

Chapitre 2

Augmenter la productivité en favorisant le dynamisme des petites entreprises

Le dynamisme des petites entreprises n'est pas une fin en soi, mais un élément du secteur des PME qui concourt à la progression globale de la productivité. Il favorise les gains de productivité en redistribuant les ressources vers les entreprises les plus efficaces et en renforçant la diffusion des nouvelles technologies. Au Canada comme dans les autres pays de l'OCDE, le dynamisme des petites entreprises a été moindre ces dernières décennies, mais il reste dans une position médiane, certains indicateurs étant supérieurs à la moyenne de l'OCDE et d'autres inférieurs. Si le cadre de politique économique lui est en général propice, en particulier la réglementation du travail, il existe une marge de réduction des obstacles réglementaires à la concurrence sur les marchés de produits. Alors que de nombreux programmes ont vocation à aider les petites entreprises, certains des plus importants ne ciblent pas bien les défaillances du marché. En les axant davantage sur l'atténuation des dysfonctionnements manifestes, on ferait davantage contribuer ces programmes à la progression de la productivité et du niveau de vie. Il faudrait probablement pour cela réorienter l'aide des petites entreprises en général vers les start-ups et les entreprises de création récente dotées de projets innovants, ce qui donnerait une impulsion à ce segment de l'économie.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Le dynamisme des petites entreprises n'est pas une fin en soi, mais un trait distinctif du secteur des PME qui concourt de façon significative à la progression générale de la productivité. Il peut se manifester par un taux de création d'entreprises élevé qui va souvent de pair avec un fort taux de disparition, un développement aisé et une proportion plus faible d'entreprises restant durablement de taille réduite que dans un secteur moins dynamique. Ce processus fait augmenter la productivité en introduisant sur le marché de nouvelles idées, pratiques et technologies tout en attirant des ressources en cas de succès et, à défaut, en en libérant pour d'autres emplois.

Au Canada, comme dans de nombreux autres pays, les indicateurs du dynamisme des petites entreprises ont fléchi, mais la plupart restent dans la moyenne de l'OCDE. Le taux de création, en particulier, est tombé à un niveau relativement bas sur le plan international. En revanche, les start-ups se développent rapidement au cours des quelques premières années d'existence, tout en ayant tendance à stagner ensuite. Le taux de réallocation des emplois (la somme des créations et des suppressions d'emplois dans les start-ups, les entreprises quittant le marché et celles qui poursuivent leur activité, exprimée en proportion de l'emploi total), un indicateur du redéploiement des ressources, a diminué. Ce taux est inférieur à celui des États-Unis à la marge extensive (entrées et sorties d'entreprises), mais supérieur à la marge intensive (entreprises poursuivant leur activité) ; c'est le signe qu'il y a plus de rigidités au Canada qu'aux États-Unis sur les marchés de produits, mais pas sur le marché du travail.

Ce chapitre traite des politiques destinées à augmenter la contribution du secteur des petites entreprises à la hausse de la productivité. Il commence par expliquer en quoi consiste le dynamisme des petites entreprises, les raisons de son importance et décrit son évolution au Canada, en le comparant à celui d'autres pays. Il présente ensuite le cadre applicable et mentionne quelques domaines dans lesquels des réformes pourraient donner plus de dynamisme. Enfin, le chapitre évoque les programmes d'aide aux petites entreprises et formule des recommandations pour qu'ils favorisent plus encore la productivité, notamment en mettant davantage l'accent sur la correction des défaillances du marché et l'appui aux entreprises jeunes et dynamiques.

Le dynamisme des petites entreprises s'est affaibli, et contribue donc moins aux progrès de la productivité

Le dynamisme des petites entreprises – signification et importance

Le dynamisme du secteur des petites entreprises est mesuré par les taux de création et de disparition ainsi que par leur capacité d'extension. Il se manifeste par un grand nombre d'entreprises nouvelles ou jeunes qui se développent rapidement en cas de succès. Un taux de création élevé peut être le signe d'une intense activité entrepreneuriale, caractérisée par l'expérimentation de produits, de procédés et de modes d'organisation

innovants afin d'en tester la valeur marchande. Comme de nombreux projets ne s'avèrent pas viables, un taux de création important va souvent de pair avec un taux de disparition élevé (voir ci-après). Ces sorties du marché libèrent de ressources qui servent à de nouvelles expérimentations et permettent une croissance rapide des entreprises qui réussissent (Baldwin et Gu, 2006).

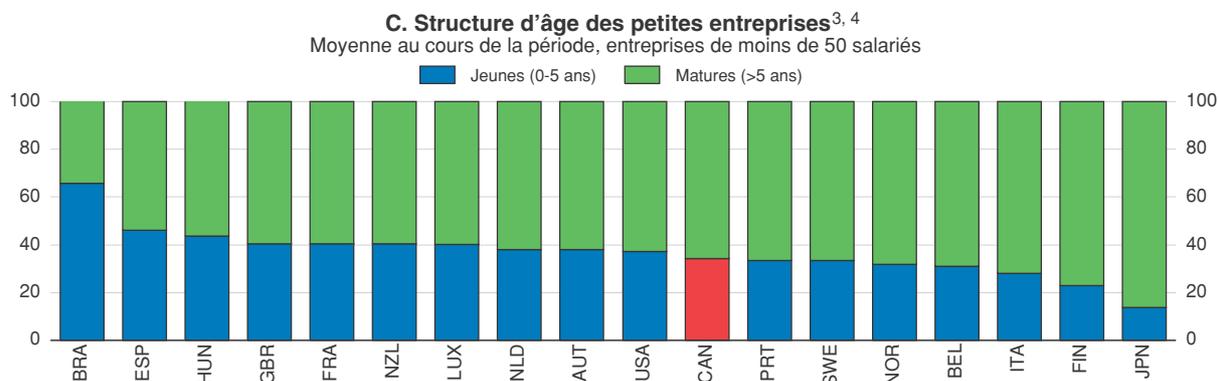
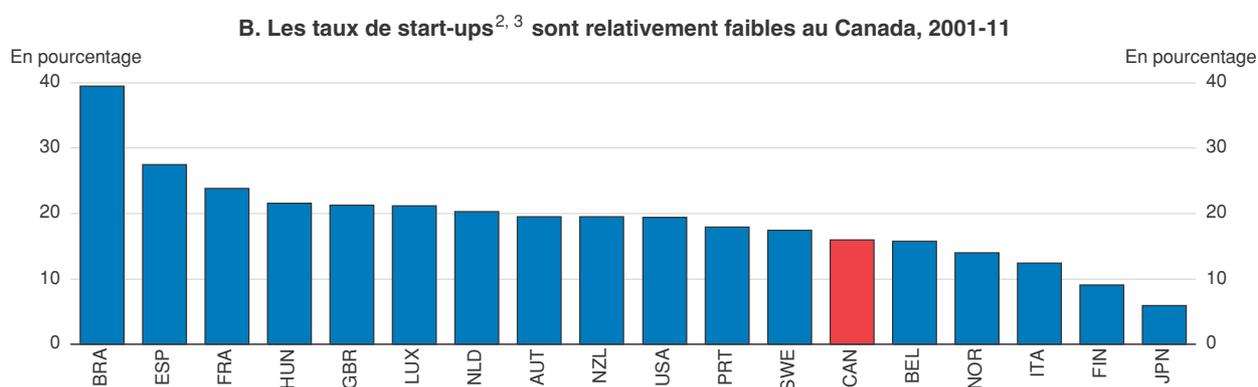
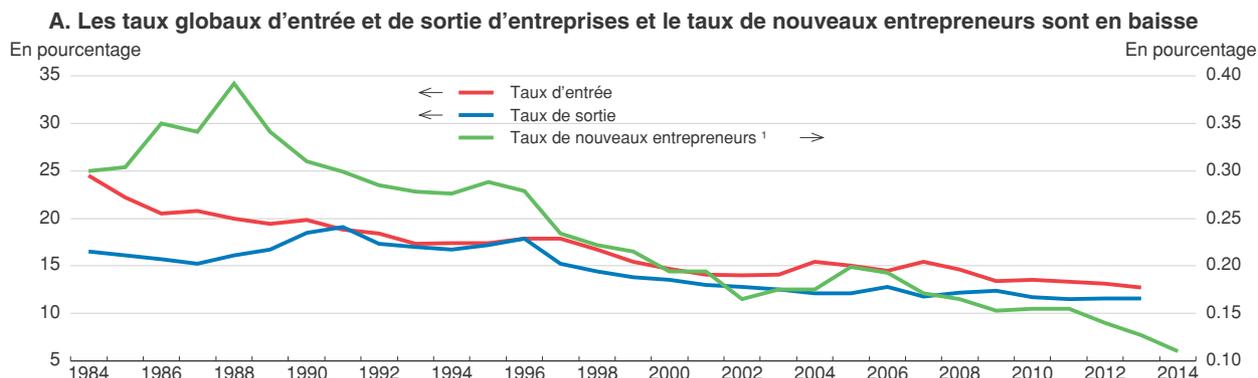
Une récente étude de l'OCDE constate qu'une hausse du nombre d'entreprises jeunes (celles de moins de six ans) par rapport aux entreprises plus anciennes (celles ayant 12 ans d'existence ou plus) s'accompagne d'une productivité multifactorielle supérieure, cet effet étant surtout imputable aux start-ups (entreprises jusqu'à deux ans d'existence) (OCDE, 2015a). L'étude montre également une concomitance entre la lenteur des progrès de la productivité multifactorielle et une hausse de la part dans l'emploi des petites entreprises qui ont cessé d'être jeunes (celles de plus de cinq ans comptant moins de 50 salariés) par rapport aux entreprises plus grandes de même ancienneté (celles de plus de cinq ans comptant 50 salariés ou davantage) ; cela indique l'absence d'une dynamique de « développement ou disparition ».

