plus amples renseignements sur les initiatives de collaboration transfrontalière entre le Canada et les États-Unis à la section 2.3 : Accès aux marchés étrangers.

### 1.3 Réglementation des faillites

#### Définition de l'indicateur

La faillite est un processus juridique que peut entreprendre une personne (y compris une personne morale reconnue par la loi) qui se trouve dans l'incapacité de rembourser ses dettes. Cette personne endettée cède tous ses biens à un syndic de faillite qui les vend ou les utilise pour l'aider à payer les sommes dues aux créanciers.

Cette section met l'accent sur la faillite d'entreprise et examine le processus de faillite selon trois mesures :

- Le délai de recouvrement des créances par les créanciers (en nombre d'années);
- Le coût d'un processus de faillite (en pourcentage de la valeur du patrimoine du débiteur);
- Taux de recouvrement (cents par dollar).

La Banque mondiale fait état de ces mesures dans son rapport *Doing Business 2013*<sup>2</sup>. Le délai de recouvrement des créances est mesuré à partir du moment du non-paiement par l'entreprise jusqu'au paiement d'une partie ou de la totalité des sommes dues aux créanciers. Le coût d'un processus de faillite est exprimé en pourcentage de la valeur du patrimoine du débiteur et comprend entre autres les frais engagés pour payer l'administrateur du dossier d'insolvabilité, le commissaire-priseur et les avocats, ainsi que tous les autres frais et coûts connexes.

Enfin, le taux de recouvrement est exprimé en cents par dollar, en moyenne, recouverts par les créanciers dans le cadre d'un processus de redressement, de liquidation ou d'exécution de la dette (saisie). Le calcul tient compte du dénouement du processus de faillite (à savoir si la personne peut, à l'issue du processus, continuer ses activités ou si les actifs sont

vendus de façon parcellaire), de la valeur des actifs déduits et de la dépréciation pendant le processus d'insolvabilité. Le classement international total du rapport *Doing Business 2013* repose sur le taux de recouvrement. Le fait d'avoir un bon classement selon ces indicateurs permettrait de réduire la lenteur, le coût et, dans une certaine mesure, le fardeau du processus de faillite des entreprises.

#### Principaux résultats statistiques

Comme l'indique le tableau 1.3-1, le rapport *Doing Business 2013* de la Banque mondiale révèle qu'il faut, en moyenne, 0,8 année pour que les créanciers au Canada puissent recouvrer leur créance et que le coût moyen d'un processus de faillite au Canada représente 4 % du patrimoine du débiteur. Le rapport révèle également que le taux de recouvrement d'insolvabilité moyen au Canada, c'est-à-dire le ratio des créances recouvrées par les créanciers, est de 90,7 %. Selon cette mesure, le Canada se classe systématiquement parmi les cinq premiers pays depuis 2005, l'année à laquelle la Banque mondiale a commencé à inclure le taux de recouvrement d'insolvabilité dans ses rapports *Doing Business*.

Tableau 1.3-1 : Temps, coût et taux de recouvrement pour résoudre une insolvabilité

Indicateur	Classement international	
Temps (nbre d'années)	0,8	3
Coût (% du patrimoine)	4,0	3
Taux de recouvrement (cents par dollar)	90,7	4
<b>Classement international total</b>	<b>—</b>	<b>4</b>

Source : Banque mondiale, *Doing Business 2013*.

Le tableau 1.3-2 montre les 10 premiers pays classés par la Banque mondiale en 2013 sur le plan du règlement de l'insolvabilité. Le Canada s'est classé quatrième, derrière le Japon, Singapour et la Norvège.

2. La Banque mondiale mesure le processus d'insolvabilité au moyen d'un questionnaire fourni aux participants à un processus de faillite dans l'ensemble des pays à l'étude, en fonction d'un cas type de faillite composé d'une entreprise moyenne de 201 employés qui mène ses activités dans un grand centre urbain. À ce titre, cette section ne mesure pas les processus d'insolvabilité pour les particuliers ou les institutions financières. Pour en savoir plus sur la méthodologie utilisée par la Banque mondiale, on peut consulter son [site Web](#).

Tableau 1.3-2 : Taux de recouvrement de l'insolvabilité des entreprises, classement international

Rang	Économie	Taux de recouvrement (cents par dollar)
1	Japon	92,8
2	Singapour	91,3
3	Norvège	90,8
4	Canada	90,7
5	Finlande	89,7
6	Pays-Bas	88,8
7	Belgique	88,7
8	Royaume-Uni	88,6
9	Irlande	87,5
10	Danemark	87,1

Source : Banque mondiale, *Doing Business 2013*.

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Au Canada, le processus d'insolvabilité est régi par la [Loi sur la faillite et l'insolvabilité](#) (LFI), la [Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies](#) (LACC), ainsi que les règlements, règles et directives qui s'y rattachent. Le Bureau du surintendant des faillites Canada (BSF) continue d'examiner ce cadre et de faire en sorte que le cadre tienne compte de la réalité des débiteurs et des créanciers dans une économie canadienne en constante évolution. Voici quelques initiatives lancées par le BSF :

- Les plus récentes modifications législatives apportées aux deux lois sont entrées en vigueur en 2009. Ces changements visent à moderniser le régime d'insolvabilité, à accroître l'équité et à réduire l'abus du régime, ainsi qu'à encourager la restructuration des entreprises comme solution de rechange à la faillite. Les modifications touchant les entreprises visent, entre autres, à clarifier les pouvoirs de la cour durant le processus de faillite, à réformer la protection des créanciers et à préciser les règles pour ce qui est des conventions collectives. Pour en savoir plus sur ces modifications, veuillez consulter le [site Web du BSF](#).
- En 2010–2011, le BSF a entrepris un examen du cadre de réglementation des licences de syndic, qui permet de surveiller les exigences que doivent respecter les syndics pour obtenir

et garder leur licence d'exercice. L'examen comprenait des consultations avec des entreprises et des syndics au Canada, et le BSF travaille actuellement à donner suite aux domaines de réforme qui ont découlé de l'examen, notamment le processus de demande de licence.

- Le BSF sensibilise les intervenants à leurs droits et responsabilités à l'égard du régime d'insolvabilité grâce à un certain nombre d'initiatives. Tout d'abord, en 2011–2012, le BSF a mis à jour son site Web afin de l'axer davantage sur la clientèle et a publié plusieurs documents en ligne, dont les Registres des dossiers de faillite et d'insolvabilité, la Base de données sur les fonds non réclamés et de nouvelles ressources d'information à l'intention des débiteurs et des créanciers. Ensuite, les [Nouvelles du BSF](#) ont été lancées la même année pour aider à communiquer avec les intervenants, offrant des renseignements sur les initiatives du BSF afin de faciliter leur mise en œuvre.
- Enfin, en 2012, le BSF a lancé le projet de registre de la LACC, un système de dépôt en ligne des dossiers qui offre aux syndics un système plus efficace de classement des formulaires exigés par la loi, ce qui permet au BSF de maintenir un registre public de l'information contenue dans les documents déposés en vertu de la LACC, d'enregistrer et de traiter des plaintes et d'enquêter sur la conduite des contrôleurs.

#### Sources :

Bureau du surintendant des faillites Canada, *Rapport annuel 2011-2012*.

Bureau du surintendant des faillites Canada, [Glossaire](#).

Bureau du surintendant des faillites Canada, [Statistiques sur l'insolvabilité au Canada](#), 2012.

Banque mondiale, *Doing Business 2013*.

Banque mondiale, « Méthodologie pour le solutionnement de l'insolvabilité », 2013.

## 1.4 Réglementation des produits

### Définition de l'indicateur

La réglementation des produits désigne les efforts déployés par le gouvernement pour intervenir sur les marchés de produits qui sont foncièrement concurrentiels. Une telle réglementation est généralement utilisée dans le but d'améliorer le fonctionnement des économies de marché et de corriger les défaillances du marché.

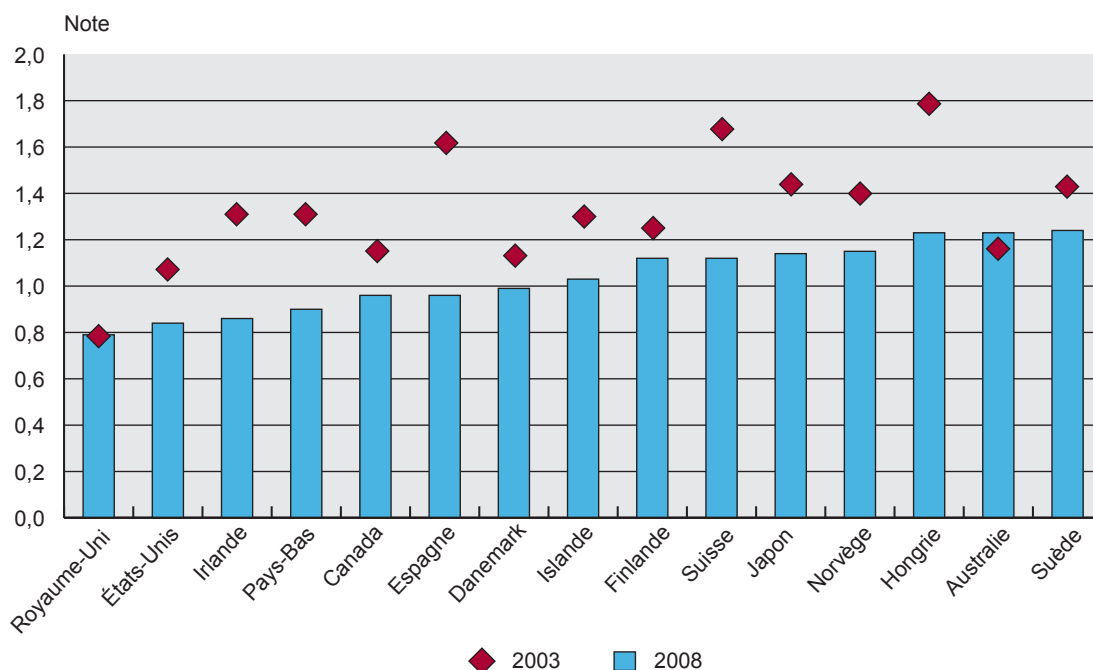
Au cours des deux dernières décennies, les gouvernements et les organisations internationales ont cherché à mieux comprendre la réglementation des produits et leurs effets sur l'économie. En 1998, l'OCDE a notamment lancé les [indicateurs de réglementation des marchés de produits](#) (RMP), qui mesurent tous les cinq ans la réglementation dans l'ensemble de l'économie. Le projet consistait à créer une base de données comparables à l'échelle internationale à l'égard de certains règlements, tout particulièrement en ce qui concerne les règlements économiques et administratifs qui influent sur les marchés de produits.

Le pointage de la RMP dans l'ensemble de l'économie est un indicateur global basé sur une moyenne pondérée d'un total de 18 indicateurs secondaires, notamment le contrôle des prix, le niveau de réglementation de commande et de contrôle, les systèmes de délivrance de licences et de permis et la communication des règles et des procédures.

### Principaux résultats statistiques

La figure 1.4-1 montre le total des notes correspondant à la réglementation des marchés de produits dans l'ensemble de l'économie, en 2003 et 2008, parmi des pays de l'OCDE sélectionnés. Ces résultats expriment la rigidité de la réglementation des produits : plus le résultat est élevé, plus le pays applique des politiques contraignantes à l'égard de la concurrence. À l'exception du Royaume-Uni et de l'Australie, les pays inclus sélectionnés ont assoupli leur réglementation des marchés de produits au fil du temps.

Figure 1.4-1 : Total des notes pour la réglementation des marchés de produits, 2003 et 2008



Source : OCDE, Indicateur intégré de RMP 2008. (En anglais seulement)

Le Canada fait partie d'un groupe de pays caractérisés par des niveaux inférieurs de réglementation des marchés de produits, comparativement à la moyenne de l'OCDE. En 2008, le Canada s'est classé au cinquième rang, derrière le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Irlande et les Pays-Bas.

Le total des points du Canada s'est constamment amélioré depuis que l'indicateur a été créé en 1998. Cette amélioration est attribuable aux progrès liés à un certain nombre de sous-indicateurs, comme les contrôles de prix, le recours à une réglementation de commande et de contrôle, la simplification des processus pour les entreprises et les obstacles à l'entrée dans les secteurs de réseau.

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Au cours des dernières années, le gouvernement du Canada a lancé un certain nombre de réformes au chapitre de la réglementation des marchés de produits.

- En juin 2012, le gouvernement du Canada a annoncé un projet de [modifications à la Loi sur Investissement Canada](#) visant à éliminer les obstacles à l'investissement étranger. Les modifications touchent une hausse du seuil d'examen des investissements étrangers sur quatre ans pour atteindre 1 milliard de dollars, de même que l'établissement du seuil en fonction de la valeur d'affaires plutôt que de la valeur des actifs.
- Lancé en octobre 2012 par le Conseil du Trésor, le Plan d'action pour la réduction du fardeau administratif (PARFA) oriente la réforme de plusieurs types de réglementation des produits auprès d'un certain nombre de ministères et d'organismes. Par exemple, le Plan d'action recommande que le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement Canada (MAECD) réduise le fardeau de la mise en conformité des entreprises à la réglementation sur les exportations. Le MAECD a donné suite à

cette recommandation en créant un nouveau système d'importation pour l'acier et les produits d'acier. Le Plan d'action comprend également des mesures, à l'échelle du gouvernement, en vue de réduire le fardeau de la réglementation des produits auquel sont confrontées les entreprises. Le Plan d'action établit des cibles pour la délivrance rapide de licences, de certificats et de permis, et demande aux organismes de réglementation d'établir et de publier des normes mesurables à cet égard.

