

**DISPOSITIFS ETRANGERS D'AIDE A LA CREATION ET
AU DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES**

CANADA

SOMMAIRE

NOTE DE SYNTHÈSE

- FICHE II.1 LA LOI SUR LE FINANCEMENT DES PETITES ENTREPRISES AU CANADA (LFPEC)**
- FICHE II.2 LA BANQUE DU DÉVELOPPEMENT DU CANADA (BDC)**
- FICHE II.3 LES CENTRES DE SERVICE AUX ENTREPRISES DU CANADA (CSEC)**
- FICHE II.4 LA FISCALITÉ DES PETITES ENTREPRISES ET DE L'INVESTISSEMENT**
- FICHE II.5 LES SOCIÉTÉS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS (SADC)**
- FICHE II.6 LES CENTRES LOCAUX DE DÉVELOPPEMENT (CLD)**
- FICHE II.7 LES FONDS DE LA FÉDÉRATION DES TRAVAILLEURS QUÉBÉCOIS (FSTQ ET FONDS RÉGIONAUX FTQ)**
- FICHE II.8 LES SOCIÉTÉS INNOVATECH**
- FICHE II.9 INVESTISSEMENT QUÉBEC**
- FICHE II.10 LES SOCIÉTÉS LOCALES D'INVESTISSEMENT DANS LE DÉVELOPPEMENT DE L'EMPLOI (SOLIDE)**
- FICHE II.11 LES SOCIÉTÉS DE PLACEMENT DANS LES ENTREPRISES DU QUÉBEC (SPEQ)**

SOMMAIRE DE LA NOTE DE SYNTHÈSE

I. LE SOUTIEN A LA JEUNE ENTREPRISE : UN DOMAINE DE COMPETENCE PARTAGE ENTRE LE NIVEAU FEDERAL ET LES ECHELONS PROVINCIAUX, OU S'EXPRIMENT DES CONCEPTIONS ET DES PRATIQUES FOISSONNANTES ET CONCURRENTES	4
A. Le soutien aux PME constitue au Canada une politique publique à part entière qui n'identifie pas toutefois la création d'entreprises comme un objectif en soi	4
B. Le niveau fédéral	5
1. L'accent est mis sur l'instauration d'un environnement propice à l'initiative économique	5
2. Les principales interventions se concentrent sur la correction des imperfections de marché en matière d'accès au financement, sur la stimulation des dépenses de recherche et sur le développement des territoires périphériques	6
3. Les interventions de l'administration fédérale ont aussi pour but d'améliorer l'information et l'orientation des entrepreneurs potentiels ou établis	8
C. Les échelons fédérés à la lumière des deux plus importantes provinces du Canada, le Québec et l'Ontario	8
1. Au Québec, un interventionnisme poussé des pouvoirs publics, à l'origine d'un foisonnement des dispositifs portant préjudice à leur lisibilité et à leur cohérence	8
2. En Ontario, le choix d'une politique essentiellement axée sur l'amélioration de l'environnement juridique et économique des créateurs	10
II. LES DISPOSITIFS LES PLUS INTERESSANTS AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS	12
A. L'accès au financement : un objectif prioritaire par rapport à celui de l'abaissement du coût des ressources	12
1. L'absence de taux d'usure offre une grande latitude en termes de facturation des risques	12
2. Les bonnes pratiques en matière de fonds d'investissement de proximité	13
B. L'information et l'orientation des créateurs : un exemple abouti de guichet unique	15
C. L'activation des dépenses d'indemnisation du chômage au service de la création d'entreprises	16
D. Le régime juridique, fiscal et social : la prime à la constitution de l'entreprise en société	16
E. La promotion et la diffusion de l'esprit d'entreprise : trois exemples séduisants d'intégration des valeurs de l'entrepreneuriat dans les activités scolaires et extra-scolaires	17
1. L'esprit d'entreprise, partie intégrante des modules pédagogiques dans les premier et second degrés	17
2. Le programme « Mon entreprise d'été »	17
3. Les camps « Je brasse des affaires »	18
F. L'évaluation généralisée des programmes mis en œuvre	18

LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AU CANADA

I - LE SOUTIEN A LA JEUNE ENTREPRISE : UN DOMAINE DE COMPETENCE PARTAGE ENTRE LE NIVEAU FEDERAL ET LES ECHELONS PROVINCIAUX, OU S'EXPRIMENT DES CONCEPTIONS ET DES PRATIQUES FOISSONNANTES ET CONCURRENTES

A. Le soutien aux PME constitue au Canada une politique publique à part entière qui n'identifie pas toutefois la création d'entreprises comme un objectif en soi

L'appui aux PME apparaît clairement tant au niveau fédéral qu'aux échelons fédérés comme l'objet de **politiques publiques élaborées et mises en œuvre selon les cas de manière partagée, concomitante, voire parfois concurrente** comme l'attestent certains des dispositifs instaurés au Québec. A Ottawa aussi bien qu'à Montréal et à Toronto, les départements ministériels de l'industrie et du commerce disposent chacun d'une direction dédiée à la PME (direction générale de la politique de la petite entreprise au niveau d'Industrie Canada, directions de l'entrepreneursip au ministère québécois de l'industrie et du commerce de même qu'au ministère de l'entreprise, des débouchés et de l'innovation en Ontario).

Les actions conduites dans ce cadre procèdent en premier lieu de la volonté des pouvoirs publics de créer les conditions d'un **environnement** porteur pour l'expression de l'initiative économique et l'expansion des PME. A cet effet, les autorités fédérales et provinciales s'efforcent de réduire le poids de la fiscalité, d'améliorer les conditions d'accès aux financements, d'alléger les formalités administratives et d'améliorer la flexibilité du marché du travail en simplifiant les conditions d'embauche comme de licenciement.

Ces actions peuvent en second lieu revêtir la forme d'**interventions directes** dont le nombre et l'intensité varient selon les territoires et les publics concernés. Très mesurées au niveau fédéral et fortement circonscrites en Ontario, ces interventions se sont au contraire **abondamment multipliées au Québec** durant les vingt dernières années, au point de donner à l'observateur une impression de foisonnement insuffisamment maîtrisé. Elles visent en règle générale à optimiser l'information et l'orientation de l'entrepreneur, à encourager l'innovation, à réduire les inégalités territoriales, à accroître la pérennité des entreprises créés par les jeunes ou les demandeurs d'emploi et à diffuser l'esprit d'entreprise dans la société.

Cependant, **la création d'entreprises n'est que très rarement un objectif identifié en tant que tel** dans le déploiement de l'ensemble de ces interventions, indirectes ou directes, ce qui explique que les créations ne soient pas systématiquement au nombre des indicateurs retenus pour apprécier l'impact d'une mesure. Seuls cinq dispositifs étudiés sur plus d'une quinzaine sont apparus comme visant explicitement et au demeurant exclusivement les projets de création :

- la **garantie Déclic-PME** proposée par Investissement Québec ;
- le **congé fiscal** de 5 ans pour la nouvelle entreprise mis en place par le gouvernement du Québec ;
- le **soutien au travail autonome** mis en œuvre à l'intention des demandeurs d'emploi sous l'impulsion du ministère fédéral du développement des ressources humaines ;
- le **programme « mon entreprise d'été »** initié par ce dernier ministère et administré par la Banque de Développement du Canada ;
- les **sociétés Innovatech**, sociétés publiques de capital-risque spécialisées dans la valorisation de l'innovation.

B. Le niveau fédéral

1. L'accent est mis sur l'instauration d'un environnement propice à l'initiative économique

Le gouvernement canadien fait de l'action sur le cadre juridique, fiscal et social dans lequel s'inscrit l'entreprise le socle de sa politique de soutien aux PME. Les prélèvements obligatoires imposés aux entreprises de même que les formalités subséquentes sont d'autant moins pesants que ces **prélèvements** sont **calculés et retenus à la source par une administration unique**, les prestations sociales de base (prise en charge d'un panier de soins) étant financées par l'impôt sur le budget de l'Etat – les autres composantes de la couverture sociale sont laissées à la discrétion des individus qui peuvent faire appel à des assurances privées et à des fonds de pension. Sur le plan fiscal, le droit fédéral reconnaît la spécificité des petites entreprises en prévoyant des formalités déclaratives et de paiement allégées, ainsi que des taux d'imposition réduits.

Les formalités de constitution en société sont restreintes et **aucun capital social de départ autre que le montant symbolique de 1 \$CAN n'est exigé** (les frais d'enregistrement se montent toutefois à 240 \$CAN)¹. La **loi sur les faillites** permet en outre, en cas d'insolvabilité avérée de l'entreprise constituée en société, de libérer cette dernière de ses dettes dès le dixième mois suivant la date de la déclaration de faillite (les créanciers disposent de 9 mois pour contester la faillite et ses conséquences devant les juridictions compétentes), sans que le propriétaire de l'entreprise, à condition qu'il n'ait pas commis de faute de gestion, puisse voir son patrimoine personnel mis en jeu². Par ces dispositions, le gouvernement fédéral a souhaité laisser ouverte la **possibilité d'un second départ** tout en encourageant la création d'entreprise incorporée. Cette philosophie se retrouve dans le traitement fiscal des pertes en capital subies par les actionnaires des petites entreprises non cotées.

Par ailleurs, un emploi salarié semble pouvoir se conjuguer sans difficulté, du moins sur le plan juridique, avec une activité indépendante, tandis que le **cumul des allocations de demandeur d'emploi avec les revenus tirés du démarrage d'une entreprise** est organisé dans le cadre du programme « soutien au travail autonome ».

Quant au droit du travail, il n'est pas apparu très contraignant, ce qui permet à la jeune entreprise de s'adapter rapidement à son environnement économique sans que son existence même soit compromise par le coût et la lenteur de mise en œuvre des décisions de réduction des effectifs. De surcroît, cela est de nature à encourager l'embauche et à raccourcir les délais de prise de décision dans ce domaine en cas de croissance de l'activité. L'embauche est d'ailleurs facilitée par l'absence de cotisations sociales et le prélèvement à la source de la contribution fiscale assise sur les salaires – beaucoup de chefs de petite entreprise recourent au surplus à des **prestataires externes pour la gestion des feuilles de paie** et les relations avec les administrations fiscales dans ce registre (le coût est de l'ordre de 15 \$CAN par salarié et par mois).

¹ Selon l'OCDE, le Canada se situe au 3^{ème} rang (derrière les Etats-Unis et le Royaume-Uni) parmi les pays membres offrant aux entreprises en création les charges administratives les moins élevées, et à la 2^{ème} place (derrière le Royaume-Uni) parmi ceux offrant les coûts de constitution les plus faibles.

² A l'exception notable des garanties prises par les investisseurs (banques...) sur les biens personnels de l'entrepreneur.

2. Les principales interventions se concentrent sur la correction des imperfections de marché en matière d'accès au financement, sur la stimulation des dépenses de recherche et sur le développement des territoires périphériques

la correction des imperfections de marché en matière d'accès au financement

Le marché bancaire canadien est dominé par huit banques dites « à charte ». Le caractère faiblement concurrentiel de ce marché, conjugué à une forte aversion au risque des institutions financières, est à l'origine de la perception par beaucoup d'interlocuteurs d'un phénomène de **rationnement du crédit** sur le segment du financement des petites entreprises, notamment en phase de démarrage.

Afin de tenter de corriger cette imperfection de marché, le Gouvernement canadien, et en particulier le ministère de l'industrie et du commerce, se sont appuyés sur deux instruments financiers : la loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC) et la Banque de Développement du Canada (BDC), qui à elles deux représentent un ensemble similaire au groupe BDPME.

La LFPEC a instauré un **mécanisme de garantie d'emprunt géré directement par les réseaux bancaires du pays** et dont le coût net, c'est-à-dire les pertes couvertes par la garantie (85 % pour les prêts d'un montant inférieur à 250 000 \$CAN³) moins les commissions acquittées par l'emprunteur (2% du montant du prêt la première année puis 1,25% chaque année sur le montant restant dû), est imputé sur le budget fédéral.

Depuis quelques années, les **interventions de la BDC**, au titre de son programme de prêts ou de son activité de capital-risque, ont été **recentrées sur la compensation des carences du marché**. Cet ajustement des missions assignées à la BDC, s'est fondé sur une étude très approfondie des besoins de financement des PME commandée par Industrie Canada auprès d'un institut de recherche indépendant.

Cette institution fédérale est par conséquent amenée à privilégier le financement des projets refusés par les investisseurs privés. Selon les directives du gouvernement, actionnaire unique de la banque exigeant chaque année le versement d'un montant substantiel de dividendes, ce positionnement, qui peut se traduire par une tarification élevée de fonds accordés et qui n'est pas apparu incompatible avec une forte sélectivité des risques endossés, doit aller de pair avec l'impératif de rentabilité économique.

S'agissant de l'investissement des particuliers dans le capital des entreprises canadiennes, **la fiscalité fédérale encourage fortement la constitution d'une épargne retraite dans les sociétés de capital-risque des travailleurs, telles que le fonds de solidarité des travailleurs québécois**, qui ont investi depuis leur création près de 3 milliards de dollars dans les entreprises canadiennes. En revanche, l'investissement direct d'un particulier dans une entreprise ne bénéficie pas d'incitation fiscale à l'entrée, mais d'un traitement favorable à la sortie, en cas de plus-value comme de moins value.

³ Le taux de couverture des pertes est de 50% pour les prêts compris entre 250 000 et 500 000 \$CAN, et de seulement 10% pour les prêts d'un montant supérieur à 500 000 \$CAN.

la stimulation des dépenses de R & D

L'administration fédérale s'efforce également de stimuler les dépenses de recherche/développement des entreprises en accordant des crédits d'impôts et au travers du programme d'aide à la recherche industrielle (PARI)

Le **régime des crédits d'impôt recherche** au Canada est réputé comme **l'un des plus généreux de l'OCDE**. Le caractère extensif de l'assiette des dépenses déductibles, qu'il s'agisse de la masse salariale ou des équipements, se conjugue avec des taux de crédit d'impôt, appliqués au total des dépenses éligibles et non à leur seul accroissement annuel, s'échelonnant entre 20 et 35%. Qui plus est, il existe des possibilités de cumul des crédits d'impôt fédéraux avec des mesures analogues mises en place au niveau des provinces pouvant dans certains cas et durant plusieurs années procurer un avantage équivalent à plus de 60% des dépenses éligibles. Les montants sont versés que l'entreprise soit imposable ou non et peuvent être facilement escomptés ou servir de garanties pour l'obtention d'un financement bancaire.

Le **PARI** est un programme administré par le conseil national de la recherche canadienne (CNRC). Il s'adresse exclusivement aux PME (moins de 500 employés) qui peuvent bénéficier de **l'appui d'un réseau de conseillers en technologie industrielle** ainsi que d'une aide financière (**avance remboursable** comprise entre 5 000 et 350 000 \$CAN).

le développement des territoires périphériques

Les autorités fédérales ont enfin développé des programmes destinés à réduire les déséquilibres territoriaux et à favoriser le développement endogène des territoires périphériques. Il s'agit principalement du Programme d'Investissement Communautaire du Canada (PICC) et du réseau pan-canadien des Sociétés d'Aide au Développement des Collectivités (SADC).

Lancé en 1996, **le PICC vise à améliorer l'accès des PME au capital-risque dans les territoires éloignés** des grands centres de décision économiques, en aidant financièrement et techniquement les acteurs locaux à concevoir des actions de nature à rapprocher les entrepreneurs et les investisseurs privés (business angels). 22 projets pilotes présentés par les collectivités locales et leurs partenaires ont été retenus dans le cadre d'un concours national. En l'espace de 5 ans, ce programme aurait permis, pour un coût estimé à 30 millions \$CAN (dont 6 millions à la charge des collectivités sélectionnées), de lever près de 400 millions \$CAN au profit des PME des régions excentrées.

Le **réseau national des SADC**, qui se subdivise en réseaux provinciaux **financés par des agences fédérales de développement régional** (par exemple FedNor pour l'Ontario ou Développement Économique Canada pour le Québec), est au service du développement local en milieu rural ou péri-urbain. Les SADC sont des entités autonomes dirigées par des conseils d'administrations composés de représentants bénévoles de leur ressort géographique (50 000 habitants en moyenne et jusqu'à 100 000 pour certaines d'entre elles). Elles s'appuient pour leur fonctionnement et leurs interventions sur ces bénévoles, sur des équipes de permanents (7 à 10 employés) et des **dotations budgétaires allouées dans un cadre pluriannuel** (5 ans) par le gouvernement fédéral. Fédérées par des réseaux provinciaux mettant en particulier à leur disposition des outils d'analyse économique de leur territoire mais aussi d'évaluation des résultats de leurs actions, les SADC soutiennent la création et l'expansion des petites entreprises situées dans leur ressort, en leur prodiguant des aides financières en même temps que des prestations d'accompagnement poussées. Elles gèrent en particulier des **fonds d'investissement locaux** qui leur permettent d'octroyer des prêts, conventionnels ou participatifs, voire dans certains cas de prendre directement des participations dans le capital des sociétés.

3. Les interventions de l'administration fédérale ont aussi pour but d'améliorer l'information et l'orientation des entrepreneurs potentiels ou établis

Face aux difficultés rencontrées par les entrepreneurs pour accéder rapidement à une information précise et fiable sur les démarches à accomplir et sur les dispositifs de soutien en vigueur au niveau fédéral comme dans les échelons provinciaux, le gouvernement canadien a constitué un réseau de centres de services aux entreprises du Canada (CSEC). Ce réseau, composé d'implantations physiques dans chaque province, délivre également des informations et des **conseils par téléphone, télécopie et via l'internet**.

Cet outil, qui regroupe l'ensemble des données communiquées par les différentes administrations fédérales d'une part, par les autorités provinciales d'autre part, répond à la volonté de créer un guichet unique de première ligne à l'intention des entrepreneurs.

C. Les échelons fédérés à la lumière des deux plus importantes provinces du Canada, le Québec et l'Ontario

1. Au Québec, un interventionnisme poussé des pouvoirs publics, à l'origine d'un foisonnement des dispositifs portant préjudice à leur lisibilité et à leur cohérence

Mus par le souci de lutter contre la frilosité des établissements bancaires et de soutenir l'activité et l'emploi dans un contexte de restructuration de bassins industriels en perte de vitesse, les gouvernements québécois qui se sont succédés depuis le début des années 1980 ont multiplié les dispositifs de soutien à la création et au développement des PME. Ce volontarisme, qui a permis au Québec de rattraper son retard en termes de dynamisme entrepreneurial, est aujourd'hui à l'origine d'un foisonnement insuffisamment maîtrisé des mesures d'intervention en direction des petites entreprises. Un tel foisonnement apparaît désormais susceptible non seulement de brider les initiatives privées en matière de financement des entreprises mais encore de brouiller leur lisibilité en raison des chevauchements fréquents entre dispositifs tant à l'intérieur de la province qu'avec le niveau fédéral.

Dans le domaine de l'**accompagnement financier et technique de la jeune entreprise**, les autorités de la province ont suscité la création de services d'aide aux jeunes entrepreneurs (**SAJE**) et de centres locaux de développement (**CLD**) qui peu ou prou proposent des prestations similaires à celles dispensées par le réseau fédéral des SADC (les responsables du réseau des SADC du Québec estiment d'ailleurs que les CLD ont été mis sur pied pour leur faire concurrence, à la suite des tentatives infructueuses du gouvernement québécois pour obtenir de l'administration fédérale le transfert de la gestion des SADC à la province⁴). **Récemment, un mouvement de rationalisation s'est esquissé** au travers de l'intégration de la plupart des SAJE dans les CLD.

Dans le domaine de l'**accès au financement**, un grand nombre d'initiatives plus ou moins complémentaires ont été prises sous l'impulsion des pouvoirs publics ou de la principale organisation syndicale du Québec, la fédération des travailleurs québécois (FTQ).

⁴ Cette allégation doit être tempérée en raison du fait que la couverture du territoire provincial par les CLD est plus importante que celle des SADC, ces dernières n'étant pas présentes dans les centres urbains.

Les autorités provinciales ont ainsi réuni les attributions de l'agence québécoise de valorisation de l'innovation et de la recherche (AQVIR) et celles dévolues à la société de développement industriel (SDI) au sein d'un nouvel et unique établissement, **Investissement Québec**, institution financière dédiée au soutien de la PME. Outre l'administration de programmes de prêts et la gestion d'un fonds de capital-risque, Investissement Québec a également développé les avances sur crédits d'impôts et les interventions en garantie, ces dernières interventions ayant récemment fait l'objet d'une filialisation avec la création de La Financière du Québec⁵. Partant, une grande partie des activités d'Investissement Québec se superposent aux interventions de la BDC et aux dispositions de la LFPEC.

Le gouvernement du Québec a de surcroît fortement encouragé la création de fonds d'investissement dans les PME. Il a incité les municipalités régionales de comté (MRC) partenaires d'un CLD à participer à la constitution de fonds locaux d'investissement (FLI). Il a **accompagné la montée en puissance des fonds de capital-développement initiés par la Fédération des Travailleurs Québécois**⁶ (Fonds de solidarité FTQ, fonds régionaux, SOLIDE au niveau des MRC) en accordant des **avantages fiscaux** significatifs **aux souscripteurs**, en particulier pour les salariés utilisant le fonds de solidarité comme un fonds de pension. Les autorités provinciales ont enfin donné naissance à 4 sociétés publiques de capital-risque, les sociétés Innovatech, centrées sur le démarrage des entreprises innovantes (biotechnologies et NTIC).

Aux yeux de certains des interlocuteurs de la mission à Montréal et à Ottawa, la multiplicité des fonds publics de capital-risque au Québec est aujourd'hui jugée surdimensionnée et susceptible d'engendrer des effets d'éviction au détriment de l'investissement privé.

Très présent dans les domaines de l'accompagnement et du financement des jeunes entreprises, le gouvernement québécois a par ailleurs pris des initiatives sur le plan de la fiscalité. En dehors du fait qu'il a choisi de se doter de sa propre administration fiscale en marge de celle existant au niveau fédéral, le Québec a institué une mesure fiscale spécifique aux nouvelles entreprises : le **congé fiscal de 5 ans** qui consiste en une exonération plafonnée du paiement de l'impôt sur le revenu, de la taxe sur le capital et de la contribution au fonds des services de santé pour toutes les entreprises en démarrage. Il a également instauré des déductions pour faciliter la création de sociétés de placement dans les entreprises québécoises (SPEQ).

Si l'on ajoute à cette palette très riche différents crédits d'impôt recherche et diverses aides zonées (incubateurs, pépinières...), l'impression d'ensemble est celle d'une surabondance de dispositifs et d'une multiplicité d'intervenants qui ne convainquent pas toujours quant à leur cohérence et la réalité de leur coordination.

⁵ La Financière du Québec gère en particulier le programme Déclic-PME, garanties d'emprunt s'adressant exclusivement aux créations d'entreprise. On notera que cette mesure instaurée en 1998 a pris le relais du plan Paillé (du nom du ministre des finances de l'époque), programme d'interventions en garantie qui s'est soldé par une accumulation de défaillances coûteuse pour les finances du Québec comme pour les publics bénéficiaires, en raison de conditions d'application peu raisonnables et sources d'un fort aléa moral (couverture quasi-intégrale par le budget de la province des sommes empruntées auprès des banques en cas de défaillance, pas d'apport personnel exigé, absence de prise de garanties sur le patrimoine de l'emprunteur). Du fait des séquelles psychologiques qu'il a laissées dans le milieu bancaire, ce plan qui se proposait précisément de remédier au rationnement du crédit aura en fin de compte contribué à exacerber la frilosité des banques en stigmatisant durablement des projets de création plus que jamais perçus comme affectés d'un risque très élevé.

⁶ En l'espace d'une vingtaine d'années, le Fonds de solidarité et ses ramifications régionales, qui sont devenus de véritables fonds de pension, ont constitué un portefeuille d'actifs de 4,4 milliards \$CAN, dont 2,8 milliards investis dans les entreprises implantées au Québec.

2. En Ontario, le choix d'une politique essentiellement axée sur l'amélioration de l'environnement juridique et économique des créateurs

Par rapport à la position médiane représentée par l'échelon fédéral, l'Ontario a opté pour une politique résolument opposée à celle mise en œuvre au Québec.

Les aides directes ont été progressivement démantelées. L'Ontario privilégie dorénavant l'action sur l'environnement de l'entrepreneur (baisse des impôts provinciaux, allègement des formalités, flexibilité du marché du travail), en veillant à inscrire la plupart de ses interventions en complémentarité avec le canevas et les outils fédéraux (LFPEC, CSEC, SADC).

Sur le plan des incitations fiscales, le gouvernement de l'Ontario accompagne principalement les initiatives fédérales pour drainer une partie de l'épargne des personnes physiques et morales vers le renforcement des capitaux propres et pour stimuler les efforts de recherche-développement (crédit d'impôt recherche, encouragement de l'investissement dans les sociétés de capital-risque des travailleurs dans le cadre de l'épargne retraite).

Le gouvernement de l'Ontario a également favorisé, en lien avec les municipalités concernées, l'édification d'un réseau de 41 centres d'encadrement des petits entrepreneurs et d'aide aux nouvelles entreprises. Le rôle de ce réseau, sur lequel l'administration provinciale semble exercer une tutelle assez lâche et dont les différentes composantes offrent des prestations apparemment peu homogènes en qualité, se rapproche en fait plus de celui d'un guichet d'information et d'orientation des créateurs⁷.

Au total, le système canadien se distingue par un environnement globalement favorable à l'initiative économique. Les conceptions et les pratiques en matière de soutien plus direct sont plus contrastées. Là où de telles actions sont très développées, elles ne donnent pas toujours l'impression d'un ensemble cohérent et efficient.

Dans ce registre néanmoins, quelques lignes de force communes aux différents échelons d'administration peuvent être dégagées :

- l'**accompagnement**, à condition qu'il soit adapté au profil du créateur comme aux caractéristiques et aux étapes du projet d'une part, sous réserve qu'il soit fourni par des conseillers qualifiés d'autre part, est considéré comme un **facteur clef de succès** ;

Pour autant, il semble, selon les indications données par nos interlocuteurs au Québec, que moins d'une PME sur deux ait eu un contact avec une SADC ou un CLD, moins d'une sur cinq faisant au final l'objet d'un accompagnement⁸.

⁷ La mission s'est rendue dans l'un de ces centres à Toronto. Elle a pu constater que la prestation se résumait à une aide à la navigation en ligne sur le portail internet du secrétariat national des CSEC ainsi qu'à la mise à disposition de documentations générales et sectorielles sur les programmes de soutien existants et sur les différentes étapes de la création d'une entreprise.

⁸ Pour autant, le coût de l'ensemble de ces réseaux d'accompagnement apparaît élevé, chiffré à 600 millions \$CAN par an (400 M€). Un chercheur rencontré par la mission a affirmé qu'il y avait au Québec plus de personnes s'intéressant à la création d'entreprises que de créateurs. Le forte présence de bénévoles issus des milieux professionnels locaux aux côtés d'équipes de permanents qualifiés doit également être relevée.