Les start-ups, qui sont plus susceptibles de déposer des brevets radicalement nouveaux que les entreprises plus anciennes, constituent souvent le premier élément d'une chaîne conduisant au niveau de productivité supérieur que l'on trouve à la frontière mondiale (Andrews et al., 2014 ; Henderson, 1993 ; Baumol, 2002). Pour atteindre la frontière mondiale de la productivité, elles doivent pouvoir se développer rapidement.

Le dynamisme des petites entreprises s'est affaibli, mais reste au milieu de la fourchette de l'OCDE

Le taux d'entrée des entreprises dans le secteur productif canadien (le nombre de nouvelles venues exprimé en pourcentage du total des entreprises) recule depuis le début des années 80 (graphique 2.1, panneau A), comme c'est le cas dans d'autres pays (Criscuolo et al., 2014). Le taux de sortie baisse également depuis le milieu des années 90. Le fléchissement tendanciel du taux d'entrée a pour corollaire une diminution du taux d'entrepreneuriat (le nombre de nouveaux travailleurs indépendants embauchant des salariés exprimé en pourcentage de la population d'âge actif). Selon Cao et al. (2015), la baisse des taux d'entrée et de sortie ne résulte pas de changements sectoriels au sein de l'économie, et le vieillissement de la population n'explique qu'une petite part (20 %) du recul du taux d'entrepreneuriat depuis 2000 (il est inférieur dans les tranches d'âge élevées). On ne sait pas vraiment pourquoi créer une nouvelle entreprise a perdu de son attrait par rapport à d'autres possibilités, notamment celle de travailler comme salarié. Il semble que depuis le début du siècle, le taux de création d'entreprises au Canada soit relativement bas comparé à d'autres pays (panneau B). Toutefois, ces comparaisons d'indicateurs de la dynamique des petites entreprises et de ceux qui suivent sont entachées d'une grande incertitude en raison de différences méthodologiques dans la collecte des données. En particulier, contrairement à d'autres pays de l'échantillon, les données recueillies pour le Canada excluent les fausses entrées et sorties résultant de restructurations ou de fusions-acquisitions, de sorte que les chiffres du Canada sont inférieurs à ce qu'ils seraient s'ils étaient mesurés sur la même base.

Graphique 2.1. Le dynamisme des petites entreprises a diminué mais se maintient au milieu de la fourchette



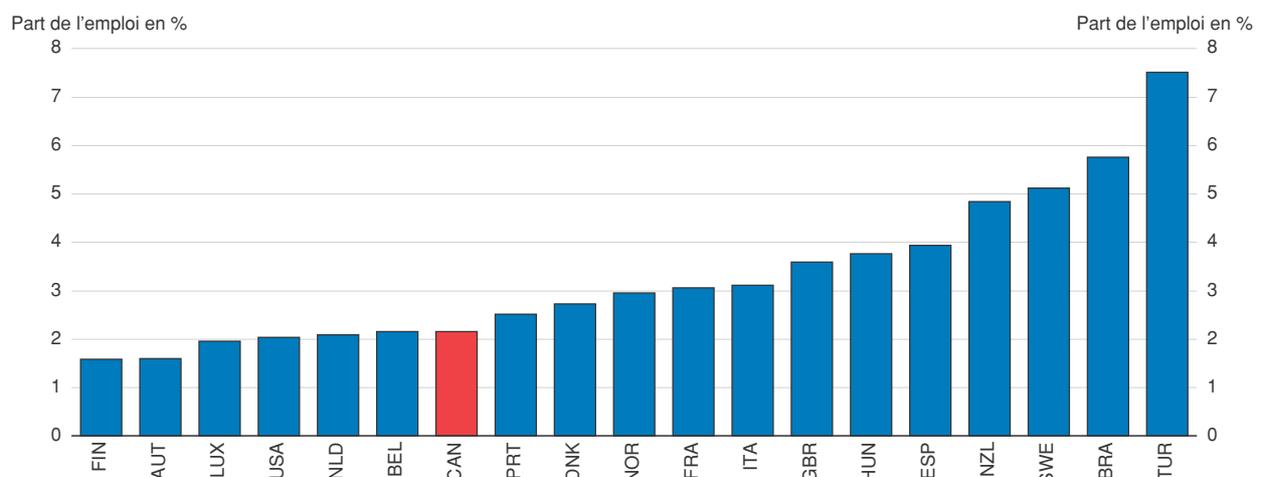
1. Nombre de nouveaux travailleurs indépendants qui embauchent des salariés en pourcentage de la population d'âge actif.
2. Les start-ups sont définies comme des entreprises ayant entre 0 et 2 ans. Le taux de start-ups correspond à la part des start-ups dans l'ensemble des entreprises, calculée sous forme de moyenne sur la période indiquée. Pour plus de détails, voir graphique 7 dans Criscuolo et al. (2014).
3. Données provisoires. Du fait de différences méthodologiques, les chiffres peuvent différer des statistiques nationales officielles publiées. Les données relatives au Canada ne concernent que les variations organiques de l'emploi et font abstraction des activités de fusions-acquisitions.
4. Part des entreprises de différentes catégories d'âge dans le total des micro- et petites entreprises (moins de 50 salariés) de chaque pays, en moyenne sur la période 2001-11 (ou années disponibles). Pour plus de détails, voir graphique 6 dans Criscuolo et al. (2014).

Source : S. Cao et al. (2015), « Trends in Firm Entry and New Entrepreneurship in Canada », *Document d'analyse de la Banque du Canada*, n° 2015-11, octobre, graphiques 1 et 3 ; C. Criscuolo, P.N. Gal et C. Menon (2014), « The Dynamics of Employment Growth : New Evidence from 18 Countries », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 14, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371538>

Au Canada, la contribution des start-ups à la création nette d'emplois s'avère inférieure à celle observée dans la plupart des autres pays où des données existent (graphique 2.2) ; alors que ces données portent sur la totalité des start-ups, Calvino et al. (2015) démontrent que l'on obtient des résultats similaires en ne retenant que les start-ups de petite taille (c'est en fait le cas de la plupart). Il ressort d'une décomposition de cette contribution que le faible chiffre canadien s'explique surtout par un bas ratio de start-ups et par leur taille moyenne réduite au moment de l'entrée (graphique 2.3). Certes, leur croissance pendant les trois premières années après l'entrée est la plus forte des pays disposant de données, ce qui est le signe d'une dynamique vigoureuse, mais la création moyenne d'emplois apparaît limitée au cours des quatre années suivantes (Calvino et al., 2016). Là encore, ces comparaisons sont entachées d'incertitude étant donné que les données du Canada ont été expurgées des chiffres de restructurations et de fusions-acquisitions. Cette correction tend à minorer les taux de création d'entreprise, comme on l'a noté plus haut, ainsi que la taille moyenne des entreprises à leur entrée sur le marché, mais à majorer le taux de croissance post-entrée tel que mesuré.

Graphique 2.2. **Création nette d'emplois par les entreprises entrantes qui survivent par rapport à l'emploi total**^{1, 2}



1. Ce graphique montre le rapport entre l'emploi à l'instant $t + 3$ dans les entreprises entrantes survivantes et l'emploi national total à l'instant t . Les chiffres indiquent la moyenne des périodes $t = 2001, 2004$ et 2007 , selon leur disponibilité. Les secteurs couverts sont : l'industrie manufacturière, la construction et les services non financiers aux entreprises.

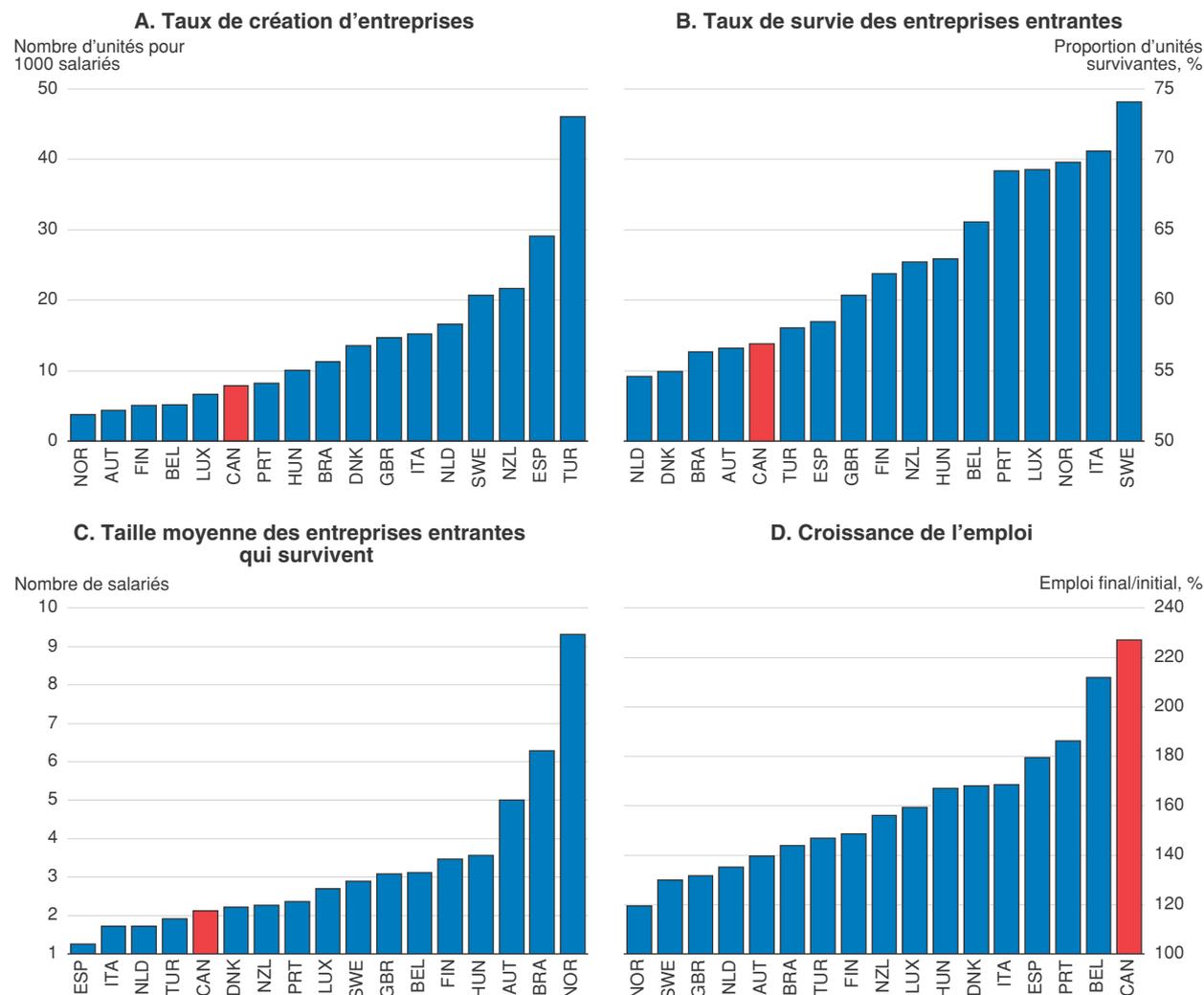
2. Voir la note 3 du graphique 2.1.