- De plus, dans le [Plan d'action économique de 2012](#), le gouvernement fédéral s'est engagé à modifier la façon dont l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) surveille et applique la réglementation sur l'étiquetage non lié à la santé ou à la salubrité des aliments. Ainsi, l'ACIA mettra en ligne un outil de vérification de l'étiquetage qui incitera les consommateurs à signaler directement aux entreprises et aux associations leurs préoccupations légitimes afin que la situation soit corrigée rapidement. Le gouvernement abrogera aussi les mesures réglementaires liées aux normes d'emballage afin d'éliminer tout obstacle inutile à l'importation de nouveaux produits en provenance de l'étranger.
- En 2013, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a annoncé un [nouveau code sur les services sans fil](#) en vigueur à partir de décembre 2013. Le code : aidera les particuliers et les petites entreprises à obtenir et à comprendre les renseignements contenus dans leurs contrats de services sans fil; mettra en œuvre des pratiques commerciales conviviales dans l'industrie des services sans fil; et favorisera l'établissement d'un marché des services sans fil plus dynamique. Par ailleurs, la même année, Industrie Canada a rendu public



un [nouveau cadre sur le transfert des licences de spectre](#) qui énonce plus clairement le déroulement de l'examen des demandes de transfert de licences de spectre et qui vient stimuler la concurrence sur le marché des services sans fil au Canada.

- Le gouvernement du Canada s'est également engagé à réformer le contrôle actuel sur le prix des produits agricoles. En décembre 2011, le [projet de loi C-18](#) a réformé la [Commission canadienne du blé](#) afin de donner aux agriculteurs de l'Ouest la liberté de choisir de vendre leurs produits dans un marché ouvert. Par ailleurs, en 2013, la [Commission canadienne du lait](#) a réformé le système de gestion des approvisionnements pour exclure certains produits laitiers du contrôle actuel des prix.

Sources :

Gouvernement du Canada, *Plan d'action pour la réduction du fardeau administratif*, 2012.

Organisation de coopération et de développement économiques, *Indicateur intégré de RMP 2008*. (En anglais seulement)

A. Wolfi et al. *Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries*, OCDE, 2009. (En anglais seulement)

## 1.5 Impôts sur les sociétés et sur le capital

### Définition de l'indicateur

Cet indicateur désigne les taux d'imposition établis par les gouvernements sur les bénéfices réalisés par les entreprises lors de la prestation de services et la fourniture de produits ou lors de la vente de biens.

Il est question ci-dessous de deux mesures fiscales :

- Le taux d'imposition fédéral et les limites pour les petites entreprises;
- Les comparaisons internationales avec d'autres pays de l'OCDE.

### Principaux résultats statistiques

#### Taux d'imposition fédéral et limites pour les petites entreprises

L'[OCDE](#), au terme d'une recherche concernant l'incidence de la réforme fiscale sur la croissance économique, a conclu que le taux d'imposition des sociétés influe sur l'encouragement aux entreprises, du fait qu'il touche au rendement du capital investi, y compris le rendement de l'innovation, et que la diminution des impôts sur le revenu des petites entreprises et les gains en capital peuvent stimuler la croissance économique.

La recherche de l'OCDE a montré que les impôts sur le revenu des sociétés empêchent les entreprises d'entreprendre des activités qui sont importantes pour la croissance, comme des investissements dans le capital physique et l'amélioration de la productivité. Les impôts des sociétés influent également sur la décision des entrepreneurs de démarrer une entreprise et peuvent avoir une incidence sur les bénéfices des entreprises, en particulier les entreprises à forte croissance. De plus, les impôts sur les sociétés influent sur la décision des entreprises étrangères d'investir au Canada et sur la décision d'entreprises canadiennes de continuer à faire des affaires au Canada.

Le [taux d'imposition fédéral actuel pour les petites entreprises](#) de 11 % s'applique à la première tranche de 500 000 \$ du montant de revenu admissible. Entre 2002 et 2007, ce taux d'imposition était de 12 %. Dans le [budget fédéral de 2009](#), le montant de revenu des petites entreprises donnant droit au taux réduit d'imposition fédéral est passé de 400 000 \$ à 500 000 \$, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009.

Comme le montre le tableau 1.5-1, le taux d'imposition fédéral des sociétés s'élève actuellement à 15 %, une baisse par rapport à 21 % en 2007. En 2008, la surtaxe fédérale de 1,5 % sur le revenu des sociétés a été éliminée, et le taux d'imposition général des sociétés a été réduit graduellement chaque année depuis.

Tableau 1.5-1 : Taux d'imposition fédéral et limites pour les petites entreprises

	2000	2001		2002		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Limite fédérale pour les petites entreprises (000 \$)	200	200	200-300	200	200-300	250	250	300	300	400	400	500	500	500	500	500
Taux fédéral pour les petites entreprises (%)	12	12	21	12	21	12	12	12	12	12	11	11	11	11	11	11
Taux d'imposition fédéral des sociétés (%)	28	27		25		23	21	21	21	21	19,5	19	18	16,5	15	15

Source : Ministère des Finances, 2012

\* Selon le site Web de l'Agence du revenu du Canada, ces taux sont entrés en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2013 et pourraient être sujets à changement.

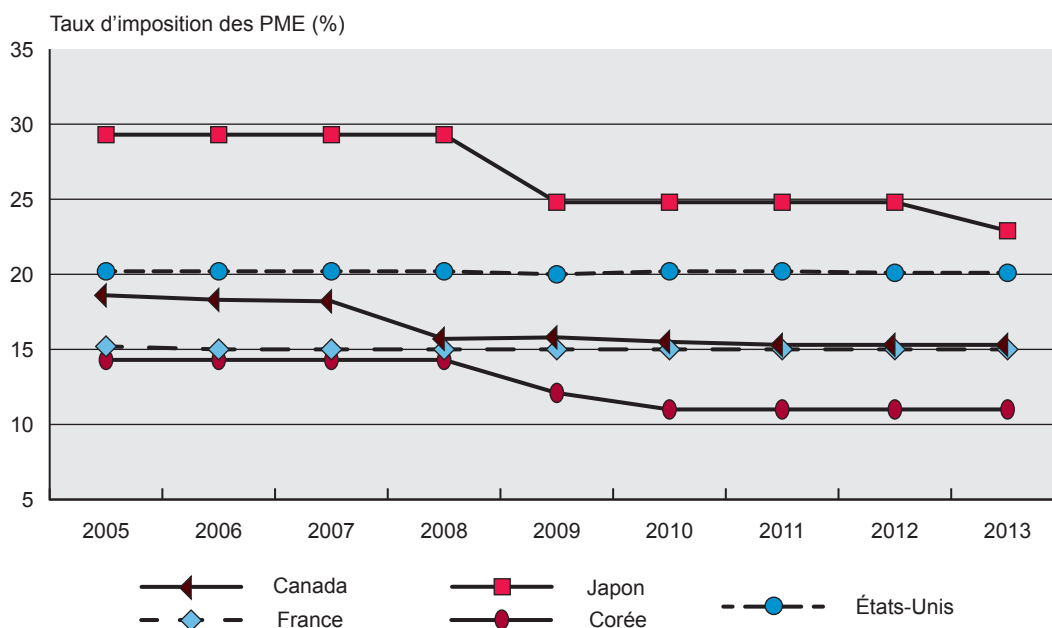
### Comparaisons internationales

Le taux d'imposition des petites entreprises au Canada figure maintenant parmi les plus faibles dans les économies de l'OCDE, selon la [Base de données fiscales de l'OCDE](#). Comme l'indique la figure 1.5-1, le taux canadien (y compris les taux combinés du fédéral et du provincial) a diminué au cours des six dernières années, pour atteindre 15,3 % en 2011. Il s'est lentement approché du taux d'imposition des petites entreprises de la France, qui se chiffre à 15,0 %. Les taux d'imposition des petites entreprises aux États-Unis et en France sont restés stables depuis 2005, respectivement à 20,1 et à 15,0 %. Les taux ont diminué au Japon, passant de 29,3 % en 2005 à 24,8 % en 2009. La Corée a également

connu une baisse, le taux passant de 14,3 % en 2008 à 11 % en 2010.

Il importe de souligner que dans de nombreux pays, les taux peuvent varier selon les gouvernements infranationaux, comme les états ou les provinces. Les estimations de la figure 1.5-1, élaborées au moyen de la Base de données fiscales de l'OCDE, combinent le taux d'imposition sur le revenu des sociétés du gouvernement central avec celui des gouvernements infranationaux (combinaison des taux provincial et local). Par conséquent, l'estimation de l'OCDE pour le Canada combine le taux d'imposition fédéral pour les PME (11 %) avec les taux provincial et local pour les PME (4,3 % en Ontario).

Figure 1.5-1 : Taux d'imposition des petites et moyennes entreprises dans des pays sélectionnés



Source : OCDE, Base de données fiscales : impôts sur les sociétés et sur le capital. (En anglais seulement)

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Au cours de la dernière décennie, le Canada a réduit le taux d'imposition imposé aux entreprises. Parmi les pays du G7, le Canada a maintenant le plus faible taux d'imposition sur les nouveaux investissements d'affaires et presque le plus faible taux d'imposition sur le revenu des sociétés, derrière le Royaume-Uni.

En plus de réduire le taux d'imposition sur le revenu des sociétés et les gains en capital, le gouvernement fédéral a pris des mesures supplémentaires pour réduire le fardeau fiscal imposé aux entreprises :

- Instauré en 2003, le roulement de gains en capital relatifs aux placements dans des

petites entreprises permet aux investisseurs, sous réserve de certains plafonds, de reporter l'inclusion dans leur revenu de gains en capital réalisés à partir d'investissements dans des actions de petites entreprises admissibles si le produit de disposition des actions est réinvesti dans des actions d'autres petites entreprises admissibles. Pour être admissible, une petite entreprise ne doit pas posséder plus de 50 millions de dollars en actifs, immédiatement après l'investissement.

- Le Plan d'action économique (PAE) de 2013 a révisé à la hausse l'[exonération cumulative des gains en capital](#) pour la disposition d'actions de petites entreprises admissibles, y compris les biens agricoles et les biens de pêche admissibles. Il a également fait augmenter l'exonération, passant de 750 000 \$ à 800 000 \$ en 2014; l'exonération sera indexée à l'inflation pour les années d'imposition suivantes.
- Les incitatifs fiscaux fédéraux pour la [Recherche scientifique et développement expérimental](#) (RS-DE) sont conçus pour assurer un soutien général aux travaux de RS-DE effectués dans tous les secteurs industriels au Canada et pour aider les petites entreprises en particulier. Depuis 2012, deux taux s'appliquent au crédit d'impôt à l'investissement (CII) se rapportant aux activités de RS-DE au Canada : (1) un taux général de 15 %, et (2) un taux majoré de 35 % s'appliquant aux petites sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) applicable sur la première tranche de 3 millions de dollars de dépenses admissibles. Dans le PAE de 2012, le gouvernement s'est engagé à simplifier le programme incitatif fiscal pour la RS-DE et à améliorer la rentabilité et la prévisibilité.

- Le PAE de 2013 a prolongé d'un an le [crédit pour l'embauche visant les petites entreprises](#), qui avait initialement été annoncé dans le budget de 2011. Cette mesure temporaire permet aux entreprises de demander un crédit pouvant atteindre 1 000 \$ au titre de la hausse des cotisations d'assurance-emploi (AE) d'une petite entreprise par rapport à celles versées l'année précédente.

### Sources :

Agence du revenu du Canada, Taux d'impôt des sociétés, 2013.

Ministère des Finances, [Budget 2009](#).

Ministère des Finances, [Budget 2012](#).

Ministère des Finances, [Budget 2013](#).

Organisation de coopération et de développement économiques, Tax Database, 2013. (En anglais seulement)

## 1.6 Système de brevets

### Définition de l'indicateur

Un système de brevets est un cadre national qui définit les règles régissant l'attribution et l'application des brevets, sous la forme de propriété intellectuelle (PI). Le système de brevets est conçu pour fournir une série d'incitatifs menant à plus d'inventions, d'innovations et d'activités subséquentes propices à la commercialisation de nouveaux produits et services.

Les mesures présentées ci-dessous portent sur :

- Les données sur les demandes et les délivrances de brevets;
- Les classements et les statistiques sur la propriété intellectuelle à l'échelle internationale.

### Principaux résultats statistiques

#### *Données sur les demandes et les délivrances de brevets*

Bien que le nombre total de demandes présentées à l'[Office de la propriété intellectuelle du Canada](#) (OPIC) ait légèrement diminué en 2011–2012 (tableau 1.6-1), le nombre de demandes nationales a augmenté d'environ 8 %. Une proportion de plus en plus grande du total des demandes de brevets déposées au Canada provient encore de sources étrangères (86 % en 2011–2012), comparativement aux demandes nationales (14 %).

Dans le même ordre d'idées, une proportion de plus en plus grande de brevets délivrés au Canada provient de sources étrangères (89 %), comparativement aux sources nationales (11 %). Entre 2010–2011 et 2011–2012, le nombre total de brevets délivrés a augmenté d'environ 6 %.

Tableau 1.6-1 : Demandes de brevet reçues et délivrées par l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, 2011–2012

	Nbre total de demandes 2011–2012	% du total des demandes	% d'écart entre 2010–2011 et 2011–12	Nbre total de délivrances 2011–2012	% du total des délivrances	% d'écart entre 2010–2011 et 2011–2012
Sources étrangères	30 198	86,25 %	-2,08 %	18 610	88,93 %	4,56 %
Sources nationales	4 813	13,75 %	7,51 %	2 317	11,07 %	17,02 %
Total	35 011	100,00 %	-0,87 %	20 927	100,00 %	5,81 %

Source : Rapport annuel 2011–2012 de l'OPIC : Bâtir pour l'avenir.

Les brevets canadiens en vigueur représentent 1,7 % de tous les brevets en vigueur partout dans le monde, alors que les brevets américains en vigueur comptent pour 26,8 % de tous les brevets en vigueur à l'échelle mondiale (Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, [World Intellectual Property Indicators 2012](#)).

#### *Classements et statistiques sur la propriété intellectuelle à l'échelle internationale*

Le [Global Competitiveness Report](#) du Forum économique mondial mesure le niveau de protection des droits de PI dans les pays. Le classement du Canada a chuté depuis 2011, passant du 12<sup>e</sup> rang en 2011–2012 au 14<sup>e</sup> en 2012–2013.