- dans la plupart des cas, les organismes de soutien font preuve d'une réelle **sélectivité dans le choix des projets aidés**, exigeant le plus souvent un apport personnel au minimum de 20% des fonds nécessaires à la réalisation du projet⁹, n'hésitant pas à dissuader le porteur de projet ou à lui conseiller de revoir son dossier ;
- aussi bien au niveau fédéral qu'aux échelons provinciaux étudiés, **les jeunes** (jusqu'à 35 ans) **constituent une cible privilégiée** des mesures d'aides à la création et au développement des PME (programme de suivi « jeunes promoteurs », programme « mon entreprise d'été »). La **sensibilisation à l'esprit d'entreprise** est au demeurant systématiquement intégrée dans les enseignements des premier et second degrés au Québec comme en Ontario¹⁰ ;
- l'encouragement de la création d'entreprise est devenu le **principal instrument des politiques d'aménagement** et de développement du territoire ;
- la stimulation des dépenses de **recherche-développement** des entreprises de même que l'essor d'une **offre abondante de capital-risque**, notamment par le jeu de puissantes incitations fiscales, sont tenues pour des leviers déterminants de la création et du développement des PME ;
- en matière d'accès au financement, les outils développés visent à **favoriser l'accès au crédit des projets à risque**, quitte à élever le coût des financements ainsi obtenus (l'offre et la demande de crédits dans le domaine de la création d'entreprises sont plus régulées par les prix que par la quantité des fonds disponibles).

⁹ Seules les aides attribuées dans le cadre du fonds « jeunesse » sont apparues à la mission comme ne faisant pas d'un apport personnel une condition préalable.

¹⁰ Au Canada, les provinces détiennent une compétence exclusive en matière d'éducation.

II. LES DISPOSITIFS LES PLUS INTERESSANTS AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

A. L'accès au financement : un objectif prioritaire par rapport à celui de l'abaissement du coût des ressources

1. L'absence de taux d'usure offre une grande latitude en termes de facturation des risques

Le fait que les organismes prêteurs ne se heurtent pas à la butée du taux d'usure, limite inexistante au Canada, leur donne de véritables marges de manœuvre dans le domaine de la facturation des risques inhérents aux projets de création, tant du point de vue du niveau de la facturation que de ses modalités pratiques.

A titre d'illustration, la plupart des bailleurs de fonds, la Banque de Développement du Canada, Investissement Québec, les CLD, les SADC ou encore les fonds régionaux FTQ et les SOLIDE, délivrent des prêts destinés à financer des projets considérés comme trop risqués par les banques privés, en pratiquant des taux plus ou moins élevés en fonction du degré de risque des dossiers soumis à leur examen. **Le taux d'intérêt exigé peut ainsi dépasser de 5 à 10 points le taux de base** (prime rate)¹¹. Le coût des garanties offertes dans le cadre de la loi sur le financement de petites entreprises du Canada est par ailleurs relativement élevé.

Ils ont par ailleurs développé la formule des **prêts à redevance**. Cette formule leur donne la possibilité d'être associés aux résultats de l'entreprise sans pour autant entrer dans son capital, ce qui supprime les problèmes de sortie – d'autant plus épineux que l'entreprise est de taille réduite – et peut au surplus faciliter les relations avec des dirigeants souvent réticents devant la perspective d'une dilution du capital. La redevance s'exprime en règle générale sous la forme d'un pourcentage appliqué aux bénéfices ou aux ventes. La facturation du risque repose dès lors sur une combinaison de la redevance avec le taux d'intérêt demandé, le taux de la redevance¹² dépendant bien sûr de l'assiette, bénéfices ou chiffre d'affaires, ainsi que du niveau du taux d'intérêt retenu.

Il est certain que cette latitude dans les modalités et les niveaux de la facturation des risques permet à des projets risqués mais néanmoins adossés à de réelles perspectives économiques d'accéder à des financements. Ces financements ne sont cependant pas accordés par les banques et demeurent proposés via des dispositifs délibérément positionnés sur les failles du marché bancaire. Le métier des banques privées n'étant pas de prendre des risques de ce niveau, le fait de ne pas être limitées par un taux d'usure ne les incitera pas plus à facturer les taux d'intérêt élevés correspondants, donc à accepter de financer les projets en question.

Le parti pris en l'occurrence est d'affirmer la **primauté de l'amélioration de l'accès au financement sur l'objectif de l'abaissement du coût des ressources**. Le rendement élevé souvent demandé aux entrepreneurs qui ne sont pas parvenus à faire financer leurs projets par le secteur bancaire incite les bailleurs de fonds supplétifs, par ailleurs fréquemment intéressés aux résultats, à se montrer sélectifs et à suivre de près les décisions de gestion prises par l'entrepreneur pour mener à bien son projet.

¹¹ La Banque de Développement du Canada octroie même certains de ses prêts dans le cadre du programme micro-crédit en demandant un taux d'intérêt pouvant aller jusqu'à 18 % (prime rate+13/14 points).

¹² Les interlocuteurs de la mission ont indiqué des niveaux de redevance allant de 0,25% à 5% sur le montant des ventes et de 0,2 à 10 % sur les bénéfices (, pour des taux d'intérêt associés s'échelonnant entre primex0,6 et prime+8 points.

2. Les bonnes pratiques en matière de fonds d'investissement de proximité

Le Canada, et en particulier le Québec, comptent une multiplicité de fonds d'investissement régionaux ou locaux : le Fonds de soutien FTQ et son réseau de capital-développement (fonds régionaux et SOLIDE), les fonds gérés par les SADC ou les CLD, les sociétés de placements dans les entreprises québécoise (SPEQ), les sociétés Innovatech ou encore les Labour Sponsored Investment Funds (LSIF) et les Community Small Business Investment Funds (CBSIF) en Ontario.

Parmi ces différents fonds, cinq sont véritablement dédiés à la petite entreprise : les fonds locaux d'investissement administrés par les SADC et les CLD, les SOLIDE, les SPEQ et les CBSIF. Les autres fonds s'apparentent plutôt à des fonds de pension (ou à des fonds publics de capital-risque exclusivement axés sur l'innovation dans le cas des Innovatech) mettant en jeu des montants d'investissement plus importants (supérieurs à 500 000 \$CAN) et concernant essentiellement des PME établies ou des entreprises innovantes à fort potentiel de croissance.

Le point commun entre ces cinq dispositifs est de reposer soit sur des **dotations publiques constituant le capital de départ** (fonds des SADC et des CLD, une partie des ressources des SOLIDE), soit sur des **souscriptions** versées par des personnes physiques et morales attirées par un rendement résidant principalement dans des avantages fiscaux très conséquents et donc coûteux (SPEQ, CSBIF). **Il n'y a pas de mélange des genres.**

Il est apparu à la mission que les **SADC**, en tout cas celles appartenant au réseau de la province du Québec, constituaient les **instruments les plus remarquables** au regard de leur efficacité et des modalités de leurs interventions¹³.

A travers les ressources mises à leur disposition par le gouvernement fédéral (dotations budgétaires de départ) et obtenues ensuite par emprunt auprès d'institutions financières ou du fonds commun de placement mutualisant leurs liquidités¹⁴, les SADC du Québec accordent des financements qui peuvent prendre la forme de prêts conventionnels ou à redevance, voire à la marge de prises de participations minoritaires dans le capital des entreprises (25 à 30% maximum). Ces ressources transitent par deux fonds, le fonds jeunesse qui s'adresse aux jeunes entrepreneurs âgés de 18 à 35 ans et le fonds local d'investissement. Le montant moyen par SADC des ressources du fonds jeunesse s'élève à 320 000 \$CAN, celui du fonds local d'investissement est de 2,3 millions \$CAN.

¹³ En effet, la mission n'a pu être convaincue de l'intérêt des autres fonds faute d'éléments probants permettant d'attester leur efficacité. Les SOLIDE et les CSBIF ont ainsi un volume d'activité limité (chaque SOLIDE examine en moyenne moins de 10 dossiers par an pour n'en soutenir en définitive que 3 à 5 ; les 12 CSBIF ont investi au total dans 30 entreprises) et les SOLIDE sont de plus marquées par des taux de défaillance relativement importants (20 à 30 % et jusqu'à 50% pour certains d'entre eux). En ce qui concerne les interventions des CLD au titre de leurs FLI, le nombre de dossiers soutenus n'est guère plus élevé, la qualité de l'accompagnement et des procédures d'évaluation étant en outre beaucoup moins manifeste que dans le cas des SADC. Quant aux SPEQ, il s'agit de véhicules financiers souvent créés ad hoc et sans accompagnement particulier du créateur ou de la jeune entreprise.

¹⁴ Les SADC étant des entités autonomes, chacune d'entre elles peut contracter un prêt à terme auprès d'une banque (les intérêts mais aussi les pertes éventuellement engendrées par les défaillances d'entreprises bénéficiaires sont pris en charge par l'Etat fédéral tandis que la SADC dépose en garantie une partie de son portefeuille à concurrence d'un tiers du montant des sommes empruntées). Les financements obtenus auprès du fonds commun par les SADC sont des facilités de trésorerie renouvelables consenties pour un an au taux de base (4 à 5 %).

Tout financement octroyé est assorti d'un **accompagnement renforcé obligatoire**, et même d'une formation dans le cas des publics émergeant au fonds jeunesse. Le suivi, mensuel la première année, est basé sur la communication et l'examen des états financiers. Il est toujours assuré par des professionnels appartenant aux effectifs permanents des SADC (6 à 8 conseillers spécialisés dont 1 à 2 analystes financiers par SADC en moyenne) et bénéficie également des compétences des administrateurs bénévoles¹⁵.

Une SADC soutient en moyenne une vingtaine de projets chaque année qui sont sélectionnés par un comité d'engagement composé d'une partie des membres du conseil d'administration (des représentants bénévoles des acteurs locaux, collectivités et socio-professionnels), la moitié au titre du fonds jeunesse (un tiers des demandes étant rejeté), l'autre moitié dans le cadre du fonds ordinaire (la moitié des demandes présentées étant refusée).

Les interventions financières consistent en des prêts conventionnels à 5 ans d'un montant maximum de 15 000 \$CAN dans le cadre du programme jeunesse et en des prêts participatifs (redevance ou prise de participations assorties d'une clause de rachat par les actionnaires majoritaires) ne dépassant pas 125 000 \$CAN au titre du fonds d'investissement ordinaire¹⁶.

Sur les 5 dernières années écoulées, le bilan des SADC du Québec est éloquent : le **taux de survie à 5 ans est proche de 90%** et le taux des pertes financières est inférieur à 5%.

Le succès des SADC paraît principalement résulter de la réunion des conditions suivantes :

- au niveau de la structure de pilotage (le conseil d'administration), la concertation et la collaboration entre des partenaires disposant d'une connaissance approfondie de leur territoire d'intervention et du monde de l'entreprise ;
- l'élaboration et la mise en œuvre d'une vision stratégique du développement économique local fondée sur un diagnostic précis des besoins du territoire ;¹⁷
- une **évaluation régulière des résultats** de leur action qui s'appuie sur des indicateurs d'efficacité mais aussi sur des **enquêtes de satisfaction** auprès des publics éligibles ;
- une **indépendance de gestion** et de décision d'engagement des fonds qui repose d'une part sur le fonctionnement bénévole et collégial du conseil d'administration, d'autre part sur l'autonomie financière par rapport aux échelons politiques de proximité (en l'occurrence les municipalités et même la province du Québec) ;

¹⁵ La durée de l'accompagnement est celle du prêt.

¹⁶ Le taux d'intérêt varie d'un dossier à l'autre et d'une SADC à l'autre en fonction du risque du projet qui donne lieu à une cotation. Il se situe actuellement entre prime+2 et prime+5 (prime étant le taux de base de la Banque du Canada). Dans le cas des prêts participatifs, la redevance appliquée représente 0,2% du montant annuel des ventes.

¹⁷ Chaque SADC bâtit un plan d'actions dont les orientations guident les décisions d'intervention. La définition de ce plan d'actions, de même que l'évaluation des résultats de sa mise en œuvre, bénéficient de l'appui méthodologique du réseau provincial (les SADC de chaque province sont reliées à un intranet sur lequel elles peuvent trouver des grilles d'évaluation ainsi que des systèmes d'information géographique les aidant à formuler et à visualiser leur diagnostic des besoins).

- un **accompagnement et un suivi rigoureux** et professionnels des bénéficiaires, assurés **dans la durée** (avant et après l'acte de création) par des conseillers qualifiés¹⁸ ;
- la **stabilité des ressources** de fonctionnement, garantie dans un cadre pluriannuel (5 ans en l'occurrence) ;
- un **financement public à 100%**, tant pour le fonctionnement de la structure que pour la constitution des fonds d'investissement, sans mélange des genres avec les exigences d'investisseurs privés, particuliers ou personnes morales.

B. L'information et l'orientation des créateurs : un exemple abouti de guichet unique

Le réseau des CSEC a été lancé par le gouvernement canadien dans le but de proposer aux entrepreneurs un **guichet unique de première ligne** leur permettant d'accéder à une information précise sur l'ensemble des dispositifs concernant leurs projets de démarrage et de développement, puis de s'orienter vers ceux qui apparaissent les plus adaptés à leurs besoins.

Les informations sur les démarches administratives et les programmes de soutien concernent le niveau fédéral et les échelons provinciaux. Le réseau des CSEC est ainsi le résultat de la collaboration entre plus d'une trentaine d'administrations fédérales et les gouvernements des provinces du Canada. Il s'appuie en outre sur l'expertise apportée par des représentants du secteur privé, des milieux associatifs, et du monde de l'enseignement et de la recherche.

Le réseau, piloté par un secrétariat national en lien avec des agences fédérales responsables du développement des prestations dans le portefeuille territorial qui leur est attribué, est constitué de 13 implantations pouvant assurer un accueil physique et téléphonique des publics intéressés¹⁹. Il a par ailleurs mis en ligne sur Internet un **portail très complet** rassemblant toutes les informations utiles sur les démarches à accomplir et les différents dispositifs de soutien existants. Ce portail, qui propose des outils interactifs novateurs (système d'aide au démarrage, élaboration du plan d'affaires, calcul des frais bancaires et financiers, aide à la navigation sur le site en fonction des besoins de l'internaute grâce à l'intervention simultanée d'un opérateur du réseau), semble être très vite monté en puissance et avoir suscité l'engouement rapide des populations visées²⁰.

Cette plate-forme d'information et d'orientation de premier niveau semble avoir fait ses preuves auprès des publics cibles comme des acteurs locaux du développement économique et s'être imposé comme le point naturel d'entrée des entrepreneurs désireux d'obtenir des informations fiables sur les mesures les concernant (en Ontario comme au Québec, il semble que les municipalités ou leurs regroupements intercommunaux utilisent le portail Internet des CSEC pour renseigner les personnes accueillies dans les centres d'appui qu'elles ont mis en place à l'intention des PME).

¹⁸ L'intensité et la qualité de l'accompagnement impliquent des coûts de fonctionnement significatifs : sur 5 ans, le budget moyen de fonctionnement d'une SADC était équivalent à la dotation versé par le gouvernement fédéral pour abonder les fonds d'intervention (1,5 millions \$CAN).

¹⁹ Le réseau employait 190 personnes en 2001, la moitié de ces agents étant des fonctionnaires provinciaux ou municipaux.

²⁰ Les connexions (2,2 millions par an, 3 000 plans d'affaires interactifs par mois) sont en nette progression (+24% l'an dernier) tandis que les consultations par téléphone ou les visites dans les centres sont en recul (respectivement -14% et -20%).

C. L'activation des dépenses d'indemnisation du chômage au service de la création d'entreprises

Le soutien au travail autonome (STA) est un programme administré par le ministère fédéral du développement des ressources humaines qui s'adresse aux demandeurs d'emploi souhaitant créer leur propre emploi (les chômeurs admissibles doivent avoir été bénéficiaires de l'assurance chômage dans les 3 ans précédant le dépôt de la demande). Dans l'ensemble des provinces, comme au Québec, sa gestion a été déléguée par voie contractuelle à des organismes locaux tels les CLD, les projets éligibles devant être en phase avec les axes de développement définis par ces derniers.

Le programme fournit aux bénéficiaires un soutien financier et technique à la création d'une entreprise.

Ce soutien se manifeste en premier lieu par une **formation d'une durée comprise entre 52 et 78 semaines** selon les besoins du chômeur admissible. La période de formation se décompose en deux temps, 12 semaines consacrées au **montage du projet** (plan d'affaires et de financement), 40 à 56 semaines portant sur l'**exploitation et le développement** de l'entreprise créée. La sélection des projets de même que leur validation au terme de la première période de 12 semaines sont décidées par un comité local d'engagement (le conseil exécutif des CLD ou des comités locaux de l'emploi au Québec par exemple). La formation s'accompagne de plus d'un dispositif de parrainage des bénéficiaires par des chefs d'entreprise établis.

L'appui financier, outre la gratuité de la formation et des conseils dispensés, consiste dans le **cumul** pendant toute la durée du cycle de formation **des allocations chômage avec les revenus tirés de l'activité** indépendante en démarrage. En l'absence d'indemnisation au titre de l'assurance chômage ou si les prestations perçues sont inférieures à **280 \$CAN** par semaine, le bénéficiaire touche une allocation forfaitaire ou différentielle pour atteindre ce seuil de référence.

D. Le régime juridique, fiscal et social : la prime à la constitution de l'entreprise en société

Les administrations fédérales et provinciales, à tout le moins celles de l'Ontario et du Québec, ont mis en place des incitations juridiques et fiscales favorisant l'incorporation des entreprises, c'est-à-dire leur constitution en tant que personne morale. Les entreprises individuelles, sources de confusion entre le patrimoine personnel de l'entrepreneur et celui de son entreprise, ne sont guère encouragées – les administrations rencontrées par la mission les connaissent du reste très mal, ne serait-ce que sur un strict plan statistique. **Aucune mesure ne semble avoir été prise pour rendre la situation des entrepreneurs individuels plus confortable**, sans doute de manière à rendre l'option de la constitution en société plus attractive.

En dehors du fait que la création d'une société à responsabilité limitée ne réclame pas plus que la somme symbolique de 1 dollar canadien en termes de capital social, la loi fédérale sur les faillites ne s'applique qu'aux personnes morales et ne concerne pas les entrepreneurs individuels, qui peuvent dès lors rester personnellement et indéfiniment redevables des dettes issues de leur activité indépendante.

Dans la province du Québec, les entreprises nouvelles peuvent au surplus prétendre pendant les 5 premières années de leur existence à des exonérations fiscales, cet avantage étant explicitement et délibérément réservé aux personnes morales de droit privé²¹. Ces exonérations fiscales s'appliquent en matière d'impôt sur les bénéfices (taux de 8,9%), de taxe sur le capital (taux de 3,75%) et de contribution au fonds des services de santé (taux de 0,64%). Les assiettes éligibles respectives sont plafonnées aux premiers 200 000 \$CAN de revenus, aux 3 premiers millions \$CAN de capital et aux premiers 700 000 \$CAN de salaires versés.

C'est donc au travers d'une prime à la constitution de l'entreprise en société que les autorités canadiennes et québécoises ont décidé de contribuer à la sécurisation du parcours du créateur et de son patrimoine personnel²².

E. La promotion et la diffusion de l'esprit d'entreprise : trois exemples séduisants d'intégration des valeurs de l'entrepreneuriat dans les activités scolaires et extra-scolaires

1. L'esprit d'entreprise, partie intégrante des modules pédagogiques dans les premier et second degrés

Depuis quelques années, au Québec et en Ontario, la sensibilisation à l'esprit d'entreprise et la diffusion des valeurs de l'entrepreneuriat font partie intégrante des enseignements obligatoirement dispensés dans les premier et second degrés (de la fin de la maternelle à l'âge de 17 ans). Les modules pédagogiques en question sont d'un contenu et d'une ampleur très variables, allant de la conduite de projet en équipe jusqu'à des simulations très concrètes dans le secondaire de création de micro-entreprises.

2. Le programme « Mon entreprise d'été »

Le programme « mon entreprise d'été », financé par l'administration fédérale (Développement des Ressources Humaines du Canada), est mis en œuvre dans la plupart des provinces sous l'égide du réseau déconcentré de la Banque de Développement du Canada. Dans certaines d'entre elles, comme l'Ontario et le Québec, l'administration du programme est directement confiée aux organismes locaux de développement.

Ce programme, accessible du 1^{er} avril au 30 juin, s'adresse aux **élèves et aux étudiants âgés de 15 ans et plus (30 ans maximum) qui souhaitent créer leur entreprise pendant les vacances d'été**. Il repose sur des prêts d'un montant maximum de 5 000 \$CAN. Aucun intérêt n'est exigé sous réserve que la somme empruntée ait été intégralement remboursée avant le 1^{er} octobre de l'année d'attribution, les bénéficiaires qui rembourseraient de manière anticipée se voyant remettre une prime. Les étudiants éligibles doivent consacrer au moins 30 heures par semaine à l'exploitation de leur entreprise et ne peuvent exercer d'autre emploi pendant l'été.

Les bénéficiaires doivent produire deux rapports de suivi à la BDC ou à l'organisme local responsable de la gestion du programme, de même qu'un rapport final présentant la progression des activités de l'entreprise et les enseignements retirés. Ils peuvent obtenir gratuitement des conseils en gestion prodigués par des conseillers spécialisés.

²¹ Un travailleur indépendant installé par exemple depuis deux ans et qui déciderait de « s'incorporer » pourrait voir ce congé fiscal appliqué à sa société pendant la période restant à courir jusqu'au terme des 5 ans ayant suivi le lancement initial de l'activité, c'est-à-dire pendant 3 ans au cas d'espèce.

²² A cette nuance près que le programme STA est réservé aux demandeurs d'emploi créant leur entreprise individuelle.

3. Les camps « Je brasse des affaires »

Cette action correspond à une initiative récente du réseau des SADC du Québec. Elle offre la possibilité aux jeunes de 14 à 17 ans de participer en équipe à la création d'une micro-entreprise. Au cours du séjour qui dure une semaine pendant les vacances d'été, 30 à 36 jeunes divisés en équipe de 6 bénéficient d'un apport de fonds (avance remboursable) qui doit leur permettre de financer la mise au point d'un service ou d'un produit qui sera vendu le dernier jour au public (les familles le plus souvent).

Les participants²³ sont encadrés dans chaque camp par 6 à 8 permanents des SADC ainsi que par des bénévoles compétents au regard de leur activité professionnelle (représentants du monde bancaire, chefs d'entreprise...). Ils apprennent en particulier les rudiments de l'établissement de plans d'affaires et de financement ou de la réalisation d'une étude de marché.

Depuis son lancement il y a 3 ans, cette initiative monte en puissance et a permis en 2002 d'accueillir 240 jeunes répartis sur 8 camps (contre 60 en 2001 et 120 en 2001). Toutes les micro-entreprises créées dans ce cadre se sont conclues par des profits et tous les fonds avancés ont été remboursés. Selon les données communiquées par les responsables du réseau des SADC du Québec, deux des participants auraient pour l'instant créé leur entreprise.

F. L'évaluation généralisée des programmes mis en œuvre

La mission a été impressionnée par le nombre et bien souvent par la qualité des travaux d'évaluation réalisés par les différentes administrations ou organismes chargés de l'élaboration et de la mise en œuvre des programmes dans le domaine du développement économique.

Lorsqu'un programme est mis en place, la fréquence et les modalités de son évaluation sont définies en amont, dès avant son exécution. Cette évaluation se fonde en premier lieu sur la **détermination ab initio d'indicateurs** permettant de mesurer le volume d'activité et les moyens mobilisés mais aussi la rendement et l'impact final des actions. Elle repose en second lieu sur des **enquêtes de satisfaction** auprès des bénéficiaires.

Cette culture prégnante et approfondie de l'évaluation a pour contrepartie la **responsabilisation des gestionnaires** et la **pluri-annualité des engagements de financement**, ce qui présente le double avantage, outre la recherche permanente d'une allocation optimale des crédits, d'inscrire les actions dans la durée et de créer les marges de manœuvre indispensables à l'ajustement dynamique de la gestion de la mesure avec les besoins des publics cibles.

En revanche, dès lors qu'au terme de la période pluri-annuelle le programme n'a pas apporté la preuve de son efficacité en atteignant les résultats attendus, les interlocuteurs de la mission ont assuré qu'il y était généralement mis fin sans le moindre remord.

²³ Les frais d'inscription s'échelonnent entre 100 et 150 \$CAN, le budget de fonctionnement de chaque camp étant de l'ordre de 35 000 \$CAN.

FICHE II.1**LA LOI SUR LE FINANCEMENT DES PETITES ENTREPRISES DU CANADA
(LFPEC)****DESCRIPTION****Objet et public cible**

La loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC) permet l'octroi de garanties fédérales aux prêteurs qui financent les entreprises éligibles. Les garanties couvrent 85% des pertes résiduelles, après le recouvrement de toutes autres garanties, sur les prêts plafonnés à 250 000 CAD²⁴. Les entreprises éligibles sont celles dont le chiffre d'affaires n'excède pas 5 M CAD.

Origine et évolution

Le dispositif fédéral de garantie a pour objectif de favoriser l'accès des petites entreprises au financement. Il trouve son origine en 1961.

En 40 ans, il a connu de nombreuses évolutions.

Ainsi, le taux garanti aux banques a pu atteindre le niveau de 100% avant 1985, avant de revenir à 85% de 1985 à 1993, puis de repasser à 90% entre 1993 et 1995, créant à cette occasion un immense appel d'air, qui n'est pas sans lien avec une certaine déresponsabilisation des prêteurs et est à l'origine d'un coût budgétaire élevé pour le règlement des sinistres²⁵. Le nombre de prêts garantis est ainsi passé de 10 à 12 000 par an pendant la période 1990-1993 à plus de 40 000 en 1993-1994 et près de 70 000 en 1994-1995. En valeur, le montant des prêts garantis est passé de 0,5 MdCAD en 1992 à près de 4,5 MdCAD en 1994-1995. Le montant des pertes sur ces prêts s'est révélé très supérieur à la moyenne et, nécessite encore des compléments budgétaires importants.

Le taux a été rétabli au niveau de 85% à compter de 1996.

Le chiffre d'affaires maximal des entreprises éligibles est passé en 1993 de 2 à 5 MCAD. Le montant maximal du prêt garanti, initialement de 100 000 CAD, est passé à 250 000 CAD en 1993.

Le taux d'intérêt maximal applicable par les banques, hors coût de la garantie qui vient en sus, était de 1% au-dessus du taux préférentiel jusqu'en 1993 et de 1,75% au-dessus de ce taux depuis lors.

Les frais et commissions perçus consistaient en un droit d'enregistrement initial de 1% jusqu'en 1993, droit qui est passé à 2% de 1993 à 1996 et auquel se sont ajoutés depuis 1996 des frais annuel de 1,25% du capital restant dû.

Par ailleurs il a été jugé en 1998 que la loi d'origine (1961) sur les prêts aux petites entreprises ne définissait pas suffisamment les exigences auxquelles les prêteurs devaient se conformer et se révélait insuffisamment protectrice des intérêts de l'Etat garant.

²⁴ 1 CAD = 0,645 € au 30/09/02.

²⁵ Ce coût n'a pas fini d'être mesuré pour les prêts à 10 ans délivrés pendant cette période.

A l'occasion du vote de la nouvelle loi sur le financement des petites entreprises du Canada (applicable à compter du 1^{er} avril 1999), il est précisé que les prêteurs doivent, pour les prêts bénéficiant de la garantie par l'Etat, appliquer les mêmes diligences que pour les autres prêts. Par ailleurs, les situations dans lesquelles des sûretés ou garanties personnelles sont exigibles de l'emprunteur sont étendues et mieux définies et les pouvoirs de contrôle de l'Etat sur l'activité des prêteurs sont renforcés.