Source : Calvino, F., C. Criscuolo et C. Menon (2015), « Cross-country Evidence on Start-Up Dynamics », *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2015/06, Éditions OCDE, Paris, graphique 2, <http://dx.doi.org/10.1787/5jrxtkb9mxtb-en>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371809>

La proportion relativement faible d'entreprises de petite taille (moins de 50 salariés) et jeunes (moins de cinq ans d'existence) (graphique 2.1, panneau C) est le signe d'un moindre dynamisme des petites entreprises au Canada que dans de nombreux autres pays, car les entreprises jeunes tendent à être plus dynamiques que les plus anciennes, même si, là encore, les différences dans les méthodes de collecte de données réduisent la part des jeunes entreprises, et augmentent celle des plus anciennes au Canada, comparativement à d'autres pays. En général, leur part dans la création et la destruction d'emplois dépasse leur part dans l'emploi total, leur part dans la création étant bien supérieure à celle dans la

Graphique 2.3. **Décomposition de la création nette d'emplois par les entreprises entrantes qui survivent par rapport à l'emploi total^{1, 2}**



1. Pour plus de détails sur ces quatre éléments de la croissance et les périodes couvertes, voir les notes de renvoi du graphique 1 de Source.

2. Voir la note 3 du graphique 2.1.

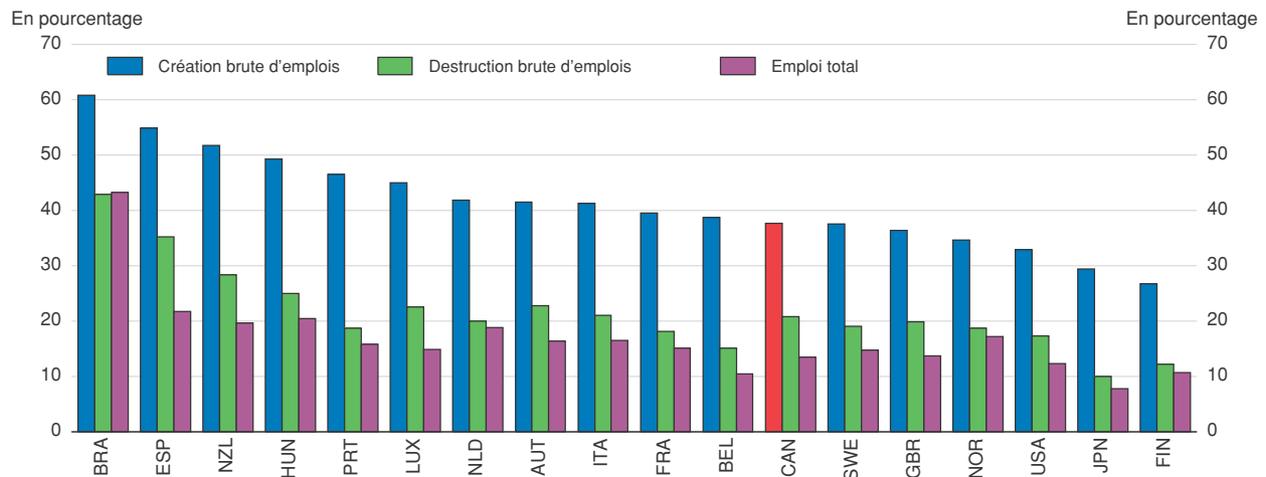
Source : Calvino, F., C. Criscuolo et C. Menon (2016), « No Country for Young Firms? : Start-up Dynamics and National Policies », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 29, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5jm22p40c8mw-en>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933371811>

destruction. En effet, contrairement à l'idée reçue, ce sont bien les entreprises les plus jeunes, en particulier les start-ups, qui contribuent le plus à la création nette d'emplois, et pas les plus petites une fois l'âge pris en compte (Haltiwanger et al., 2013). Au Canada, les jeunes PME (comptant jusqu'à 249 salariés) sont à l'origine de 38 % des créations d'emplois et de 21 % des suppressions, alors qu'elles ne représentent que 14 % de l'emploi total (graphique 2.4). Ces contributions à la création et à la suppression d'emplois, assez modestes au regard des normes internationales, découlent surtout de la part relativement réduite de l'emploi dans les PME et des PME jeunes. Sur le plan de la productivité, le premier élément est positif puisque les grandes entreprises sont plus productives que les

Graphique 2.4. **Part des jeunes PME dans l'emploi total, la destruction et la création brutes d'emplois^{1, 2}**

Entreprises âgées de 0-5 ans, disposant jusqu'à 249 salariés, moyenne de 2001-11



1. Pour plus de détails, voir les notes du graphique 17 de Source.

2. Voir la note 3 du graphique 2.1.

Source : C. Criscuolo, P.N. Gal et C. Menon (2014), « The Dynamics of Employment Growth : New Evidence from 18 Countries », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 14, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371820>

PME – Baldwin et al. (2014) constatent qu'au Canada la productivité du travail dans les entreprises ayant moins de 500 salariés se limitait en 2008 à 46 % de son niveau dans les entreprises plus grandes – ; en revanche, le second élément est négatif, sachant que les PME jeunes contribuent plus que les anciennes au redéploiement des ressources des entreprises peu productives vers celles qui le sont davantage.

Au Canada, comme ailleurs, peu de microentreprises nouvellement créées se développent au-delà de ce statut (défini dans Criscuolo et al. (2014) comme celui d'une entreprise employant de 1 à 9 salariés), mais celles qui y parviennent sont à l'origine d'une très grande part de la progression de l'emploi (graphique 2.5). À partir de données longitudinales suivant trois cohortes (2001, 2004 et 2007) de microentreprises débutantes, Criscuolo et al. (2014) calculent qu'au Canada, 5 % d'entre elles en moyenne accèdent à un statut supérieur au bout de trois ans, ce qui correspond à la médiane des pays figurant dans la base de données. Cette catégorie a été à l'origine de 42 % de la création nette d'emplois par des microentreprises débutantes, soit une proportion supérieure à la médiane (38 %).

Le taux de réallocation des excédents d'emplois sectoriels (réallocation en pourcentage de l'emploi au-delà de sa progression dans le secteur concerné), qui résulte surtout de l'évolution des petites entreprises, est un indicateur de l'intensité du redéploiement des ressources et donc du dynamisme des petites entreprises. Au Canada, le taux de réallocation des emplois (la somme des nouveaux emplois créés dans toutes les entreprises où les effectifs augmentent et des emplois supprimés dans toutes celles où ils diminuent) est tombé de 24 % en 1992 à 20 % en 2006 (ce qui signifie qu'un emploi sur cinq a été soit créé, soit supprimé pendant l'année) (graphique 2.6, panneau A). Sachant que la progression totale de l'emploi est passée de -3 ½ pour cent en 1992 à 2 ½ pour cent en 2006,

Graphique 2.5. Taux de survie à trois ans et croissance des micro start-ups^{1, 2}

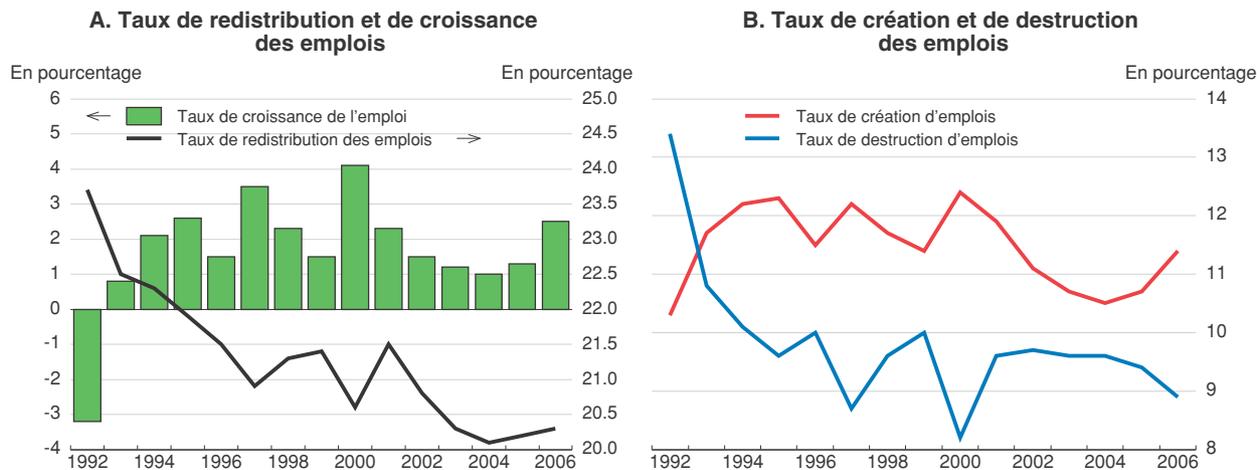
1. Désignent les entreprises comptant entre zéro et neuf salariés au début de chaque période et ayant entre 0 et 2 ans d'existence. Les entreprises inactives ne donnent pas d'information sur l'emploi à la fin de la période de trois ans, soit parce qu'elles sont temporairement inactives soit parce qu'elles ont définitivement cessé leurs activités. Les secteurs couverts sont : le secteur manufacturier, la construction et les services aux entreprises non financières. Moyenne des périodes de trois ans (2001-04, 2004-07 et 2007-10). Pour plus de détails, voir Source.