Selon l'[Organisation mondiale de la propriété intellectuelle](#) (OMPI), la plupart des pays ont connu entre 2010 et 2011 une croissance positive des demandes de titres de PI. Mentionnons entre autres une croissance de 31,2 % en Chine, de 21,6 % au Brésil et de 8,4 % au Canada. En 2011, le Canada a affiché un total de 133 921 classes indiquées dans les demandes de marque de commerce<sup>3</sup>, dont environ 73 000 (55 %) avaient été déposées par des résidents. En comparaison, le nombre de classes indiquées dans les demandes de marque de commerce en Chine a atteint 1 418 251 la même année, soit plus de 1 million de plus que n'importe quel autre pays. En Chine, près de 1,3 million de demandes ont été déposées par des résidents.

Toujours selon l'OMPI, le nombre de demandes internationales de brevets déposées en vertu du Traité de coopération en matière de brevets (PCT) a augmenté au Canada et dans d'autres pays<sup>4</sup>. Le nombre de demandes internationales de brevets déposées en 2011 par des résidents du Canada a augmenté de 8,6 %, par rapport à 2010. La plus grande croissance du nombre de demandes a été enregistrée auprès des résidents de la Chine, avec une croissance de 29 % en 2011, alors que les Pays-Bas ont connu la baisse la plus marquée (13,8 %).

Dans l'ensemble, le nombre de demandes de dessin industriel à l'échelle mondiale a augmenté de 16 % entre 2010 et 2011. L'Office de la propriété intellectuelle de la Chine a reçu le plus grand nombre de demandes de dessin industriel (521 468), comparativement à 30 467 aux États-Unis et à 5 227 au Canada. En Chine, plus de 97 % des demandes de dessin industriel ont été déposées par des résidents, par rapport à plus de 84 % au Canada qui avaient été déposées par des non-résidents<sup>5</sup>.

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

L'OPIC est l'organisme fédéral chargé de surveiller et d'administrer le régime canadien des droits de PI, soit les brevets, marques de commerce, droits d'auteur, dessins industriels et technologies de circuits intégrés. L'OPIC offre des programmes et un soutien stratégique dans plusieurs secteurs pour s'assurer que le cadre de PI du Canada est adapté au contexte actuel de la PI.

- En 2010, les [Règles sur les brevets](#) ont été [modifiées](#) en vue d'aider les demandeurs à obtenir des droits conférés par le brevet, d'éliminer un certain nombre d'exigences administratives, de clarifier certaines dispositions des Règles sur les brevets et de les harmoniser avec les normes internationales.
- Tout au long de 2010–2011, l'OPIC a fourni 60 études de cas de PI à 42 établissements d'enseignement pour accroître la sensibilisation aux avantages de la protection des droits de PI. La même année, en partenariat avec le ministère fédéral des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, l'OPIC a organisé trois séances de formation à l'intention de 55 délégués commerciaux. Ces derniers seront ainsi en mesure de fournir à leurs clients des ressources de PI appropriées. L'OPIC a également collaboré avec la Corporation commerciale canadienne (CCC) pour fournir une formation sur la PI aux 22 agents de la CCC.

3. Les données sur les marques de commerce portent sur le nombre de classes, c.-à-d. le nombre de catégories de produits et de services précisés dans une demande ou un enregistrement de marque de commerce. Les bureaux d'enregistrement de marques de commerce sont dotés d'un système de classement à une seule catégorie ou à plusieurs catégories. Pour une meilleure comparaison de l'activité internationale de demandes de marque de commerce d'un bureau à l'autre, l'OMPI se sert du nombre de classes indiquées dans les demandes et dans les enregistrements. Pour en savoir plus, voir le [World Intellectual Property Indicators 2012](#), p. 163. (En anglais seulement)

4. Le Traité de coopération en matière de brevets (PCT) est un traité international en droit des brevets (1970). Une demande de brevet déposée en vertu du PCT est appelée une demande internationale ou une demande PCT.

5. Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), *World Intellectual Property Indicators 2012*. (En anglais seulement)

- À l'automne 2012, l'OPIC a tenu des tables rondes avec des particuliers et des intervenants du milieu des affaires afin de mieux comprendre les défis et les obstacles auxquels sont confrontées les petites et moyennes entreprises au moment d'utiliser le régime de la PI. Ces tables rondes ont porté sur le processus de demande de titres de PI, les connaissances et outils de formation en matière de PI, la stratégie de PI et les difficultés à utiliser le régime canadien de la PI.
- L'OPIC, par l'entremise de l'[Autoroute du traitement des demandes de brevet](#) (ATDB), maintient un certain nombre d'ententes bilatérales avec d'autres pays pour la PI. Ces ententes constituent un moyen d'examiner la priorité d'une demande de brevet dans un pays lorsque le brevet a déjà été traité dans un autre pays. Des conditions s'appliquent, notamment une mention précisant qu'il s'agit d'un article brevetable ou d'une nouveauté et faisant état de l'activité inventive et de la possibilité d'application industrielle (en phase internationale). Grâce à l'ATDB, le Canada a conclu une entente continue avec les États-Unis et des ententes pilotes avec le Danemark, l'Allemagne, Israël, le Japon, la Corée, la Finlande, l'Espagne et le Royaume-Uni.
- Outre les ententes bilatérales, l'OPIC mène un certain nombre d'activités avec l'OMPI pour harmoniser le régime canadien de la PI avec d'autres compétences internationales. Ces activités ont pour but de permettre aux Canadiens de déposer des demandes plus facilement à l'étranger, et aux étrangers de déposer plus facilement des demandes au Canada.

En 2007, le gouvernement du Canada a présenté sa [stratégie en matière de sciences et de technologie](#), intitulée *Réaliser le potentiel des sciences et de la technologie au profit du Canada*. La stratégie

mettait l'accent sur la contribution des sciences et de la technologie à la création d'une économie plus concurrentielle et plus durable. Dans la stratégie, le gouvernement fédéral a exprimé son engagement de maintenir un régime de brevets équilibré qui favorise l'innovation tout en respectant les valeurs des Canadiens et en veillant à ce qu'ils aient accès à l'information scientifique et aux technologies de pointe.

Dans l'optique de la Stratégie en matière de sciences et de technologie de 2007, les Règles sur les brevets ont été [modifiées](#) en mars 2011 pour accélérer le traitement des demandes de brevet liées à des technologies vertes. Les modifications permettent au commissaire aux brevets d'accélérer l'examen des demandes de brevet dans le domaine des technologies environnementales.

En mars 2013, le gouvernement du Canada a adopté la [Loi visant à combattre la contrefaçon de produits](#), qui vise à créer un climat propice à l'innovation et à la créativité, à attirer de nouveaux investissements et à stimuler la croissance de l'économie du savoir. Les principales dispositions de la Loi prévoient, entre autres, la protection des marques et des œuvres de création en renforçant le régime canadien d'application de la loi, l'enregistrement des marques de commerce non traditionnelles liées aux nouvelles technologies et la simplification du processus global d'enregistrement des marques de commerce de manière à offrir un niveau de validité et d'efficacité aux titulaires de marques de commerce.

#### Sources :

Office de la propriété intellectuelle du Canada, Rapport annuel 2010–2011: L'adaptation à des réalités changeantes; Rapport annuel 2011–2012 : Bâtir pour l'avenir; [Plan d'activités 2011–2012 : Toucher l'avenir de la PI](#); [Stratégie d'affaires 2012–2017 : Inspiré par l'innovation, engagé à réussir](#).

Forum économique mondial, The Global Competitiveness Report 2012–2013. (En anglais seulement)

Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, *World Intellectual Property Indicators*, 2012. (En anglais seulement)







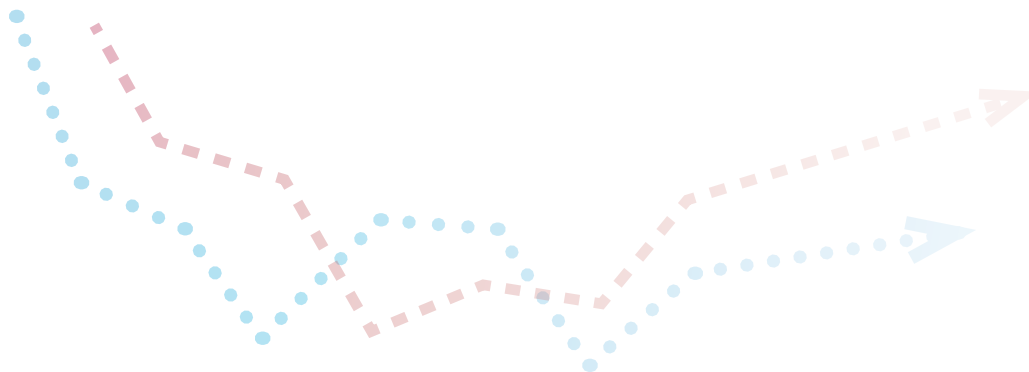
Canada

## Déterminants de l'entrepreneuriat au Canada : état des connaissances Juin 2015 (Version mise à jour)

### Section 2

## Situation du marché

- ➤ 2.1 Droit de la concurrence
- ➤ 2.2 Accès aux marchés étrangers
- ➤ 2.3 Accès aux marchés intérieurs (interprovinciaux)
- ➤ 2.4 Niveau d'intervention du secteur public



## 2 Situation du marché

### 2.1 Droit de la concurrence

#### Définition de l'indicateur

Cet indicateur évalue la mesure dans laquelle les entreprises sont confrontées à la pression concurrentielle. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) désigne deux types de politiques pour la promotion de la concurrence : les politiques visant à promouvoir le niveau général de la concurrence et celles qui mettent un accent particulier sur certains secteurs, et plus particulièrement les industries de réseaux déréglementés (p. ex. les services d'utilité publique, les télécommunications et le transport). Le Rapport sur la concurrence mondiale de 2013-2014 ([The Global Competitiveness Report 2013-2014](#)) du Forum économique mondial comprend plusieurs indicateurs sur l'efficacité du marché en termes de concurrence, qui sont fondés sur l'enquête sur l'opinion des dirigeants réalisée par le Forum auprès de chefs d'entreprises.

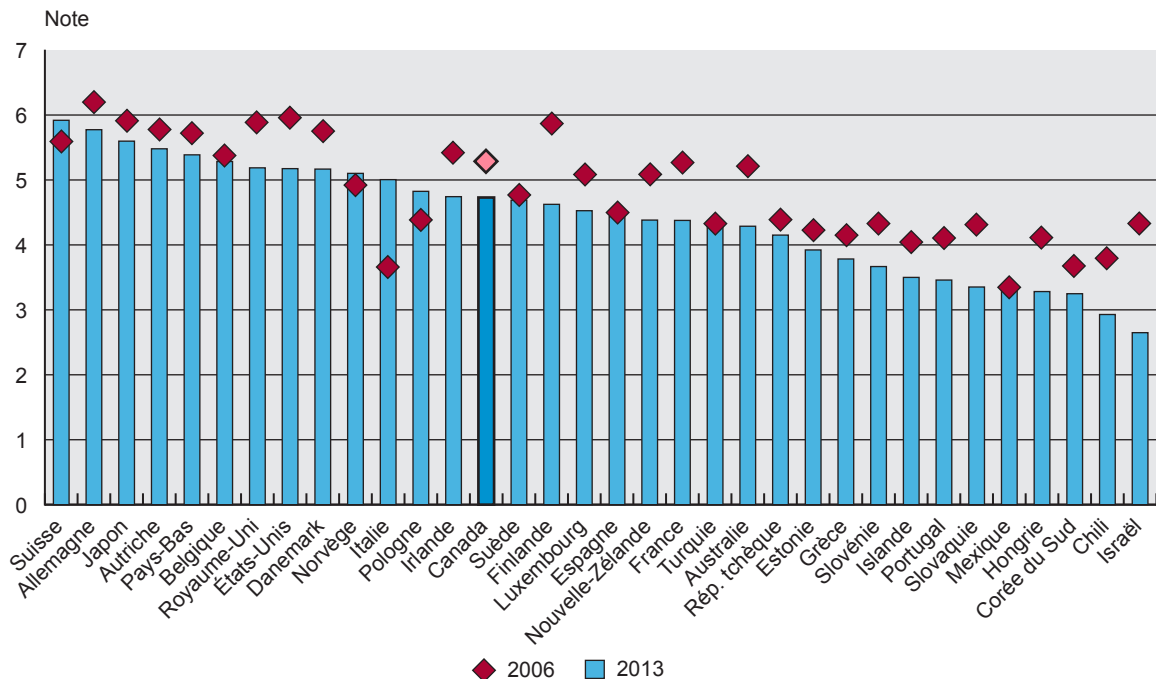
Les indicateurs suivants sur la performance des politiques du Canada en matière de concurrence et les résultats sont présentés ci-après :

- l'ampleur de la dominance du marché;
- l'efficacité de la politique antitrust.

#### Principaux résultats statistiques

L'indicateur de dominance du marché évalue si l'activité commerciale est dominée par quelques groupes d'entreprises (note basse) ou si elle est répandue au sein de nombreuses entreprises (note élevée). Comme l'illustre la figure 2.1-1, en 2013, le Canada se situait au 14<sup>e</sup> rang parmi les 34 pays membres de l'OCDE, en ce qui a trait à l'ampleur de la dominance de son marché. Au Canada, comme dans la plupart des pays membres de l'OCDE, les marchés sont de plus en plus dominés par un petit nombre d'entreprises par rapport à 2006.