Acteurs intervenant et leur organisation

Le programme est administré directement par les prêteurs, sans examen des dossiers par l'Etat ou par tout autre organisme. Sur l'ensemble du territoire, 1500 prêteurs du secteur privé assurent l'accès au programme par l'intermédiaire de 13 000 agences. Il s'agit des banques à charte, des caisses populaires, des établissements de crédit coopératif. La Banque de développement du Canada (cf. fiche spécifique) ne joue aucun rôle dans la gestion du programme et n'en bénéficie d'ailleurs pas pour ses activités propres.

Au sein du Ministère Industrie-Canada, une équipe de 30 personnes est mobilisée pour gérer les relations avec les prêteurs, le règlement des sinistres et l'évaluation du programme.

Financement

Le financement des sinistres par l'Etat est obtenu de deux manières complémentaires :

- d'une part, la garantie est accordée en contrepartie de commissions et frais d'administration, soit 2% du montant du prêt à la charge du prêteur et 1,25% du solde restant dû annuellement à la charge de l'emprunteur ;
- d'autre part, en cas d'insuffisance des recettes ainsi constatées, un complément budgétaire est accordé pour couvrir le solde des sinistres auprès des prêteurs.

L'objectif poursuivi par la LFPEC applicable depuis le 1^{er} avril 1999 est un autofinancement du programme par les commissions et frais collectés, sans recours à des dotations complémentaires dont le coût avait par le passé pu apparaître trop important. Les tableaux suivants illustrent les différentes étapes de la vie du programme :

Tableau par génération de prêts (en M CAD)

Génération	Prêts accordés	Principal restant à payer au 31 mars 2001 sur prêts non échus	Principal remboursé au 31 mars 2001	Réclamations réglées par l'Etat	Taux de chute
1961-1985	4 373	0	4 151	222	5%
1985-1990	3 352	1	3 172	179	5,35%
1990-1993	1 312	7	1 232	73	5,55%
1993-1999	14 800	2 280	11 490	1 030	6,95%
Dont 1993-1995	6 945	nc	nc	518	7,45%

Tableau par exercice budgétaire

Exercice	Montant des prêts accordés (en millions de CAD) durant l'exercice	Droits initiaux et frais perçus (en milliers de CAD) durant l'exercice	Réclamations réglées par l'Etat (en milliers de CAD) durant l'exercice	Solde budgétaire du programme pour l'exercice (en milliers de CAD)
1990-1991	413	4 179	(31 504)	(27 325)
1994-1995	4 397	78 305	(22 463)	55 842
1997-1998	1 977	74 219	(246 050)	(171 831)
1998-1999	1 613	80 620	(221 382)	(140 762)

En 1999-2000 et en 2000-2001, les sommes réglées pour couvrir les sinistres du programme précédent la nouvelle loi de 1999 se sont encore élevées à respectivement 200 et 160 MCAD.

Tableau de financement provisoire du nouveau programme par génération de prêts (en M CAD) :

Exercice de prêt	Montant des prêts	Droits fixes de 2% perçus au 31 mars 2001	Droits annuels de 1,25% perçus au 31 mars 2001	Réclamations réglées au 31 mars 2001	Solde provisoire du programme
1999-2000	1 352	26,8	15,5	(11)	31,4
2000-2001	1 162	21,8	5,1	(0,3)	26,6

Missions et modes d'action

Le programme vise à améliorer l'accès au financement des PME pour leurs investissements matériels (les emprunts servant pour d'autres motifs, tel la couverture du besoin en fonds de roulement, ne sont pas éligibles). Sa définition actuelle, issue de la loi sur le financement des petites entreprises du Canada (applicable depuis le 1^{er} avril 1999) vise à un partage du risque et de la rémunération entre les entreprises qui empruntent, les banques qui prêtent et l'Etat qui garantit.

L'autofinancement du nouveau programme (alors que les besoins budgétaires issus des programmes antérieurs, en particulier de la période 1993-1999, persistent) est l'objectif poursuivi.

	Emprunteur	Banque	Etat
Risque	Le prêt ne peut couvrir que 90% de l'investissement et la banque peut demander des garanties ou sûretés à hauteur maximale de 25% ; il assume donc 32,5% du risque de l'investissement	La banque court le risque à hauteur de 15% du principal après exercice des autres garanties, soit 10% de l'investissement	L'Etat court le risque à hauteur de 85% du principal après exercice des autres garanties, soit 57,5% de l'investissement.
Rémunération	Sans objet	Taux d'intérêt plafonné, hors coût de la garantie, à 1,75% au dessus du taux préférentiel de la banque.	Droit d'enregistrement de 2% et frais annuels de 1,25%.

Information sur le dispositif

Ce sont principalement les banques qui l'assurent puisqu'elles administrent le programme. Par ailleurs, les sites du gouvernement et les réseaux locaux d'accompagnement des entreprises diffusent de larges informations sur ce programme.

Procédure d'évaluation

La loi impose au Ministre gestionnaire du programme un rapport annuel très complet sur sa mise en œuvre. Ce rapport est disponible sur Internet et comprend de nombreuses informations sur le type de prêts garantis, le type de banques ayant fait appel au programme, le type d'entreprises bénéficiaires et tous les renseignements utiles sur les aspects financiers du programme.

ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

L'activité de garantie ainsi exercée est très similaire au mode de fonctionnement de la SOFARIS en France (groupe BDPME). Les montants et le nombre de prêts garantis sont du même ordre, étant rappelé que le PIB en France est deux fois supérieur à celui du Canada :

Dernières données disponibles	Industrie Canada	Sofaris
Nombre de prêts annuels	14 400	39 000
Montants garantis annuels	1,1 milliard CAD, soit 700 millions d'euros	1,9 milliards d'euros

Toutefois, les nuances apparaissent nombreuses entre les deux programmes, sans qu'il soit possible d'en tirer à ce stade de véritables enseignements :

	Industrie Canada	Sofaris
Programmes particuliers	Néant, homogénéité du produit	Nombreux, pour certaines zones, certains publics ou certaines phases de la vie de l'entreprise (création en particulier)
Secteurs productifs exclus	Néant	Agriculture
Taille entreprises éligibles	<5 MCAD de CA	Définition communautaire : <250 salariés et CA<40 M€ ou bilan <27 M€
Taux de la garantie	85%	Maxima de 40 à 70% selon les programmes
Prêts garantis	Investissement matériel, maximum 250 000 CAD	Investissement matériel et immatériel, fonds propres
Garanties propres demandées à l'emprunteur	Le plus souvent 25% du prêt	Maximum 50% du prêt
Taux de charge	2% + 1,25% par an	0,6% par an en général

EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Le rapport annuel fournit de nombreuses informations sur ce thème. Sans reprendre les paramètres financiers détaillés supra, les principaux enseignements à tirer sont les suivants :

Le nombre de prêts garantis d'un montant inférieur à 50 000 € représente 58% du total : la LFPEC n'a donc pas pour unique objectif de solvabiliser les plus gros projets.

Répartition des prêts par taille de prêt

2000-2001	En nombre	En montant (MCAD)
0 à 10 000 CAD	586	4
10 à 25 000 CAD	2 329	41
25 à 50 000 CAD	3 217	116
50 à 75 000 CAD	2 259	137
75 à 125 000 CAD	2 983	289
125 à 250 000 CAD	3 055	576
TOTAL	14 429	1 163

Ainsi, même si la création d'entreprise ne constitue pas une cible identifiée au sein d'un programme spécifique d'Industrie Canada, il apparaît que leur part dans le total des interventions est supérieure à 50%, en nombre comme en valeur, ce qui témoigne de la pertinence de l'outil pour ces créations (même si le nombre de garanties ainsi offertes ne couvre que 5% du nombre des créations annuelles d'entreprises).

Répartition des prêts par âge des entreprises

2000-2001	En nombre	En montant (MCAD)
Démarrage	7 457	670
1 à 3 ans	2 103	144
+ de 3 ans	4 869	349
TOTAL	14 429	1 163

Les emplois supplémentaires prévus s'élèvent à 47 829, soit une moyenne de 3,3 par prêt garanti, ou encore de 41 par MCAD garanti.

Répartition des prêts et des emplois supplémentaires prévus par taille des entreprises (mesurée par le chiffre d'affaires) 2000-2001	Prêts en nombre	Prêts en montant (MCAD)	Emplois prévus
Chiffre d'affaires < 100 000 CAD	1 522	68	1 959
De 100 à 250 000 CAD	3 527	214	5 389
De 250 à 500 000 CAD	3 441	274	8 668
De 500 000 à 1 M	2 969	274	11 515
De 1 à 2,5 M	2 244	243	13 980
De 2,5 à 5 M	726	89	6 318
TOTAL	14 429	1 163	47 829

FICHE II.2LA BANQUE DE DEVELOPPEMENT DU CANADA (BDC)**DESCRIPTION****Objet et public cible**

La BDC propose aux entreprises canadiennes une gamme de produits financiers (prêts ordinaires, prêts subordonnés, quasi fonds propres, interventions en capital...) destinés à soutenir leur croissance. Ses interventions sont principalement destinées aux PME, la définition de cette notion étant appréciée de façon souple et correspondant généralement à un effectif inférieur à 500 salariés. Des produits spécifiques sont destinés aux plus petites entreprises ou aux jeunes entrepreneurs. Par rapport aux établissements de place, la BDC a pour ambition de proposer des solutions de financement que le marché ne parvient pas à fournir (financement de l'immatériel, de l'innovation, risques élevés, prêts à long terme...). Elle intervient seule ou en cofinancement.

Par ailleurs, la BDC propose également à ses clients des prestations de conseil en gestion personnalisées.

Origine et évolution

La BDC a été créée au lendemain de la seconde guerre mondiale. C'est une institution financière dont le capital est entièrement détenu par l'Etat. En 1995 a été conduite une profonde réorientation de la BDC qui, de prêteur en dernier ressort, est devenue une institution entièrement tournée vers le développement des entreprises. L'orientation stratégique suivie depuis lors, en bonne intelligence avec son actionnaire unique, est double :

- fournir des solutions de financement que le marché ne parvient pas, ou peu, à offrir ;
- le faire en étant un établissement profitable, ce qui implique d'une part une forte sélectivité et, d'autre part, une tarification du risque appropriée (certains financements à risque sont offerts à des taux annuels de plus de 15%) ;

Ces orientations sont résumées par la formule : « mieux choisir ses clients et prendre plus de risques avec eux ».

A l'appui de cette orientation, une revue périodique des failles de marché est réalisée pour la mise à jour de la gamme des produits de la BDC. Cette revue est accessible et associe les établissements de place, de façon à assurer l'originalité bien comprise du positionnement de la BDC (dans la pratique, 30% des clients de la BDC sont apportés par les banques de place)

Maillage territorial

La BDC dispose d'un réseau de 80 succursales et d'une succursale virtuelle « BDC connex ». Elle emploie 1 200 personnes dont 80 experts et consultants pour son activité de conseil (et dispose d'un réseau de 350 consultants spécialisés externes).

Acteurs intervenant et leur organisation

La BDC (1 200 employés) est dirigée par un conseil d'administration de 16 membres, principalement issus du monde de l'entreprise et de la finance. L'Etat, actionnaire unique, n'a qu'un siège d'administrateur, sans droit prépondérant. L'Etat n'intervient pas, au-delà des grandes orientations stratégiques, dans la politique de la banque, ni a fortiori dans sa gestion. La BDC offre ainsi un exemple original de gouvernance.

Par rapport aux banques la BDC occupe un positionnement particulier (Cf. supra) et expertise en propre les dossiers de financement qui lui sont soumis, sans délégation. Sa part de marché en crédit aux entreprises est inférieure à 3%.

Financement

La BDC réalise des profits et verse à ce titre des dividendes à son actionnaire unique. Pour le reste, ses besoins de financement sont couverts par des émissions obligataires (notation AAA, émissions au même taux que l'Etat canadien) et ses besoins de couverture en fonds propres assurés par des augmentations de capital de l'Etat. Le capital est de 1,2 MdCAD pour un total de bilan de 7 MdCAD²⁶.

Missions et modes d'action

Prêts ordinaires : financement d'un large éventail de projets (investissement, fonds de roulement, acquisitions...) à taux fixe ou variable, pour des périodes pouvant atteindre 20 ans. La BDC a participé à 1,78 MdCAD d'interventions à ce titre en 2001-2002, pour un montant moyen de prêts de 346 000 CAD (mais 51% des prêts en nombre sont inférieurs à 100 000 CAD). La prime de risque s'est établie en moyenne à 0,66%.

Prêts à l'innovation (immatériel) : financement souple, entre 100 et 250 000 CAD, de projets d'innovation. 55,4 MCAD ont été mis en place à ce titre en 2001-2002. Le montant moyen des prêts s'établit à 115 000 CAD, pour une prime de risque moyenne de 3,9%.

Prêts spécifiques micro-entreprises : financements à formalités réduites de 25 000 CAD pour les entreprises en création à 50 000 CAD pour les entreprises en activité. 17,4 MCAD ont été octroyés à ce titre en 2001-2002. Le montant moyen des prêts s'établit à 36 000 CAD et la prime de risque moyenne à 2,12%.

Programme spécifique pour les jeunes entrepreneurs : financements à formalités réduites et à taux préférentiel pour les jeunes entrepreneurs, doublés d'une offre gratuite de conseils (jusqu'à 50 heures de soutien personnalisé à la gestion). 1,5 MCAD ont été versés à ce titre en 2001-2002. Le montant moyen des prêts est de 28 000 CAD et la prime de risque moyenne s'est établie à 0,08%.

Dette subordonnée, prêts à redevance : il s'agit de quasi fonds propres pour les entreprises clientes (64 MCAD d'interventions à ce titre en 2001-2002). Le montant moyen des versements est de 848 000 CAD, ce qui correspond aux plus gros projets. La prime de risque est également plus élevée (4,8% en moyenne, plus royalties, soit des taux « tout compris » pouvant excéder 15%).

Pour ses activités de prêts, la BDC ne bénéficie pas des garanties fédérales offertes par Industrie Canada.

²⁶ 1 CAD valait 0,645€ au 30/09/02.

Interventions en capital : apport de capitaux propres. La BDC limite ses interventions à 10% du capital et siège dans les conseils d'administration. Une partie des fonds (20%) est investie indirectement via des participations dans des fonds externes. Les interventions sont sélectives, un dossier sur 10 environ étant retenu pour une intervention. 100 MCAD ont été versés à ce titre en 2001-2002 (montant moyen des interventions 1,7 MCAD). Le portefeuille de la BDC comprend au total 300 entreprises, pour un montant de participations de 600 MCAD, de durée moyenne de 7 à 10 ans.

Activité de conseil : interventions payantes (500 environ par an), d'un montant moyen de 9 000 CAD, inférieur aux mandats moyens du marché. Ces interventions sont principalement, mais non exclusivement, réalisées au profit des clients de la banque.

En matière de **sensibilisation à l'esprit d'entreprise**, la BDC organise depuis 2 ans la Semaine de la PME qui célèbre l'esprit d'entreprise (entrepreneurship) en soulignant les réalisations des PME. En 2001, 25 000 personnes ont pris part à cet événement et aux 300 activités organisées dans le cadre de cette semaine. La remise des prix aux jeunes entrepreneurs (moins de 30 ans) clients de la BDC constitue l'un des temps forts de cette manifestation. Les lauréats sont parrainés par des personnalités du monde des affaires qui les accompagnent pendant au moins un an.

Elle participe en outre au **programme de prêts aux étudiants entrepreneurs**. Il s'agit de prêts sans intérêt financés par Développement des ressources humaines du Canada (DRHC) et administrés par la BDC. Ces prêts s'adressent aux étudiants âgés de 15 ans et plus qui souhaitent pendant l'été créer leur entreprise.

Information sur le dispositif

La BDC a une politique commerciale active, comprenant publicité et démarchage. Elle s'appuie par ailleurs sur les banques (Cf. supra), les acteurs du développement économique (réseaux fédéraux et provinciaux) et diverses actions de promotion de l'entrepreneuriat.

Procédure d'évaluation

Outre les revues périodiques permettant d'affiner le positionnement de la BDC sur le marché et outre les indicateurs financiers utilisés (en particulier les résultats comptables et ratios de rentabilité imposés par son actionnaire), la BDC mesure le taux de satisfaction de sa clientèle (90%).

ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

L'activité de la BDC peut être rapprochée de celle de la BDPME (partie financements, à l'exclusion des garanties) et de l'ANVAR. Les **ordres de grandeur** sont **similaires** s'agissant des interventions totales (200 à 250 M€ pour l'ANVAR, 1,2 Md€ en cofinancement pour la BDPME).

En revanche, le mode de gouvernance de la BDC paraît être une particularité intéressante.

Plus encore, la **politique de tarification du risque** est une vraie spécificité que la **légalisation française sur l'usure** interdirait dans notre pays. L'ambition de rentabilité de la BDC est clairement affichée et son positionnement « offrir des crédits chers pour les entreprises auxquelles le marché n'offre pas de crédit du tout » en font un acteur particulièrement original.

EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Si la création d'entreprise ne constitue pas une cible privilégiée, les entreprises en création représentent 11,4% des interventions en nombre et 8,2% en montant. Les entreprises de moins de 3 ans représentent 20,6% des interventions en nombre et 15,6% en montant. Corollaire de la sélectivité, **le taux de maintien à 3 ans des entreprises aidées est de 89%** (le taux de maintien mesure la part des entreprises financées dont la note de solvabilité n'est pas dégradée après trois ans, la cessation d'activité n'étant qu'une forme de dégradation de la solvabilité ; par conséquent le taux de survie est supérieur à 89%).

Il est à noter une exception au principe de rentabilité qui guide les autres activités de la BDC. Il s'agit de **l'activité de conseil qui enregistre chaque année une perte** de l'ordre de 2 MCAD (ce qui n'est pas très important au regard des bénéfices – 55 MCAD en 2002 et 88 MCAD en 2001 – ou des dividendes versés à l'Etat, de l'ordre de 15 MCAD par an) et qui ne comprend pas l'apport, non chiffré, de ces activités à l'amélioration du taux de survie des entreprises financées.

Total du financement autorisé (flux au 31 mars, terme de chaque exercice annuel)	1998	1999	2000	2001	2002
Nombre d'interventions	5 815	6 082	6 412	6 519	6 519
Valeur totale des autorisations (en M CAD)	1 235	1 272	1 435	1 652	1 848
Valeur moyenne par autorisation (en K CAD)	212	209	224	253	283

Total du financement engagé (stock des engagements financiers)	1998	1999	2000	2001	2002
Nombre de clients	17 414	17 923	18 807	19 984	21 016
Montant total (en M CAD)	4 586	5 090	5 641	6 353	7 202
Montant moyen par client (en K CAD)	263	284	300	318	342

Revenu net (en M CAD)	1998	1999	2000	2001	2002
Activité de prêts	19,8	19,1	1,7	14,4	56,5
Groupe-Conseil	21,5	17,8	19,4	17,7	18,2
Capital-risque	4,2	(- 4,1)	80	56,2	(- 21)
Total	45,5	32,8	101,1	88,3	53,7

Valeur totale des projets financés (en M CAD)	1998	1999	2000	2001	2002
Capital risque	250	202	364	750	578
Dont interventions BDC	63	42	63	114	106
Activités de prêt	2 231	2 419	2 638	2 838	3 100
Dont interventions BDC	1 172	1 230	1 372	1 538	1 742
Valeur totale	2 481	2 621	2 999	3 588	3 678

Dividendes versés au gouvernement canadien	1998	1999	2000	2001	2002
Montant des dividendes versés (en M CAD)	6	6	8,9	13,8	16,7

Le rendement des capitaux propres (bénéfice net/avoir moyen de l'actionnaire) a quant à lui atteint 5,7% sur la même période (l'objectif de la BDC est d'obtenir un rendement qui soit au moins égal au coût à long terme des fonds du gouvernement).

Année	1998	1999	2000	2001	2002
Rendement	10,2 %	6,4%	18,7%	12,6%	5,7%

Répartition de l'enveloppe des prêts autorisés selon leur montant (en CAD)	100 000 et moins	Plus de 100 000 et moins de 250 000	Plus de 250 000 et moins de 500 000	Plus de 500 000 et moins de 1 M	Plus de 1 M
Part de l'enveloppe totale des prêts autorisés	51 %	22 %	14 %	8 %	5 %

Provisions pour créances irrécouvrables	1998	1999	2000	2001	2002
Montant (flux en M CAD)	51	61	94	106	95
Part du portefeuille moyen de prêts	1,3%	1,4%	2%	2%	1,7%

Le solde du cumul des provisions s'établissait à 401 M CAD au 31 mars 2002 pour un montant de prêts considérés comme douteux de 268 M CAD.

Ratio de liquidité	1998	1999	2000	2001	2002
Encaisses et placements à CT/total de l'actif	12%	11%	10%	11%	10%

FICHE II.3**LES CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU CANADA (CSEC)****DESCRIPTION****Objet et public cible**

La finalité du réseau des CSEC est d'offrir à l'ensemble du monde des affaires (entreprises, investisseurs) des informations sur les programmes, les services et la réglementation susceptibles d'intéresser la vie de l'entreprise à toutes les étapes de son développement.

Les CSEC mettent ainsi à la disposition des décideurs économiques de toutes les régions du pays des renseignements précis et actualisés afin de les orienter en fonction de leur profil et de répondre aux questions touchant au démarrage ou au développement des entreprises.

Origine et évolution

Les CSEC sont le résultat de la collaboration entre 37 ministères fédéraux, les gouvernements provinciaux, les autorités locales et dans certains cas le secteur privé, le milieu associatif, le monde de l'enseignement et des instituts de recherche. Ils visent à constituer une véritable centrale d'information sur les actions conduites en faveur du développement des entreprises et sur les données administratives et économiques pouvant les intéresser.

Maillage territorial

Il existe 13 CSEC, un par province et territoire, qui s'appuient par ailleurs sur un nombre croissant de partenaires locaux²⁷ (SADC, CLD au Québec, centres d'encadrement des petits entrepreneurs et d'aide aux nouvelles entreprises en Ontario...) proposant un accès aux renseignements fournis par le réseau des CSEC. En plus de ces implantations physiques, l'utilisation d'internet pour l'accès aux informations des CSEC bénéficie du fort taux de connexions observé au Canada.

Acteurs intervenant et leur organisation

Outre les intervenants précédemment cités et dont les relations sont contractualisées, il existe un Secrétariat national des CSEC dont le siège est à Ottawa et qui apporte son soutien aux centres en veillant au respect des normes et des procédures garantissant la fiabilité des informations délivrées. Le Secrétariat est également responsable du site web et assure la maintenance technique des bases de données et des produits.

Le développement et la gestion des CSEC sont confiés à différents organismes fédéraux, chacun d'entre eux étant responsable d'un portefeuille territorial : Diversification de l'Economie de l'Ouest (centres situés en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba), ministère de l'Industrie (centres de l'Ontario, du Nunavut, du Yukon et des territoires du Nord-Ouest), Développement Economique Canada pour les régions du Québec (centre québécois), Agence de promotion économique du Canada atlantique (centres de la Nouvelle-Ecosse, du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve).

²⁷ 380 points de consultation du portail internet sont en libre service à travers l'ensemble du pays.

Les représentants de ces 4 organismes coordonnent leurs activités au sein d'un « comité des partenaires en gestion des CSEC ». Le personnel des CSEC, au nombre de 190 en 2001, regroupe des fonctionnaires fédéraux (73), provinciaux (44) ainsi que des employés municipaux et du secteur privé (73).

Financement

Le gouvernement fédéral attribue au réseau des CSEC une enveloppe de 75 MCAD²⁸ sur 5 ans (soit un flux annuel de crédits de 14 à 16 MCAD). Les dotations budgétaires affectés aux CSEC sont réparties proportionnellement et chaque organisme fédéral responsable de la gestion des centres qui lui sont attribués assure la planification et le contrôle des dépenses.

Missions et modes d'action

Les services sont offerts gratuitement par téléphone et télécopie, par courrier postal et électronique, sur le web et directement dans les CSEC.

La base de données utilisée, le système d'information des entreprises, contient une description à jour, dans les deux langues officielles, des 1 127 programmes, services, réglementations et démarches administratives concernant les entreprises et relevant de 37 ministères et organismes fédéraux. Chaque centre, y compris le site Internet, propose également une collection équivalente de 3 574 documents provinciaux ou territoriaux intéressant au total 311 ministères et organismes provinciaux. La richesse des données proposées permet aux CSEC de répondre directement à 80% des sollicitations des usagers, les 20% restants étant traités indirectement par mise en relation avec des spécialistes extérieurs au réseau.

Les CSEC offrent sur Internet une boîte à outils de base adaptée à chaque province et territoire, des logiciels interactifs de plans d'affaires, des ateliers en ligne sur la petite entreprise, un système d'aide au démarrage d'une entreprise, des descriptions des services et des programmes de soutien aux entreprises.

Procédure d'évaluation

Les administrations et agences fédérales participant à la gestion des CSEC rendent compte des activités de ces derniers pour les régions qui leur sont respectivement attribuées. En avril 1999, Industrie Canada a par ailleurs diligencé une mission d'évaluation du Secrétariat national des CSEC. Cette évaluation a été conduite par le comité directeur des études d'évaluation. Lors de l'exercice 2001-2002, une évaluation du réseau des CSEC a été programmée.

Par ailleurs un contrôle rigoureux de la qualité du système d'information des entreprises est assuré :

- les normes de contrôle de la qualité concernent l'actualité, la pertinence et la lisibilité des renseignements ;
- les documents fédéraux les plus demandés sont mis à jour mensuellement et les autres tous les 9 à 12 mois (près de 2 000 changements ont ainsi été apportés en 2001).

Le réseau a de plus mis au point un système national de suivi pour surveiller le rendements des équipes et des outils aux niveaux local, régional et national.

²⁸ 1 CAD = 0,645 € au 30/09/02.

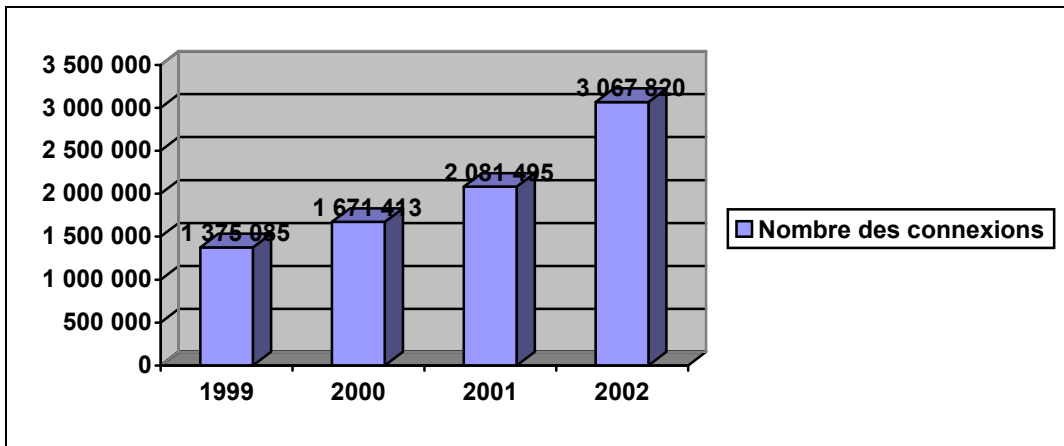
ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Les CESC constituent un réseau centralisant l'ensemble des informations intéressant les entreprises sur les actions destinées à favoriser leur développement, quel que soit l'échelon territorial concerné (fédéral, provincial, local).