2. Voir la note 3 du graphique 2.1.

Source : C. Criscuolo, P.N. Gal et C. Menon (2014), « The Dynamics of Employment Growth : New Evidence from 18 Countries », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 14, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371546>

le taux de réallocation des excédents d'emplois a fléchi de 27 ½ pour cent en 1992 à 17 ½ pour cent en 2006. En utilisant les coefficients estimés de réallocation des emplois excédentaires calculés par Cao et Leung (2010), on estime que cette baisse a réduit le taux annuel d'augmentation de la productivité multifactorielle et du travail de respectivement 0.7 % et 1.6 %. Elle s'explique non par une hausse de la part des travailleurs employés dans les grandes entreprises, mais essentiellement par un recul du taux de suppression des emplois (panneau B).

Graphique 2.6. **Le taux de redistribution des emplois excédentaires a diminué en raison d'une baisse du taux de destruction d'emplois**¹

1. Données établies en utilisant la base de données du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE) créée par Statistique Canada.

Source : S. Cao et D. Leung (2010), « Labour Reallocation, Relative Prices and Productivity », Document d'analyse de la Banque du Canada, n° 2010-2, janvier, graphiques 6 et 7.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371836>

Si l'on prend en compte la dimension des entreprises et des facteurs externes de nature temporaire, le taux de réallocation des emplois lié à la création et à la disparition d'entreprises est sensiblement moindre au Canada qu'aux États-Unis, mais il est supérieur pour les entreprises qui poursuivent leur activité (encadré 2.1). Ces résultats suggèrent que le Canada parvient moins bien que les États-Unis à faciliter la destruction créatrice exercée par l'entrée et la sortie d'entreprises, mais redéploie efficacement la main-d'œuvre entre les entreprises qui se maintiennent. C'est le signe qu'il y a plus de rigidités qu'aux États-Unis sur les marchés de produits, mais pas sur le marché du travail, comme le suggère Balakrishnan (2008).

Encadré 2.1. **Le taux de réallocation des emplois au Canada et aux États-Unis**

Pour distinguer les effets spécifiquement nationaux des effets liés à la dimension des entreprises, nous réeffectuons les régressions sur panel (MCO) opérées par Balakrishnan (2008) ; elles prennent la forme suivante quand on utilise les données 2001-13 au lieu des données 1993-2004 :

$$sum_{i,s,t} = \beta_0 + \beta_{can} * DCAN + \sum_{s=1}^3 \beta_s Size_s + \sum_{t=0}^{13} \beta_t Time_t + \varepsilon_{i,s,t}$$

où $sum_{i,s,t}$ est la réallocation des emplois dans le pays i , s la catégorie de dimension d'entreprise et t la période. $DCAN$ est une variable muette par pays ($DCAN = 1$ pour le Canada, le pays de référence étant les États-Unis) ; $Size_s$ représente une série de trois variables muettes de dimension (les catégories étant les entreprises de 1-19, 20-99 et 100-499 salariés et la référence étant les entreprises qui comptent plus de 500 salariés), tandis que $Time_t$ est une série de 12 variables muettes de période (l'année exclue étant 2001) et $\varepsilon_{i,s,t}$ étant le résidu.

Encadré 2.1. Le taux de réallocation des emplois au Canada et aux États-Unis (suite)

Dans les deux pays, les résultats confirment que la dimension des entreprises est un déterminant très important des taux de réallocation des emplois. Ces taux diminuent au fur et à mesure que la taille des entreprises augmente, sauf celui lié aux créations et disparitions d'entreprises de 100 à 499 salariés qui ne diffère pas sensiblement du taux de réallocation des grandes entreprises (celles ayant 500 salariés ou plus) (tableau 2.1). Ces résultats concordent avec ceux d'autres études qui concluent aussi que la dimension est un facteur essentiel du taux de réallocation des emplois (par exemple, Cao et Leung [2010] ainsi qu'Haltiwanger et al. [2006]). Le taux total de réallocation des emplois est plus bas au Canada qu'aux États-Unis (au Canada, la variable muette est négative et très significative) ; ce résultat est un peu différent de celui auquel arrive Balakrishnan, qui trouve également un taux inférieur mais peu significatif au Canada. La raison est un moindre taux de réallocation des emplois lié aux créations et aux disparitions, ce qui confirme les constatations de Balakrishnan. De même, conformément à ses résultats, le taux de réallocation lié aux entreprises poursuivant leur activité est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis.

Tableau 2.1. Redistribution des emplois

Régressions sur données de panel au Canada et aux États-Unis¹, 2001-13

Variable dépendante	Taux global de redistribution des emplois		Taux de redistribution des emplois lié aux entrées et sorties d'entreprises		Taux de redistribution des emplois lié aux entreprises poursuivant leur activité		
	Coefficient	Valeur-p	Coefficient	Valeur-p	Coefficient	Valeur-p	
Pays	Canada	-3.14	0.00	-3.35	0.00	0.90	0.00
Dimension	0-19	28.82	0.00	17.85	0.00	14.36	0.00
Dimension	20-99	11.39	0.00	2.53	0.01	8.47	0.00
Dimension	100-499	6.77	0.00	0.73	0.46	5.73	0.00
Période	2002	-1.98	0.12	-0.36	0.84	-1.59	0.02
Période	2003	-1.76	0.16	-0.64	0.72	-1.09	0.10
Période	2004	-3.51	0.01	-1.11	0.54	-2.30	0.00
Période	2005	-3.22	0.01	-1.21	0.50	-1.93	0.00
Période	2006	-2.95	0.02	-1.01	0.57	-1.93	0.00
Période	2007	-3.07	0.02	-1.35	0.45	-1.72	0.01
Période	2008	-4.11	0.00	-1.47	0.42	-2.64	0.00
Période	2009	-6.59	0.00	-2.06	0.25	-4.47	0.00
Période	2010	-6.95	0.00	-2.11	0.24	-4.73	0.00
Période	2011	-6.07	0.00	-2.06	0.25	-3.90	0.00
Période	2012	-6.74	0.00	-2.20	0.22	-4.47	0.00
Période	2013	-6.87	0.00	-2.27	0.21	-4.57	0.00
Constante		18.73	0.00	3.65	0.01	13.66	0.00
Nb. d'obs.		104		104		104	
R ²		0.96		0.84		0.95	

1. La base de données porte sur 13 années, 4 catégories de dimension d'entreprise et 2 pays. La référence de la catégorie de dimension d'entreprise est plus de 500 salariés. Le pays de référence est les États-Unis et la période de référence est 2001.

Source: Statistique Canada, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi, tableau 527-0004 ; US Bureau of Labor Statistics, base de données Business Employment Dynamics.

Le contexte général des activités professionnelles est favorable au développement des petites entreprises

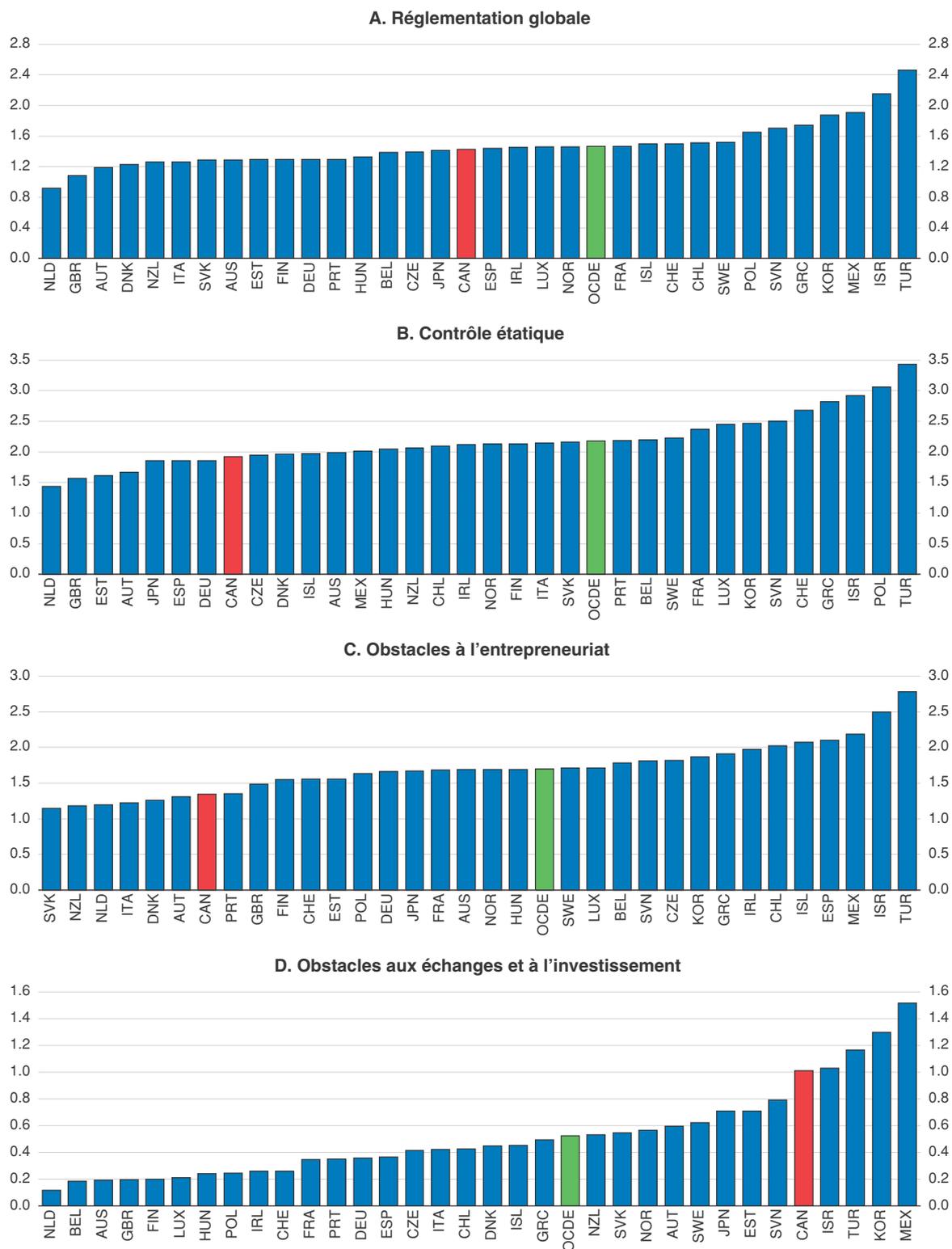
Diverses politiques publiques influent sur l'efficacité de l'allocation des ressources, dont beaucoup ont un effet sur le dynamisme des petites entreprises. En utilisant un échantillon de secteurs privés non agricoles, Andrews et Cingano (2014) démontrent qu'une grande rigueur de la réglementation des marchés de produits (notamment les obstacles à l'entrée et le droit de la faillite) et du marché du travail a une incidence négative sur l'efficacité statique de l'allocation (c'est-à-dire la mesure dans laquelle, toutes choses égales par ailleurs, c'est dans les entreprises les plus productives d'un secteur que l'on trouve la plus grande part de l'emploi total). Ainsi, des obstacles importants à l'entrée sur le marché et un droit des faillites favorisant les créanciers tendent à réduire de façon disproportionnée l'efficacité de l'allocation dans les domaines d'activité caractérisés par une rotation rapide des entreprises. De même, une réglementation très rigoureuse du marché du travail réduit dans les mêmes proportions l'efficacité de l'allocation des emplois dans les secteurs caractérisés par des licenciements nombreux et une rotation rapide de la main-d'œuvre. En outre, une réglementation stricte des marchés de produits et du travail est plus préjudiciable à l'efficacité allocative dans les secteurs très innovants, qui sont vraisemblablement plus exposés à l'évolution technologique et valorisent donc davantage la flexibilité.