Figure 2.1-1 : Ampleur de la dominance du marché, 2006 et 2013

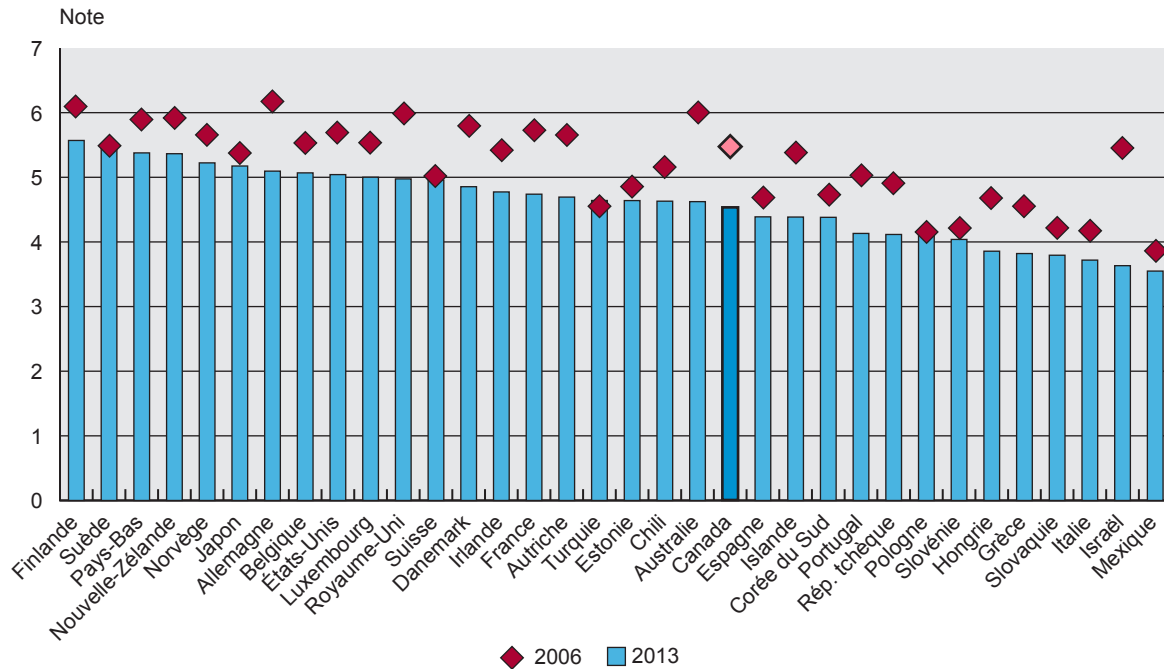


Source : Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.

L'indicateur de l'efficacité de la politique antitrust évalue la mesure dans laquelle cette politique antitrust ou politique sur la concurrence encourage la concurrence. Comme l'illustre la figure 2.1-2, en 2013, le Canada se situait au 21<sup>e</sup> rang parmi

les 34 pays membres de l'OCDE, en ce qui concerne l'efficacité de sa politique antitrust. À l'instar de la dominance du marché, les politiques antitrust au sein de la majorité des pays membres de l'OCDE ont perdu de leur efficacité par rapport à 2006.

Figure 2.1-2 : Efficacité de la politique antitrust, 2006 et 2013



Source : Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Le cadre concurrentiel du Canada est fondé sur un ensemble de politiques appliquées par le [Bureau de la concurrence](#) du Canada. Le Bureau est un organisme d'application de la loi indépendant qui est chargé de l'administration et de la mise en application des [lois canadiennes liées à la concurrence](#), à savoir la *Loi sur la concurrence*, la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, la *Loi sur l'étiquetage des textiles* et la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux*.

- Le Bureau de la concurrence joue un rôle important en interdisant la publicité mensongère, en menant des enquêtes sur les cartels, en prévenant les abus de pouvoir

sur le marché et en procédant à l'examen des fusions. Le Bureau se sert d'un [éventail d'outils](#), y compris l'éducation du public, le pouvoir de faire des perquisitions et de saisir des éléments de preuve, la possibilité de confier des affaires criminelles au procureur général et le pouvoir de confier des affaires civiles au [Tribunal de la concurrence](#).

- Le Bureau de la concurrence joue un [rôle de promotion de la concurrence](#) pour encourager une concurrence accrue, en conseillant les organismes de réglementation et décideurs de ne réglementer qu'au besoin et en aidant à mettre en place des politiques occasionnant un minimum d'intrusion lorsque les forces

du marché ne suffisent pas pour atteindre les objectifs. En 2013, le Bureau a [formulé des observations](#) sur le Code de conduite sur les services sans fil du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes et a mené une [consultation publique](#) dans l'optique de cerner les secteurs économiques dans lesquels des efforts de promotion de la concurrence devraient être faits.

- En mars 2010, la *Loi sur la concurrence* a été [modifiée](#) afin de mieux protéger les Canadiens contre les méfaits des comportements anticoncurrentiels. Les modifications à la Loi permettent une application plus efficace de la loi au criminel à l'égard des formes de cartels les plus graves, tout en donnant aux entreprises la liberté et la latitude voulues pour tirer parti d'alliances légitimes avec leurs concurrentes.
- Dans le [discours du Trône de 2013](#), le gouvernement du Canada a annoncé des politiques visant à améliorer la transparence pour les consommateurs, y compris la divulgation des coûts relatifs aux différentes méthodes de paiement et la collaboration avec les provinces et territoires pour lutter contre les prêteurs sur salaire aux pratiques abusives.

En outre, le gouvernement du Canada mène des initiatives pour assurer la concurrence dans les secteurs de réseaux, en particulier celui des télécommunications :

- Le Plan d'action économique de 2012 proposait d'importantes modifications à la [Loi sur les télécommunications](#). Ces modifications, entrées en vigueur en juin 2012, ont levé les restrictions

sur l'investissement étranger pour les entreprises qui œuvrent dans le secteur des télécommunications et détiennent moins de 10 % des parts du marché total canadien des télécommunications. On s'attend à ce que ces modifications encouragent une plus grande concurrence en renforçant la position des nouveaux venus sur le marché, en améliorant l'accès aux capitaux et en favorisant des partenariats stratégiques plus étroits.

- Le Plan d'action économique de 2013 a annoncé une revue des [règles](#) régissant l'industrie du crédit et du débit, afin que les principes de transparence, d'équité et de concurrence guident l'évolution des paiements mobiles.
- En mars 2013, le gouvernement fédéral a annoncé de [nouvelles mesures](#) en vue d'accroître la concurrence dans le secteur du sans-fil, notamment en étendant l'exigence que les entreprises ont d'offrir l'itinérance aux concurrents, en renforçant les règles de partage des tours de transmission cellulaires et en faisant en sorte qu'au moins quatre fournisseurs de services de chaque région puissent acquérir un spectre de fréquences lors de la prochaine mise aux enchères du spectre de 700 MHz.
- Le discours du Trône de 2013 a annoncé de nouvelles politiques visant à réduire les coûts d'itinérance des appareils sans fil et exigeant le dégroupement de la programmation des chaînes de télévision.

#### Source :

Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.

## 2.2 Accès aux marchés étrangers

### Définition de l'indicateur

Cet indicateur évalue la mesure dans laquelle les entreprises canadiennes peuvent exporter des biens et des services dans les marchés à l'extérieur du Canada. L'accès aux marchés à l'extérieur du Canada peut être entravé par des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce, notamment le temps, l'argent et les autres ressources nécessaires pour se conformer aux règlements et acheminer des biens vers des destinations à l'étranger.

Les mesures suivantes portant sur la capacité des entreprises canadiennes à accéder aux marchés à l'étranger sont décrites ci-dessous :

- le pourcentage de petites et moyennes entreprises (PME) qui exportent;
- la valeur des exportations de toutes les entreprises canadiennes;
- la comparaison par destination et par secteur d'industrie;
- le classement international du fardeau relatif à l'exportation.

### Principaux résultats statistiques

Selon les *Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Août 2013* d'Industrie Canada, seulement 10,4 % des PME canadiennes exportent vers des marchés étrangers. La valeur totale des exportations canadiennes ne cesse d'augmenter depuis la récession de 2008-2009, bien que les exportations n'aient pas encore atteint les seuils préalables à 2008. Les entreprises canadiennes, toute tailles confondues, ont exporté des biens d'une valeur d'environ 374 milliards de dollars en 2011, ce qui représente une augmentation de 48 milliards de dollars (15 %) par rapport à 2010. Les petites entreprises sont à l'origine de 23,9 % de la valeur des exportations, comparativement à 16,2 % pour les entreprises de taille moyenne et à 59,9 % pour les grandes entreprises.

Les destinations d'exportation des PME exportatrices les plus populaires sont, de loin, les États-Unis (89,3 %) et l'Europe (32,1 %) (tableau 2.2-1).

Tableau 2.2-1: Destinations d'exportation par taille d'entreprise, 2011

	États-Unis	Europe	Amérique Latine	Chine	Autres pays d'Asie	Autres
<b>Taille d'entreprise</b>	<b>(en %)</b>					
De 1 à 4 employés	87,2	28,9	9,1	7,4	11,4	14,3
De 5 à 19 employés	89,6	35,5	9,6	11,2	7,9	15,9
De 20 à 99 employés	92,2	32,2	20,3	8,8	16,9	17,4
De 100 à 499 employés	94,8	30,7	21,7	19,2	26,4	10,0
Toutes les PME	89,3	32,1	11,9	9,5	11,6	15,4

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011*; et calculs d'Industrie Canada.

Pour ce qui est de la destination des exportations par secteur industriel en 2011 (*Principales statistiques relatives aux petites entreprises, 2013*) :

- les États-Unis étaient la destination de marché privilégiée pour tous les secteurs

industriels, en particulier pour les secteurs de l'hébergement et des services de restauration (97,9 %); des soins de santé, de l'information et des arts (97,3 %); et du transport et de l'entreposage (96,6 %);

- l'Europe constituait une destination d'exportation importante pour le secteur des soins de santé, de l'information et des arts (64,9 %);
- les exportations vers l'Amérique latine étaient dominées par la fabrication (23,5 %);
- les exportations vers les pays d'Asie autres que la Chine étaient dominées par le secteur de l'agriculture, de la foresterie et d'autres industries axées sur les ressources (25,0 %) et par le secteur du commerce de gros (19,0 %).

Le rapport *Doing Business* de la Banque mondiale mesure le fardeau lié à l'exportation en fonction de trois indicateurs :

- le nombre de documents requis pour exporter des biens;
- le temps nécessaire pour se conformer à toutes les procédures inhérentes à l'exportation de biens;
- le coût d'exportation par conteneur, excluant les tarifs.

Le tableau 2.2-2 montre la performance du Canada selon les indicateurs sur le fardeau à l'exportation de *Doing Business*. En 2012, l'exportation à partir du Canada nécessitait trois documents, prenait en moyenne sept jours et coûtait 1 610 dollars américains par conteneur en moyenne. Selon un classement moyen des trois indicateurs, le Canada s'est retrouvé au 42<sup>e</sup> rang parmi tous les pays qui ont participé à l'enquête en 2013, ce qui constitue un recul par rapport à la 39<sup>e</sup> position qu'il occupait en 2006. Actuellement, le Canada est très bien placé au chapitre du nombre de jours et de documents requis pour l'exportation, mais n'obtient pas un bon classement en ce qui a trait au coût monétaire de l'exportation. En fait, le coût d'exportation du Canada est le plus élevé parmi les pays membres de l'OCDE.

Tableau 2.2-2 : Classement du Canada pour le fardeau à l'exportation, indicateurs sélectionnés, 2013

Indicateur	Classement international	
Documents requis pour exporter (nombre)	3	2
Temps requis pour exporter (jours)	4	7
Coût de l'exportation (en dollars américains par conteneur)	1 610	141
<b>Total</b>		<b>42</b>

Remarque : Le classement total du Canada pour le fardeau à l'exportation est basé sur la moyenne des classements des trois indicateurs parmi les 185 pays examinés.

Sources : Banque mondiale, *Doing Business 2013*; et calculs d'Industrie Canada.

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Une des grandes priorités du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement (MAECD), tel que décrit dans son *Rapport sur les plans et les priorités* de 2013-2014, consiste à créer « des possibilités internationales pour les entreprises canadiennes en négociant des accords visant à libéraliser et à élargir les marchés, à faciliter les échanges et les investissements bilatéraux, et à favoriser l'innovation par des partenariats scientifiques et technologiques internationaux ». Le MAECD entend le faire grâce à un certain nombre de mécanismes.

- Le MAECD dirige la négociation des [accords de libre-échange](#) (ALE) bilatéraux et multilatéraux avec les pays qui sont des partenaires commerciaux. Ces accords visent à supprimer des restrictions comme les tarifs, les taxes et les quotas, ce qui améliorerait l'accès des entreprises canadiennes aux marchés internationaux. Le premier de ces accords, et le plus important, est l'[Accord de libre-échange nord-américain](#) (ALENA), signé en 1994 par le Canada, les États-Unis et le Mexique. Depuis 1997, le Canada a signé des ALE avec le Chili, la Colombie, le Costa Rica, Israël, la Jordanie, le Panama et le Pérou, et

il négocie actuellement de nouveaux accords avec un certain nombre d'économies. Le Canada a également conclu des négociations sur l'Accord économique et commercial global (AECG) avec l'Union européenne.

- L'Organisation mondiale du commerce (OMC) a été créée en 1995 pour offrir aux pays une plateforme multilatérale afin de négocier la libéralisation du commerce. Cette plateforme permet aux pays de déterminer et de réduire les obstacles au commerce international, d'encourager la libre circulation des biens et des services au-delà des frontières nationales, et d'améliorer l'accès aux marchés étrangers. Le MAECD [joue un rôle actif](#) dans la promotion des intérêts canadiens au sein de l'OMC et collabore avec d'autres pays à l'élaboration de règles visant à rendre stable et prévisible l'environnement commercial mondial.
- Le [Service des délégués commerciaux du Canada](#) du MAECD offre un soutien constant aux entreprises canadiennes qui font des affaires dans les marchés étrangers. Par l'entremise d'un réseau de bureaux canadiens à l'étranger, les délégués commerciaux offrent aux exportateurs et investisseurs canadiens des informations à l'échelle du pays sur comment faire des affaires dans les marchés étrangers. Ils jouent également un rôle essentiel en facilitant l'accès des entreprises à un vaste réseau de contacts, dont des gouvernements étrangers, des décideurs et d'importants chefs d'entreprises.
- Le [Plan d'action sur les marchés commerciaux](#), qui a été annoncé en novembre 2013, est un plan commercial

ayant pour objectif de promouvoir les intérêts commerciaux du Canada dans le monde entier. Ce plan d'action fixe une cible concrète, à savoir que la présence des PME canadiennes dans les marchés émergents passe de 29 % à 50 % d'ici 2018.

Outre les services offerts par le MAECD, [Exportation et développement Canada](#) (EDC) offre des services de financement commercial et de gestion des risques aux exportateurs et investisseurs canadiens dans 187 marchés à travers le monde. Cet organisme fournit également des services financiers, des produits d'assurance et de cautionnement, ainsi que des solutions pour petites entreprises, aux exportateurs et investisseurs canadiens. Près de 80 % des clients d'EDC sont des petites et moyennes entreprises.