C'est un réseau normalisé de pré-accueil, d'information et d'orientation des entrepreneurs et des investisseurs. Le nombre de consultations et sollicitations de ce réseau et de ses outils d'information en fait un instrument de référence au Canada qui ne semble pas avoir d'équivalent dans notre pays.

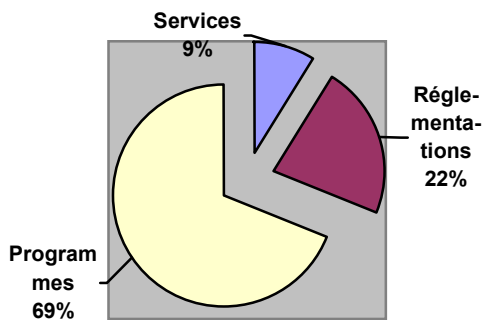
EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Les modes de consultation des CSEC faisant appel à un agent (415 000 consultations) sont en diminution (-14% pour les appels téléphoniques et -20% pour les visites en personne au cours de l'exercice 2000-2001) tandis que les consultations par Internet (2,2 millions de consultations en libre service) sont en progression marquée (+ 24 %).

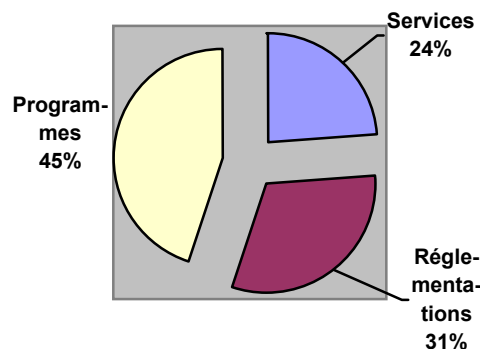


En 2001, environ 53 000 plans d'affaires interactifs ont été réalisés en ligne par les clients des CSEC, le coût unitaire de la prestation n'excédant pas 5 \$CAN. Le système d'aide au démarrage représente 15% des connexions sur le site internet.

Consultations en libre service



Consultations avec l'aide d'un agent d'information (navigation sur internet assistée par un opérateur, accueil physique dans un point d'accès)



Nombre d'interactions	2000	2001	Variation en %
Accueil physique	221 029	177 186	- 19,8%
Par téléphone	263 765	226 780	- 14%
Par courrier électronique	5 943	8 592	+ 44,6%
Par courrier postal	2 537	1 802	- 29%
Par télécopieur	1 046	1 107	+ 5,8%
Total	494 320	415 467	- 16%
Connexions au site Internet	2 203 967	1 777 645	-19%

NB : une interaction est un contact établi par un client, quel que soit le mode d'accès.

415 467 interactions en 2001 représentent en moyenne 12 sollicitations par agent et par jour. 58 % des clients se déclarent des entrepreneurs potentiels, 14% sont des entreprises en création et 28% des entreprises établies. **Les entreprises en création sont ainsi plus de 50 000 à utiliser les services des CSEC, soit plus d'une entreprise créée sur 3 chaque année.**

Ces données témoignent de la place de ce réseau dans le paysage canadien ainsi que de son rendement.

Selon une enquête de satisfaction menée par le secrétariat national des CSEC, le Système d'aide au Démarrage des Entreprises (SADE) répondrait aux besoins d'information de près de 72% des utilisateurs (850 clients sondés). **Plus de 72% des personnes interrogées se seraient déclarées satisfaites ou entièrement satisfaites du site.** Plus de 90% ont répondu par l'affirmative à la question de savoir si elles le recommanderaient à une autre personne projetant de créer son entreprise.

Le rapport établi en 1999 par la direction de l'évaluation et de la performance de Industrie Canada sur les CSEC a abouti aux conclusions suivantes :

- dans l'ensemble, **les clients du réseau des CSEC sont très satisfaits** des services proposés ;
- tous les services offerts ont été identifiés comme importants et le degré de satisfaction à l'égard des services et du personnel est élevé ;
- les objectifs poursuivis par le secrétariat national des CSEC continuent d'être pertinents ;
- les voies d'amélioration du fonctionnement du secrétariat national et des CESC résident dans le pilotage du réseau (optimisation de la communication interne, renforcement de l'autorité du secrétariat dans le domaine du suivi de l'activité des centres et des partenaires, accroissement des moyens mis à sa disposition en matière de soutien technique aux membres du réseau, diversification des ressources financières pour continuer à lancer de nouvelles initiatives).

FICHE II.4**LES POLITIQUES FISCALES EN FAVEUR DES PETITES ENTREPRISES**

Dans cette fiche seront examinées dans un premier temps les principales dispositions applicables aux entreprises puis les dispositions de nature à encourager l'investissement, notamment des particuliers, dans le capital des entreprises.

DISPOSITIONS APPLICABLES AUX ENTREPRISES**Aperçu du cadre fiscal général applicable aux entreprises**

Les principaux impôts applicables aux entreprises (on n'évoquera pas l'équivalent de la TVA) sont l'impôt sur les bénéfices, la taxe sur le capital et les taxes assises sur la masse salariale. L'organisation institutionnelle du Canada permet à chacune des provinces du Canada de passer une entente fiscale avec le gouvernement fédéral. Dans ce cadre, pour chaque impôt, l'assiette fédérale et l'assiette provinciale sont identiques et l'administration fiscale est unique. La province garde la fixation du taux additionnel d'imposition comme principale marge de manœuvre. Dans le cas contraire (c'est le cas du Québec mais aussi, s'agissant des entreprises, de l'Ontario et de l'Alberta), les assiettes utilisées par le niveau fédéral et le niveau provincial peuvent différer, ce qui confère des marges de manœuvre supplémentaires de politique fiscale aux gouvernements fédérés en contrepartie d'une complexité accrue pour les contribuables.

L'impôt sur les bénéfices des sociétés incorporées est établi par l'application d'un taux fixe au résultat fiscal des entreprises alors que les bénéfices des sociétés non incorporées sont assujettis au barème de l'impôt sur le revenu (équivalent des BIC ou BNC en droit français). Le taux de l'impôt sur les bénéfices est en moyenne de 38% environ, soit 26,12% pour le niveau fédéral et 12% en moyenne pour le niveau provincial (les taux provinciaux s'étagent entre 9 et 17%).

L'impôt sur le capital peut être comparé à la taxe professionnelle et comprend également une part fédérale (taux de 0,225%) et une part provinciale.

Principales mesures particulières du système fédéral en direction des entreprises, dont l'effet est souvent accompagné, voire accru, par les politiques provinciales

La politique poursuivie au niveau fédéral vise à réduire les taux d'imposition de façon transversale, en évitant de multiplier les dispositifs dérogatoires et autres niches fiscales. Le taux fédéral de 26,12% sur les bénéfices devrait ainsi passer à 22,12% d'ici deux ans.

Pour autant trois catégories de mesures spécifiques méritent d'être signalées au sein de la législation fiscale fédérale :

Les taux réduits d'imposition pour les petites entreprises

Pour les petites entreprises, définies ici comme celles dont le capital imposable est inférieur à 15 MCAD²⁹ et qui sont sous contrôle canadien, le taux d'imposition des bénéfices est réduit de 26,12% à 13,12% pour la première tranche de 200 000 CAD de bénéfices. Cet effort fédéral en faveur des petites entreprises, dont le coût fiscal est estimé à 3,6 MdCAD (représentant 13,5% du rendement de l'IS), se double de mesures similaires dans toutes les provinces à l'exception du Québec (province dont le taux d'imposition des grandes entreprises est le plus faible). En moyenne, le taux provincial d'imposition est ramené pour les petites entreprises et pour la première tranche de 200 000 CAD de bénéfices de 12% à 6,5%.

L'avantage fiscal maximal retiré par les entreprises éligibles est donc le produit de 200 000 CAD par une baisse de taux globale de 18,5%, soit 37 000 CAD par an. Le coût total de cette mesure (coût fédéral et coût provincial) est estimé à 5 MdCAD ; 300 000 entreprises en bénéficient.

De même, au niveau fédéral, les entreprises dont le capital imposable n'excède pas 10 MCAD sont exonérées de l'impôt sur le capital (soit une économie potentielle de 22 500 CAD). La plupart des provinces qui prélèvent des impôts sur le capital ont également instauré des seuils ou franchises pour les entreprises dont le capital imposable n'excède pas une limite variant, selon les provinces, entre 1 et 10 MCAD³⁰.

S'agissant des charges sociales, ou taxes assises sur la masse salariale, le gouvernement fédéral n'a pas mis en place de mesure particulière pérenne, contrairement à certaines provinces qui ont décidé d'exonérer les plus petits employeurs (par exemple en Ontario, qui a mis en place un seuil de 400 000 CAD de masse salariale pour l'assujettissement).

Les formalités réduites pour les petites entreprises

Les principales simplifications applicables aux PME concernent la taxe sur les produits et services (équivalent de la TVA).

Les entreprises sont exonérées de cette taxe si leur chiffre d'affaires n'excède pas 30 000 CAD, soit environ 20 000 €. Par ailleurs, pour les entreprises dépassant ce seuil mais dont le chiffre d'affaires n'excède pas 200 000 ou 500 000 CAD, des méthodes forfaitaires simplifiées de calcul du solde net dû au titre de cette taxe existent. La première disposition se rapproche du régime micro-entreprise en matière de TVA, la seconde ne semble pas permise par les dispositions communautaires régissant cet impôt, elle ressemble en revanche au régime micro-entreprise pour la définition du bénéfice imposable.

Par ailleurs, elles voient leur formalités allégées, sous la forme d'une déclaration annuelle si elles réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 500 000 CAD et sous la forme d'une déclaration trimestrielle si elles réalisent un chiffre d'affaires compris entre 500 000 et 6 MCAD. Des dispositions similaires existent en droit national.

En matière d'imposition des bénéfices, les exigences de versement (délais et acomptes) sont également plus souples pour les petites entreprises.

²⁹ 1 CAD = 0,645 € au 30/09/02.

³⁰ Par exemple, en Ontario, le taux est de 0,3% et le seuil de 5 MCAD, soit une économie potentielle de 15 000 CAD.

Les incitations à la recherche et au développement

Le régime de crédit d'impôt recherche et développement canadien est généralement considéré comme l'un des plus favorables au sein des pays de l'OCDE. Outre une définition des dépenses de R&D plutôt favorable aux entreprises, sa principale caractéristique est d'être **calculé sur l'intégralité de ces dépenses** et, non, comme dans la plupart des autres pays, sur leur accroissement d'une année sur l'autre ou leur accroissement par rapport à une moyenne passée.

Le crédit d'impôt est de 20% dans la majeure partie des cas. S'il excède le montant d'impôt dû, il peut être imputé sur les 3 exercices antérieurs et les 7 exercices suivants mais n'est pas remboursé. Pour les PME, définies au niveau fédéral comme les entreprises contrôlées par des canadiens, dont le bénéfice n'excède pas 400 000 CAD l'année précédente et le capital imposable est inférieur à 15 MCAD, le taux du crédit d'impôt passe à 35% pour la première tranche de 2 MCAD de dépenses et le crédit devient en partie remboursable (remboursable à 100% pour la première tranche de 2 MCAD de dépenses, à 40% au-delà). Certaines institutions (Cf. la fiche relative à Investissement Québec) proposent des préfinancements de ces remboursements. Les remboursements aux PME ont représenté 450 MCAD au niveau fédéral en 1999. Au total, même si elle n'a pas été chiffrée précisément lors de nos entretiens sur place, **la dépense fiscale imputable au crédit d'impôt R&D est très certainement de l'ordre de 2 MdCAD.**

Aperçu de politiques provinciales qui complètent ou s'écartent du cadre fédéral

En Ontario, les objectifs de politique fiscale sont très similaires aux principes de politique fédérale exposés *supra* : **volonté de baisser les taux d'imposition de façon transversale** (de 12,5% en 2002 à 8% en 2005 pour les grandes entreprises, de 6% en 2002 à 4% en 2005 pour les petites entreprises) et limitation des principales mesures particulières au champ des petites entreprises (taux réduits) et à l'innovation.

Au Québec, des **politiques complémentaires très interventionnistes** et ciblées sont mises en place dans le cadre provincial. La principale mesure est le congé fiscal de 5 ans pour les entreprises nouvelles.

Le congé fiscal pour les entreprises nouvelles

Les nouvelles entreprises constituées en société peuvent bénéficier d'exonérations fiscales (impôt sur les revenus, taxe sur le capital) et sociales (cotisation des employeurs aux FSS, fonds des services de santé) pendant les 5 premières années de leur existence.

L'exonération d'impôt sur le revenu et de taxe sur le capital des nouvelles sociétés est en vigueur depuis mai 1986. L'élargissement de cette mesure à la cotisation au FSS est intervenu en 1996. En mars 1997, le gouvernement du Québec (ministère du Revenu) décidait la prolongation de la durée de l'exonération de 3 à 5 ans.

Les associations de travailleurs autonomes, dénonçant la discrimination introduites par ce dispositif au profit des entreprises dotées de la personnalité morale, font actuellement pression pour obtenir son extension à l'ensembles des activités indépendantes.

Les exonérations fiscales s'appliquent aux 200 000 premiers CAD de revenu de l'entreprise et à la partie de la taxe sur le capital³¹ attribuable aux 3 premiers millions de CAD de capital versé. L'exonération des contributions au FSS porte sur les 700 000 premiers CAD de salaires versés (depuis le 1^{er} juillet 2000).

En vertu de la loi sur les impôts, une société peut prétendre à l'exonération pour une année d'imposition donnée si elle répond aux conditions suivantes :

- elle ne résulte pas d'une fusion ou du regroupement de plusieurs sociétés ;
- entre le jour de sa constitution et la fin de l'année d'imposition en cause, elle n'a jamais été associée à une autre société et n'est pas liée à la reprise ou à la réactivation d'une activité antérieurement constituée.

L'aide fiscale maximale consentie à une nouvelle société pour chacune de ses années d'imposition comprises dans ses 5 premières années complètes d'existence se calcule comme suit :

- au titre de l'impôt sur le revenu :

Impôt sur le revenu	Avant le 1er juillet 1999	Après le 30 juin 1999
Montant du plafond	200 000 CAD	200 000 CAD
Taux applicable	5,75%	8,9%
Aide fiscale maximale	11 500 CAD	17 800 CAD

- au titre de la cotisation des employeurs au FSS :

Cotisation FSS	Avant le 1er juillet 1999	Après le 30 juin 1999 et avant le 1er juillet 2000	Après le 30 juin 2000
Montant du plafond	300 000 CAD	500 000 CAD	700 000 CAD
Taux applicable	4,26%	3,75%	3,75%
Aide maximale	12 780 CAD	18 750 CAD	18 900 CAD

- au titre de la taxe sur le capital :

Taxe sur le capital	Avant le 1er juillet 1999	Après le 30 juin 1999
Montant du plafond	Capital de 2 millions CAD	Capital de 3 millions CAD
Taux applicable	0,64 %	0,64%
Aide fiscale maximale	12 800 CAD	19 200 CAD

Depuis le 30 juin 2000, l'aide fiscale maximale dont peut bénéficier une jeune entreprise pendant 5 ans se monte à 55 900 CAD par an.

Le coût en année pleine de la mesure pour le gouvernement québécois s'est élevé en 2001 à 50 MCAD. Par ailleurs, le nombre des entreprises bénéficiaires en flux annuels et en stock en 2001 était respectivement de 5 000 et de 25 000, soit une dépense fiscale par entreprise et par an de 2 000 CAD.

Ce régime d'exonération fiscale et sociale s'adresse à toutes les nouvelles entreprises du Québec quelles qu'elles soient, dès lors qu'elles sont constituées en sociétés. A contrario, le régime français qui peut en être rapproché s'applique à toutes les formes d'entreprises nouvelles (individuelles ou en société) mais est zoné, participant de fait à une politique discriminante d'aménagement du territoire. Il s'applique à l'impôt sur les bénéfices et, soit de façon automatique, soit sur délibération des collectivités locales, à la taxe professionnelle.

³¹ L'exonération ne peut être totale dans la mesure où l'entreprise reste au minimum redevable d'un forfait de 250 CAD.

Autres exemples de mesures au Québec

Le montant des dépenses fiscales consacrées aux entreprises au Québec s'établit à 1,3 MdCAD, soit, par rapport au niveau fédéral, un niveau proportionnellement 3 fois plus élevé.

Parmi les dispositions très ciblées dont la mission a eu connaissance figurent des incitations très fortes et ciblées (sous la forme d'un crédit d'impôt remboursable annuel pendant 12 ans de 40% de la masse salariale plafonné à 15 000 CAD par emploi créé... soit 180 000 CAD ou 120 000 € par emploi créé) en faveur de l'implantation d'entreprises dans certaines zones et métiers particuliers, telle la cité du multimédia à Montréal. Cet exemple illustre l'existence de niches fiscales très particulières au sein de la législation québécoise.

DISPOSITIONS APPLICABLES AUX INVESTISSEMENTS DANS LES FONDS PROPRES DES ENTREPRISES**Principes directeurs au niveau fédéral pour l'investissement direct dans le capital d'une petite entreprise**

L'investissement direct d'un particulier dans le capital d'une petite entreprise ne bénéficie au Canada d'aucune incitation fiscale à l'entrée (alors qu'en France existe une réduction d'impôt). En revanche, les modalités d'imposition à la sortie, que le résultat de l'investissement soit une plus-value ou une moins-value obéissent à des règles favorables aux investisseurs.

Ainsi, **par rapport à la règle générale** qui veut que les gains en capital sont soumis, à concurrence de 50% de leur montant, au barème de l'impôt sur le revenu et que les pertes en capital ne peuvent être imputées, toujours à concurrence de 50% de leur montant, que sur 50% des gains en capital réalisés la même année, **l'investissement dans les petites entreprises** canadiennes éligibles **bénéficie des dispositions suivantes** :

- **en cas de moins-value**, 100% de la perte peut être déduit de l'ensemble des revenus du contribuable, au besoin en étalant cette déduction sur les 3 exercices précédents et les 7 suivants. La mesure est triplement favorable : la déduction s'effectue sur l'ensemble des revenus et non sur les seuls gains de même nature, elle correspond à l'intégralité des pertes et non à la moitié, elle peut être étalée pour maximiser son effet fiscal ;
- **en cas de plus-value**, la première tranche de 500 000 CAD de gains en capital est exonérée d'impôt sur le revenu et, dans la limite d'un apport initial de 2 MCAD, les gains en capital réalisés qui dépasseraient cette franchise peuvent bénéficier d'une franchise d'impôt sous réserve de réinvestissement dans des entreprises éligibles.

A un degré moindre, des mesures de même nature existent également en France (la déduction des pertes en capital est plafonnée, le roulement des parts en franchise d'impôt existe mais pas l'exonération des plus values).

Au total, le gouvernement fédéral considère ce système adapté à la prise de risque des individus investissant dans les entreprises. L'Etat ne cherche pas à faciliter ces investissements par des avantages aveugles a priori mais accompagne l'investisseur en cas d'échec comme en cas de succès de son entreprise.

Le coût fiscal de ces mesures au plan fédéral est de 90 MCAD pour la déduction des pertes, 125 MCAD pour le roulement des parts et 380 MCAD pour l'exonération de la première tranche de 500 000 CAD de plus-values, soit au total 600 MCAD.

Crédits d'impôts au titre d'investissements dans les sociétés à capital de risque des travailleurs (SCRT)

Les SCRT sont des sociétés de capital risque qui investissent une partie significative de leurs fonds dans les entreprises nationales, en particulier les petites et moyennes entreprises (60%). L'exemple le plus connu est le Fonds de Solidarité des Travailleurs Québécois (voir fiche spécifique) mais il en existe également en Ontario et dans les autres provinces.

Le crédit d'impôt proposé est égal à **15% du montant souscrit par un particulier** dans ces fonds, **dans la limite** d'un investissement de **5 000 CAD**. **A ce crédit fédéral s'ajoutent des crédits d'impôt provinciaux identiques dans 7 provinces sur 10** (Ontario et Québec notamment)

Les investissements réalisés par des particuliers dans ces fonds sont très souvent réalisés en vue de la retraite et **bénéficient** à ce titre, **en sus** des crédits d'impôt précités, **des avantages spécifiques** (sous forme de déductions) **aux régimes d'épargne retraite**.

De fait, c'est bien le cumul de ces avantages, en même temps que la nécessité pour les particuliers de constituer un épargne capitalisée de retraite, qui permet la mobilisation des fonds. Ainsi, à titre d'exemple, sur les 183 000 actions du FTQ, 180 000 ont été souscrites dans le cadre de l'épargne retraite (avec cumul des avantages fiscaux) et seulement 3 000 en dehors de ce cadre (avec donc le seul crédit d'impôt). **Ces données doivent être prises en compte en cas de recherche d'enseignements comparatifs avec la France**.

Le coût fiscal du crédit d'impôt fédéral est estimé à 260 MCAD par an, soit, en ne retenant que sept des dix provinces, dont les deux plus importantes ont adopté le même système, un coût fiscal global de 500 MCAD pour ces crédits d'impôt, correspondant à plus de 1,6 MdCAD de souscriptions dans ces fonds.

Au Québec, le FSTQ a investi 2,8 MdCAD (sur 4,4 milliards d'actifs) dans 1 800 PME québécoises (ticket moyen de 1,5 MCAD) ; en Ontario, les labour sponsored investment funds (LSIF) ont investi 2,5 MdCAD (sur 3,5 milliards d'actifs) dans 731 entreprises (ticket moyen de 3,5 MCAD).

Autres mesures provinciales

Cette fiche étant consacrée aux aspects fiscaux, il n'y est pas fait référence aux dispositifs destinés à favoriser la capitalisation des petites entreprises sous la forme d'investissement public (voir par exemple les fonds d'intervention des CLD et des SADC) ou sous la forme de déclinaisons locales des fonds de travailleurs (cf. exemple des SOLIDE). D'autres fiches de la présente annexe détaillent ces mécanismes.

Au Québec, le principal dispositif rencontré est celui des SPEQ. Il autorise l'année de la souscription une déduction supérieure à 100% de l'investissement réalisé dès lors que la SPEQ, qui n'accueille en règle générale qu'un faible nombre d'investisseurs et investit dans un faible nombre d'entreprises, est homologuée par les pouvoirs publics.

En Ontario, une disposition fiscale existe, qui vise à favoriser l'émergence de « community funds » et l'investissement de particuliers dans ces fonds. Ces fonds, d'un montant maximal de 10 MCAD sont portés par des municipalités ou universités. Il en existe 12 en Ontario qui lèvent des fonds auprès des fonds de travailleurs (LSIF), des institutions financières et des particuliers. Les particuliers bénéficient d'un crédit d'impôt de 15% de leur investissement s'il est compris entre 25 000 et 500 000 CAD tandis que les institutions financières peuvent percevoir un crédit égal à 60% de leur investissement. Il vise à investir localement dans les petites entreprises (moins de 1 MCAD d'actifs), avec un ticket d'entrée inférieur à celui des LSIF, de l'ordre de 500 000 à 1 million de CAD. L'investissement est réalisé en capital, en dette ou en garantie. Cette gamme d'investissement est similaire à celle observée dans les fonds régionaux du FTQ au Québec et correspond à des niveaux relativement bien couverts en France par le marché du capital-risque.

Ces 12 fonds ont levé 42 MCAD de souscriptions, dont 50% sont investis dans une trentaine d'entreprises ontariennes. Ces montants sont modestes, l'une des explications données par le ministère des finances de l'Ontario étant la très faible rentabilité de ces fonds, pourtant gérés par des professionnels.

Cette expérience, somme toute d'un niveau modeste en comparaison des avantages fiscaux proposés, pourrait servir de référence utile en cas de réflexion sur les difficultés de définition de fonds d'investissement de proximité en France.

FICHE II.5LE PROGRAMME DES SOCIÉTÉS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS (SADC) – L'EXEMPLE DES SADC DU QUÉBEC**DESCRIPTION****Objet et public cible**

Les sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) visent à appuyer le développement économique local dans les territoires ruraux et péri-urbains du Canada. Elles constituent le creuset d'une coopération locale entre les acteurs publics et privés intéressés par la définition et la mise en œuvre d'une stratégie de développement économique adaptée aux besoins d'un territoire donné.

Les SADC s'adressent d'une part aux collectivités locales (municipalités) auxquelles elles apportent une expertise en termes de diagnostic des besoins et d'élaboration d'un plan d'action adapté, d'autre part aux entreprises en création ou en expansion qu'elles soutiennent sur les plans technique et financier.

Les entreprises éligibles doivent se situer à l'intérieur de la zone d'intervention de la SADC concernée, s'inscrire dans un domaine d'activité correspondant aux orientations de développement retenues par la collectivité, permettre la création ou le maintien des emplois, démontrer un certain potentiel de développement.

Origine et évolution

Les SADC sont issues de la fusion en 1994 de deux types d'organismes : les centres d'aides aux entreprises (CAE) qui s'occupaient de financement, les comités d'aide au développement des collectivités (CADC) qui animaient la concertation entre les partenaires locaux et favorisaient l'élaboration de projets de développement.

Ce rapprochement était motivé par la volonté de regrouper en un seul organisme des activités aux objectifs similaires et menées le plus souvent dans un même territoire. Il a conduit à la fusion en un seul réseau par province, les SADC, des conférences des comités d'aide au développement des collectivités et des associations des centres d'aide aux entreprises. Quelques CAE, bien qu'offrant l'ensemble des prestations réunies dans les SADC, ont préféré conserver leur appellation, ce qui explique qu'on trouve quelques CAE dans les réseaux provinciaux des SADC.

Industrie Canada, qui procure pour le moment aux SADC la majeure partie de leurs ressources d'investissement et de fonctionnement, souhaite à terme que leur autonomie de gestion se double d'une réelle autonomie financière.

Maillage territorial

Le Canada compte 260 SADC, dont 65 au Québec et 55 en Ontario, la population couverte étant d'environ 11 millions d'habitants (le tiers de la population du Canada, soit 42 000 habitants en moyenne par SADC, certaines d'entre elles atteignant les 100 000 habitants)

Acteurs intervenant et leur organisation

Soutenues par le gouvernement fédéral (Industrie Canada et les 4 agences gouvernementales de développement économique régional³²), les SADC sont des organismes sans but lucratif de droit privé dirigés par des conseils d'administration composés de représentants des composantes publiques et privées de leur territoire respectif. Le conseil d'administration est conseillé par un comité des permanents qui lui propose des interventions.

Dans l'ensemble du Canada, elles font appel à l'action de 1 409 employés et de 3452 bénévoles (350 professionnels et 1 250 bénévoles au Québec). Les bénévoles sont des avocats, des comptables, des représentants de l'enseignement, des chefs d'entreprise... Tous les membres des équipes d'intervention bénéficient d'un plan de formation continue.