Les indicateurs de la réglementation des marchés de produits (RMP) sont un peu moins restrictifs au Canada que dans la moyenne des pays de l'OCDE (graphique 2.7). Cela s'explique par une performance relativement bonne dans les catégories « contrôle exercé par l'État sur les entreprises » et « obstacles juridiques et administratifs à l'entrepreneuriat » de l'indicateur RMP de l'OCDE, partiellement compensée par une performance relativement médiocre pour « les obstacles aux échanges et à l'investissement ». Ce résultat est imputable aux restrictions sur les investissements directs étrangers (IDE), dont Andrews et Cingano (2014) constatent d'ailleurs qu'elles limitent l'efficacité de l'allocation, et au traitement différencié des fournisseurs étrangers dans la passation des marchés publics. Bien qu'au Canada, le caractère modéré des obstacles à l'entrepreneuriat favorise globalement la création d'entreprise, des progrès seraient possibles sur ce point en réduisant la protection réglementaire des acteurs en place, qui est élevée au regard des normes internationales. Cette protection résulte surtout d'un usage supérieur à la moyenne des exceptions à la législation contre les monopoles.

Des procédures de faillite rapides et une bonne exécution des contrats conditionnent l'établissement d'un contexte dynamique propice à la création d'entreprise (Calvino et al., 2016). Au Canada, un règlement ou une liquidation judiciaire ne durent que 0,8 an, l'un des délais les plus courts parmi les pays de l'OCDE (graphique 2.8). En revanche, la mise en œuvre des voies d'exécution d'un contrat prend 570 jours en moyenne, ce qui est relativement long en comparaison internationale.

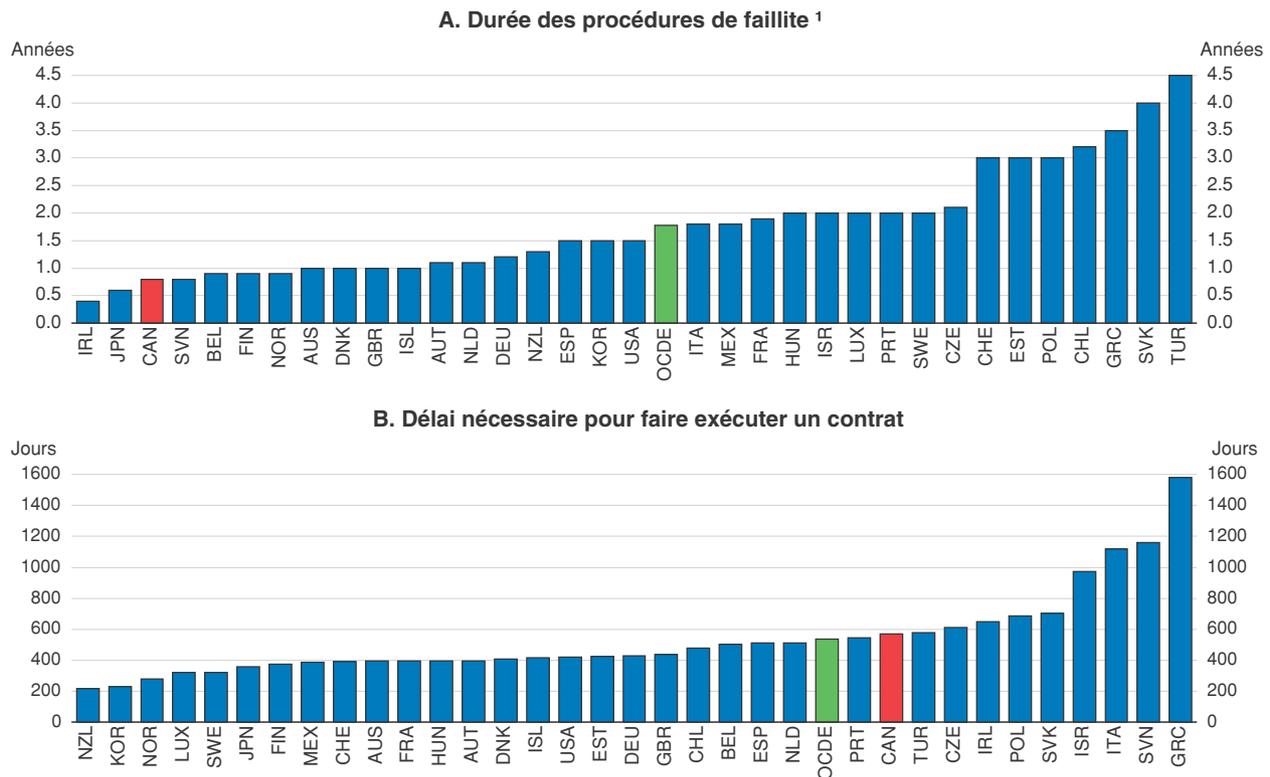
Graphique 2.7. Dans l'ensemble, la réglementation des marchés de produits est moins restrictive que dans la plupart des autres pays

Échelle variant de 0 (le moins restrictif) à 6 (le plus restrictif), 2013



Source : OCDE, bases de données sur la réglementation des marchés de produits.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933371554>

Graphique 2.8. **Rapidité des procédures de faillite et d'exécution des contrats, 2015**

1. La durée d'une procédure de faillite est le nombre d'années courant depuis la saisie d'une juridiction jusqu'à la liquidation des actifs dévalorisés.

Source : Banque mondiale, base de données sur la facilité de faire des affaires (« Doing Business »).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371846>

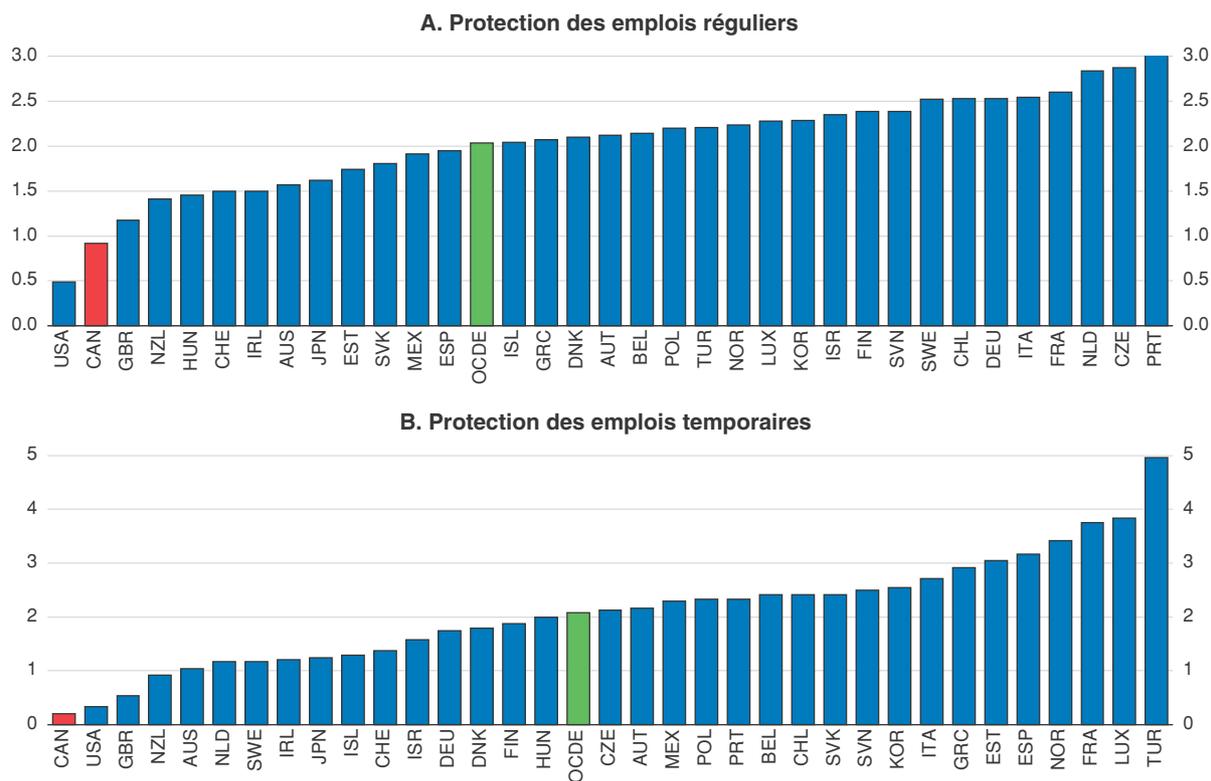
Une réglementation très stricte du marché du travail réduit l'efficacité de l'allocation intrasectorielle en faisant augmenter le coût des licenciements, et donc celui des ajustements d'effectifs. Plus ces coûts sont élevés, moins les entreprises sont enclines à embaucher, même si le produit marginal est supérieur au salaire du marché, et plus elles sont susceptibles de conserver des travailleurs dont le salaire dépasse la productivité. Au Canada, la législation de protection de l'emploi (LPE) est peu restrictive, ce qui facilite la réaffectation de la main-d'œuvre à des activités plus productives, en particulier dans les secteurs qui licencient beaucoup et où la rotation de la main-d'œuvre est rapide (graphique 2.9).