La Banque de développement du Canada (BDC) fournit des [services de planification de l'exportation](#), qui aident les entreprises envisageant l'exportation à en évaluer les avantages potentiels et à élaborer un plan d'exportation. La BDC offre également un [soutien financier](#) pour des activités liées à l'exportation, y compris la recherche de marchés, la recherche-développement de produits et les investissements dans le matériel afin d'accroître la production.

Sur la base de consultations au Canada et aux États-Unis, le gouvernement du Canada a lancé en décembre 2011 le plan d'action [Par-delà la frontière](#), qui a pour objectif de faciliter les affaires des deux côtés de la frontière pour les entreprises canadiennes et américaines. Depuis, le Canada et les États-Unis ont adopté plusieurs mesures pour faciliter le commerce transfrontalier, y compris un projet pilote conjoint d'entrée et de sortie à la frontière terrestre, la Stratégie intégrée de sécurité du fret et un système de mesure du temps d'attente à la frontière.

D'autres initiatives sont les programmes conjoints canado-américains [Expéditions rapides et sécuritaires](#) et [NEXUS](#), qui visent tous deux à accélérer le processus de passage à la frontière entre le Canada et les États-Unis pour les voyageurs pré-approuvés et à faible risque. Les [améliorations](#) apportées à ces programmes en 2013 comprennent l'ouverture de voies NEXUS supplémentaires pour les voyageurs de confiance aux postes frontaliers, ainsi que l'expansion des voies de contrôle de sûreté existantes.

### Sources :

Statistique Canada, [Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011](#).

Industrie Canada, *Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Août 2013*.

Banque mondiale, [Doing Business](#), « [Commerce transfrontalier](#) », 2013.



## 2.3 Accès aux marchés intérieurs (interprovinciaux)

### Définition de l'indicateur

Cet indicateur évalue la mesure dans laquelle les entreprises canadiennes peuvent vendre des biens et des services sur les marchés non locaux au Canada, définis ici comme les échanges de biens et de services entre les provinces et les territoires. Au Canada, il n'existe pas de tarifs interprovinciaux formels, mais la taille du marché intérieur peut être limitée par des différences au chapitre de la réglementation et des normes en vigueur à l'intérieur des divers niveaux de compétences.

Les mesures suivantes de la capacité des entreprises canadiennes à accéder aux marchés en dehors de leur province ou territoire de résidence sont présentées ci-dessous :

- le pourcentage de PME ayant des ventes en dehors de leur province ou territoire de résidence, et les comparaisons par secteur;
- la valeur du commerce interprovincial effectué par l'ensemble des entreprises canadiennes.

### Principaux résultats statistiques

Malgré une baisse momentanée pendant la crise financière de 2009, des conditions économiques nationales plus fortes ont permis au commerce interprovincial au Canada de connaître une croissance soutenue depuis 2005 (tableau 2.3-1). La taille de l'économie est un facteur important de l'importation dans une province étant donné que l'Ontario, le Québec et l'Alberta affichaient individuellement les niveaux les plus grands en terme de valeur totale. Pour ce qui est de la croissance durant cette période, le schéma obtenu est différent puisque les provinces de la Saskatchewan et du Manitoba sont en tête de liste, avec une croissance de 60 % et 55 % respectivement, des taux nettement supérieurs à ceux de l'Ontario (33 %) et du Québec (18 %). Bien que les niveaux soient considérablement plus faibles, le Nunavut et le Yukon ont enregistré une croissance de leur commerce intérieur de 114 % et 89 % respectivement, au cours de la période.

Tableau 2.3-1 : Importations de biens et de services d'autres provinces, par région (millions de dollars)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Colombie-Britannique	35 938	38 645	40 563	42 623	41 420	44 269	47 262	48 437
Alberta	45 385	48 775	51 928	54 249	50 918	55 312	58 255	59 394
Saskatchewan	15 739	17 368	18 820	20 993	21 380	23 946	26 065	25 177
Manitoba	14 823	16 084	17 872	19 209	19 353	20 539	22 440	23 024
Ontario	73 559	78 247	82 730	86 664	82 997	87 934	95 819	98 102
Québec	57 184	59 202	61 921	62 393	60 386	62 351	65 914	67 572
Nouveau-Brunswick	10 624	11 658	13 892	14 636	11 666	13 027	13 757	13 150
Nouvelle-Écosse	10 324	10 585	11 534	11 809	11 952	12 486	13 292	13 903
Île-du-Prince-Édouard	2 072	2 205	2 507	2 689	2 414	2 451	2 694	2 804
Terre-Neuve-et-Labrador	6 616	6 748	7 064	8 014	7 486	7 932	8 575	8 510
Yukon	714	759	834	850	926	1 179	1 436	1 349
Territoires du Nord-Ouest	1 831	2 136	2 299	2 306	2 202	2 282	2 395	2 449
Nunavut	726	785	1 102	1 435	1 130	1 355	1 692	1 553
À l'extérieur du Canada	165	144	126	179	209	244	135	88
Canada	275 700	293 341	313 192	328 049	314 439	335 307	359 731	365 512

Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 384-0038.

Selon l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2011, 18,3 % des PME canadiennes effectuent des ventes interprovinciales (tableau 2.3-2). À titre de comparaison, 94,0 % des PME ont des ventes dans leur municipalité, 43,8 % des PME ont des ventes au sein de leur province d'origine mais en dehors de leur municipalité locale, et 10,4 % des PME exportent à l'étranger. Les PME particulièrement susceptibles d'avoir des ventes interprovinciales sont celles qui œuvrent dans le secteur du commerce de gros (46,2 %) et de la fabrication (38,0 %). Les PME de ces industries sont également plus susceptibles d'exporter à l'étranger.

Tableau 2.3-2 : Pourcentage de PME ayant des ventes interprovinciales, selon le secteur

Industrie	Pourcentage
Commerce de gros	46,2
Fabrication	38,0
Transport et entreposage	30,4
Services professionnels, scientifiques et techniques	29,5
Commerce de détail	16,5
Soins de santé et aide sociale; industries de l'information et de la culture; arts, spectacles et loisirs	14,7
Ressources naturelles	10,4
Autres services	9,8
Hébergement et services de restauration	7,0
Construction	5,5
Toutes les PME	18,3

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

L'[Accord sur le commerce intérieur](#) (ACI) fournit le cadre pour réduire les obstacles à la libre circulation des gens, des produits, des services et des investissements au Canada. Cet accord politique a été signé en 1994 par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux (à l'exception du Nunavut). Tous les ordres de gouvernement et les entreprises appuient de plus en plus la modernisation du marché intérieur canadien, le renouvellement de l'ACI et l'harmonisation avec les accords commerciaux internationaux que le

Canada a conclu récemment. Le gouvernement fédéral a fait preuve de leadership dans ce domaine, en rendant publique une feuille de route pour le renouvellement de l'ACI, [Un Canada, une économie nationale : modernisation du commerce intérieur au Canada](#), et en s'engageant dans le budget de 2014 à créer un indice des obstacles au commerce intérieur pour orienter les décisions vers les secteurs d'intervention prioritaires.

En vertu de l'ACI, le gouvernement du Canada et les gouvernements provinciaux ont mis en œuvre plusieurs réformes et initiatives :

- Révision du mécanisme de règlement des différends entre gouvernements prévu par l'ACI pour, entre autres, imposer des amendes pouvant atteindre 5 millions de dollars (pour les administrations les plus importantes sur le plan de la taille) en cas de non-respect continue des obligations en vertu de l'ACI.
- Établissement de [MARCAN](#), site Web qui fournit des liens vers des possibilités d'approvisionnement offertes par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux ainsi que les administrations publiques locales. On y présente également les règles de passation des marchés ainsi que d'autres renseignements connexes pour les entreprises qui souhaitent participer aux processus d'approvisionnement.
- Instauration de la pleine mobilité de la main-d'œuvre pour les travailleurs de professions réglementées, en vertu du chapitre 7 de l'ACI, de sorte qu'un travailleur reconnu par une province ou un territoire sera reconnu, sur demande, pour la même profession dans une autre province ou un autre territoire. Le [Groupe coordonnateur de la mobilité de la main-d'œuvre](#) (GCM) coordonne la mise en œuvre du chapitre 7.

- Harmonisation des normes sur les questions de consommation, notamment le règlement sur les démarcheurs, la divulgation du coût du crédit, les pratiques de recouvrement interdites, les contrats de vente sur Internet et les articles rembourrés. Ces travaux sont gérés par le [Comité des mesures en matière de consommation](#) (CMC).
- Modification de la *Loi sur l'importation des boissons enivrantes*, qui supprime les restrictions fédérales à l'égard du transport du vin entre provinces pour un usage personnel, tout en respectant les compétences provinciales concernant la réglementation sur la possession, la circulation et la vente de vin. Des modifications similaires pour la bière et les spiritueux ont été apportées en 2014.

Les provinces et territoires canadiens ont mis en œuvre d'autres initiatives qui réduisent les obstacles au commerce interprovincial. En vertu de la nouvelle entente de partenariat de l'ouest ([New West Partnership Trade Agreement](#)), les provinces de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de la Saskatchewan se sont engagées à reconnaître mutuellement ou à rapprocher leurs règles sur le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre. L'[Accord de commerce et de coopération entre l'Ontario et le Québec](#), comprend des engagements concernant plusieurs initiatives sectorielles conjointes, comme la création de règles communes pour les mesures de réglementation financière et l'harmonisation des règlements sur le transport et les produits agricoles.

**Sources :**

Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Statistique Canada, tableau CANSIM 384-0038.

## 2.4 Niveau d'intervention du secteur public

### Définition de l'indicateur

Cet indicateur évalue la mesure dans laquelle la politique publique est intégrée au secteur des affaires. L'intervention du secteur public peut affecter la taille et l'efficacité du marché potentiel qui se présente aux entrepreneurs.

L'indicateur du niveau d'intervention du secteur public canadien dans les activités commerciales est mesuré ci-dessous.

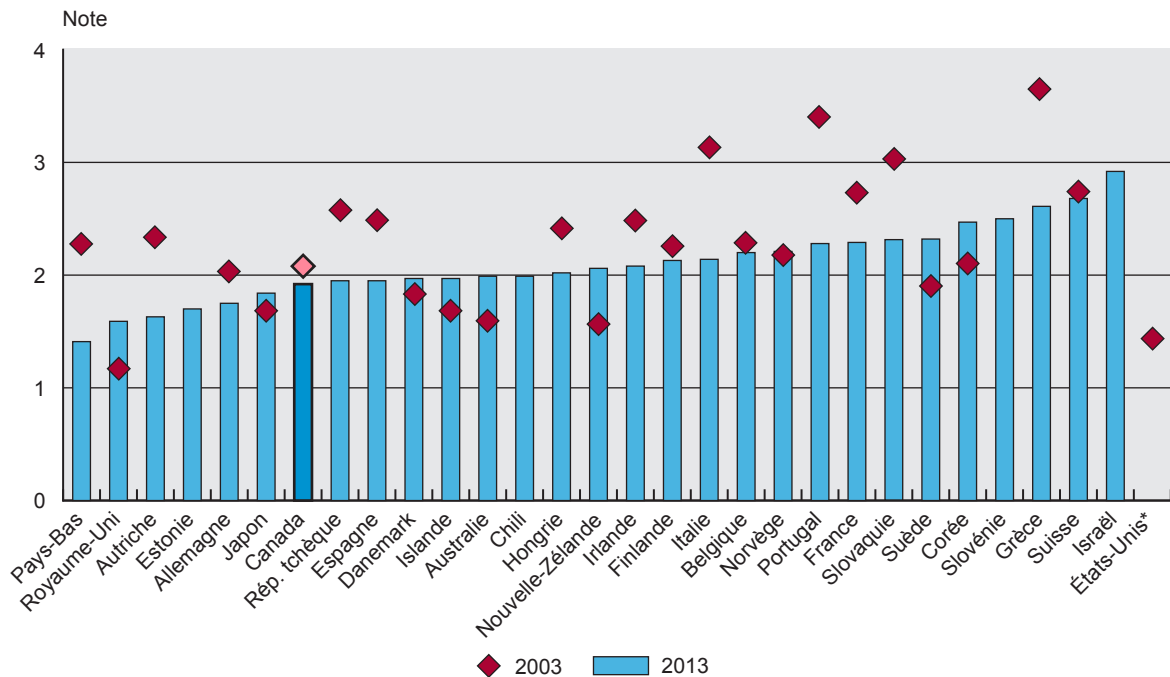
### Principaux résultats statistiques

Les [Indicateurs de réglementation des marchés de produits](#) de l'OCDE mesurent la réglementation à l'échelle de l'économie. Le contrôle de l'État est un indicateur global qui mesure la portée de la participation du secteur public à l'économie.

Il reflète la mesure dans laquelle les gouvernements influencent les décisions des entreprises par l'entremise de la propriété publique, du contrôle des prix ou d'autres formes de coercition, au lieu de recourir à une réglementation incitative. L'échelle de l'indice va de 0 à 6, allant du moins restrictif au plus restrictif.

Entre 2003 et 2013, la plupart des pays de l'OCDE ont supprimé une grande partie de leur participation directe. Parallèlement, le Canada a amélioré ses résultats tant à l'égard de son indicateur que de son classement relatif de l'OCDE (figure 2.4-1). Alors qu'en 2003 le Canada avait une note de 2,08 et se classait au 10<sup>e</sup> rang parmi les pays de l'OCDE, en 2013 il a obtenu une note de 1,92 et s'est hissé au 7<sup>e</sup> rang.

Figure 2.4-1 : Contrôle de l'État, 2003 et 2013



Source : OCDE, *Statistiques de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits*, 2013.

\* Les données des États-Unis pour 2013 ne sont pas disponibles.

## Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Le gouvernement du Canada a intégré aux règlements la prise en compte d'alternatives axées sur le marché par le truchement de son [Guide d'analyse coûts-avantages pour le Canada](#), qui inclut l'élaboration de mesures non réglementaires telles que les frais, les subventions ou les droits échangeables, lors de l'analyse de nouvelles options de réglementation.