Les SADC sont fédérées au sein de réseaux provinciaux, par exemple le réseau des SADC du Québec, qui contribuent à la mise en commun des informations et des pratiques et soutient l'action de ses membres en participant à la formation de leurs intervenants ainsi qu'à la création ou à l'adaptation d'outils d'intervention.

Les différents réseaux de SADC du Canada se sont réunis pour la première fois en mai 2000 à l'occasion d'un congrès national qui s'est tenu au Québec. Le deuxième rendez-vous pan-canadien des SADC devrait se dérouler en 2003.

Financement

Les ressources dont disposent les SADC pour financer leur fonctionnement et leurs interventions proviennent des dotations budgétaires versées par le gouvernement fédéral, d'emprunts contractés auprès d'institutions financières, et à la marge des revenus tirés de leur activité de bailleur de fonds (intérêts, redevances, plus exceptionnellement dividendes et plus-values).

Les dotations du budget fédéral sont de deux ordres : une dotation annuelle de fonctionnement d'un montant moyen de 300 000 CAD par SADC dont le bénéfice est garanti dans un cadre pluriannuel (5ans), une dotation d'amorçage des fonds d'intervention (320 000 CAD pour le fonds « jeunesse » et 1,55 M CAD pour le fonds local d'investissement) versée en une seule fois.

Les SADC étant des entités autonomes, chacune d'entre elles peut contracter un emprunt auprès d'une institution financière. Les intérêts mais aussi les pertes engendrées par les défaillances éventuelles d'entreprises bénéficiaires in fine des sommes empruntées sont pris en charge par le gouvernement canadien (la SADC doit déposer en garantie une partie de son portefeuille de placements à concurrence d'un tiers du montant de l'emprunt).

³² Développement Economique Canada pour la province du Québec et FedNor pour l'Ontario, les deux autres agences étant compétentes pour les provinces de l'Atlantique et pour celles de l'Ouest.

En 1999, les SADC du Québec ont par ailleurs décidé de mutualiser leurs ressources dans le cadre d'un fonds commun constitué en société de placement. Les SADC qui choisissent d'adhérer à ce fonds y placent leur surplus et y empruntent les sommes dont elles ont besoin. Ces emprunts sont en fait des facilités de trésorerie renouvelables à un an et consenties au taux de base (4 à 5 % en septembre 2002).

Missions et modes d'action

En matière de soutien financier aux entrepreneurs, chaque SADC dispose en moyenne d'un **fonds d'investissement de 2,8 M CAD** et d'un **fonds « jeunesse » d'environ 320 000 CAD**.

Les SADC du Québec accordent des financements qui peuvent prendre la forme de **prêts conventionnels ou à redevance, voire à la marge de prises de participations minoritaires** (25 à 30% maximum) dans le capital des entreprises. Ces ressources transitent par deux fonds, le fonds jeunesse qui s'adresse aux jeunes entrepreneurs âgés de 18 à 35 ans et le fonds local d'investissement.

Dans le cadre du programme jeunesse, les interventions financières consistent en des prêts conventionnels à 5 ans d'un montant maximum de 15 000 CAD. **Au titre du fonds ordinaire, elles se traduisent le plus souvent par des prêts participatifs** (redevance ou prise de participations assorties d'une clause de rachat par les actionnaires majoritaires) **ne dépassant pas 125 000 CAD**.

Une SADC soutient en moyenne une vingtaine de projets chaque année qui sont sélectionnés par un comité d'engagement composé d'une partie des membres du conseil d'administration (des représentants bénévoles des acteurs locaux, collectivités et socio-professionnels), la moitié au titre du fonds jeunesse (un tiers des demandes étant rejeté), l'autre moitié dans le cadre du fonds ordinaire (la moitié des demandes présentées étant refusée)³³. **Le taux d'intérêt** varie d'un dossier à l'autre et d'une SADC à l'autre en fonction du risque du projet qui donne lieu à une cotation. **Il se situe actuellement entre 6 %** (prime+2 points) **et 9%** (prime+5points). Dans le cas des prêts participatifs, la redevance appliquée représente fréquemment 0,2% du montant annuel des ventes.

Les SADC ne prennent pas de garanties et n'exigent pas systématiquement un apport personnel. Tout financement octroyé est néanmoins assorti d'un accompagnement obligatoire renforcé, et même d'une formation dans le cas des publics émergeant au fonds jeunesse. Le suivi, mensuel la première année, est basé sur la communication et l'examen des états financiers. Il est toujours assuré par des professionnels appartenant aux effectifs permanents des SADC (6 à 8 conseillers spécialisés dont 1 à 2 analystes financiers par SADC en moyenne). La durée de l'accompagnement est alignée sur celle du prêt.

Les SADC du Québec ont également développé un certain nombre d'outils :

- gestion du **programme « Emploi étudiant »** (Développement Economique Canada) qui permet aux SADC d'embaucher des étudiants pendant la période estivale ;
- gestion du **programme « emplois jeunesse du programme d'accès communautaire »** (Industrie Canada) qui permet aux centres d'accès communautaire à Internet (CACI) d'embaucher des étudiants stagiaires chargés de contribuer à la promotion et à l'amélioration de l'accès aux NTIC dans les zones rurales ;

³³ Le portefeuille d'une SADC compte en moyenne 60 à 70 entreprises, dont 3 à 4 intervenant dans les secteurs de la nouvelle économie.

- gestion des **camps d'été « Je brasse des affaires »** qui offre la possibilité aux jeunes de 14 à 17 ans (250 par été) de se familiariser avec le monde des affaires pendant les vacances. Durant une semaine, ils travaillent en équipe à monter une micro-entreprise, à fabriquer un produit et à le mettre sur le marché, les profits réalisés étant partagés entre les jeunes à la fin de la session). Les participants³⁴ sont encadrés dans chaque camp par 6 à 8 permanents des SADC ainsi que par des bénévoles compétents au regard de leur activité professionnelle (représentants du monde bancaire, chefs d'entreprise...). Ils apprennent en particulier les rudiments de l'établissement de plans d'affaires et de financement ou de la réalisation d'une étude de marché.

Les SADC ont par ailleurs une mission d'aide à l'ingénierie de projets de développement local auprès des collectivités locales de leur ressort. Elles aident les municipalités à réaliser des diagnostics précis par l'analyse rigoureuse et l'interprétation des données socio-économiques de leur milieu. Cet appui est facilité par le recours au MIG (module interactif géographique), site internet mis au point par le réseau des SADC qui donne accès à différentes bases de données territoriales et à des outils cartographiques.

Sur la base du diagnostic ainsi établi, elles accompagnent ensuite les collectivités dans la définition d'un plan stratégique en faveur du développement économique local.

Le réseau des SADC du Québec s'est enfin associé à la mise en œuvre du programme d'accès communautaire (PAC) initié par Industrie Canada et qui a pour but l'appropriation et l'utilisation à un prix abordable des NTIC par les habitants des zones rurales (800 centres d'accès communautaires à internet dans les communes rurales du Québec).

Procédure d'évaluation

Les membres du réseau des SADC du Québec ont mis au point un système d'évaluation continue de l'impact de leur action pour assurer la qualité et la pertinence de leurs interventions. Grâce à un programme informatique, les SADC peuvent mettre en commun des nombreux indicateurs permettant de mesurer leur rendement et de se situer leur performance relative.

ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le SADC pourrait, tout comme un CLD, s'apparenter à un outil infra-départemental alliant, toutes choses égales par ailleurs et pour un bassin moyen de population plus restreint, les missions dévolues aux pays ou aux agglomérations³⁵, aux comités d'expansion (au plan régional ou départemental) de même que les prestations proposées par les chambres consulaires et les différents réseaux locaux d'accompagnement des entreprises (appui financier, conseil, formation...).

Les moyens humains dont disposent chacun des SADC, rapportés à la population couverte, apparaissent plus riches que ceux mis en œuvre individuellement par chacune des structures équivalentes en France. En particulier, l'importance du rôle des administrateurs bénévoles issus du monde socio-professionnel, qui se retrouve également dans d'autres dispositifs d'accompagnement des petites entreprises, doit être souligné.

³⁴ Les frais d'inscription s'échelonnent entre 100 et 150 CAD, le budget de fonctionnement de chaque camp étant de l'ordre de 35 000 CAD.

³⁵ Concertation entre les acteurs locaux aux fins d'animation d'un territoire de développement pertinent, élaboration et impulsion d'un plan d'action, proximité avec les attentes et les besoins du tissu local, financements contractualisés.

EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Les données fournies à la mission apparaissent flatteuses pour l'action des fonds d'investissement des SADC, même si l'impact global est relativement limité à l'échelle du pays.

Fonds jeunesse et Fonds locaux d'investissement (Exercice 2000-2001)	Canada	Dont Québec	Dont Ontario
Nombre de prêts accordés	5 565	1 338	1 240
Nombre moyen de prêts accordés par SADC	21	20	22
Valeur totale des prêts (en MCAD)	169	34	48
Valeur moyenne des prêts par SADC (en KCAD)	30	25	39
Nombre d'emplois créés ou sauvegardés	22 581	8 528	4 510
Nombre d'emplois créés ou sauvegardés par SADC	86	131	82

Les données détaillées remises par le réseau des SADC du Québec font ressortir un coût par emploi créé ou sauvegardé d'environ 3 000 € :

Performance des SADC québécois (au terme de l'exercice 2000-2001)	Montants (en M CAD, sauf coût moyen par emploi)
Budget de fonctionnement des SADC	19,5
Pertes (taux de 5% appliqué aux sommes prêtées)	1,7
Dotation budgétaire fédérale pour les fonds d'intervention	19,5
Coût total	40,7
Nombre d'emplois créés ou sauvegardés (unités)	8 528
Coût moyen par emploi créé ou sauvegardé (en CAD)	4 772

La dotation budgétaire du gouvernement fédéral pour amorcer les fonds d'intervention (97,5 MCAD pour le fonds d'investissement local et 21 MCAD pour le fonds « jeunesse ») ont en fait été versées en une fois pour 5 ans, ce qui par construction correspond à un flux annuel de 19,5 MCAD. Cette évaluation n'intègre pas le coût pour le budget fédéral des intérêts et des pertes sur les emprunts contractés par les SADC auprès d'institution financières.

Au total, depuis 1997 pour le réseau des SADC du Québec et dans le cadre du fonds « jeunesse » :

- 2 011 entrepreneurs et 1 653 entreprises ont reçu des financements (la différence s'explique par le jeu des refinancements) :

Bénéficiaires du fonds jeunesse	En nombre	En %
Jeunes âgés de 18 à 25 ans	303	15%
Jeunes ayant entre 25 et 30 ans	660	33%
Jeune entre 30 et 35 ans	1 048	52%
TOTAL	2 011	100%

- les prêts octroyés ont permis de réaliser des investissements 6 fois supérieurs :

Valeur totale des prêts	Valeur moyenne par prêt	Valeur totale des projets financés	Effet de levier
22 millions CAD	11 000 CAD	142 millions CAD	1 à 6

- près de la moitié des financements sont allés à des projets en démarrage :

Projets	En nombre	En %
Démarrage	965	48%
Développement	663	33%
Acquisition	383	19%
TOTAL	2 011	100%

Sur les 5 dernières années écoulées, le bilan des SADC du Québec est éloquent : **le taux de survie à 5 ans est proche de 90% et le taux des pertes financières est inférieur à 5%.**

Camps « Je brasse des affaires » :

Depuis son lancement il y a 3 ans, cette initiative monte en puissance et a permis en 2002 d'accueillir 240 jeunes répartis sur 8 camps (contre 60 en 2001 et 120 en 2001). Toutes les micro-entreprises créées dans ce cadre se sont conclues par des profits et tous les fonds avancés ont été remboursés. Selon les données communiquées par les responsables du réseau des SADC du Québec, deux des participants auraient pour l'instant créé leur entreprise.

La direction de l'évaluation et de la performance du ministère de l'industrie canadien, dans un rapport d'évaluation récent portant sur les activités de l'agence fédérale de développement pour le Nord de l'Ontario (FedNor), a préconisé l'augmentation des ressources attribuées aux SADC financées par FedNor au regard des niveaux de réussite élevés atteints par ces organismes locaux.

FICHE II.6**LES CENTRES LOCAUX DE DEVELOPPEMENT (CLD)****DESCRIPTION****Objet et public cible**

Les CLD sont des organismes à but non lucratif qui visent à mobiliser et à fédérer les acteurs locaux au profit du développement des initiatives économiques et de l'emploi dans un territoire donné. Ils apportent un soutien technique et financier aux entreprises en démarrage ou en développement implantées dans leur ressort et dont les activités coïncident avec les orientations stratégiques définies en matière de développement local³⁶.

Les CLD participent également à la mise en œuvre de programmes d'émanation fédérale ou provinciale comme « Jeunes promoteurs » (destinés aux jeunes âgés de 18 à 35 ans) ou le soutien au travail autonome (STA) qui s'adresse aux demandeurs d'emploi.

Origine et évolution

Les CLD ont été créés en 1997 par le Gouvernement du Québec (Ministère des Régions) en partenariat avec les municipalités régionales de comté (MRC)³⁷.

La montée en puissance du réseau des CLD a conduit à leur rapprochement avec les SAJE (services d'aide aux jeunes entrepreneurs) et les SOLIDE (sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi créés par le Fonds de solidarité FTQ). À l'exception des SAJE de l'île de Montréal et de Laval, tous les SAJE ont été supprimés et intégrés dans les CLD. Quant aux fonds des SOLIDE, les CLD ont été mandatés pour les administrer conformément aux règles d'attribution spécifiques de ces fonds.

Maillage territorial

Le Québec compte aujourd'hui 111 CLD (soit une population moyenne de 63 000 habitants par CLD) qui se sont réunis au sein d'une association des CLD de la province dont le siège se situe à Québec. Chaque CLD dessert le ressort géographique correspondant au périmètre de la MRC (regroupement intercommunal).

³⁶ Il s'agit le plus souvent d'entreprises du secteur industriel, les services aux particuliers et même aux entreprises (à l'exception du tourisme et des nouvelles technologies) n'étant apparemment que très rarement soutenus.

³⁷ Selon les représentants du réseau des SADC du Québec que la mission a rencontrés, les CLD ont été initiés par le gouvernement du Québec qui avait demandé en vain le transfert à la province de la compétence fédérale des SADC. Les CLD doublonneraient sinon concurrenceraient en partie les SADC. Ce jugement peut cependant être en partie nuancé par le fait que la couverture géographique des CLD est plus complète que celle des SADC, ces dernières n'étant pas présentes dans les grands centres urbains.

Acteurs intervenants et leur organisation

Chaque CLD est administré par un conseil composé de représentants du Gouvernement provincial, des collectivités locales et du milieu économique (socio-professionnels, partenaires sociaux...). Le directeur du CLD, le représentant du ministère des régions ou des affaires municipales et le responsable du CLE (comité local de l'emploi) concerné siègent au conseil sans voix délibérative. Aucun des intérêts représentés ne peut détenir la majorité des voix au conseil (chaque conseil compte en moyenne 18 membres).

Au 31 décembre 2000, le nombre moyen des personnes employées par chaque CLD était de 8 (1 dirigeant, 4 conseillers spécialisé à temps plein, 3 agents de soutien technique et administratif), la plupart travaillant à temps plein. Les CLD font également appel en tant que de besoin à des prestataires externes (équivalent en moyenne à 1,6 équivalent temps plein) et bénéficient de l'expertise de 2 000 administrateurs bénévoles.

Ressources en personnels et masse salariale par CLD (moyenne annuelle sur la période 1998-2000) :

Nombre d'employés par CLD	Masse salariale par CLD	Salaires moyen par employé et par CLD	Montant affecté au financement de prestataires extérieurs ³⁸	Total de la masse salariale et des prestations externes par CLD
8	277 831 CAD	35 974 CAD	77 791 CAD	355 622 CAD

Au 30/09/02, 1 dollar canadien (CAD) valait 0,645 €.

Les relations entre le gouvernement provincial et les MRC pour le financement et la gestion du CLD sont contractualisées au travers de la conclusion d'une « entente annuelle de gestion ». Au delà de cette contractualisation des financements provinciaux, les CLD sont très attachés à leur autonomie.

Financement

Le fonctionnement et les interventions des CLD sont financés par le Gouvernement (53%) et par les collectivités locales (47%) parties prenantes. Les financements octroyés prennent la forme de subventions et de prêts. Sur la période 1998-2000 (3 ans), ils se sont élevés à 310 M CAD, ce qui représente des flux financiers annuels de l'ordre de 103 M CAD et de 1 MCAD par CLD.

Montants en M CAD	1998	1999	2000	TOTAL
Subventions du Gouvernement	38,1	48,9	49,7	136,7
Prêts du Gouvernement ³⁹	13	19,3	20,5	52,8
Subventions des municipalités et MRC ⁴⁰	36,4	41,7	42,8	120,9
TOTAL	87,5	109,9	113	310,4

L'aide financière allouée aux entreprises transite principalement par 3 fonds, le Fonds Local d'Investissement (FLI), le Fonds « Jeunes Promoteurs » (FJP) et le Fonds de Développement des Entreprises d'Economie Sociale (FDEES)⁴¹.

Les CLD perçoivent également des revenus financiers provenant de la facturation de certaines de leurs prestations de conseil et de leur activité de bailleurs de fonds, essentiellement au titre des concours accordés dans le cadre du FLI (intérêts, redevances, dividendes, plus-values).

³⁸ Ces sommes sont très variables d'une région à l'autre (de 2 700 à 462 040 CAD).

³⁹ Le gouvernement finance les CLD sous forme de subvention à l'exception des montants consentis pour abonder le FLI, lesquels constituent des prêts aux CLD.

⁴⁰ La contribution des municipalités et MRC est indexée sur le nombre de leurs habitants (capitation).

⁴¹ Voir 4 fonds si l'on inclut les fonds SOLIDE gérés par les CLD au terme d'un accord avec le réseau SOLIDEQ, prolongement du fonds de solidarité de la fédération des travailleurs québécois (FTQ).

Missions et modes d'action

Lieu de concertation et de coordination entre les acteurs du développement local (le CLD doit élaborer un plan d'actions pour l'économie et l'emploi), le CLD est également un guichet multi-services apportant un appui aux entreprises en démarrage ou en expansion, quel que soit l'âge de l'entrepreneur ou le stade de développement de son affaire.

Cet appui protéiforme s'exerce dans le domaine du soutien financier comme dans celui plus immatériel de l'accueil, de l'orientation, du conseil, de la formation, de l'étude de faisabilité, de l'aide à la conception du plan d'affaires, de la recherche de financements, de la gestion des ressources humaines... Ces **prestations de conseil**, pouvant exceptionnellement être facturées⁴², peuvent donner lieu à des déclinaisons plus spécifiques à raison de l'âge de l'entrepreneur (programme « suivi des jeunes promoteurs » dédié aux créateurs âgés de 18 à 35 ans et visant à améliorer le taux de survie des entreprises nouvellement créées par cette population) ou du contenu des projets de création ou de développement (exportation, innovation technologique).

Depuis 1998, le CLD gère 3 fonds d'intervention (FLI, FJP et FDEES) dans le cadre de programmes qui lui ont été délégués par le Ministère des Régions en vue d'apporter un soutien financier aux entreprises en démarrage ou en croissance dont les objectifs s'inscrivent dans les orientations de la politique d'investissement du CLD :

- le **fonds local d'investissement** : aides financières de 5000 à 50 000 CAD destinés à financer les frais d'incorporation, les besoins en fonds de roulement, les acquisitions d'équipements ou de technologies, et pouvant prendre la forme de prêts conventionnels ou participatifs, de participations, voire de garanties d'emprunt ;
- le **fonds « Jeunes Promoteurs »** : aide financière réservée aux porteurs de projets âgés de 35 ans et moins sous la forme d'une subvention, cette subvention variant de 5 000 à 15 000 CAD maximum et ne pouvant excéder la mise de fonds du promoteur. Pour être admissible, le projet doit prévoir la création d'au moins 2 emplois –dont celui du promoteur- lors des deux premières années ;
- le **fonds de développement des entreprises d'économie sociale** (FDEES) : subvention visant à soutenir la réalisation de projets présentés par des organismes à but non lucratif ou des coopératives.

Le cumul des aides financières versées par le CLD avec celles obtenues auprès des gouvernements du Québec et fédéral ne peut excéder 50% des dépenses admissibles pour chacun des projets (à l'exception des projets d'entreprises d'économie sociale pour lesquelles le cumul des aides peut atteindre 80%).

Les CLD concourent en outre, en complémentarité avec les comités locaux de l'emploi (CLE), **à la mise en œuvre d'un programme fédéral** qui leur a été subdélégué par le ministère des régions du Québec. Ce programme, **intitulé soutien au travail autonome (STA)**, s'adresse aux demandeurs d'emploi désireux de se lancer dans une activité indépendante. Il leur propose une formation et un accompagnement dans la durée (52 à 65 semaines au Québec) ainsi que la possibilité de cumuler l'allocation chômage⁴³ avec les revenus qui seraient générés par leur entreprise.

⁴² Le CLD visité par la mission lors de ses déplacements demandait 500 CAD pour les prestations d'assistance à l'élaboration des plans d'affaires et de financement.

⁴³ Le niveau de cette allocation, forfaitaire ou différentielle selon que le demandeur d'emploi admissible perçoit ou non des indemnités au titre de l'assurance-chômage, est calculé pour atteindre le seuil de 280 CAD.

Les décisions d'engagement des fonds sont prises lors des réunions du comité exécutif, émanation restreinte du conseil d'administration. Les demandes sont instruites par des conseillers spécialisés permanents (3 à 4 en moyenne par CLD), dont un au moins dispose de compétences en analyse financière. Le CLD dans lequel s'est rendue la mission⁴⁴ avait confié à 2 conseillers (1,5 ETP) l'examen des demandes présentées dans le cadre du FDEES, du STA et du FJP, chargeant les deux autres, plus spécialisé en montage financier, de traiter ceux déposés au titre du FLI. Ce CLD, certifié ISO 9001, avait de plus signé une convention avec Investissement Québec pour réceptionner les demandes soumises dans le cadre de la garantie Déclat-PME et les transmettre ensuite pour le compte des pétitionnaires au bureau régional de l'institution financière publique.

Procédure d'évaluation

La loi sur le ministère des Régions prévoit que les deux ministres concernés, le ministre des Régions et le ministre des Affaires municipales et métropolitaines (compétent pour les 8 CLD de Montréal et de Laval), déposent tous les 3 ans devant l'Assemblée nationale un rapport portant sur la réalisation des objectifs poursuivis par chacun des CLD ainsi que sur leurs activités respectives. Le premier rapport triennal a été remis en 2001 (pour les années 1998, 1999 et 2000). Il a été élaboré sur la base des réponses fournies par les CLD à un questionnaire ainsi que sur la communication de leur rapport d'activité.

ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le CLD, tout comme une SADC, pourrait s'apparenter à un outil infra-départemental alliant, toutes choses égales par ailleurs et pour un bassin moyen de populations plus restreint, les missions dévolues aux pays ou aux agglomérations (concertation entre les acteurs locaux aux fins d'animation d'un territoire de développement pertinent, élaboration et impulsion d'un plan d'action, proximité avec les attentes et les besoins du tissu local, financements contractualisés) de même que les prestations proposées par les chambres consulaires et les différents réseaux locaux d'accompagnement des entreprises (appui financier, conseil, formation...). Les moyens humains dont disposent chacun des CLD, rapportés à la population couverte, apparaissent plus riches que ceux mis en œuvre individuellement par chacune des structures équivalentes en France. En particulier, l'importance du rôle des administrateurs bénévoles issus du monde socio-professionnel, qui se retrouve également dans d'autres dispositifs d'accompagnement des petites entreprises, doit être nettement souligné.

Ce dispositif s'inspire des Business Links mis en place au Royaume-Uni. Il procède de la volonté des pouvoirs publics d'améliorer et de clarifier l'accès des entrepreneurs aux diverses mesures de soutien auxquelles ils peuvent prétendre, en instaurant des points d'entrée unique dans le réseau des dispositifs d'aide à la création et au développement des entreprises. Il peut s'agir d'une réponse possible aux problèmes de lisibilité causés par le foisonnement des intervenants et des initiatives. Les CLD ne peuvent toutefois être considérés à cet égard comme une réponse aboutie ainsi que l'attestent les propos tenus par le président de l'association des CLD dans le dernier rapport annuel : « aussi longtemps que les gouvernements du Québec et de Ottawa continueront de supporter financièrement des organismes d'intervention dans nos territoires, le plus loin que l'on pourra aller dans la mise en place d'un guichet unique multi-services sera de jeter des passerelles entre les organisations afin de créer des partenariats où personne ne se marchera sur les pieds ».

⁴⁴ Les responsables de ce CLD ont par ailleurs déclaré à la mission qu'ils organisaient chaque année au moins une visite dans toutes les entreprises de leur ressort (400) afin mieux identifier leurs difficultés et leurs besoins.

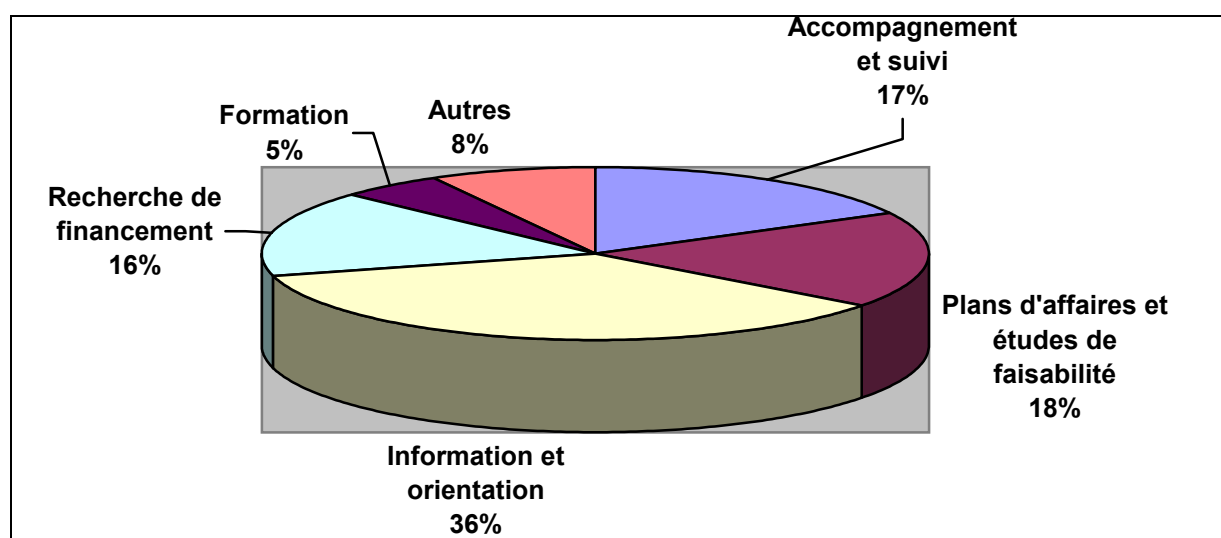
EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

Les CLD ont traité⁴⁵ 89 662 dossiers sur la période 1998-2000, soit 269 en moyenne par CLD et par an.