Au Canada, les paramètres de l'action publique, dont beaucoup sont particulièrement importants pour assurer le dynamisme des petites entreprises, contribuent à l'efficacité de l'allocation des ressources, qui suppose que celles-ci puissent passer progressivement des entreprises peu productives à celles qui le sont davantage (Haltiwanger, 2012). Une récente étude de l'OCDE (Andrews et al., 2014) évalue l'efficacité dynamique dans un certain nombre de pays membres en mesurant le degré de transfert des ressources aux entreprises les plus innovantes, l'innovation étant figurée par les dépôts de brevets. Elle conclut que les entreprises qui déposent davantage de brevets attirent plus de capitaux et de main-d'œuvre que les autres, tandis que l'élasticité des flux de ressources diffère grandement selon les pays. Plusieurs variables structurelles (concernant surtout les

politiques publiques) influent sur le degré auquel les entreprises les plus novatrices captent des ressources (graphique 2.10). En se basant sur les coefficients estimés pour les politiques publiques en question, les auteurs calculent dans quelle mesure on pourrait augmenter ces flux en passant du contexte le moins favorable au contexte le plus favorable dans l'échantillon de pays. Ainsi, faire passer la rigueur de la LPE de sa valeur maximale (au Portugal) à sa valeur minimale (aux États-Unis) multiplierait presque par sept le surcroît de main-d'œuvre attiré par une entreprise augmentant son stock de brevets de 10 %. Au Canada, le cadre de politique publique est au moins aussi bon, dans tous les domaines, que la moyenne des pays inclus dans l'étude – la possibilité d'obtention de capital-risque à un stade initial de la vie de l'entreprise était certes inférieure à la moyenne en 2005, année retenue pour l'étude, mais elle s'est située au troisième rang de l'OCDE en 2014, très en deçà toutefois des deux pays placés en tête (graphique 2.11).

Graphique 2.9. **La législation du Canada en matière de protection de l'emploi n'est pas restrictive**

Indice variant sur une échelle de 0 à 6 (du degré de restriction le plus faible au plus élevé), 2013

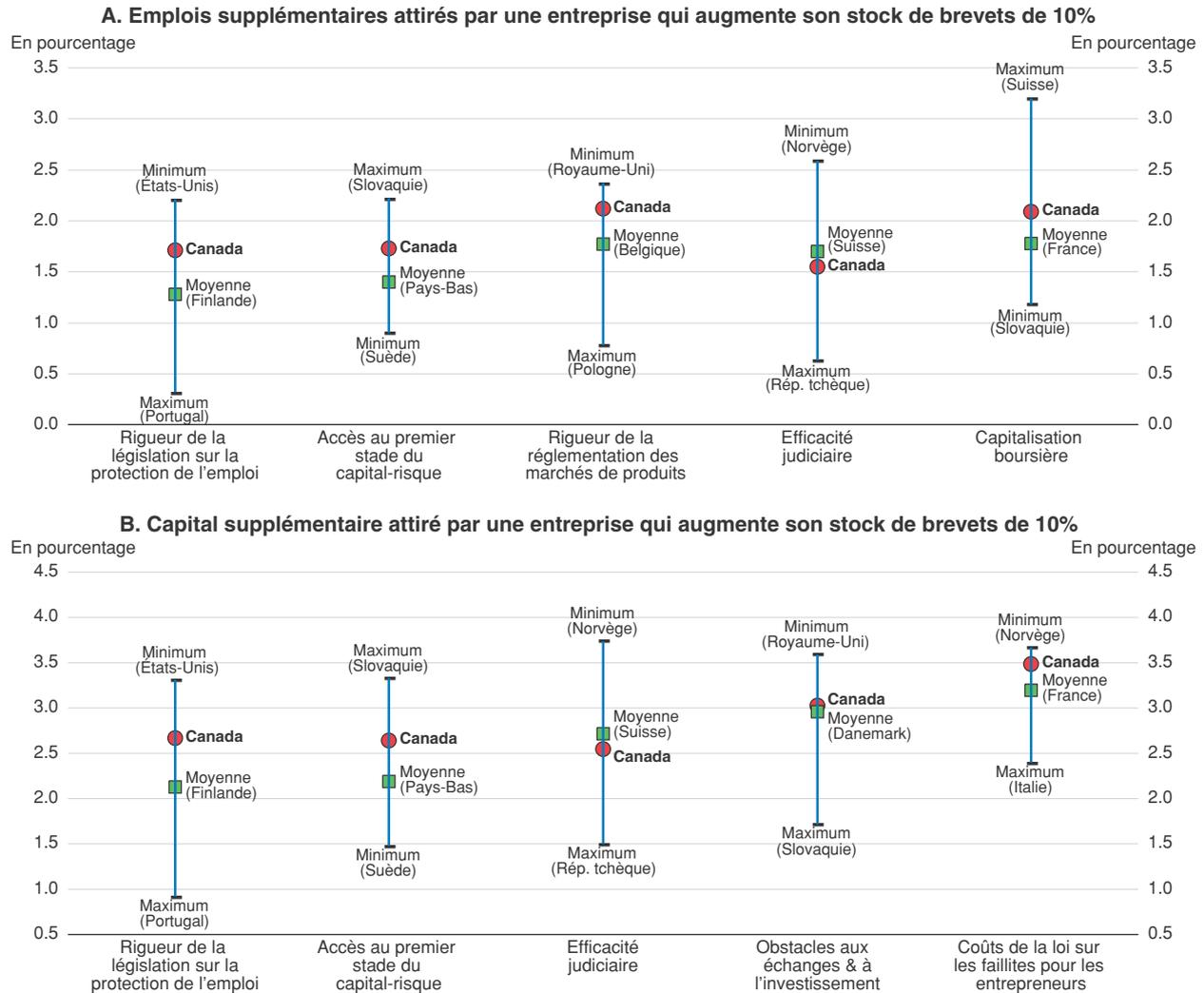


Source : OCDE, base de données sur la protection de l'emploi.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933371412>

Graphique 2.10. Cadre de politique publique et flux de ressources aux entreprises qui déposent des brevets, 2003-10

Effet estimé des diverses mesures sur la réactivité de l'emploi/de l'investissement de l'entreprise aux dépôts de brevets¹

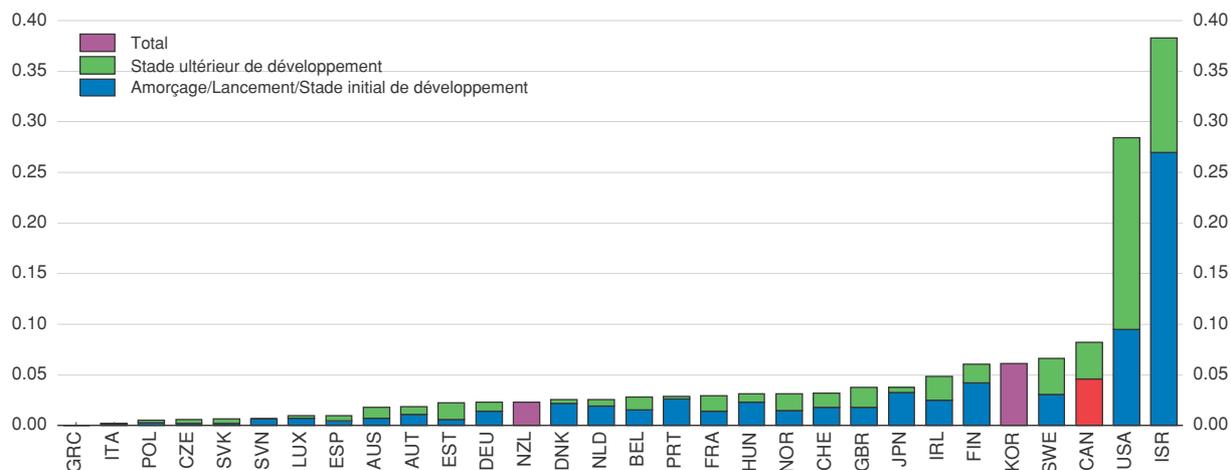


1. Le graphique montre que la sensibilité de l'emploi et du capital de l'entreprise aux variations du stock de brevets dépend du contexte politique et institutionnel. Pour calculer les effets des politiques publiques, les coefficients estimés figurant au tableau 8 du document *Source* sont conjugués aux valeurs moyennes des indicateurs de politique de chaque pays pendant la période de référence. Le libellé « Minimum » (« Maximum ») indique le pays ayant la valeur moyenne la plus faible (élevée) pour l'indicateur de politique concerné au cours de la période de référence.