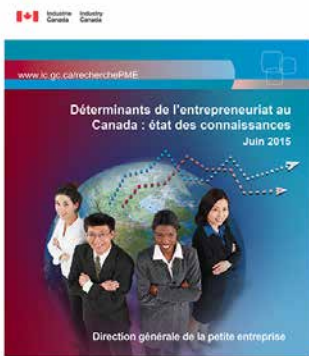
En ce qui a trait à l'élimination du contrôle de prix, le gouvernement du Canada a supprimé les ventes obligatoires de blé et d'orge à la Commission canadienne du blé (CCB) en 2012. Les producteurs de blé et d'orge canadiens peuvent désormais vendre des produits à la CCB de façon volontaire ou à d'autres acheteurs, et la CCB est en train de se convertir en société privée. L'objectif de ces réformes sur le marché des grains canadiens est de donner aux agriculteurs de meilleurs signaux de prix et un accès aux marchés concurrentiels.

La portée des entreprises publiques fait actuellement l'objet d'un [Examen de la gestion des actifs du gouvernement](#) par le gouvernement du Canada. Depuis 2009, l'Examen évalue les actifs de la Couronne pour en améliorer l'efficacité et l'efficacités, allouer des ressources aux grandes priorités et optimiser les retombées pour les contribuables. Dans le cadre de cet examen, le gouvernement du Canada a annoncé son intention de vendre Ridley Terminals Inc. en 2012.

### Source :

OCDE, *Statistiques de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits*, 2013.





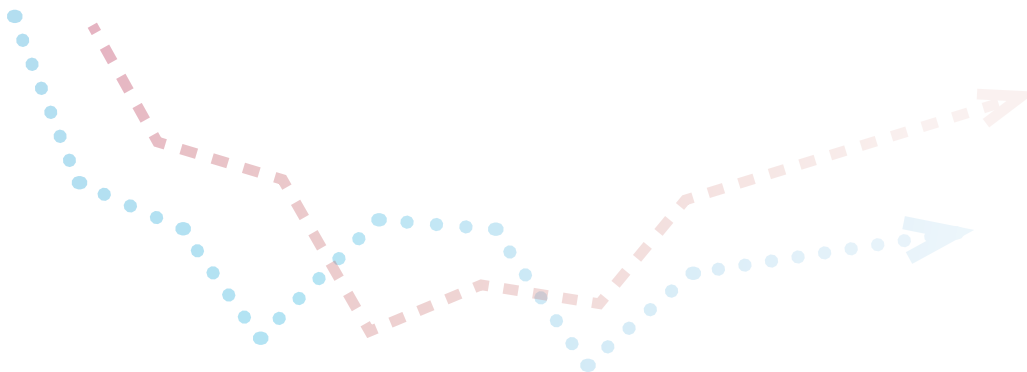
Canada

## Déterminants de l'entrepreneuriat au Canada : état des connaissances Juin 2015

### Section 3

## Accès aux financements

- ▶ 3.1 Accès à l'emprunt
- ▶ 3.2 Investisseurs-tuteurs
- ▶ 3.3 Accès au capital-risque
- ▶ 3.4 Accès à d'autres types de fonds propres
- ▶ 3.5 Marchés d'actions



### 3. Accès aux financements

#### 3.1 Accès à l'emprunt

##### Définition de l'indicateur

Cet indicateur évalue la capacité des entrepreneurs à obtenir du financement par emprunt, y compris des prêts à terme, des lignes de crédit, des cartes de crédit et des hypothèques non résidentielles.

Les indicateurs suivants servent à évaluer l'accès au capital-risque, à savoir :

- les taux de demande de financement par emprunt et taux d'approbation;
- l'accès aux prêts;
- la facilité de règlement de l'insolvabilité.

##### Principaux résultats statistiques

Les demandes de financement par emprunt et l'approbation de ces dernières sont liées à la taille de l'entreprise. En général, les grandes entreprises sont plus susceptibles de demander du financement par emprunt et de voir leur demande approuvée. En 2011, selon l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, environ un quart des PME ont présenté des demandes de financement par emprunt, et près de 90 % de ces demandes ont été approuvées en totalité ou en partie. Comme le montre le tableau 3.1-1, les taux de demande et d'approbation des moyennes entreprises comptant de 100 à 499 employés s'élèvent respectivement à 47,6 % et à 97,7 %, soit des taux nettement supérieurs à ceux de l'ensemble des PME.

Tableau 3.1-1 : Taux de demande de financement par emprunt et taux d'approbation pour certaines années

	2000	2001	2004	2007	2011
<b>Taux de demande (pourcentage)</b>					
De 1 à 4 employés	23,4	21,2	20,7	13,0	19,9
De 5 à 19 employés	33,4	26,6	22,9	20,0	29,9
De 20 à 99 employés	36,2	23,1	33,4	27,0	36,9
De 100 à 499 employés	35,4	—	—	30,0	47,6
Ensemble des PME (de 1 à 499)	29,0	25,0	23,0	17,0	25,5
<b>Taux d'approbation (pourcentage)</b>					
De 1 à 4 employés	78,9	79,7	82,6	86,0	88,4
De 5 à 19 employés	84,6	84,0	81,0	92,0	88,5
De 20 à 99 employés	87,2	—	80,9	88,0	97,1
De 100 à 499 employés	93,4	—	—	97,0	97,7
Ensemble des PME (de 1 à 499)	82,0	83,0	82,0	89,0	89,9

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* réalisée en 2000, 2001, 2004 et 2007; et Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

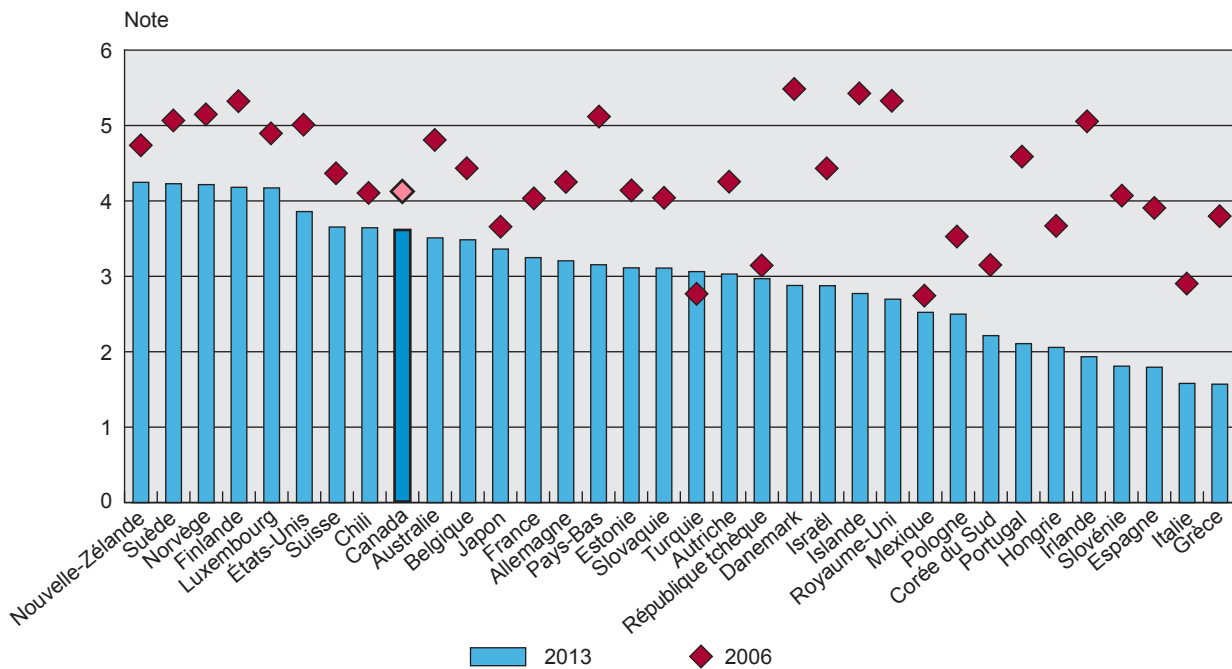
Note : Les données sur les entreprises comptant de 100 à 499 employés en 2001 et en 2004 et les taux d'approbation des entreprises comptant de 20 à 99 employés en 2001 ont été omises en raison des règles de confidentialité.



Parmi les différentes formes de financement par emprunt, les lignes de crédit étaient les plus populaires, puisque 54 % des PME en ont demandé en 2011. Les cartes de crédit ont été demandées par 40 % des PME, et les prêts à terme, par 36 % d'entre elles. Les demandes d'hypothèques non résidentielles sont moins courantes, puisque seulement 16 % des PME en ont fait la demande. Les plus petites entreprises, de 1 à 4 employés, sont plus susceptibles que les autres PME de demander des cartes de crédit et moins portées à solliciter d'autres formes de financement par emprunt.

Le *Global Competitiveness Report* du Forum économique mondial établit les notes concernant la facilité d'accès aux prêts afin d'évaluer la capacité d'un entrepreneur sans garantie financière à obtenir un prêt (figure 3.1-1). Si, en général, l'accès aux prêts a fléchi à l'échelle mondiale depuis la crise financière de 2007-2008, le resserrement du crédit a été moins important au Canada que dans la plupart des autres pays. Dans l'OCDE, le Canada s'est classé au 9<sup>e</sup> rang en 2013, ce qui constitue une amélioration par rapport à la 20<sup>e</sup> place qu'il occupait en 2006.

Figure 3.1-1 : Notes concernant la facilité d'accès aux prêts, 2006 et 2013



Source : Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*. (En anglais seulement)

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Les difficultés auxquelles doivent faire face les PME pour obtenir du financement s'expliquent par un certain nombre de facteurs, y compris des asymétries d'information, des risques élevés, des coûts de transaction élevés, un manque de garanties financières ou un manque d'antécédents

en matière de crédit. Des PME pourtant solvables pourraient par conséquent se voir refuser du financement ou des services de la part d'institutions financières officielles, comme les banques. Dans de telles situations, l'intervention du gouvernement pourrait être d'une aide précieuse. Au Canada,

un certain nombre de politiques et de programmes ont été mis en place pour corriger certaines des lacunes du marché et pour faciliter l'accès des PME aux prêts. Voici des mesures qui ont été prises :

- Industrie Canada administre le [Programme de financement des petites entreprises du Canada](#) (PFPEC), qui garantit des prêts aux entreprises auprès des institutions financières. En partageant les risques avec les prêteurs, le gouvernement fait en sorte qu'il soit plus facile pour les petites entreprises d'obtenir des prêts auprès d'institutions financières. Dans le cadre du PFPEC, les prêteurs ont enregistré 6 201 prêts d'une valeur de 910,2 millions en 2012-2013. Les entreprises emprunteuses âgées de moins de un an représentaient 58 % de la valeur totale des prêts (Industrie Canada, 2014).
- La [Banque de développement du Canada](#) (BDC) est une société d'État qui fournit du financement et des services de consultation aux entrepreneurs, en accordant une attention particulière aux PME. Au cours de l'exercice 2014, la BDC a soutenu 30 000 entrepreneurs et a accepté un total de 4,1 milliards de dollars de prêts (rapport annuel 2014 de la BDC).
- [Exportation et développement Canada](#) (EDC) est un organisme de crédit à l'exportation du Canada. Il offre aux exportateurs canadiens des services de financement, d'assurance et de cautionnement, ainsi que de l'expertise des marchés et en commerce. En 2013, EDC a servi plus de 7 000 clients, dont 77 % étaient des PME. Il a accordé des prêts d'une valeur totale de 18,3 milliards de dollars à des clients canadiens et à leurs partenaires commerciaux à l'étranger afin de financer leurs activités (rapport annuel 2013 d'EDC).

### Sources :

Banque de développement du Canada (BDC), [Rapport annuel 2014](#).

Exportation et développement Canada (EDC), [Nouveau cap pour le commerce : Rapport annuel 2013](#), 2013.

Industrie Canada, [Loi sur le financement des petites entreprises du Canada — Rapport annuel 2012-2013](#), 2012.

Statistique Canada, [Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises](#), 2011.

Statistique Canada, [Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises](#), 2000, 2001, 2004 et 2007.

Groupe de la Banque mondiale, [Doing Business, « Règlement de l'insolvabilité »](#), 2014.

Forum économique mondial, [The Global Competitiveness Report 2013–2014](#). (En anglais seulement)

## 3.2 Investisseurs-tuteurs

### Définition de l'indicateur

En général, les investisseurs-tuteurs (aussi appelés investisseurs providentiels) sont définis comme des personnes qui investissent leurs propres capitaux dans des entreprises en démarrage avec lesquelles elles n'ont aucun lien de dépendance. Habituellement, ils investissent moins que les sociétés de capital-risque à l'étape de lancement d'une entreprise. Ces investisseurs sont souvent des entrepreneurs ou des gens d'affaires fortunés, d'expérience et d'un haut niveau d'études. Ils offrent aussi souvent des conseils de manière active aux équipes de direction des entreprises dans lesquelles ils investissent.

### Principaux résultats statistiques

Selon l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, un groupe relativement restreint de PME a reçu du financement providentiel avant même de réaliser sa première vente de biens ou de services. Les PME comptant au moins 20 employés sont plus susceptibles d'avoir recours à du financement providentiel que les plus petites PME (tableau 3.2-1).

Tableau 3.2-1 : Pourcentage de PME bénéficiant du financement de personnes non apparentées pour l'étape de lancement, 2007 et 2011

	2007	2011
<b>Taux d'utilisation (pourcentage)</b>		
De 1 à 4 employés	1,0	2,6
De 5 à 19 employés	1,0	4,0
De 20 à 99 employés	6,0	8,8
De 100 à 499 employés	5,0	6,1
Ensemble des PME (de 1 à 499)	1,0	3,6

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007; et Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Note : Les données de 2007 ne font référence qu'au financement par emprunt (prêts), tandis que celles de 2011 tiennent compte du financement par emprunt et par capitaux propres.

La National Angel Capital Organization a réalisé une enquête auprès de groupes d'investisseurs-tuteurs canadiens, c'est-à-dire des réseaux de personnes qui pourraient réaliser des investissements providentiels individuellement ou en groupe. D'après les résultats de l'enquête :

- En 2013, des groupes d'investisseurs-tuteurs ont consenti 99 investissements d'une valeur totale de 89 millions de dollars, dont 133 constituaient de nouvelles transactions d'une valeur de 37,4 millions de dollars.