Nombre de dossiers ayant seulement fait l'objet d'une demande de soutien technique	Nombre de dossiers ayant fait l'objet d'une demande de soutien financier	TOTAL
79 799	9 863	89 662
89%	11%	100%

Le nombre de dossiers comprenant une demande financière traités chaque année en moyenne par un CLD est donc en fait d'un peu moins de 30, étant précisé que les deux tiers de ces demandes sont approuvées, soit 20 dossiers par CLD et par an.

Répartition du soutien technique par type de services offerts (1998-2000) :



Les montants les plus importants sont octroyés au titre du fonds local d'investissement, avec environ 15 000 € par dossier accepté.

Demandes d'aides financières déposées et acceptées par les CLD au titre des 3 principaux fonds (1998-2000)	Montants mis à disposition en MCAD	Montants effectivement consommés en MCAD	Demandes déposées ⁴⁶	Demandes acceptées	Taux de chute	Montant moyen de l'aide par dossier accepté (en CAD)
FLI	52,8	36,5	2 333	1 516	35,5%	23 159
FJP	15,7	12,6	2 443	1 618	33,8%	7 787
FDDES	26,5	26,5	1 598	992	38%	16 583
Total	95	75,6	6 374	4 126	35,3%	18 322

Par ailleurs, le soutien au travail autonome (STA) représente environ 15% des dossiers traités par les CLD entre 1998 et 2000, soit un peu plus de 13 000 dossiers.

⁴⁵ Ces données sont purement quantitatives et concernent tous les projets ayant bénéficié d'un soutien technique ou financier, sans autre précision sur l'ampleur et la durée de ce soutien. Elles masquent de grandes disparités entre les régions (entre 9 et 364 dossiers par CLD et par an).

⁴⁶ Ce qui correspond par CLD et par an en moyenne à 7 dossiers traités au titre du FLI, 7 autres au titre du FJP et 5 dans le cadre du FDES, soit moins de 20 demandes de financement instruites.

Même si les données sont incomplètes, il apparaît que les interventions des fonds locaux d'investissement génèrent un fort effet de levier.

Retombées économiques apparentes des interventions financières des CLD (1998-2000)	Contribution des CLD (en M CAD)	Total des investissements prévus par les projets soutenus	Niveau de la contribution des CLD (en %)	Effet de levier	Nombre d'emplois créés ou maintenus
FLI	36,5	423,9	8,6 %	11,6	12 542
FJP	12,6	160,6	7,8%	12,7	5 019
FDEES	26,5	n.d.	n.d.	n.d.	8 481
Total⁴⁷	75,6	n.d.	n.d.	n.d.	26 042

Le taux de pertes apparaît en revanche assez élevé lorsque les FLI sortent de l'intervention en garantie d'emprunt. Au total toutefois, le taux de perte tel que communiqué à la mission (5%) est relativement faible.

Pertes par type d'aides financières allouées dans le cadre du FLI (1998-2000)	Nombre de défaillances	Montant des pertes en milliers CAD	Taux de pertes ⁴⁸
Interventions en garantie d'emprunt ⁴⁹	20	482	4,4%
Prêts et autres investissements (participations)	64	1 351	19%
Total	84	1 833	5%

⁴⁷ Ce qui représente 227 000 CAD d'aides financières et 78 emplois créés (42) ou sauvegardés (36) par CLD et par an, 37 au titre du FLI, 15 au titre du FJP et 26 dans le cadre du FDEES.

⁴⁸ Ce taux est calculé par rapport au montant total des prêts consentis et des sommes garanties, soit respectivement 70% et 30% de l'ensemble des interventions du FLI.

⁴⁹ Certains CLD ont choisi de ne pas intervenir en garantie.

FICHE II.7LES FONDS DE SOLIDARITE DE LA FEDERATION DES TRAVAILLEURS
QUEBECOIS (FSFTQ ET FONDS REGIONAUX DU FTQ)**DESCRIPTION****Objet et public cible**

Société de capital de développement d'obédience syndicale, le FSTQ est un fonds d'investissement qui collecte l'épargne des salariés et apporte des financements aux PME québécoises afin de créer, maintenir ou sauvegarder des emplois au Québec. Cet appui financier peut concerner les phases de pré-démarrage et de démarrage mais aussi d'expansion voire de reprise et de restructuration. Les PME admissibles sont les entreprises dont la majorité des employés résident au Québec et dont l'actif est inférieur à 50 MCAD ou dont l'avoir net est d'au plus 20 MCAD. En cas de nouvel investissement dans une entreprise déjà partenaire du fonds, ces seuils sont respectivement portés à 100 et à 40 MCAD. Les interventions du fonds sont motivés d'une part par le souci de stimuler l'économie québécoise, d'autre part de sensibiliser les travailleurs à l'effort d'épargne, en particulier pour l'amélioration de leur retraite.

Les fonds régionaux FTQ ont quant à eux vocation à apporter un soutien financier et technique (conseil et accompagnement) aux PME de leur région, à l'exclusion toutefois des entreprises évoluant dans le services financiers, l'immobilier, le commerce de détail, la prospection et l'exploration pétrolières et minières.

Eu égard au montant de leurs interventions (de 50 000 CAD à 500 000, voire 750 000 CAD), les fonds régionaux visent plutôt les projets portés par des PME d'une dimension intermédiaire (c'est-à-dire dont les effectifs sont supérieurs à 10) et/ou dont les besoins de financement sont d'emblée relativement élevés (entreprises à forte croissance).

Origine et évolution

Créé en juin 1983 sous l'impulsion de la plus importante centrale syndicale, la fédération des travailleurs québécois (FTQ), qui manifestait ainsi sa volonté de lutter contre la récession et la montée du chômage, le FSTQ n'a cessé de se développer depuis sa première campagne de souscription. Le nombre des actionnaires est ainsi passé de 972 en 1984 à plus de 500 000 en 2002 et **l'actif net de la société est aujourd'hui évalué à 4,8 MdCAD, dont 2,8 MdCAD d'investissements dans les PME** (plus de 1 800 totalisant 93 000 emplois sont actuellement partenaires du fonds). Cet essor remarquable a bénéficié de l'appui du gouvernement québécois puis fédéral qui ont très vite offert des **conditions fiscales avantageuses** aux souscripteurs du fonds. Dès 1983, le parlement québécois a par ailleurs voté une loi portant reconnaissance officielle de l'intérêt du fonds et réglant les modalités de son fonctionnement et de ses interventions.

Longtemps réservées aux seules PME québécoises, les interventions du fonds ont été récemment étendues aux entreprises dont les activités se situent à l'extérieur du Québec mais ont un impact sur l'augmentation ou le maintien du niveau de l'emploi ou de l'activité dans la province.

Depuis quelques années, le FSTQ participe par ailleurs au financement de fonds spécialisés (biotechnologies, aéronautique, culture et communication, industries agroalimentaires et forestières...). 25% des montants investis concernent désormais les entreprises de la nouvelle économie. Il développe en outre ses ramifications régionales et locales au travers de la création de fonds régionaux et de SOLIDE (société locale d'investissement dans le développement de l'emploi). Ces fonds locaux, bien qu'étant des émanations du FSTQ, sont cependant des entités distinctes sur les plans juridique et financier. Ils complètent les interventions du FTQ en descendant dans la gamme du montant des concours financiers et en se rapprochant des épargnants et des PME.

Les fonds régionaux sont une émanation du FSTQ qui a impulsé leur création en 1995 pour mieux répondre aux besoins de financement des PME régionales de dimension médiane. L'appui apporté par le Gouvernement du Québec à cette initiative a été formalisé par la signature d'une entente cadre entre ce dernier et le fonds. Il s'est traduit en particulier par l'application aux souscripteurs d'avantages fiscaux similaires à ceux dont bénéficient les actionnaires du FSTQ.

Maillage territorial

Le FSTQ, dont le siège se trouve à Montréal, s'appuie sur le réseau formé par les fonds régionaux et les SOLIDE ainsi que sur ses représentants locaux au sein des entreprises du Québec. Ces derniers, au nombre de 2 200, diffusent en particulier aux salariés l'information sur les activités du fonds et sur les avantages d'un placement de leur épargne en actions du fonds.

Il existe aujourd'hui **17 fonds régionaux, un par région du Québec**, ce qui correspond à un **bassin moyen de population par fonds de 440 000 personnes**. Les conditions générales de fonctionnement et d'intervention décrites dans cette fiche peuvent varier d'un fonds à l'autre, en fonction notamment de priorités d'investissement tenant compte des spécificités régionales.

Acteurs intervenant et leur organisation

Le FSTQ est dirigé par un conseil d'administration composé de 16 membres dont le président : 10 personnes nommées par la fédération des travailleurs québécois, 2 personnes élues par l'assemblée générale des porteurs d'actions, 4 personnes désignées par les 12 premiers membres et jugées représentatives des entreprises industrielles, des institutions financières et plus largement des acteurs socio-économiques.

Les fonds régionaux sont des sociétés en commandite, distinctes du FSTQ, chaque région étant responsable de sa gestion. **Chaque fonds est dirigé par un conseil d'administration composé en majorité de personnes provenant de la région concernée**. Les membres du conseil d'administration⁵⁰, qui exercent leur **mandat à titre bénévole**, sont des personnalités qualifiées issues du FSTQ, du monde syndical, des institutions financières, des administrations gouvernementales et locales, de la vie économique et des affaires (experts-comptables, chefs d'entreprise...).

Le conseil d'administration s'appuie sur des équipes qualifiées dans le domaine du capital-développement et de l'accompagnement des entreprises en phase de démarrage et de croissance. Le réseau des fonds régionaux emploie au total plus de 80 employés, 17 directeurs généraux et plus d'une cinquantaine de professionnels du capital-risque (le solde est constitué des agents administratifs).

⁵⁰ Ils sont au nombre de 11, 5 désignés par la FTQ, le Fonds de solidarité, le gouvernement du Québec, le conseil régional de développement et la Banque Nationale du Canada, les 6 autres étant des personnalités qualifiées représentatives des intérêts socio-économiques locaux.

Les décisions d'engagement des capitaux des fonds régionaux sont prises par des comités d'investissement composés de 3 à 5 administrateurs par fonds.

Financement

Les **principales sources de financement** sont de trois ordres : l'épargne recueillie à l'occasion des **souscriptions** (en règle générale par le biais de retenues sur salaires effectuées par les employeurs), la **réalisation des sommes investies** dans les entreprises et les placements financiers, le **bénéfice net** tiré de l'activité du fonds. Lors de l'exercice 2000-2001, ces trois flux de financement se sont respectivement élevés à 782 MCAD (émission de nouvelles actions en progression de 14,6%), 228 MCAD et 107 MCAD.

Chaque fonds régional a été doté par le FSTQ d'une enveloppe initiale de 6 MCAD. Les autres sources de financement sont analogues à celles décrites dans la fiche consacrée au FSTQ, notamment les souscriptions d'actions du fonds par les salariés.

Missions et modes d'action

Le FSTQ est d'abord un fonds d'investissement qui apporte directement des capitaux aux PME mais aussi un **fonds de fonds** qui participe au financement d'autres fonds, locaux ou spécialisés. Ses interventions prennent la forme de **prises de participation**, de **prêts**, de **garanties** et de **cautionnements**, qui portent sur des montants élevés se situant souvent au dessous des 750 000 CAD et pouvant atteindre voire dépasser les 2 MCAD.

Les investissements dans une même entreprise ne doivent pas représenter plus de 5% du montant de l'actif total du fonds (sauf de manière très exceptionnelle, par exemple lorsque les investissements en question font l'objet d'une garantie par les pouvoirs publics). Dans le cas des prises de participations, les investissements consentis ne doivent pas conduire le fonds à détenir plus de 30% des droits de vote. La part des investissements du fonds dans les PME qui ne comporte aucun cautionnement ou hypothèque doit par ailleurs représenter au moins 60% de l'actif net moyen du fonds en N-1. Le fonds peut donc effectuer des investissements avec ou sans garantie ou cautionnement, mais ses possibilités en la matière sont normées de manière à équilibrer, plutôt à l'avantage des bénéficiaires, le poids des risques en cas de défaillance.

Dans un souci de sécurisation des souscriptions effectuées par des épargnants qui sont des salariés et aussi de futurs retraités, le fonds veille à répartir de manière équilibrée les sommes qui lui sont confiées entre les investissements économiques créateurs d'emplois et les placements financiers.

Lors de l'exercice 2000-2001, le flux d'investissement s'est monté à 619 MCAD qui ont été utilisés à soutenir 144 dossiers, dont 52 (47 projets de démarrage pour un montant cumulé de 286 MCAD) au titre des nouveaux projets et 92 dans le cadre d'un renouvellement de l'appui du fonds. **Le montant moyen consacré durant l'exercice à chacun des dossiers soutenus a donc été de 4,3 MCAD**, bien supérieur au montant moyen investi dans le stock des entreprises partenaires (un peu plus de 1,5 MCAD).

Outre l'apport de capitaux, le FSTQ intervient dans les domaines du conseil en stratégie, de la recherche de partenaires et de la formation des employés et des dirigeants des entreprises.

Le FSTQ compte aujourd'hui plus de 500 000 souscripteurs qui se partagent les 183 M d'actions en circulation (soit en moyenne par souscripteur près de 37 actions dont la valeur nette unitaire s'établissait en juin 2001 à 25 CAD).

Les **placements effectués par les travailleurs québécois, le plus souvent par voie de retenues sur salaire** (obligatoirement organisées par l'employeur dès lors qu'un salarié en formule la demande dans les entreprises de 50 salariés et plus, ou qu'au moins 20% des effectifs le demandent dans les autres cas), bénéficient du **cumul des crédits d'impôt instaurés par les échelons provincial et fédéral (30% du montant des sommes investies jusqu'à concurrence de 1 500 CAD correspondant à un investissement annuel de 5000 CAD)**⁵¹. L'inscription des actions souscrites dans le cadre d'un régime enregistré d'épargne retraite (REER) ouvre droit de surcroît à des **déductions fiscales** (déductibilité des sommes inscrites, report de l'imposition des revenus des placements jusqu'au retrait).

Hors avantages fiscaux, le rendement de la souscription s'est élevé à 2,1 % sur l'exercice 2000-2001 et à 6,1% en moyenne annuelle sur les dix derniers exercices.

Les actions détenues par les travailleurs québécois font l'objet d'un rachat de gré à gré par le fonds dès lors que ces derniers en font la demande, à condition qu'ils soient détenteurs des actions depuis plus de 2 ans et qu'ils se puissent se prévaloir de l'un des faits générateurs suivants : retraite, pré-retraite, accès à la propriété, invalidité, décès (ayant droits), perte d'emploi. Durant l'exercice 2000-2001, le montant des rachats de ses cations par le FSTQ s'est monté à 147 MCAD.

Les **fonds régionaux** apportent des capitaux aux PME sous la forme de prise de participations (minoritaires), de prêts participatifs non garantis, de garantie et de cautionnement (dans ce dernier cas, la totalité du montant garanti est réservé et pris en compte dans l'enveloppe de financement calculée pour le respect du seuil maximal d'intervention).

Le montant des financements octroyés à une entreprise ou à un groupe d'entreprises reliées doit être supérieur à 50 000 CAD et ne peut excéder 500 000 CAD lors d'un premier investissement. Il peut atteindre 750 000 CAD lors d'un deuxième investissement. Dans le cas particulier du fonds régional de Montréal, le seuil plancher et le seuil plafond en cas de refinancement sont respectivement rehaussés à 100 000 CAD et 1,25 MCAD (les interventions comprises entre 50 000 et 100 000 CAD sont alors confiées au FDEM, le fonds pour le développement de l'emploi à Montréal).

Le fonds régional peut intervenir seul ou en co-participation avec d'autres investisseurs lorsque les sommes à mobiliser dépassent les limites d'investissement du fonds.

Le fonds régional accompagne par ailleurs les entreprises financées en les conseillant quant à leur choix stratégiques et de gestion.

Le versement d'une contribution annuelle de 40 CAD par employé à la Fondation de la Formation Economique (institut de formation ouvert aux salariés mais aussi aux administrateurs et aux dirigeants d'entreprises de même qu'aux responsables des organismes locaux de développement économique) est devenu une contribution préalable à tout investissement des fonds FTQ dans une entreprise. La qualité du bilan social de l'entreprise fait en outre partie des critères d'appréciation pour l'engagement des fonds.

⁵¹ Les règles de calcul du crédit d'impôt sont au cas d'espèce identiques aux niveaux fédéral et provincial. Le crédit d'impôt accordé par chaque échelon représente 15% du coût d'acquisition des actions du fonds, plafonnés à 750 CAD, les avantages procurés par chaque échelon étant cumulables (ce taux et ce plafond étaient respectivement de 20% et de 1 000 CAD avant 1998).

ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le développement de ce dispositif de mobilisation de l'épargne des salariés en faveur de l'investissement dans les entreprises en démarrage ou en expansion est incontestablement une réussite.

La nature même du système des retraites au Canada et l'incitation à la constitution d'une épargne longue qu'il produit, incitation prise en compte sur le plan fiscal par les déductions du revenu des montants investis dans les véhicules de retraite enregistrés, rendent précaire toute comparaison quantitative avec les instruments de mobilisation de l'épargne de proximité existant en France. En d'autres termes, **constater la réussite de cette politique québécoise ne donne pas nécessairement des clés de transposition au cas français.**

Parmi les éléments d'explication de cette réussite figure certainement le quadruple ancrage du FSTQ, central et local d'une part, dans la vie des entreprises (par le biais syndical) et dans le monde financier d'autre part. En particulier, la déclinaison du FSTQ conjuguant l'étagement des échelons d'intervention (régionaux et locaux) et le chaînage des niveaux d'investissement (de 50 000 CAD à plus de 2 MCAD) a pu contribuer au bilan affiché en moins de vingt ans par le fonds, de même que la qualité et le professionnalisme de l'accompagnement des bénéficiaires de décisions d'investissement apparemment judicieuses. En application du principe de subsidiarité, la montée en puissance des fonds régionaux et des SOLIDE a progressivement permis au FSTQ de se concentrer sur les projets de financement les plus conséquents et les plus innovants.

Quant au succès rencontré auprès des salariés souscripteurs (aujourd'hui 500 000 sur une population active de 2,5 millions de personnes), il peut être analysé comme le résultat de solidarités interprofessionnelles et locales vivaces mais aussi comme le produit de la nécessité d'une épargne longue pour les salariés et la conséquence de l'appui apporté par les pouvoirs publics fédéraux, provinciaux et locaux par le truchement d'**incitations fiscales fortes**, et dans le cas des SOLIDE, de la participation des collectivités territoriales au financement du fonctionnement du dispositif et de ses interventions.

En tant que tel et au regard de son créneau d'intervention actuel, **le FSTQ ne présente pas un intérêt manifeste pour l'économie française. En revanche, les prolongements régionaux et locaux du FSTQ paraissent mériter un examen approfondi car ils concernent des montants d'intervention voisins des besoins de financement imparfaitement pris en compte par le système bancaire et financier français**, et parce qu'ils s'adressent à des projets situés dans un ressort géographique donné, privilégiant la **proximité** avec les bénéficiaires comme avec les financeurs.

EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Au 30 juin 2001, c'est-à-dire en moins de 20 ans, le fonds de solidarité FTQ avait atteint les dimensions suivantes :

- un actif net de 4,4 MdCAD ;
- 2,7 MdCAD d'investissements dans 1 829 entreprises totalisant 93 026 emplois, soit 1,5 MCAD et 50 emplois en moyenne par entreprise ;
- 1,7 MdCAD de placements ;
- près de 500 000 souscripteurs et un flux annuel moyen de 514 MCAD sur les 5 dernières années écoulées ;
- un flux annuel d'investissements dans les entreprises de 619 MCAD au terme de l'exercice 2001 ;
- 183 408 actions en circulation pour une valeur unitaire de 24,98 CAD.

Le rendement du fonds sur longue période s'avère satisfaisant pour l'investisseur :

Année	1997	1998	1999	2000	2001	Rendement moyen sur 10 ans (1991-2001)
Rendement brut du fonds (hors avantages fiscaux)	7%	8,1%	4,4%	8,6%	2,6%	6,1%

La valeur nette par action du fonds a ainsi progressé de 24% en 5 ans.

Année	1997	1998	1999	2000	2001
Valeur nette par action (en CAD)	20,18	21,72	22,59	24,40	24,98

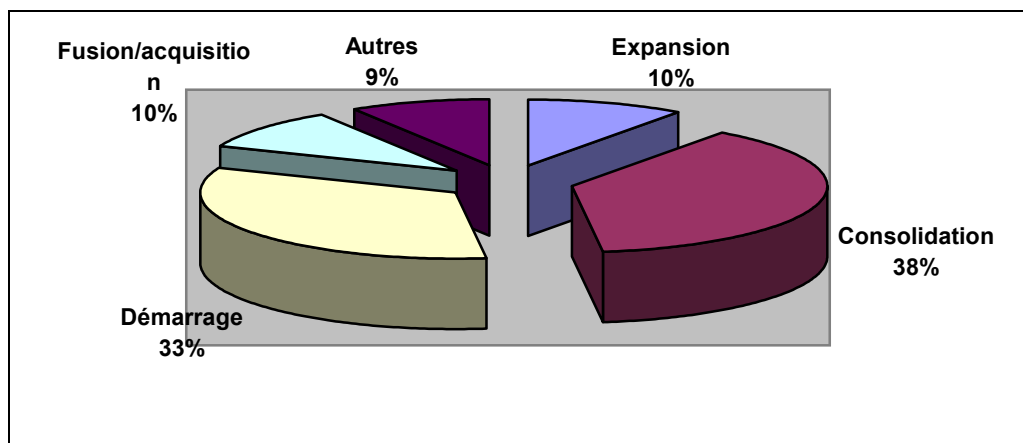
Cette progression ne correspond toutefois pas à l'accroissement de la valeur des investissements du fonds de solidarité FTQ dans les entreprises (en MCAD):

Année	1997	1998	1999	2000	2001
Valeur des investissements du fonds dans les entreprises (en MCAD)	1 175,3	1 732,4	2 235,0	2 571,0	2 878,8 ⁵²

Un tiers seulement des investissements concerne des démarrages d'entreprises.

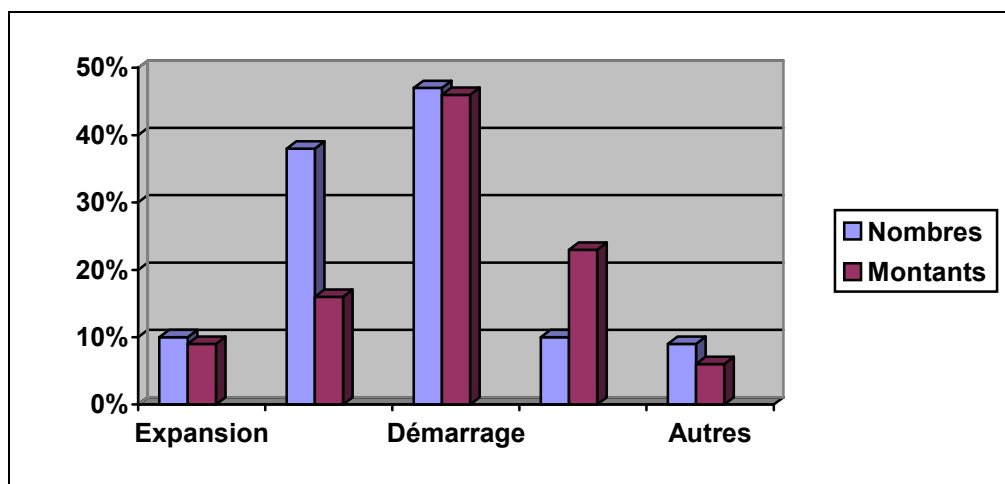
Nature des investissements Au 31/12/01	Nombre de demandes	Nombre de projets financés	Taux de chute
Expansion	163	14	91,5%
Consolidation	59	55	6,8%
Démarrage	223	47	79%
Fusion/acquisition	36	15	58,4%
Autres	58	13	77,6%
TOTAL	539	144	73,3%

⁵² Soit une progression de +145% en 5 ans.



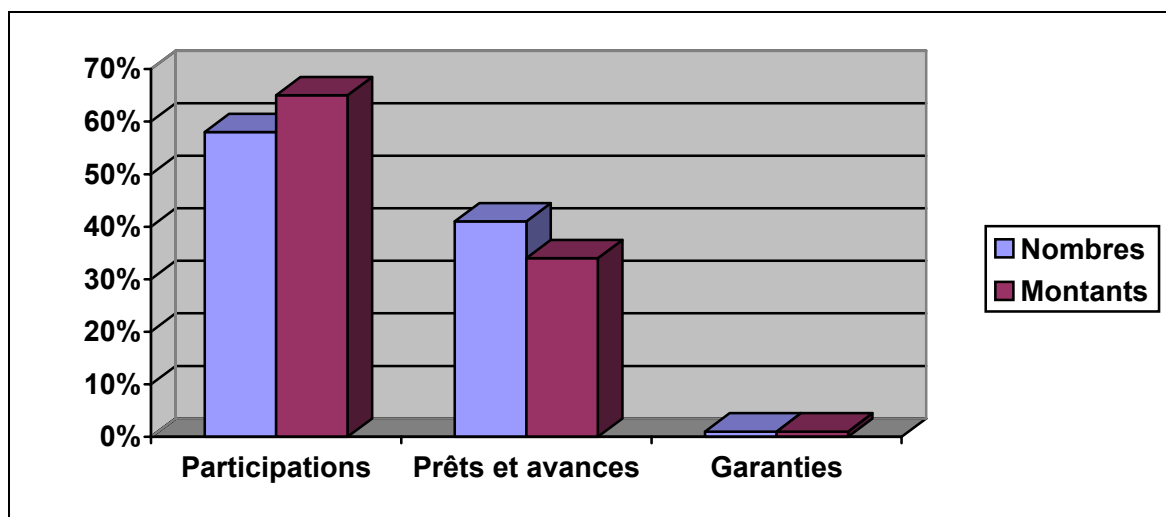
En flux, on notera que l'année 2001 a été favorable aux financements d'investissements de démarrage, avec 46% des montants versés :

Types de projet (Exercice 2001, montants en MCAD)	Nouveaux investissements	Réinvestissements	TOTAL	Montant moyen par projet
Expansion	9,0	46,1	55,1	3,9
Consolidation	34,5	66,9	101,4	1,8
Démarrage	174,6	112,1	286,7	6,1
Fusion/acquisition	111,4	27,7	139,1	9,3
Autres	30,3	6,4	36,7	2,8
TOTAL	359,8	259,2	619,0	4,3



Quant aux 17 **fonds régionaux**, ils ont réalisé en moins de 6 ans près de 75 MCAD d'investissements dans 222 entreprises, contribuant à créer ou à maintenir 9 447 emplois, ce qui représente en moyenne 13 entreprise par fonds, 340 000 CAD et 42 emplois par entreprise.

Investissement des fonds régionaux au 31/12/01 (montants en MCAD)	Participations (Actions et parts)	Prêts et avances	Garanties et cautionnements	TOTAL ⁵³
Montants (cumul des 17 fonds régionaux)	41,5	22,1	0,54	64,14
Nombre d'interventions ⁵⁴	194	139	4	337 ⁵⁵
Montant moyen par intervention (en KCAD)	214	159	135	190 ⁵⁶



Les **dépenses fiscales cumulées** pour les deux échelons, fédéral et provincial, au titre du crédit d'impôt consenti aux souscripteurs des fonds se montaient à près de 230 MCAD en 2001 (hors coût des déductions fiscales et des reports d'imposition accordés en cas d'inscription des sommes souscrites dans un REER).