Source : D. Andrews, C. Criscuolo et C. Menon (2014), « Do Resources Flow to Patenting Firms? : Cross-Country Evidence from Firm Level Data », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 1127, Éditions OCDE, graphique 4 mis à jour avec les données du Canada.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371855>

Graphique 2.11. **Les investissements en capital-risque sont relativement élevés**
En pourcentage du PIB, 2014 ou dernière donnée disponible



Source : OCDE (2015), *Panorama de l'entrepreneuriat 2015*, graphique 7.1.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371864>

Centrer davantage les programmes d'aide aux PME sur les défaillances manifestes du marché

Au Canada, les pouvoirs publics appliquent plusieurs programmes de soutien aux petites entreprises. Au niveau fédéral, les principaux ont pour but de faciliter leur financement, de favoriser la recherche-développement (R-D) et l'innovation et d'encourager l'entrepreneuriat (tableau 2.2). L'essentiel du coût budgétaire estimé de ces programmes est imputable à des dispositifs fiscaux préférentiels, dont les plus importants sont le taux réduit d'imposition des bénéficiaires en faveur des petites sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC), appelé DAPE (« déduction accordée aux petites entreprises »), comparé au taux d'imposition normal des bénéficiaires des sociétés, ainsi que le Crédit d'impôt majoré pour les PME dans le cadre du programme de crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS&DE). Ces programmes bénéficient d'un apport supplémentaire des gouvernements provinciaux.

Comme on l'a dit plus haut, le dynamisme des petites entreprises n'est pas une fin en soi ; c'est plutôt le signe que les modalités de fonctionnement du secteur des PME concourent à la progression globale de la productivité. Dans la mesure où la politique publique a pour objectif d'augmenter le niveau de vie en favorisant les gains de productivité, il faudrait que les programmes destinés aux petites entreprises remédient efficacement aux défaillances manifestes du marché (de façon à ce que le coût marginal de correction de ces dysfonctionnements ne dépasse pas l'avantage marginal). Dans de nombreux cas, les programmes qui y parviennent donnent aussi plus de dynamisme aux petites entreprises. Un examen des défaillances du marché de nature à justifier éventuellement, d'un point de vue économique, l'existence de programmes d'aide aux petites entreprises suggère que ceux-ci pourraient être profondément réorientés afin de corriger plus efficacement les échecs du marché.

Tableau 2.2. Mesures fédérales sur le plan de la fiscalité et des dépenses en faveur des petites entreprises et de l'entrepreneuriat¹, 2013²

Mesure	Description	Catégorie d'aide	Coût (millions CAD)
Programmes de financement			2 836.6
Taux d'imposition préférentiel pour les petites entreprises (Déduction en faveur des petites entreprises)	Taux minoré d'imposition du bénéfice d'exploitation jusqu'à 500 000 CAD ; seuil des bénéfices réduit à zéro quand le montant du capital imposable passe de 10 à 15 millions de CAD.	PE	3 065.0
Financement des petites entreprises (garanties de prêts)	L'État prend en charge 85 % des pertes sur les prêts dans la limite d'environ 12 % de la valeur du montant du portefeuille. Des primes couvrent à peu près 70 % du coût du programme.	PE	59.2
Banque de développement du Canada (BDC)			-432.6
	<i>Financements – octroi direct de prêts de catégorie spéculative</i>	PE	-433.8
	<i>Financements subordonnés – fourniture directe d'instruments à risque élevé</i>	E	-23.3
	<i>Programme d'apport de capital-risque</i>	E	13.4
	<i>Conseil – formulation de conseils professionnels à un prix inférieur au coût</i>	E	16.9
	<i>Titrisation – prêts adossés à des actifs accordés par de petites sociétés financières</i>	PE	-5.8
Crédit d'impôt en faveur des sociétés à capital de risque de travailleurs	Crédit d'impôt de 15 % dans la limite de 5 000 CAD pour les placements dans des sociétés à capital de risque de travailleurs.	E	145.0
Autres programmes ciblés sur les petites entreprises			409.6
Crédit pour l'embauche	Réduction des primes d'assurance emploi	PE	225.0
Programmes de dépenses pour aider les petites entreprises	Développement régional	PE	177.4
	Stratégie emploi jeunesse	PE	5.1
	Programme de développement des collectivités locales	PE	2.1
Aide à la R-D et à l'innovation			1 522.3
Crédit d'impôt majoré pour la recherche scientifique et le développement expérimental	Crédit d'impôt remboursable majoré pour la recherche-développement (R-D) engagée par les petites entreprises (35 % au lieu de 20 %)	PE	1 330.0
Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI)	Subventions et conseils gratuits aux entreprises qui entreprennent des actions de R-D	E	168.1
Programme pilote d'adoption des technologies numériques (expiré depuis)	Subventions et conseils gratuits aux entreprises qui adoptent les technologies numériques	E	24.2
Programmes de dépenses en faveur de l'entrepreneuriat	Fondation pour les entreprises créées par des jeunes canadiens, Initiative en faveur des femmes entrepreneurs (devenue Futurpreneur Canada)	E	14.9
Programmes non ciblés en faveur de l'entrepreneuriat			620.0
Exonération permanente de l'impôt sur les plus-values	Exonération de l'impôt sur les plus-values plafonnée à 750 000 CAD pour la cession de parts de sociétés privées sous contrôle canadien.	E	580.0
Déduction de pertes au titre d'un placement d'entreprise	Possibilité de déduire les moins-values du revenu imposable ordinaire quand leur montant dépasse les plus-values réalisées.	E	35.0
Report d'impôt pour réinvestissement	La cession de parts de petites entreprises n'est pas traitée comme une plus-value si le produit est réinvesti dans une autre petite entreprise.	E	5.0
Aide totale			5 403.40
Entrepreneuriat (% de l'aide totale)			18.1%
Petites entreprises (% de l'aide totale)			81.9%

1. À l'exclusion de l'agriculture et des activités de pêche.

2. Exercice budgétaire 2013-14 pour les programmes de dépenses. Légendes : PE : petites entreprises; E : entrepreneuriat.

Source : J. Lester (2016), « Policy Interventions Favours Small Business: Rationales, Results and Recommendations », à paraître ; Department of Finance (2016), *Report on Federal Tax Expenditures – Concepts, Estimates and Evaluations*.

Programmes de financement

Les études économiques montrent qu'en raison des défaillances des marchés de capitaux, les financements risquent d'être excessifs, insuffisants ou de porter sur de mauvais projets (encadré 2.2 ; tableau 2.3). Les résultats des modèles économiques dépendent des hypothèses retenues. Boadway et Keen (2006), par exemple, montrent qu'avec des agents neutres à l'égard du risque et un financement exclusivement par endettement, l'asymétrie de l'information (les entrepreneurs et les prêteurs en savent moins sur les caractéristiques véritables de l'autre partie que cette dernière sur elle-même) a pour conséquence un financement insuffisant des projets à faible rendement – s'ils réussissent – et une forte probabilité de réussite, mais un excès de financement des projets de nature opposée (car les entrepreneurs ne tiennent pas compte du coût social de la possibilité assez grande de non-remboursement du prêt). Même si les études ne concluent pas clairement à la nécessité de subventionner d'une manière générale le financement des PME, l'asymétrie de l'information entraîne probablement un sous-investissement dans les entreprises jeunes ayant des projets novateurs. Par définition, ceux qui entreprennent pour la première fois n'ont pas d'antécédents les aidant à obtenir des financements et, si le projet proposé est difficile à comprendre, l'effet de l'asymétrie de l'information s'accroît nettement. Un sous-investissement dans ce type d'entreprise est encore plus probable si l'on tient compte des répercussions en matière d'innovation.

L'encadré 2.2 présente de façon résumée la nature des défaillances du marché qui touchent les jeunes entreprises à fort potentiel de croissance et les interventions éventuelles des pouvoirs publics pour les compenser (l'annexe technique 1 donne des précisions sur ce point). On peut tirer les conclusions provisoires suivantes à propos de l'efficacité de ces interventions :

- Bien que l'antisélection puisse exister sur tous les marchés, il est probable que c'est seulement là où l'innovation est d'une importance cruciale que les problèmes sont assez sérieux pour justifier une intervention.
- Les programmes de garantie de prêts devraient soutenir les projets innovants les moins risqués qui peuvent être financés par endettement. Ces projets exigent de la part des prêteurs un niveau de filtrage supérieur à la moyenne, mais ne conviennent pas au financement par capital-risque car des conseils extérieurs ne modifieraient pas sensiblement leurs chances de succès.
- Les États devraient subventionner les conseils de base aux entrepreneurs. Cela pourrait améliorer le bien-être en les empêchant de gaspiller des ressources dans des projets de qualité médiocre ou en augmentant les chances de succès de projets qui sont trop risqués pour un financement par endettement ou pour un financement pur par fonds propres, mais pas assez pour justifier un financement par capital-risque.
- L'aversion au risque conduit probablement les créateurs d'entreprise à trop peu investir. Les mesures destinées à la réduire, à faciliter la mutualisation des risques et à augmenter l'offre de fonds d'amorçage pourraient améliorer le bien-être.
- Si l'on considère les retombées en matière de connaissances, il y a sous-investissement dans le segment du capital-risque, alors que l'antisélection entraîne probablement un surinvestissement. L'aléa moral suscitant une insuffisance de conseils de la part des capital-risqueurs, des mesures incitant à en donner davantage, sans augmenter l'offre publique, améliorent sans doute le bien-être.