Il s'agit d'une hausse considérable par rapport aux investissements de 40,5 millions de dollars réalisés par 19 groupes en 2012.

- Les investisseurs-tuteurs ont surtout financé des entreprises locales. En effet, 93 % des investissements providentiels ont été réalisés dans la même ville ou province, contre 7 %, à l'extérieur de la province, dont 2 %, à l'extérieur du pays.

- Au total, 22 % des groupes d'investisseurs-tuteurs ayant participé à l'enquête ont déclaré que leurs investissements avaient facilité l'obtention de financement provenant de programmes gouvernementaux. D'après les données de l'enquête, les entreprises financées par des investisseurs-tuteurs ont surtout eu recours aux trois programmes suivants : le programme *Investir dans l'innovation des entreprises* de l'Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario, l'*Échange des technologies de la santé* du gouvernement de l'Ontario ainsi que le *Programme d'encouragements fiscaux pour la recherche scientifique et le développement expérimental* du gouvernement de la Colombie-Britannique.

La valeur des investissements providentiels au Canada est inférieure à celle aux États-Unis et en Europe (tableau 3.2-2). Toutefois, il est difficile d'évaluer le niveau global d'investissements providentiels au Canada, puisque seuls les groupes d'investisseurs-tuteurs organisés ont été consultés. L'enquête n'a pas tenu compte d'un nombre certes inconnu, mais élevé d'investisseurs-tuteurs individuels qui n'étaient pas affiliés à un réseau d'investisseurs-tuteurs ou qui ne déclaraient pas leurs activités d'investissement par l'entremise d'un réseau. La difficulté d'évaluer la valeur réelle des investissements providentiels ne se présente pas qu'au Canada.

Tableau 3.2-2 : Investissements providentiels dans certaines régions en 2009, 2010 et 2012

	Tous les investisseurs-tuteurs		Groupes officiels seulement	
	Tous les investissements	Investissements en pourcentage du PIB	Investissements des groupes	Investissements des groupes en pourcentage du PIB
	Millions \$ US	Pourcentage	Millions \$ US	Un centième pour cent (point de base)
États-Unis (2009)	17 700	0,127	469	0,34
Europe (2009)	5 557	0,034	383	0,23
Royaume-Uni (2009)	624	0,029	74	0,34
Canada (2010)	—	—	15	0,10
Canada (2012)	—	—	41	0,23

Sources : Pour les États-Unis, l'Europe et le Royaume-Uni : OCDE, *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*; (En anglais seulement) et pour le Canada : National Angel Capital Organization, *2013 Report on Angel Investing Activity in Canada*. (En anglais seulement)

Note : « — » indique que l'information n'est pas disponible.

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Les investisseurs-tuteurs jouent un rôle important dans l'écosystème de l'entrepreneuriat au Canada, particulièrement pour les entreprises en pleine croissance ou en début de croissance. Les organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières prévoient une exemption lors du dépôt de prospectus pour les petites entreprises qui reçoivent des investissements

providentiels, à condition que l'investisseur-tuteur soit accrédité. Cette exemption a pour but d'encourager les investissements providentiels.

Certains investisseurs-tuteurs financent des entreprises individuellement, et d'autres, en groupe afin de tirer parti des connaissances et des relations de chacun, ainsi que de partager les risques. Au Canada, il existe plus de 30 groupes d'investisseurs-tuteurs.

Le gouvernement du Canada et certains gouvernements provinciaux soutiennent les investisseurs-tuteurs individuels et en groupe. Voici les programmes fédéraux qui sont actuellement offerts :

- L'Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario offre de l'aide financière dans le cadre de son initiative « [Investir dans l'innovation des entreprises](#) » afin de tirer parti des investissements actuels. Grâce à cette initiative, des fonds sont accordés aux entreprises en démarrage dans le Sud de l'Ontario pour les aider à commercialiser de nouveaux produits et processus. Les petites entreprises admissibles qui ont déjà bénéficié d'aide financière de la part d'un investisseur-tuteur ou d'une société de capital-risque reçoivent des contributions remboursables jusqu'à concurrence de 1 million de dollars pour couvrir jusqu'au tiers de la totalité des coûts du projet.
- L'initiative *Investir dans l'innovation des entreprises* permet également de financer la formation aux nouveaux entrepreneurs, afin de les aider à démarrer une entreprise et à attirer les capitaux providentiels ou le capital-risque du secteur privé nécessaires pour faire prospérer une entreprise spécialisée dans la commercialisation d'innovations de pointe. Les organismes peuvent être admissibles à une contribution non remboursable jusqu'à concurrence de 500 000 dollars par réseau pouvant servir à la sensibilisation, au renforcement des capacités, à la prestation de mentorat, à la formation et au développement de ressources, ainsi qu'à la coordination et au rassemblement.

Les gouvernements provinciaux participent également à l'aide des programmes suivants :

- des programmes de crédits d'impôt sur le revenu pour les personnes qui investissent dans les petites entreprises. Ce type de programme est offert dans six provinces et un territoire (en [Colombie-Britannique](#), au [Manitoba](#), au [Nouveau-Brunswick](#), à [Terre-Neuve-et-Labrador](#), en [Nouvelle-Écosse](#), à [l'Île-du-Prince-Édouard](#) et au [Yukon](#)). Ces programmes sont de nature générale, et les investisseurs, autres que les investisseurs-tuteurs, y sont aussi admissibles.
- *Anges Québec Capital* est un fonds d'investissement qui appuie financièrement les membres du Réseau Angés Québec. Créé en 2012, il a reçu 20 millions de dollars de la part du gouvernement du Québec, par l'intermédiaire d'Investissement Québec et 10 millions de dollars d'Anges Québec, un groupe d'investisseurs-tuteurs. Ces organismes encouragent la coopération en plus d'exercer un effet de levier pour favoriser le développement des entreprises.

#### Sources :

Site Web d'Anges Québec Capital, [Anges Québec Capital soutient les anges financiers](#), 2012.

Site Web de FedDev Ontario, [Investir dans l'innovation des entreprises](#), 2014.

Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2001, 2004 et 2007.

National Angel Capital Organization, [2013 Report on Angel Investing Activity in Canada, Accelerating the Asset Class](#), 2014. (En anglais seulement)

Organisation de coopération et de développement économiques, [Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors](#), 2012. (En anglais seulement)

### 3.3 Accès au capital-risque

#### Définition de l'indicateur

Le capital-risque est une forme spécialisée de capitaux propres, qui se caractérise principalement par des investissements à haut risque dans de nouvelles ou jeunes entreprises ayant un fort potentiel de croissance, le plus souvent dans le secteur de la haute technologie. Habituellement, un fonds de capital-risque est organisé selon une structure de société en commandite; autrement dit, le commandité gère professionnellement le fonds, et les commanditaires le financent. Les commanditaires proviennent de divers groupes d'investisseurs, comme des investisseurs institutionnels (caisses de retraite, compagnies d'assurance, etc.), des grandes sociétés, des gouvernements ainsi que des particuliers fortunés.

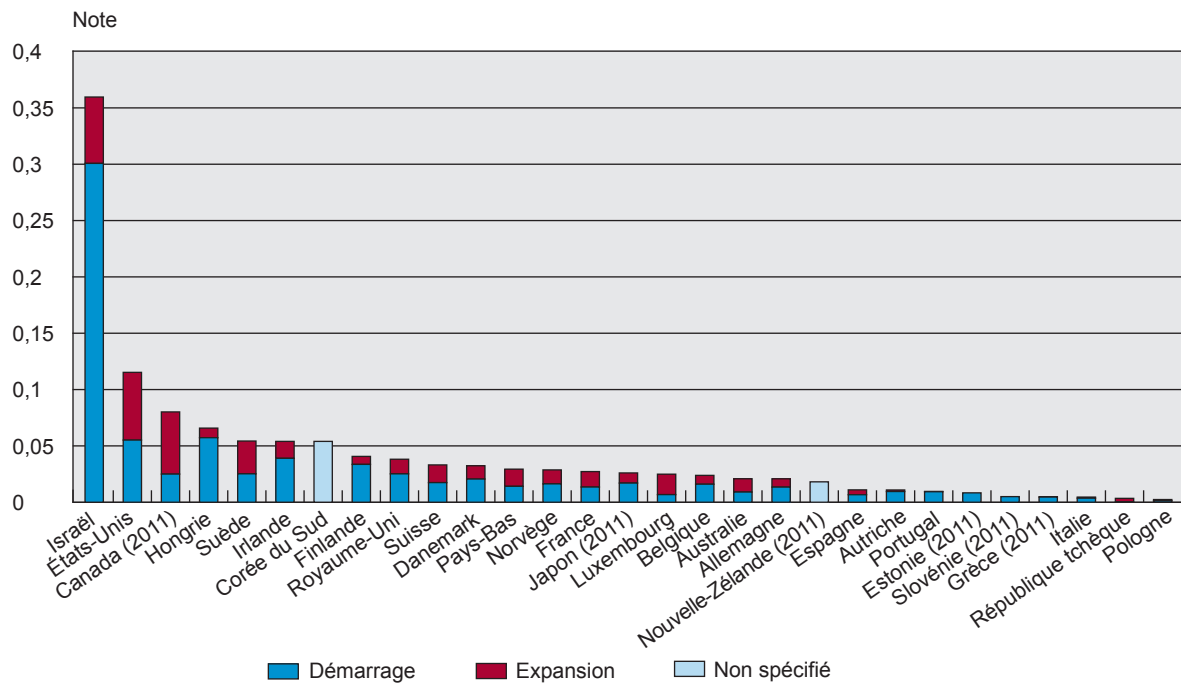
Les indicateurs suivants servent à évaluer l'accès au capital-risque, à savoir :

- la disponibilité du capital-risque;
- l'investissement en capital-risque dans des entreprises en démarrage ou au stade de l'expansion, en pourcentage du produit intérieur brut.

#### Principaux résultats statistiques

La figure 3.3-1 présente une comparaison de l'investissement en capital-risque en pourcentage du PIB de tous les pays membres de l'OCDE. Israël se classe au premier rang en matière d'investissement en capital-risque avec un taux d'investissement en capital-risque total de 0,36 % du PIB (1<sup>er</sup> rang), puisqu'il a investi 0,30 % du PIB (1<sup>er</sup> rang) dans des entreprises en démarrage et 0,6 % du PIB (2<sup>e</sup> rang) dans des entreprises en expansion. Les États-Unis et le Canada ont terminé derrière, respectivement, aux deuxième et troisième rangs. Si le Canada investit principalement le capital-risque au stade de l'expansion, lui permettant de terminer au 3<sup>e</sup> rang et de se rapprocher d'Israël et des États-Unis, il ne réussit toutefois pas aussi bien en matière d'investissement en capital-risque dans des entreprises au démarrage, pour lequel il ne se classe qu'au 8<sup>e</sup> rang.

Figure 3.3-1 : Investissement en capital-risque au démarrage ou au stade de l'expansion en pourcentage du PIB, 2012 (ou 2011 si précisé)



Source : OCDE, *Panorama de l'entrepreneuriat 2013*.

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

1. Dans le cadre du Plan d'action économique de 2013, le gouvernement du Canada a annoncé que le [Plan d'action pour le capital de risque](#) permettrait d'augmenter la quantité de capitaux et de ressources disponibles pour favoriser la croissance des entreprises innovatrices et prometteuses. Afin d'aider l'industrie à développer et à élargir ses activités, ce plan propose diverses initiatives, à savoir :

- Affectation de 400 millions de dollars pour aider à accroître les investissements en capital-risque du secteur privé dans des entreprises en démarrage et pour soutenir la création de fonds de capital-risque de grande taille gérés par le secteur privé. Ces nouveaux capitaux devraient attirer près de un milliard de dollars d'investissements par le secteur privé au cours des sept à dix prochaines années.

De ces fonds, 350 millions de dollars serviront à établir ou à recapitaliser jusqu'à quatre grands fonds de fonds dirigés par le secteur privé en partenariat avec des investisseurs stratégiques d'institutions ou d'entreprises, ainsi que les provinces intéressées. Le gouvernement a annoncé qu'il financera le fonds *Northleaf Venture Catalyst Fund*, la société *HarbourVest Partners* et le fonds *Teralys Capital*.

En tout, 50 millions de dollars seront investis dans [quatre fonds de capital-risque à rendement élevé](#) existants qui sont axés sur le secteur des technologies de l'information et des communications, le secteur des sciences de la vie et les principaux secteurs de croissance. Le gouvernement a choisi d'investir dans les fonds *CTI Life Sciences Fund II*, *Real Ventures Fund III*, *Lumira Capital II* et *Relay Ventures III*.

- Affectation de 100 millions de dollars par l'intermédiaire de la BDC afin d'améliorer l'apport de capitaux et l'offre de soutien pour les entreprises en tout début de croissance et les entrepreneurs dans les principaux secteurs d'importance économique.
- Affectation de 100 millions de dollars sur cinq ans pour permettre aux incubateurs et accélérateurs exceptionnels et à fort potentiel d'élargir les services qu'ils offrent aux entrepreneurs.

Puisqu'elle possède déjà l'expertise et un [programme de capital-risque](#) complet avec des investissements en cours et projetés de plus de un milliard, la Banque de développement du Canada agit comme mandataire du gouvernement dans la mise en œuvre de l'investissement de 400 millions de dollars. La BDC gère des fonds d'investissement directs et des fonds de fonds indirects qui sont axés sur les secteurs des technologies de l'information, des soins de santé, de l'énergie et des technologies propres. Pour accroître davantage ses investissements en capital-risque, elle a créé le groupe Investissements stratégiques et partenariats qui met l'accent sur les investissements visant à promouvoir l'entrepreneuriat, comme les entreprises issues d'accélérateurs.

2. [Avrio Capital](#) (Avrio) est un fonds de capital-risque canadien indépendant, géré à l'origine par Financement agricole Canada. Il aide des entreprises canadiennes, principalement des PME, à trouver des solutions durables pour répondre à la demande mondiale grandissante en agriculture. EDC, qui investit dans Avrio depuis 2006, aide aussi les entreprises canadiennes à entrer en contact avec des acheteurs éventuels du monde entier.