Exemple d'un investissement de 1 000 CAD en actions du fonds de solidarité FTQ, assorti d'une inscription dans un REER⁵⁷ :

⁵³ N'intègre pas les fonds engagés mais non encore déboursés (7,6 MCAD).

⁵⁴ Un même projet peut recevoir plusieurs types de financement.

⁵⁵ Le nombre moyen d'interventions par projet en 2001 a donc été de 1,5 (pour 219 projets).

⁵⁶ Le montant moyen des investissements par projet s'est monté à 293 000 CAD si l'on prend en compte les dépenses effectives et à 327 000 CAD en intégrant les engagements n'ayant pas encore donné lieu à décaissements.

⁵⁷ Régime d'épargne retraite.

Revenu imposable	Moins que 26 000 CAD	26 000 à 26 999	27 000 à 52 999	53 000 à 53 999	54 000 à 63 000	63 000 à 99 999	100 000 et plus
Epargne fiscale REER	294	308	384	412	424	457	482
Crédit d'impôt FTQ	300	300	300	300	300	300	300
Epargne fiscale totale	594	608	684	712	624	757	782
Coût net de l'investissement	406	392	316	288	376	243	218

FICHE II.8**LES SOCIÉTÉS INNOVATECH
(A TRAVERS L'EXEMPLE D'INNOVATECH GRAND MONTREAL)****DESCRIPTION****Objet et public cible**

Les sociétés Innovatech apportent un soutien financier (apport en capitaux propres) et technique (conseils en gestion et en stratégie) aux entreprises en pré-démarrage (au stade de la recherche-développement d'un produit ou d'un procédé) ou en démarrage (c'est-à-dire en activité depuis moins de 3 ans), pourvu qu'elles présentent un fort potentiel technologique et commercial. Elles favorisent par ailleurs les implantations étrangères donnant lieu à des transferts de technologie.

Origine et évolution

Les sociétés Innovatech, au nombre de 4, sont des sociétés de capital-risque créées à partir de 1992 par le gouvernement québécois pour soutenir l'émergence et le développement des applications industrielles des technologies de pointes ainsi que des emplois correspondants. La plus importante est la société Innovatech Grand Montréal. Le gouvernement, avant le retournement des marchés des valeurs technologiques, projetait la privatisation de Innovatech Grand Montréal. Ce projet, très avancé, a été suspendu en 2001, les conditions conjoncturelles de sa réussite n'étant pas réunies.

Maillage territorial

Le Québec compte 4 sociétés Innovatech : Innovatech Grand Montréal, Innovatech Sud Québec, Innovatech Régions-Ressources, Innovatech Québec.

Acteurs intervenant et leur organisation

Les sociétés de capital-risque Innovatech sont des entreprises publiques du gouvernement du Québec. Innovatech Grand Montréal est placée sous la tutelle du ministère des affaires municipales et métropolitaines tandis que les 3 autres dépendent du ministère de l'industrie et du commerce. Innovatech Grand Montréal emploie 30 personnes et est dirigée par un conseil d'administration de 9 membres, 8, dont le PDG, étant nommés par le gouvernement.

Le conseil d'administration, agissant en tant que comité d'investissement, peut engager les fonds de l'établissement jusqu'à concurrence de 5 MCAD. Au delà, il doit solliciter l'autorisation du gouvernement.

Financement

Les sociétés Innovatech tirent leurs ressources des revenus de leurs activités (plus-values, dividendes, intérêts) et, pour certaines d'entre elles, de subventions du gouvernement.

Missions et modes d'action

Les sociétés Innovatech investissent dans des entreprises axées sur la valorisation de l'innovation technologique. Il s'agit d'interventions en fonds propres et quasi-fonds propres sous la forme de participations (80% des projets) ou de prêts convertibles en actions (20% des projets), les premières étant largement privilégiées car elles permettent de participer pleinement aux résultats de l'entreprise tout en exerçant un droit de regard sur ses choix stratégiques.

La décision d'investir appartient au conseil d'administration (dans le cas d'Innovatech Grand Montréal, les décisions sont prises dans un délai de 90 jours pouvant être exceptionnellement ramené à 5 jours si les critères spécifiques du projet le commandent).

La société accompagne l'entreprise dans la durée, l'appuie dans sa recherche de cadres comme de partenaires industriels et financiers (le portefeuille de participations et de placements pouvant faciliter les mises en relation). Elle participe également activement aux démarches en vue d'un premier appel public à l'épargne.

Les sociétés Innovatech n'assurent jamais l'intégralité du financement d'un projet et ne prennent que des participations minoritaires en droits de vote (20 à 25 % en moyenne pour Innovatech Grand Montréal).

Elles encouragent particulièrement les projets issus des établissements universitaires et de recherche, en développant notamment des partenariats avec certains incubateurs.

ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Innovatech Grand Montréal est une société publique de capital-risque qui a sans aucun doute joué un rôle de déclencheur dans l'essor des investissements en direction des entreprises technologiques au Québec.

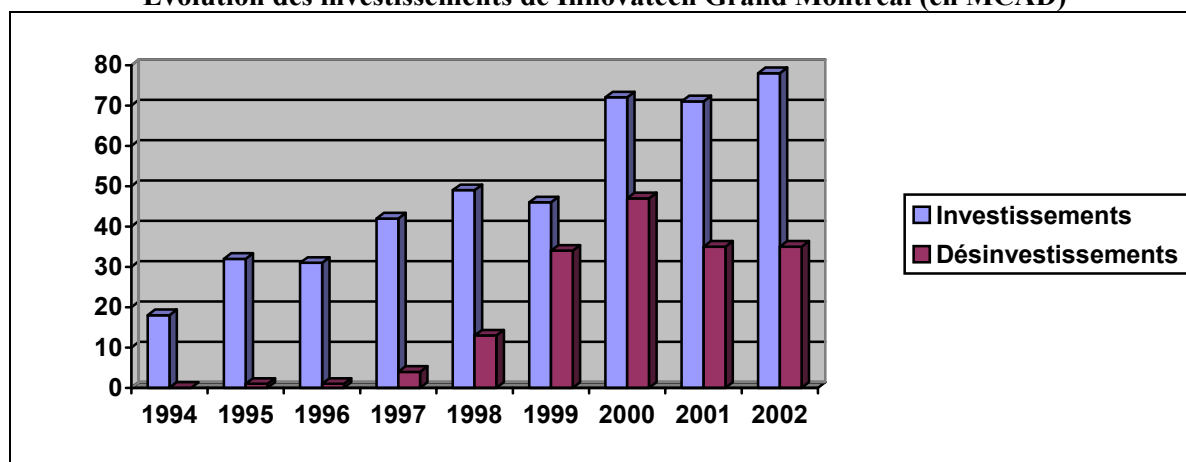
Cet objectif initial étant désormais largement atteint, la question de la pertinence du maintien de cette société dans le secteur public peut être posée, le Québec se singularisant aujourd'hui plus par l'abondance que par le manque d'acteurs dans le domaine du capital-risque.

L'effondrement des marchés des valeurs de la nouvelle économie, dont les répercussions négatives sur la valeur des portefeuilles des sociétés d'investissement dans les entreprises innovantes n'ont pas épargné Innovatech Grand Montréal, pourrait cependant conférer une acuité renouvelée à l'intérêt pour l'économie québécoise de disposer d'un secteur public du capital-risque. Dans un contexte de tarissement des flux d'investissement privés, les interventions d'Innovatech pourraient se révéler salutaires pour certains des nouveaux projets en quête de financements.

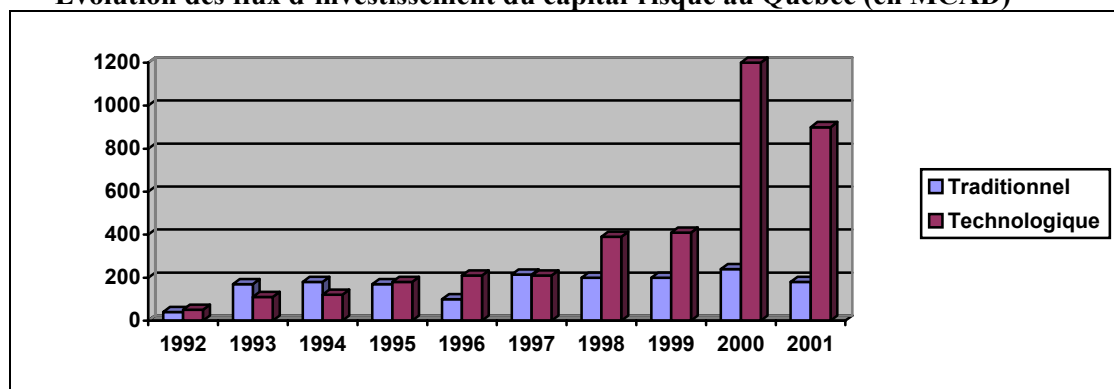
EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF (LE CAS DE INNOVATECH GRAND MONTREAL)

Lors de son premier exercice complet en 1993-94, Innovatech Grand Montréal (IGM) totalisait 25 des 60 millions CAD alors investis dans les hautes technologies au Québec. Le rapport en 2001 était de 107 millions CAD sur 1 milliard CAD. A l'aune des montants investis, la société ne joue plus un rôle prédominant mais demeure en nombre de dossiers l'acteur le plus important du capital-risque québécois.

Evolution des investissements de Innovatech Grand Montréal (en MCAD)



Evolution des flux d'investissement du capital-risque au Québec (en MCAD)



En 2000-2001, la société a reçu 483 demandes de financement (325 l'année précédente). Le conseil d'administration a autorisé 69 projets pour des engagements représentant 107,3 MCAD. 78% de ces sommes sont allés à des projets intéressant les biotechnologies et les NTIC.

Au terme de l'exercice 2000-2001 (Montants en MCAD)	Investissement		Réinvestissement		Total		Part dans le total des engagements	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Biotechnologies	11	24,6	9	8,4	20	33,0	29,0%	30,8%
NTIC	13	24,5	13	21,2	26	45,7	37,7%	42,6%
Autres	12	20,0	11	8,6	23	28,6	33,3%	26,7%
Total	36	69,1	33	38,2	69	107,3	100,0%	100,0%

En septembre 2002, le nombre d'entreprises dans le portefeuille était de 140 (dont les deux tiers sont des entreprises en démarrage). Le nombre d'emplois qu'envisageaient de créer les entreprises soutenues était de 904 (aux termes du plan d'affaires retenus) pour 1 329 emplois existants.

Rotation du nombre des entreprises dans le portefeuille	2001-2002	2000-2001	1999-2000
Biotechnologies	43	39	35
TIC	47	43	39
Autres	50	42	39
Total	140	124	113

Depuis le démarrage des activités de Innovatech Grand Montréal, une soixantaine d'entreprises sont sorties du portefeuille : un tiers a fait faillite, un tiers a fait l'objet d'une introduction en bourse (IPO), un tiers a été racheté par des industriels (MBO).

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	TOTAL
Nouveaux investissements	2	25	22	15	21	21	17	28	25	27	203
Désinvestissements					2	6	15	15	14	11	63

Au total, les engagements de la société ont été de 628 MCAD dans des projets dont le coût cumulé représentait près de 3 MdCAD, soit un ratio de 1 à 5 (effet de levier).

FICHE II.9INVESTISSEMENT QUEBEC (IQ)**DESCRIPTION****Objet et public cible**

Investissement Québec, société d'Etat, est une institution financière qui a pour objet de favoriser le développement économique du Québec en offrant aux entreprises en phase de démarrage ou d'expansion des produits de financement à des conditions avantageuses.

IQ s'adresse aux entreprises québécoises mais aussi aux compagnies étrangères qui souhaiteraient investir au Québec. IQ est à ce titre chargée d'une mission de prospection des investisseurs potentiels à l'étranger.

Origine et évolution

IQ a été instaurée par une loi de 1998 à la suite d'une opération de réorganisation des interventions dans le domaine du développement industriel et technologique. IQ a succédé à la société de développement industriel (SDI) et à l'ancienne agence québécoise de valorisation industrielle de la recherche (AQVIR), dont elle a repris les attributions respectives. C'est une personne morale de droit public qui n'est pas assujettie à l'impôt sur les revenus.

Depuis sa création, IQ se caractérise par la progression constante de son volume d'activité et le renforcement de sa présence dans les régions. L'établissement, placé sous la tutelle du ministre de l'économie et des finances, a par ailleurs procédé cette année à la filialisation d'une partie de ses activités à travers la création de la Financière du Québec, société dédiée au soutien à la PME québécoise.

Maillage territorial

IQ compte aujourd'hui 13 bureaux au Québec et 1 bureau en Europe.

Acteurs intervenant et leur organisation

IQ et sa filiale, la Financière du Québec, sont placés sous la tutelle du ministre de l'économie et des finances. Dirigé par un conseil d'administration de 11 membres issus du monde des affaires, des milieux syndicaux et des pouvoirs publics, IQ s'appuie sur un comité de direction de 9 membres (comité exécutif approuvant les engagements), un comité de vérification (chargé de veiller à la qualité de l'information financière et des contrôles internes) et sur une équipe de 378 collaborateurs. Le conseil d'administration de La Financière du Québec est composé des administrateurs d'IQ et de la directrice générale de la filiale.

En ce qui concerne les décisions d'engagement des fonds, tout risque cumulatif supérieur à 1 MCAD pour une même entreprise fait l'objet d'un examen en conseil d'administration⁵⁸. Les interventions restant en deçà de ce montant cumulé sont du ressort d'un comité exécutif ou des bureaux régionaux territorialement compétents (à concurrence de 300 000 CAD).

Pour la gestion des activités intéressant les investisseurs internationaux, IQ fait appel aux services d'une autre de ses filiales, IQ Immigrants Investisseurs Inc., dont le conseil d'administration est constitué de représentants d'IQ, du ministère des relations avec les citoyens et de l'immigration et du ministère des finances.

Il est à signaler qu'IQ comprend une direction de l'évaluation de la performance.

Financement

Le gouvernement du Québec participe au financement de l'établissement en lui remboursant les contributions et les pertes sur les interventions financières garanties⁵⁹, en lui versant une contribution au titre des intérêts sur un certain nombre d'interventions (33 M CAD en 2002) et en lui versant des honoraires d'administration (26 M CAD en 2002). La dotation totale reçue du gouvernement québécois pour l'exercice annuel 2001-2002 s'est donc montée à 171 M CAD.

Le gouvernement assume une quote-part de la provision pour pertes de la société, cette quote-part correspondant à la provision pour pertes enregistrées sur les interventions financières garanties par le gouvernement. Au terme de l'exercice 2001-2002, les provisions pour pertes se montaient à 114 M CAD, dont 99 M CAD à la charge du gouvernement (ces montants étaient respectivement de 54 et 13 M en CAD à la fin de l'exercice précédent).

Les interventions financières composant le portefeuille de l'établissement se subdivisent en 3 catégories : les interventions garanties par le gouvernement, celles garanties à 50 %, celles non garanties. Le gouvernement assume intégralement les pertes liées aux interventions garanties alors que la société supporte entièrement les pertes associées aux interventions non garanties. Quant aux pertes consécutives aux interventions garanties à 50 %, elles sont assumées à parts égales par le gouvernement et IQ.

Investissement Québec a de plus la possibilité de se financer en levant des emprunts garantis par le gouvernement.

Les autres revenus que IQ tire de ses activités proviennent des revenus perçus sur les intérêts dus, des honoraires de garantie, des plus-values réalisées consécutivement à des cessions de participation et des dividendes versés par les entreprises partenaires.

Missions et modes d'action

IQ est le principal instrument de l'Etat québécois pour stimuler et soutenir l'investissement des entreprises. L'établissement cherche à la fois à encourager l'investissement intérieur et à attirer les investisseurs étrangers en faisant auprès de ces derniers la promotion du Québec.

⁵⁸ Le conseil d'administration se réunit toutes les trois semaines, et aux dires des interlocuteurs de la mission, leur ordre du jour est en général chargé en raison des nombreux dossiers de financement soumis à son examen.

⁵⁹ Imputées sur l'exercice au cours duquel la société en a autorisé le déboursement, la dotation gouvernementale correspondante étant considérée comme acquise : 112 M CAD en 2002.

Il participe à la croissance des entreprises en favorisant notamment la recherche-développement et l'exportation. Il peut également fournir des services techniques de conseil, d'expertise et d'accompagnement (analyse financière, montage financier...) non seulement aux entreprises mais aussi à un ministère ou à tout organisme gouvernemental.

Les principaux outils d'intervention de IQ sont la **garantie** (emprunts, facilités de trésorerie ou tout autre engagement financier contracté auprès d'une institution financière) et l'apport de capitaux sous la forme de **prises de participations** (directement ou par le biais de fonds d'investissement dont elle a suscité la mise en place) ou de **prêts**, participatifs ou non (avec option d'achat d'actions). Les interventions en garantie et en prêt aux PME ont été filialisées en 2001 et regroupées au sein de la Financière du Québec.

IQ accorde en outre des **avances pour le pré-financement des crédits d'impôt** remboursables, **en particulier en matière de recherche-développement**. Certaines interventions (garantie et prêt) peuvent également servir au financement du besoin en fonds de roulement (conjoncturel, de croissance ou de redressement).

A l'exception des entreprises bénéficiant des programmes d'investissement en démarrage et réactivation d'entreprises, les sociétés clientes sont regroupées en 5 catégories de risque définies par des critères de solvabilité. Les deux premières catégories correspondent aux prêts douteux et concernent les clients insolvable ou dont l'insolvabilité à court terme est probable. Les trois autres catégories englobent les entreprises dont la situation financière est en adéquation avec les clientèles cibles de la société. Pour chacune de ces catégories, une provision de groupe est calculée par l'application d'un taux au solde des interventions financières, le taux appliqué à chaque catégorie découlant d'une analyse statistique. Pour les programmes d'investissement en démarrage ou en réactivation, une provision globale est calculée.

Le gouvernement québécois assume une quote-part de la provision pour pertes de la société (Cf. supra).

IQ prend systématiquement des garanties sur les biens professionnels voire personnels de ses clients dont elle exige en règle générale un apport personnel variant de 20 à 35% selon les projets et leur cotation.

Le programme « Financement PME » :

Financement PME (FPME) est un programme destiné à financer les projets des entreprises en création ou en développement.

Il s'adresse aux PME dotées de solides perspectives de croissance intervenant de préférence dans les secteurs suivants : industrie manufacturière, recyclage, restauration de l'environnement, NTIC, exploitation d'un laboratoire de recherche, activités touristiques sous certaines conditions.

Le produit financier de base proposé par le programme consiste en une **garantie** de remboursement d'un pourcentage de la **perte nette** relative à un prêt, à une facilité de trésorerie ou à tout autre engagement financier consenti par un prêteur à une entreprise.

FPME comprend aussi 6 autres produits financiers plus spécifiques : financement transitoire de crédits d'impôt, financement du fonds de roulement, financement de la nouvelle économie, financement des promoteurs immobiliers...

Dans les cas où les conditions offertes par les institutions financières n'ont pu permettre à l'entreprise de bénéficier de propositions adaptées, **des prêts peuvent être directement délivrés par IQ**. Il s'agit de prêts participatifs sur 7 à 8 ans assortis d'un taux d'intérêt de 1,5 point au dessus du taux de base (4,5% en septembre 2002), auquel il faut ajouter une redevance relativement élevée (jusqu'à 10% appliqués aux bénéfices avant impôts et amortissements)⁶⁰.

Les aides financières obtenues au titre de FPME peuvent être cumulées avec d'autres programmes gouvernementaux lorsque le cumul est nécessaire à la réalisation du projet. Les aides financières cumulées ne peuvent dépasser 75 % du montant total des projets.

L'entreprise peut présenter sa demande à l'institution financière de son choix ou à l'un des bureaux régionaux de IQ, l'organisme recevant la demande devenant l'interlocuteur principal. La banque et IQ analysent de concert le dossier et s'entendent pour offrir un financement à l'entreprise.

Concernant le produit de base, les **taux de couverture de la garantie** s'échelonnent de la manière suivante en fonction des projets et le cas échéant de leur localisation :

- **70 % pour le démarrage et l'expansion**, sauf dans certaines régions prioritaires en termes de développement où ce taux peut atteindre 75% ;
- 80 % pour l'innovation et l'exportation.

Le montant minimum de la garantie est de 50 000 CAD.

Les prêts éligibles à cette garantie peuvent financer jusqu'à 100% du projet d'investissement, y compris les besoins additionnels de fonds de roulement, une franchise de 2 ans de remboursement en capital pouvant être accordée. Le taux d'intérêt est fixé par l'institution financière qui délivre le prêt et prend en compte le niveau de risque assumé par Investissement Québec (IQ).

La durée maximale de la garantie est de 10 ans. Les **frais d'honoraires** représentent selon le risque 1 à 2,25 % du solde du prêt, auxquels s'ajoute la **commission d'engagement** égale à 1% du montant du prêt.

Dans le cadre du programme, IQ peut également accorder sa garantie pour aider les PME travaillant à l'export à surmonter d'éventuelles difficultés de trésorerie.

Le taux de couverture de la facilité de trésorerie est limitée à l'augmentation de la ligne de crédit à l'exportation consentie par la banque.

Le montant minimal de la garantie est de 50 000 CAD et sa durée de 1 année renouvelable.

Au titre de FPME, IQ offre par ailleurs différentes aides destinées à améliorer leur fonds de roulement, que la dégradation de ce dernier s'explique par des raisons conjoncturelles ou soit liée à une croissance rapide. L'aide prend la forme d'un prêt ou d'une garantie de remboursement d'un prêt consenti par une institution financière.

⁶⁰ IQ opte rarement pour les prêts assortis d'une option d'achat. Cette formule ne lui réussit pas, les rendements apparaissant souvent modestes quand ils ne sont pas négatifs.

« Fonds de roulement conjoncturel » :

Les entreprises admissibles, qui ne peuvent faire partie d'un conglomérat, doivent démontrer que l'aide demandée servira à satisfaire un besoin temporaire de liquidités, que la situation menace leur existence même et que sa gestion offre des perspectives raisonnables de rétablissement (un plan de redressement devra en général être fourni).

Le prêt peut couvrir 100% du financement du projet et doit être remboursé (capital et intérêts) au maximum 5 années après le versement du prêt ou à compter de l'échéance moratoire en cas de différé de remboursement (franchise d'un an maximum).

Le taux maximal de couverture par la garantie émise est de 80%, sa durée de validité ne pouvant excéder 6 ans. Le montant minimal de l'aide est de 50 000 CAD.

« Fonds de roulement de croissance » :

Les entreprises admissibles doivent justifier d'au moins 3 années d'existence, d'un chiffre d'affaires minimal lors du dernier exercice de 500 000 CAD minimum, et d'une croissance minimale de celui-ci au cours des deux derniers exercices de 25% par an ou supérieure de 25% par rapport à la moyenne du secteur d'activité. Elles doivent apporter la démonstration de leur besoin additionnel de fonds de roulement et avoir dégagé un trésorerie positive lors du dernier exercice ou cumulativement positive sur les 3 derniers exercices.

Le montant du prêt peut représenter 75 % des coûts du projet incluant le fonds de roulement requis (le fonds de roulement pouvant correspondre à 100% du montant du projet). La durée maximale de remboursement est de 7 ans.

La garantie applicable ne peut excéder 70 % (75% pour les régions périphériques), sa durée de validité ne pouvant dépasser 7 ans. Le montant minimal est fixé à 50 000 CAD.

Le programme Déclic-PME

Déclic-PME est un programme administré par Investissement Québec (IQ) qui aide les PME en démarrage ou en croissance à financer leurs projets.

Les services aux particuliers et aux entreprises (commerce de gros et de détail, restauration...) à l'exception, s'agissant des services aux entreprises, de l'informatique ou de toute autre prestation reliée aux NTIC ainsi que des interventions techniques et scientifiques proposées par exemple par des bureaux d'architectes ou d'ingénieurs.

Les entreprises admissibles doivent :

- être **en démarrage ou en exploitation depuis moins de 3 ans** et avoir un chiffre d'affaires inférieur à 1 MCAD à la date de la demande ;
- projeter la **création d'au moins deux nouveaux emplois** (3 nouveaux emplois pour un montant de prêt supérieur à 50 000 CAD);
- afficher des bonnes perspectives de rentabilité ;
- s'appuyer sur une mise de fonds minimale d'au moins 20% pour les projets de création (jusqu'à concurrence de 10%, cet apport peut être obtenu grâce à l'intervention d'un organisme de développement régional ; en outre, dans certains cas il peut être remplacé par une mise de fonds en équipement).

Le programme Déclic-PME est géré par la Financière du Québec, filiale de d'Investissement Québec. Les entreprises admissibles peuvent recevoir l'appui des CLD, des bureaux régionaux du ministère de l'industrie ou des institutions financières partenaires pour préparer leur dossier.

Les dépenses éligibles au bénéfice du programme doivent concerner des projets réalisés au Québec et peuvent porter sur l'achat de biens liés à l'exploitation, les dépenses de démarrage, la mise au point finale de produits, la commercialisation de produits récemment développés, les besoins en fonds de roulement pendant l'année qui suit l'obtention de l'aide.

L'aide apportée se traduit par l'octroi d'une garantie d'emprunt couvrant jusqu'à 80% de la perte nette éventuellement subie par le prêteur, voire directement par un prêt dans le cas où toute autre forme de financement s'est révélée impossible.

Le montant maximal de la garantie est de 100 000 CAD (125 000 CAD pour le montant du prêt couvert), la durée de validité de la garantie ne pouvant être supérieure à 7 ans.

Le bénéfice de ce programme ne peut être cumulé avec aucun autre dispositif du gouvernement du Québec.

Le taux d'intérêt sur le prêt s'obtient en majorant de 1,75 point le taux de base. Une franchise de deux ans peut être accordée pour le remboursement en capital. Des sûretés sur les immobilisations prévues au projet et des cautions personnelles représentant 25 % du prêt garanti sont systématiquement exigées. Le prêt doit être utilisé dans les 12 mois suivant la date de l'émission de la garantie.

L'obtention de l'aide financière se déroule en 3 étapes :

- l'entreprise doit rédiger un plan d'affaires et le soumettre à l'institution financière ;
- si le projet est accepté, il sera transmis par la banque à Investissement Québec qui l'évaluera à son tour ;
- si le projet est validé par IQ, un certificat de garantie sera délivré à la banque qui accordera le financement au demandeur.

Les frais d'instruction du dossier sont fixés à 1% du montant du prêt (1 250 CAD pour un prêt de 125 000 CAD), la moitié de la commission versée par le demandeur lui étant remboursée en cas de rejet. De plus, une fois par an, une facture correspondant à 1% du solde du prêt sera envoyée à l'entreprise au titre des frais de gestion du dossier.

Le délai qui s'écoule entre le dépôt de la demande et le déboursement effectif des fonds est de l'ordre de 6 semaines.

La Financière et sa maison-mère offrent principalement des services financiers et ne dispensent quasiment pas d'accompagnement en dehors de l'appui à la constitution du dossier.

On notera que cette mesure instaurée en 1998 a pris le relais du **plan Paillé** (du nom du ministre des finances de l'époque), programme d'interventions en garantie qui s'est soldé par une accumulation de défaillances coûteuse pour les finances du Québec comme pour les publics bénéficiaires, en raison de conditions d'application peu raisonnables et sources d'un fort aléa moral (couverture quasi-intégrale par le budget de la province des sommes empruntées auprès des banques en cas de défaillance, pas d'apport personnel exigé, absence de prise de garanties sur le patrimoine de l'emprunteur). Du fait des séquelles psychologiques qu'il a laissées dans le milieu bancaire, ce plan qui se proposait précisément de remédier au rationnement du crédit aura en fin de compte contribué à exacerber la frilosité des banques en stigmatisant durablement des projets de création plus que jamais perçus comme affectés d'un risque très élevé.

Devant la persistance des réticences du secteur bancaire à consentir des prêts aux PME, en particulier aux entreprises en création, malgré les interventions en garantie de la Financière, cette dernière est amenée à développer des activités d'octroi direct de prêts, conventionnels et participatifs.

Procédure d'évaluation

IQ est dotée d'une direction de l'évaluation de la performance et d'un comité de vérification (audit interne), l'établissement éditant régulièrement des tableaux de bord ainsi que des états financiers présentant l'évolution des résultats par rapport aux objectifs fixés. Les employés de la société sont soumis à une évaluation périodique de la réalisation de leurs objectifs de rendement, une partie de leur rémunération étant indexée sur les résultats atteints.

IQ évalue systématiquement les retombées des projets qu'elle finance.

ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Toutes choses égales par ailleurs, IQ réunit en un seul établissement les attributions de la BDPME-SOFARIS, de l'ANVAR et les missions de prospection et d'aide des investisseurs étrangers assumées par l'AFIE et la DATAR.

Le programme FPME se rapproche des prestations servies par BDPME-SOFARIS, voire à certains égards de la COFACE. **Les taux de couverture en matière d'interventions en garantie peuvent atteindre 80%** et faire l'objet d'une modulation en faveur des régions périphériques (discriminations territoriales positives). **La formule des prêts délivrés directement au titre de ce programme n'est utilisée que dans les cas où la garantie n'a pas permis de déboucher sur une solution de financement.** C'est une formule par défaut qui s'efface devant la garantie de remboursement. Sous certaines conditions, FPME peut financer les besoins en fonds de roulement et les impasses de trésorerie.

Le programme Déclic-PME pourrait être rapproché de la garantie SOFARIS. Le taux de couverture maximal, 80 %, représente toutefois une différence par rapport au dispositif français. Le recours à ce dispositif n'est toutefois pas de même ampleur que l'utilisation des programmes de la SOFARIS.

Par ailleurs, les banques qui participent à l'examen des dossiers ne peuvent pas engager la garantie pour IQ (Financière du Québec) **qui demeure l'échelon décisionnel ultime.** Elles jouent un rôle de filtre et ne peuvent que décider du rejet du dossier.

EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Lors de l'exercice 2001-2002, IQ a effectué 1 066 interventions financières représentant un flux financier de 1 036 MCAD pour une valeur totale cumulée des projets de 4 465 MCAD.

Ces interventions ont bénéficié à 908 entreprises qui devraient créer 18 391 emplois sur une période de 3 ans.

Exercice	Exercice 2001-2002
Valeur moyenne des projets par entreprise aidée	4,9 M CAD
Montant moyen des interventions financières par entreprise aidée	1,14 M CAD
Nombre moyen d'emplois créés par entreprise aidée	20
Montant moyen des financements obtenus pour 1 CAD d'intervention	4,31 CAD
Engagement financier par employé d'IQ	2,74 M CAD

Toutefois, les différents programmes gérés par Investissement Québec ou la Financière du Québec ne connaissent pas une ampleur égale.

Le programme d'aide aux investissements étrangers au Québec (assimilable à une PAT versée sous forme d'avance remboursable) a mobilisé sur l'exercice 2001-2002 589 MCAD de financement (56% du total) pour des projets de 2 967 MCAD (66% du total) à l'origine attendue de 10 457 emplois (56% du total).

En mettant ce programme spécifique à part, il ressort pour le solde des activités d'IQ les indicateurs suivants :

- Programme **Financement PME**, hors préfinancement du crédit d'impôt recherche (qui est moins directement assimilable à un financement à risque) : 320 dossiers pour un montant financé de 187 MCAD et 4 850 emplois à créer ;

Programme financement PME (cumul au terme de l'exercice 2001-2002)	Nombre d'interventions	Montant des interventions (en M CAD)	Montant des projets aidés (en M CAD)	Nombre d'emplois existants	Nombre d'emplois nouveaux
Production et alliance	115	63	175	5 889	1136
R & D	344	119	566	8 945	3 331
Exportation	94	40,5	128	3 146	685
Fonds de roulement	53	45	132	7 070	365
<i>Dont fonds conjoncturel</i>	<i>40</i>	<i>39</i>	<i>100</i>	<i>6 437</i>	<i>265</i>
<i>Dont fonds de croissance</i>	<i>13</i>	<i>6</i>	<i>32</i>	<i>633</i>	<i>100</i>
Total	606	267,5	1 001	25 050	5 517

- Programme **Déclic PME** : 168 dossiers pour un montant financé de 13 MCAD et 935 emplois à créer.

Ces montants, s'ils sont rapprochés du coût budgétaire que représente Investissement-Québec (cf I-Financement), du coût de gestion d'Investissement Québec (Cf. infra) ou de l'étendue des mesures de financement à risque mises en œuvre au plan fédéral par la Banque de Développement du Canada ou, s'agissant des garanties aux PME, par Industrie Canada (qui a garanti en 2000-2001 5415 prêts au Québec) **soulèvent des interrogations sur l'efficacité et la portée de cet outil spécifiquement québécois**. Il en irait de même si, toutes proportions gardées, cette activité était rapportée aux activités de la BDPME en France.

IQ procède à sa propre évaluation des retombées des projets financés, en fonction de l'impact sur les heures de travail induites et des retombées fiscales liées à l'accroissement des immobilisations des entreprises et à la progression des ventes.

S'agissant des retombées fiscales pour le gouvernement québécois de la stimulation de l'investissement et de l'activité induite par l'intervention de l'établissement, un modèle d'attribution de la part effectivement attribuable à ce dernier a été mis au point. L'application de ce modèle sur les deux derniers exercices fait apparaître – **avec toutes les précautions que requiert l'insuffisance des éléments permettant d'apprécier la robustesse de ce modèle de calcul** – les résultats suivants :

Recettes fiscales et para-fiscales attribuables à IQ (en M CAD)	Exercice 2001-2002	Exercice 2000-2001
Réalisation des projets	129,9	137,1
Recettes liés aux ventes	517,2	552,4
Total	647,1	689,5

Les recettes fiscales et parafiscales totales qui auraient été engendrées par les projets soutenus par IQ étant évaluées à 3 054 MCAD.

FICHE II.10**LES SOCIÉTÉS LOCALES D'INVESTISSEMENT POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'EMPLOI (SOLIDE)****DESCRIPTION****Objet et public cible**

Les SOLIDE sont des organismes à but non lucratif mis sur pied dans le but de soutenir financièrement et techniquement la création d'emplois pérennes sur le territoire d'une MRC (municipalité régionale de comté) ou d'une municipalité. Ces sociétés appuient les projets de démarrage, de consolidation ou d'expansion contribuant à créer ou à maintenir des emplois durables.

Au regard des niveaux d'intervention (inférieurs à 50 000 CAD) et du nombre moyen d'emplois créés par projet (moins de 10), les SOLIDE s'adressent aux petites entreprises de leur ressort géographique. Eu égard cependant aux taux de rendement exigés (de l'ordre de 15%) et à la concentration des interventions sur le secteur de la production industrielle, les financements offerts par les SOLIDE sont essentiellement destinés aux entreprises à fort potentiel de croissance.

La finalité des SOLIDE est aussi de favoriser au niveau local le développement d'une capacité d'expertise dans le domaine de la création d'entreprises et dans celui de la gestion d'outils de capital-développement. Si les petites entreprises forment bien le public cible en aval, les collectivités locales (municipalité et regroupements intercommunaux) constituent quant à elles le public cible en amont.

Origine et évolution

Le réseau des SOLIDE a été créé en 1991 sous la double impulsion du FSTQ et de l'union des municipalités régionales de comté québécoises (UMRCQ), devenue depuis la fédération québécoise des municipalités. Par cette initiative, les deux partenaires entendaient apporter une réponse à la carence des institutions financières en matière de financement des petites entreprises locales. A cette fin, ils constituèrent SOLIDEQ, société chargée de favoriser la prise en main par les intervenants locaux du développement économique local, en encadrant les modalités d'implantation des SOLIDE dans les MRC ou les municipalités et en formant les partenaires locaux à la gestion du capital-développement.

Depuis sa création, le réseau est en progression constante, tant du point de vue du nombre des projets soutenus que du nombre de SOLIDE mis en place à la demande d'une MRC ou d'une municipalité avec l'aide de SOLIDEQ. Il travaille depuis quelques années à resserrer ses liens et à produire des synergies avec les centres locaux de développement (CLD) et les sociétés d'aide aux collectivités locales (SADC)⁶¹.

Maillage territorial

Le Québec compte aujourd'hui 87 SOLIDE implantés dans autant de MRC ou de municipalités, ce qui correspond à un bassin moyen de population desservie de 86 000 personnes.

⁶¹ Voir les fiches relatives à ces dispositifs.

Acteurs intervenant et leur organisation

Chaque SOLIDE est dirigé par un conseil d'administration composé de représentants bénévoles des partenaires financiers (5 à 9 membres en moyenne) : SOLIDEQ, la MRC ou la municipalité concernée, le ministère des Régions, les institutions financières parties prenantes et divers autres partenaires locaux. Les prestations du SOLIDE s'appuient sur une équipe de conseillers locaux dûment formés aux métiers du financement des entreprises et du conseil en gestion.

La gestion des SOLIDE est confiée aux organismes locaux de développement, les CLD et les SADC (respectivement gestionnaires de 69 et 18 SOLIDE). Les SOLIDE n'emploient donc pas de personnel.

Financement

Le financement du fonctionnement et des interventions du réseau des SOLIDE, totalisant au 30 juin 2001 un montant de 45 MCAD, est assuré grâce aux contributions versées par SOLIDEQ (51%), par les MRC ou les municipalités (12%), par le ministère des régions (24%), par les institutions financières impliquées (4,5%), par les SADC (4%) et par divers autres partenaires locaux (5%).

Exemple de la SOLIDE de la MRC Les Maskoutains

Capital de départ	Montants apportés en CAD
MRC Les Maskoutains	75 000
Autres partenaires locaux	75 000
Ministère des régions	100 000
SOLIDEQ (Fonds de solidarité FTQ)	250 000
TOTAL	500 000

Missions et modes d'actions

La SOLIDE gère un fonds d'investissement qui lui permet d'accorder des prêts participatifs aux petites entreprises d'un montant compris entre 5 000 et 50 000 CAD. Ces prêts ont vocation à financer les projets de création, de consolidation et d'expansion mais également les projets de reprise (acquisition). Les prêts participatifs, assortis d'une option d'achat d'actions ou d'une redevance (0,25 à 1,75% du montant des ventes ou 1 à 5% des bénéfices), sont des prêts non garantis par lequel le prêteur participe aux résultats, et partant au risque, de l'entreprise à laquelle il s'associe. Le prêt complète toujours l'apport du promoteur. Le niveau de cet apport (de 10 à 20% du coût total du projet) de même que les compétences du demandeur sont pris en compte par la SOLIDE dans ses décisions d'investissement.

Il s'agit de prêts d'une durée de 2 à 7 ans assortis d'un taux d'intérêt variant entre prime⁶²+1 et prime+4 (soit actuellement entre 5,5 et 8,5%) selon le risque du projet et le niveau de la redevance prélevée ou de l'option d'achat. Les SOLIDE octroient ces prêts dans l'intention explicite de faciliter la mobilisation d'autres partenaires financiers (recherche d'un effet de levier). Elles n'interviennent ainsi jamais seules dans le financement d'un projet.

Par ailleurs, la SOLIDE accompagne et conseille les entreprises auxquelles il accorde ses financements. Elle offre dans certains cas des possibilités de refinancement lors d'un second voire d'un troisième tour de table.

⁶² Taux de base de la Banque du Canada, de l'ordre de 4,5 points en septembre 2002.

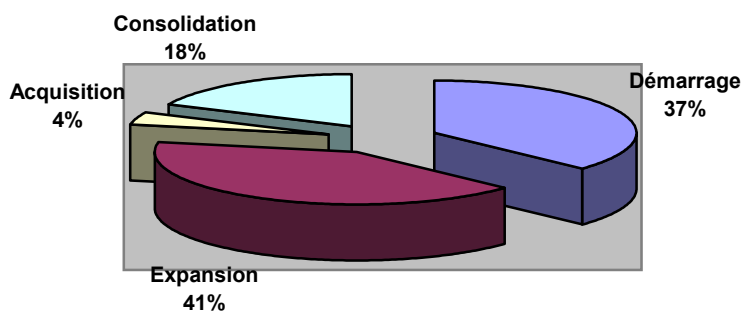
ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Au regard des caractéristiques du système français, le réseau des SOLIDE apparaît intéressant à plus d'un titre. Il intervient au plus près des besoins et des attentes des acteurs locaux sur un segment de concours financier insuffisamment pris en compte par les institutions bancaires et financières, celui du financement voire du refinancement des petites entreprises en phases de démarrage ou de développement pour des montants inférieurs à 40 000 €. Il correspond à la volonté de doter les territoires en outils de développement endogène impliquant les collectivités territoriales au travers du soutien apporté aux entreprises. Aucun SOLIDE n'est d'ailleurs constitué sans la volonté expresse de la collectivité concernée de s'y associer. Il s'agit d'un **fonds d'investissement de proximité** s'adossant à un réseau plus large de capital-développement comprenant le FSTQ, les fonds régionaux des travailleurs québécois, des fonds spécialisé et bien sûr SOLIDEQ, « société-mère » qui coiffe, anime et consolide le réseau des SOLIDE. Ce réseau mobilise enfin des intervenants qualifiés et préalablement formés aux missions d'appui financier et technique aux petites entreprises.

La population moyenne couverte par un SOLIDE, du même ordre que celle couverte par un CLD ou un SADC et correspondant à une taille infra-départementale en France induit l'avantage d'une très forte proximité entre les financeurs et les entreprises bénéficiaires, en même temps qu'elle conduit à l'inconvénient d'un très faible nombre d'investissements annuels par SOLIDE (donc une faible mutualisation des risques et un coût de gestion exorbitant s'il devait être facturé).

EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Au 30 juin 2002, le portefeuille des 87 SOLIDE se montait à 1 306 projets en cours, soit en moyenne 15 projets par SOLIDE. 483 concernaient des créations et 823 des phases de consolidation ou d'expansion ainsi que des opérations d'acquisition.



Les taux de défaillances sont relativement élevés aux dires des représentants du Fonds de Solidarité FTQ puisqu'ils sont de l'ordre de 20 à 25% et peuvent atteindre 40 à 50% pour certaines SOLIDE. Les retombées économiques restent malgré tout positives :

Retombées économiques des SOLIDE	Au 30 juin 2002
Nombre de projets financés	1 306
Montant des financements autorisés	40 M CAD
Montant des autres financements obtenus par les projets	120 M CAD
Nombre d'emplois maintenus ou sauvegardés	12 768
Effet de levier	1 à 4

Un exemple de SOLIDE, La SOLIDE de la MRC Les Maskoutains : bilan de 4 années d'activité (1998-2001)

SOLIDE de la MRC des Maskoutains	Montants en CAD
Capital de départ en 1998	500 000
Somme des financements versés	390 000
Portefeuille des placements en entreprise au terme de l'exercice 2001	235 000
Sommes disponibles pour des placements	318 000
Nombre de projets financés	13
Montant moyen par projet	30 000
Capital remboursé	137 000
Intérêts perçus	64 000
Redevances perçues	6 800
Créances douteuses	17 000
Gains nets	53 800
Rendement sur 4 années	13,8 %
Rendement annualisé	3,5%

FICHE II.11**LES SOCIÉTÉS DE PLACEMENT DANS LES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES
(SPEQ)****DESCRIPTION****Objet et public cible**

Les SPEQ sont des sociétés privées d'investissement dans le capital des entreprises qui procèdent d'un programme gouvernemental à caractère fiscal. Le programme vise principalement à consolider la structure financière des PME québécoises en phase de démarrage ou de développement à travers le renforcement de leur capitalisation. Il s'adresse également aux investisseurs qui désirent faire des placements dans les PME tout en bénéficiant d'avantages fiscaux.

Les entreprises admissibles au programme SPEQ sont des sociétés privées sous contrôle canadien dont le siège est situé au Québec. Ces sociétés doivent œuvrer dans les secteurs d'activité éligibles (manufacturier, touristique, tertiaire « moteur », en lien avec l'agriculture, la culture, l'environnement, les nouvelles technologies y compris les incubateurs industriels...). Leur actif, consolidé le cas échéant (sociétés associées), ne doit pas excéder 50 MCAD (jusqu'en 2000, ce seuil était fixé à 25 MCAD), et elles doivent avoir versé au cours des 12 derniers mois plus de la moitié des salaires à des employés d'un établissement situé au Québec. En outre, durant les 24 mois précédant l'investissement de la SPEQ, la société admissible ne devra avoir effectué aucune sortie de fonds importante en faveur de ses actionnaires, des actionnaires de la SPEQ ou en faveur de personnes qui leur sont liées, sauf accord formel d'Investissement Québec.

Les actionnaires du SPEQ peuvent quant à eux être des personnes physiques, des sociétés, des fiducies relevant de régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) ou des fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR).

Origine et évolution

La création des SPEQ résulte du diagnostic de sous-capitalisation des PME posé au milieu des années 80 par la commission québécoise sur la capitalisation des entreprises. En 1985 a été initié le programme SPEQ, dont l'administration a été confiée à la société de développement industriel du Québec, devenue en 1998 Investissement Québec (IQ).

En 1998, le montant maximum des placements effectués dans une PME par une SPEQ a été porté de 5 à 10 M CAD.

Maillage territorial

Selon l'administration fiscale québécoise, environ 300 SPEQ seraient actuellement enregistrées au Québec.

Acteurs intervenant et leur organisation

Les SPEQ s'inscrivent dans un programme dont la gestion a été confiée à IQ, qui est en particulier chargé d'en assurer la promotion, de soutenir les intervenants, de veiller au respect des dispositions de la loi régissant ce programme et à la protection de l'actionnaire de la SPEQ.

Bien que les SPEQ soient en principe des sociétés d'investissement, elles sont en règle générale formées à l'occasion de projets spécifiques (démarrage d'une entreprise, expansion, accroissement du fonds de roulement...). Les dirigeants de l'entreprise admissible sont ainsi souvent à l'origine de la constitution de la SPEQ, se chargeant de rassembler les fonds requis.

Il appartient à IQ de confirmer l'enregistrement de la SPEQ et de valider les placements envisagés après avoir étudié le montage financier et le prix de l'action payé par la SPEQ de façon à s'assurer d'un partage équitable des risques entre les actionnaires de cette dernière et ceux de la société admissible.

Financement

Le financement des SPEQ et de leurs interventions provient pour l'essentiel des souscriptions des actionnaires (individus, sociétés, régimes de retraites) d'une part, des revenus tirés de leurs activités de placement d'autre part. Il convient de souligner que les personnes morales qui investissent dans les SPEQ ne peuvent prétendre aux avantages fiscaux offerts aux particuliers.

IQ peut consentir des prêts d'aide à la capitalisation de la SPEQ, participatifs ou non (avec ou sans option d'achat d'actions de l'entreprise finale), ainsi que garantir les emprunts contractés par cette dernière auprès d'une institution financière. Le montant de la garantie ne peut être inférieur à 50 000 CAD ni supérieur à 1 M CAD. Il ne peut non plus excéder 75 % des dépenses directement liées au projet (Le prêt consenti par une institution financière et garanti par IQ ne peut dès lors dépasser 1,250 M CAD). Les remboursements, généralement fixes, sont effectués par les actionnaires de la SPEQ directement à celle-ci qui rembourse le prêt à l'institution financière. Les remboursements ainsi opérés permettent aux actionnaires de bénéficier en échange d'émissions d'actions de la SPEQ et d'émarger de la sorte à l'avantage fiscal correspondant.

Missions et modes d'action

Règles constitutives	Règles de fonctionnement	Règles prudentielles ⁶³
<ul style="list-style-type: none"> - Réunion d'un capital minimal de 50 000 CAD souscrit et versé par des personnes physiques ; - Etablissement d'une convention entre la SPEQ et ses actionnaires ; - Enregistrement auprès d'Investissement Québec (ouvre droit aux avantages fiscaux accordés aux souscripteurs). 	<ul style="list-style-type: none"> - Les actions doivent être payées en espèces ; - Les participations doivent être minoritaires (moins de 50% des droits de vote) ; - Ces prises de participations donnent lieu à une convention entre la SPEQ et la société admissible ; - Au cours des 24 mois suivant le placement, la PME bénéficiaire ne doit pas verser de dividendes à la SPEQ ; - Au cours des 60 mois suivant l'apport en capital, l'entreprise bénéficiaire ne peut effectuer de rachat des actions souscrites par la SPEQ, ni procéder à une sortie importante de fonds en faveur de ses actionnaires ou de ceux de la SPEQ, ni accorder de prêts, d'honoraires ou d'autres formes de rémunération à la SPEQ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Une ou plusieurs SPEQ ne peuvent détenir 50% ou plus des droits de vote au sein du capital de la société admissible ; - Les placements par une SPEQ ou plusieurs SPEQ dans une même entreprise ne peuvent excéder 10 M CAD⁶⁴ ; - Un actionnaire contrôlant une entreprise peut investir dans cette entreprise en passant par une SPEQ, à condition qu'il ne soit pas l'actionnaire majoritaire de la SPEQ ; - Un actionnaire minoritaire d'une entreprise peut investir dans cette société en passant par une SPEQ et contrôler cette SPEQ, à condition de demeurer minoritaire dans le capital de l'entreprise en question au terme de l'opération.

Les avantages fiscaux liés aux SPEQ consistent en d'importantes déductions. Les souscripteurs personnes physiques bénéficient ainsi jusqu'à concurrence de 30% du revenu total pour l'année d'une déduction égale :

- à 150 % de leur part dans les placements admissibles réalisés par la SPEQ dans des entreprises dont l'actif est inférieur à 25 M CAD ;
- à 125% de leur part dans les placements admissibles de la SPEQ dans les sociétés dont l'actif se situe entre 25 et 30 M CAD.

Lorsque la déduction ainsi calculée excède la limite de 30% des revenus de l'investisseur, le solde peut être reporté sur les 5 années suivantes.

La moitié de la perte en capital liée à la disposition d'une action peut à certaines conditions être déductible du revenu global du contribuable et non seulement des gains en capital imposables. La plus-value réalisée par un particulier sur un placement dans une SPEQ est exonérée dans la limite de 500 000 CAD (Cf. fiche sur les aspects fiscaux)

Les particuliers peuvent transférer les actions des SPEQ dans leur REER. Les déductions propres à ces régimes de retraite par capitalisation peuvent alors s'ajouter aux déductions précitées.

⁶³ Ces dispositions visent à garantir l'indépendance réciproque de la SPEQ et de la société admissible, en empêchant en particulier le contrôle de ces deux entités par un même actionnaire ou un même groupe d'actionnaires.

⁶⁴ Ce seuil a été relevé en 2000. Il était auparavant de 5 M CAD.

ORIGINALITE ET INTERET DE LA MESURE AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Les SPEQ constituent des outils d'optimisation de la fiscalité sur les revenus des personnes physiques qui s'adressent aussi bien aux investisseurs providentiels (business angels), qu'aux individus moins fortunés, particuliers – souvent proches des bénéficiaires (« love money ») – et salariés des entreprises admissibles.

L'initiative de la formation de ces sociétés d'investissement dans le capital des PME en création ou en expansion revient souvent aux acteurs privés directement liés à l'entreprise désireuse de renforcer ses fonds propres et de bâtir sa croissance sur une structure financière équilibrée. Les règles garantissant l'indépendance réciproque de la SPEQ et de l'entreprise aidée de même que la vigilance d'Investissement Québec sont censées éviter les conflits d'intérêt et assurer la protection des intérêts des actionnaires.

Au total, cet outil représente une solution intermédiaire flexible entre l'investissement direct des particuliers dans le capital des petites entreprises non cotées et les placements intermédiés de type FCPR.

Il est à noter que les règles d'indépendance entre les actionnaires de la SPEQ et de l'entreprise financée ne permettent pas à un actionnaire majoritaire de cette dernière d'utiliser une SPEQ qu'il contrôle pour accroître le capital de son entreprise. L'investissement d'une personne physique dans une entreprise qu'elle contrôle ne bénéficie ainsi pas d'avantages fiscaux à l'entrée (contrairement à la France) mais uniquement d'avantages en sortie, soit sous la forme de déduction des moins-values, soit d'exonération des plus-values (avec des seuils plus élevés qu'en France).

Un autre aspect intéressant réside dans la possibilité pour la SPEQ d'accroître sa capitalisation, et par voie de conséquence celle des entreprises bénéficiaires, en faisant transitoirement appel à l'emprunt, le recours à cette procédure étant facilitée par les interventions de Investissement Québec et par les avantages fiscaux offerts aux actionnaires de la SPEQ qui remboursent de facto l'emprunt en contrepartie de la titrisation des sommes remboursées.

EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

Depuis le lancement du programme, 910 SPEQ, ayant effectué un total cumulé de 260 M CAD de placements admissibles, auraient été enregistrées au 30 juin 2002

Exemple d'un investissement de 1 000 CAD dans une SPEQ (hors REER)
avec une déduction fiscale de 150 % soit 1 500 CAD :

Revenu imposable	Moins de 26000 CAD	26 000 à 26 999	27 000 à 52 999	53 000 à 53 999	54 000 et plus
Taux d'imposition	16 %	17,4%	20%	22,8%	24%
Epargne fiscale	240	261	300	342	360
Coût net de l'investissement	760	739	700	658	640

Exemple d'un investissement de 1 000 CAD dans un SPEQ et REER, avec déduction fiscale de 150%, soit une déduction de 1 000 CAD au titre du placement dans le REER (niveaux fédéral et provincial) et de 1 500 CAD au titre du SPEQ (niveau provincial) :

Revenu imposable	Moins que 26 000 CAD	26 000 à 26 999	27 000 à 52 999	53 000 à 53 999	54 000 à 63 000	63 000 à 99 999	100 000 et plus
Epargne fiscale REER	294	308	384	412	424	457	482
Epargne fiscale SPEQ	240	261	300	342	360	360	360
Epargne fiscale totale	534	569	684	754	784	817	842
Coût net de l'investissement	466	431	316	246	216	183	158

300 SPEQ seraient actuellement enregistrées par l'administration fiscale québécoise pour un montant total d'investissements de l'ordre de 60 MCAD, soit en moyenne un portefeuille d'environ 200 000 CAD par SPEQ.

Année	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Coût fiscal pour le gouvernement québécois (en M CAD, hors avantages fiscaux consentis au titre du REER)	5	6	6	9	9	8