3. EDC participe activement à des investissements directs de capital-risque et de capital de croissance en plus de travailler en partenariat avec des gestionnaires de fonds du secteur privé, au pays comme à l'étranger. Dans un contexte de resserrement du crédit, ces activités s'avèrent particulièrement utiles pour aider les PME à accéder aux capitaux propres dont elles ont besoin pour percer les marchés mondiaux.

Depuis la création du programme, les engagements pris par EDC en matière d'investissement totalisent 1,1 milliard de dollars, y compris le nouvel engagement de 217 millions de dollars confirmé en 2013. De ce total, 425 millions de dollars ont visé des exportateurs de la nouvelle génération, 140 millions de dollars des exportateurs en croissance du marché intermédiaire et 553 millions de dollars des activités destinées à créer des liens avec les marchés émergents.

4. Pour appuyer le marché du capital-risque, les gouvernements provinciaux ont également mis en œuvre certains programmes, à savoir :
  - Structuré comme un fonds de fonds, le [Fonds ontarien de capital-risque](#) (FOCR) est une initiative mise en œuvre par le gouvernement de l'Ontario, de concert avec des investisseurs institutionnels, qui appuie les sociétés innovantes à forte croissance.
  - [Build Ventures](#) est un fonds de capital-risque créé par les gouvernements de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, qui sert à financer les entreprises dans les secteurs des technologies de l'information, des technologies propres et des sciences de la vie, ainsi que dans les autres secteurs à forte croissance. Ce fonds est également financé par la BDC.



- La Colombie-Britannique offre un [crédit d'impôt pour capital-risque](#) à l'égard des investissements effectués dans des fonds de capital-risque ou des investissements directs dans les petites entreprises admissibles afin de les aider à développer et à élargir leurs activités.

Sources :

Gouvernement du Canada, [Le plan d'action économique de 2013](#).

Organisation de coopération et de développement économiques, [Panorama de l'entrepreneuriat 2013](#), 2013

Thomson Reuters, *VC Reporter*, 2012. (En anglais seulement)

Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*. (En anglais seulement)

### 3.4 Accès à d'autres types de fonds propres

#### Définition de l'indicateur

Le financement par capitaux propres peut être institutionnel, comme du capital-risque, des fonds propres ou des actions négociées sur le marché, ou individuel, comme des investissements providentiels ou des investissements provenant d'amis et de membres de la famille. Dernièrement, le financement collectif est apparu comme une nouvelle forme de financement au Canada.

L'indicateur suivant sert à évaluer l'accès aux fonds propres, à savoir :

- le pourcentage des propriétaires de PME faisant appel à l'aide financière d'amis ou de membres de la famille.

#### Principaux résultats statistiques

Les amis et la famille constituent une source de financement importante pour les propriétaires de PME. Comme le montre le tableau 3.4-1, en 2011, 21,8 % des propriétaires de PME ont obtenu du financement par fonds propres ou par emprunt auprès d'amis ou de membres de la famille pour soutenir le démarrage de leur entreprise, et 14,5 % des propriétaires se sont servi de ces fonds pour financer l'acquisition d'une entreprise existante. Cependant, les amis et la famille restent le dernier recours; en effet, seulement 2,2 % des propriétaires de PME ont utilisé des fonds prêtés par des amis ou des membres de la famille comme principale source de financement pour leur entreprise.

Tableau 3.4-1 : Pourcentage des PME ayant obtenu du financement auprès d'amis et de membres de la famille, 2011

	Démarrage	Acquisition	Principal bailleur de fonds
<b>Taux d'utilisation (pourcentage)</b>			
De 1 à 4 employés	12,1	25,1	2,1
De 5 à 19 employés	17,1	20,0	3,0
De 20 à 99 employés	20,1	18,3	—
De 100 à 499 employés	17,3	20,4	—
Ensemble des PME (de 1 à 499)	21,8	14,5	2,2

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Note : « — » indique que les données ont été omises pour respecter les exigences de la *Loi sur la statistique* en matière de confidentialité.

#### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Bien que peu de mesures stratégiques aient été mises en place en ce qui concerne les investissements d'amis et de membres de la famille, certaines ont été prises pour favoriser les types d'investissement plus informels. Par exemple, l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC) s'applique aux gains en capital imposables découlant de la vente d'actions admissibles de petite entreprise. De plus, l'impôt sur les gains en capital peut être reporté lorsque

les produits d'un investissement dans une petite entreprise sont réinvestis dans une autre petite entreprise dans les 120 prochains jours (méthode aussi appelée transfert en franchise d'impôt). Le [Plan d'action économique 2013](#) a augmenté l'ECGC pour le faire passer de 750 000 à 800 000 dollars et a proposé d'indexer ce nouveau plafond en fonction de l'inflation.

Une autre forme de financement, à savoir le financement collectif, a été créée pour pouvoir joindre le plus grand nombre de personnes grâce aux médias sociaux. Cette nouvelle façon de financer un projet ou une entreprise (à but lucratif ou non) consiste à percevoir de petits montants de capital auprès d'un grand nombre de personnes sur Internet et par les médias sociaux. Les entrepreneurs ont ainsi accès à une aide financière dont ils ne pourraient pas bénéficier autrement. Au Canada, les entrepreneurs qui ont recours au financement collectif peuvent offrir des récompenses, comme la livraison prioritaire de produits ou de cadeaux, le partage des recettes ou encore la réception de paiements à titre de dons dans le cas de campagnes philanthropiques ou de charité.

Les organismes de réglementation des valeurs mobilières examinent actuellement la façon de réglementer le financement collectif par fonds propres. La [Commission des valeurs mobilières de l'Ontario](#) et la Financial and Consumer Affairs Authority du gouvernement de la Saskatchewan ont suggéré des possibilités d'exemptions pour le financement collectif par fonds propres.

**Source :**

Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

### 3.5 Marchés d'actions

#### Définition de l'indicateur

Les marchés des actions sont des organismes publics qui facilitent la négociation d'actions, d'obligations et d'autres valeurs mobilières. Grâce aux marchés des actions, les entreprises peuvent obtenir des capitaux pour augmenter leurs liquidités ainsi qu'à des fins d'expansion ou d'acquisition en vendant des actions au public. Les règles sur les marchés des actions servent à fournir de l'information exacte aux investisseurs, à contrôler le volume des actions et à organiser les échanges sur les marchés des actions.

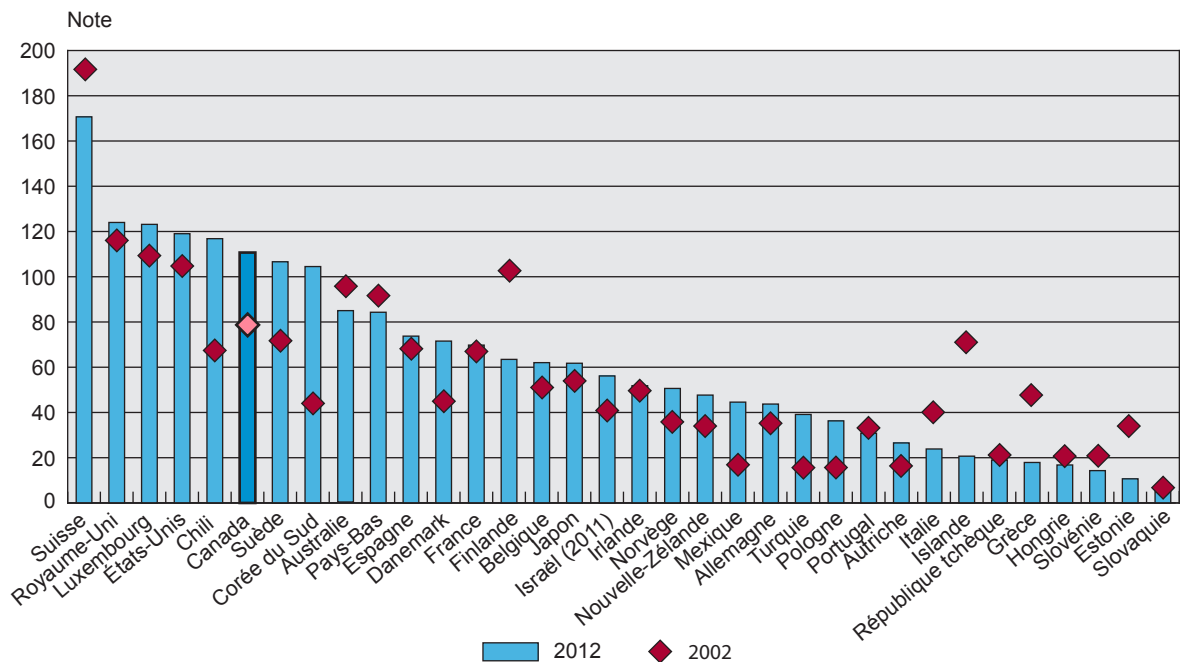
Plusieurs mesures permettent d'évaluer les activités des PME et des grandes entreprises sur les marchés des actions, y compris :

- la capitalisation boursière en pourcentage du PIB;
- la valeur des actions négociées en pourcentage du PIB.

#### Principaux résultats statistiques

La capitalisation boursière calcule la valeur totale de toutes les actions en circulation des entreprises, en multipliant le nombre d'actions en circulation par le prix courant du marché de chacune des actions. La capitalisation boursière des marchés des actions du Canada est élevée, avec un taux de 111 % du PIB en 2012. Le Canada se classe ainsi au 6<sup>e</sup> rang parmi les pays membres de l'OCDE, ce qui constitue une amélioration par rapport à la 8<sup>e</sup> place qu'il occupait en 2002 (figure 3.5-1). La capitalisation boursière est plus volatile que la plupart des autres indicateurs. Cependant, depuis 2002, le Canada se classe toujours au moins au 8<sup>e</sup> rang et peut se targuer de compter parmi les grands centres financiers internationaux, comme le Luxembourg ou la Suisse.

Figure 3.5-1 : Capitalisation boursière en pourcentage du PIB, 2002 et 2012

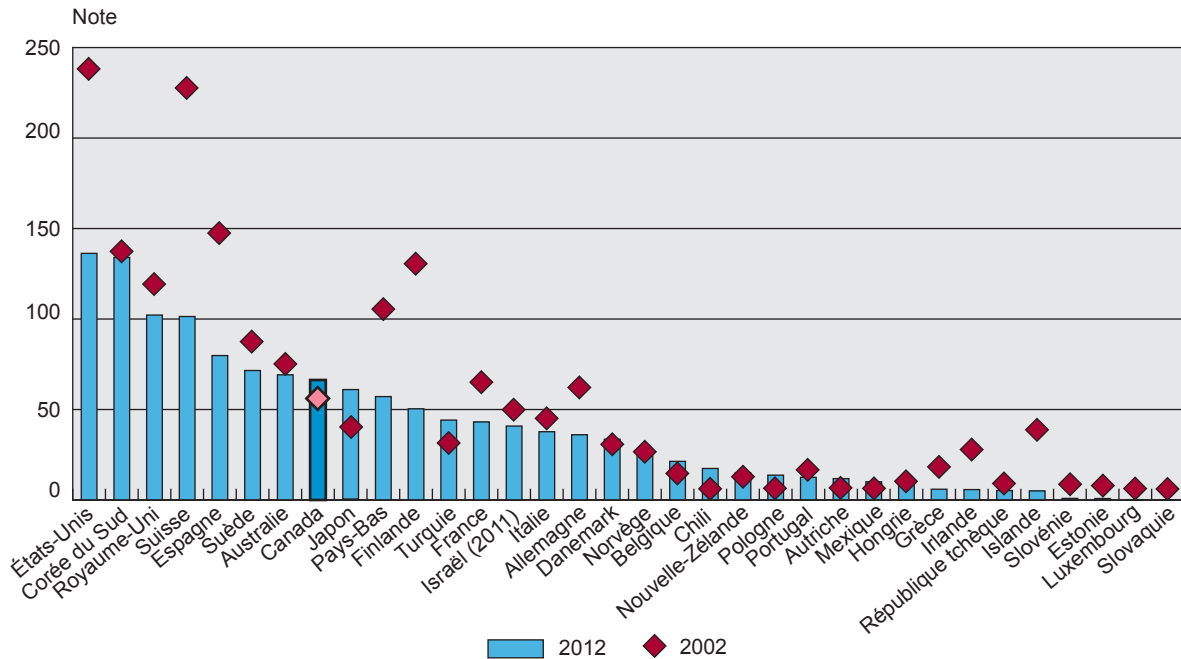


Source : Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde : Secteur financier.

Le volume des opérations sur les marchés des actions canadiens est également élevé, avec un taux de 66 % du PIB en 2012. Le Canada se classe ainsi au 8<sup>e</sup> rang parmi les pays membres de l'OCDE, ce qui constitue une amélioration par rapport à la 12<sup>e</sup> place qu'il occupait en 2002

(figure 3.5-2). Le volume élevé des opérations en actions canadiennes, comparativement à celui des autres pays de l'OCDE, démontre que les marchés des actions canadiens font partie des plus grands marchés du monde.

Figure 3.5-2 : Volume des opérations (valeur totale des actions négociées en pourcentage du PIB), 2002 et 2012



Source : Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde : Secteur financier.

### Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Si, pour une entreprise en démarrage, les marchés des actions ne sont habituellement pas la première source de financement, ils fournissent toutefois une aide financière importante pour la croissance des PME ou pour l'expansion des plus grandes entreprises. Un premier appel public à l'épargne représente une des sources de financement que les investisseurs providentiels et les sociétés de capital-risque utilisent souvent pour obtenir un rendement.

Les gouvernements du Canada, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique ont convenu de mettre sur pied un [régime coopératif en matière de réglementation des marchés de capitaux](#) et ont invité l'ensemble des provinces et des territoires à y participer.

Ce régime se caractériserait par un organisme de réglementation unique assurant l'administration d'une réglementation unifiée en tenant compte des préoccupations locales. Il protégerait mieux les investisseurs au moyen de règlements uniformes, favoriserait l'efficacité des marchés en réduisant la duplication et en augmentant la taille du marché des valeurs mobilières, et assurerait une meilleure gestion du risque systémique à l'échelle nationale.

#### Sources :

Banque mondiale, [Indicateurs du développement dans le monde : Secteur financier](#).

Groupe de la Banque mondiale, [Doing Business, « Protection des investisseurs minoritaires »](#), 2014.