Tableau 2.3. **Justifications des interventions publiques destinées à aider les entrepreneurs innovants**

Problème	Description	Incidence	Incidence sur entrepreneurs ¹
Défaillances du marché financier			
Antisélection	Qualité des projets/des entrepreneurs difficile à déterminer à l'avance	Agents neutres à l'égard des risques : le surinvestissement dans les projets innovants est le résultat le plus probable. Entrepreneurs ayant une aversion pour le risque : sous-investissement dans les start-ups.	Favorable Défavorable
Aléa moral	Agir en fonction de son intérêt propre nuit à l'efficience	Les entrepreneurs limitent leurs efforts et les capitalistes leurs conseils.	Défavorable
Externalités			
R-D/innovation dans les procédés	Retombées en matière de connaissances Augmentation du surplus des consommateurs due à la baisse des coûts Suppression des rentes des acteurs en place « Concours d'innovation »	Toutes les entreprises sous-investissent. Toutes les entreprises sous-investissent. Toutes les entreprises surinvestissent ; incidence plus forte sur les jeunes pousses. Disparition des rentes éventuelles. Entrée prématurée de nouvelles entreprises.	Neutre Neutre Favorable Favorable
Nouveaux produits	La disparition des rentes et la hausse du surplus des consommateurs sont ignorées.	Du fait de la forte corrélation des entrées et des nouveaux produits, l'effet est le plus fort sur les nouveaux venus, mais l'incidence des facteurs de compensation est ambiguë.	Ambiguë
Apprentissage par l'expérience	L'expérience fait augmenter la productivité; il est possible qu'une partie de ces connaissances se diffuse à d'autres entreprises.	Comme les nouvelles entreprises supportent le coût sans pouvoir s'approprier tous les avantages, l'entrée est trop lente.	Défavorable
Information	L'entrée donne un signal de rentabilité bénéfique aux autres entreprises.	Comme les entreprises supportent le coût sans pouvoir s'approprier tous les avantages, l'entrée est trop lente.	Défavorable
Effet de regroupement ou de réseau	La colocation permet d'abaisser les coûts à la charge des entreprises.	Les start-ups ont peut-être moins de flexibilité pour choisir leur lieu d'installation et risquent donc de moins bénéficier des économies liées au regroupement.	Défavorable
Imperfections du marché du travail			
Antisélection	Comme il est impossible de juger à l'avance la qualité des travailleurs, on offre le même salaire à tous ceux qui sont dans le bassin d'emplois.	Le produit marginal du salarié marginal dépasse le taux de salaire; l'incidence peut être négative pour les entreprises qui recrutent pour la première fois.	Défavorable
Externalités de recherche	Les salariés et les employeurs ne recueillent pas tous les fruits de leurs efforts de recherche.	Il est possible que les start-ups consacrent plus d'efforts aux recherches et versent des salaires supérieurs.	Défavorable
Obstacles non financiers			
Incitation à innover	Il peut arriver que les nouveaux venus (« entrants ») ou les acteurs en place innover trop tôt.	Les entrants ignorent l'existence de rentes ; les acteurs en place tentent d'empêcher les entrées. Le sens du biais dépend du moment et du caractère perturbateur de l'innovation.	Ambiguë
Dissuasion des entrées par les acteurs en place	Les acteurs en place sont incités à surinvestir dans le capital physique, la publicité et les brevets.	Insuffisance des entrées. La meilleure réponse de politique publique est de taxer les entreprises en place.	Défavorable
Politique fiscale	Traitement asymétrique des bénéfices et des pertes	Les start-ups déficitaires supportent un taux d'imposition effectif supérieur.	Défavorable
	Imposition asymétrique des plus-values et des moins-values	Décourage la prise de risque.	Défavorable
	Imposition en année calendaire à taux progressifs	Taux d'imposition effectif supérieur sur les rendements irréguliers.	Défavorable
	Impôts insensibles aux bénéfices – sur la masse salariale, sur le foncier	Les start-ups déficitaires sont désavantagées.	Défavorable
	Coûts de mise en conformité	Les coûts fixes désavantagent les start-ups.	Défavorable

1. L'objet de ces différentes rubriques est d'indiquer si les politiques publiques doivent soit encourager, soit décourager l'entrepreneuriat ou encore être neutres à son égard. La meilleure attitude consiste souvent à corriger la défaillance du marché ou à agir sur les autres participants, et non à subventionner directement ou à taxer l'action entrepreneuriale.

Source : J. Lester (2016), « Policy Interventions Favouring Small Business: Rationales, Results and Recommendations », à paraître.

Encadré 2.2. L'efficience des marchés de capitaux en cas d'asymétrie de l'information¹

L'antisélection

Il y a antisélection lorsqu'une partie contractante connaît moins les véritables caractéristiques de l'autre partie qu'elle ne se connaisse elle-même et suppose qu'elles sont pires qu'en apparence. L'antisélection peut faire diverger le financement des PME du niveau socialement optimal, mais on ne sait pas vraiment s'il en résulte un excès ou une insuffisance. Les résultats des modèles économiques dépendent des hypothèses économiques retenues, comme on le voit avec Boadway et Keen (2006). Ces auteurs construisent un modèle généralisant les travaux économiques antérieurs pour caractériser la nature de l'inefficience des marchés de crédit, dans lequel la distribution des projets, en fonction de leur rendement en cas de succès (R) et de leur chance de succès (P), peut prendre n'importe quelle forme. Avec des agents neutres à l'égard du risque, ils trouvent un sous-investissement dans les projets à R faible et à P élevée, et un surinvestissement dans les projets à R élevé et à P faible lorsque seul un financement par endettement est disponible. Dans le premier cas, le R relativement faible laisse trop peu de rendement à l'investisseur, après paiement des intérêts, mais ce rendement est suffisant du point de vue social compte tenu de la forte probabilité de remboursement du prêt et de l'absence de coûts de suivi. Dans le second cas, le rendement des projets suffit à assurer la rentabilité de l'investissement, mais pas à dédommager la société de la possibilité relativement grande que le prêt ne soit pas remboursé et qu'il y ait des coûts de suivi. Quand seul un financement par fonds propres est disponible, les auteurs constatent un surinvestissement. Quand les entrepreneurs ont le choix entre contrats de financement par fonds propres et par endettement, il y a un surinvestissement si les premiers contrats sont mutualisés et un résultat ambigu s'ils présentent des spécificités en fonction du rendement.

Braido et al. (2011) adaptent le modèle de Boadway et Keen pour introduire des entrepreneurs ayant une aversion pour le risque et des contraintes de patrimoine. Lorsque des entrepreneurs de ce type reçoivent à la fois des financements par endettement et par fonds propres, avec mutualisation des projets par des investisseurs extérieurs, le surinvestissement constaté par Boadway-Keen (avec l'hypothèse d'agents neutres à l'égard du risque) ne se vérifie plus. Il y a un dosage faussé de projets financés dont le montant total peut être supérieur ou inférieur à ce qu'il serait sur un marché des capitaux efficient, un résultat similaire à celui obtenu par Boadway-Keen pour les financements par endettement. Ce résultat découle de deux défaillances du marché. Du fait de l'antisélection, certains projets peu risqués ayant un avantage social négatif sont financés alors que, du fait de l'aversion au risque des entrepreneurs, certains projets très risqués procurant un avantage social positif ne sont pas entrepris. Au moyen d'une analyse chiffrée reposant sur des hypothèses plausibles à propos du degré d'aversion au risque, les auteurs démontrent que l'effet net des deux défaillances du marché est probablement une insuffisance d'investissements dans les projets entrepreneuriaux. Cela pourrait justifier de subventionner les projets très risqués à rendement éventuellement élevé, mais on ne sait pas vraiment comment il serait possible de les distinguer des autres.

Boadway et Sato (1999) examinent les inefficiences du financement quand les prêteurs supportent le coût d'évaluation des chances de succès des projets et se servent des résultats pour fixer les taux d'intérêt. Afin de dissuader les entrepreneurs dont les projets sont de qualité inférieure de changer de prêteur, on leur offre un taux d'intérêt mutualisé au lieu d'un taux reflétant le risque de chaque projet. Dans ces conditions, le coût d'évaluation préalable est recouvré en appliquant aux projets de bonne qualité un taux d'intérêt supérieur, le portant ainsi au-dessus du niveau d'efficience. En outre, les prêteurs bénéficient d'un gain net en assumant un coût de suivi de façon à réduire les erreurs de hiérarchisation des projets. En supposant qu'il est plus facile de distinguer les projets de bonne qualité que ceux de qualité médiocre, la correction des erreurs consiste à faire passer les projets dans une catégorie inférieure, ce qui aboutit à appliquer un taux d'intérêt plus élevé à ceux de moindre qualité. Comme le gain net pour les prêteurs dépasse le gain social, qui est la somme des gains des prêteurs et des pertes des emprunteurs, les premiers sont incités à affecter trop de ressources à l'évaluation préalable de la qualité des projets.

Encadré 2.2. L'efficacité des marchés de capitaux en cas d'asymétrie de l'information (suite)

Dietz (2002) étudie l'antisélection dans des modèles de financement par fonds propres qui intègrent les conseils dispensés par les capital-risqueurs. Les entrepreneurs connaissant la qualité de leurs projets recherchent activement du capital-risque onéreux pour financer des projets à haut risque (p faible) et à haut rendement (R élevé), car ils espèrent que les conseils prodigués feront augmenter le rendement net en rendant le succès plus probable. En supposant que ces conseils aient plus d'effet sur les projets très risqués que sur ceux qui le sont moins, les capital-risqueurs sont heureux de financer des projets à risque et à rendement élevés. Un risque élevé et la rémunération des conseils reçus faisant passer le coût du capital-risque bien au-dessus de celui du financement « pur » (sans conseil) par fonds propres, les entrepreneurs dont les projets ont une probabilité de succès dépassant un certain seuil ne sont pas incités à rechercher un financement par capital-risque. Si la concurrence entre les capital-risqueurs réduit le coût de ce mode de financement, le problème habituel de l'antisélection se pose. Certains entrepreneurs dont les projets comportent peu de risques sont incités à passer du financement pur par fonds propres au financement par capital-risque, car ils ont l'impression de tirer un avantage net d'un financement plus coûteux assorti de certains conseils. Ces projets peu risqués ne sont pas rentables pour les capital-risqueurs. En l'absence de filtrage (« screening »), les projets risqués leur rapporteront trop et ceux qui le sont moins pas assez.

Dietz souligne que les capital-risqueurs sont incités à prendre en charge le coût du filtrage pour écarter les projets peu risqués dont le financement ne peut être rentable. Ils investissent dans le filtrage jusqu'à ce que son coût marginal soit égal à l'avantage marginal tiré de l'accroissement de la qualité des projets financés. Ils supportent la totalité du coût du filtrage, mais ne bénéficient pas de l'avantage consistant à éviter aux entrepreneurs de gaspiller des fonds pour des projets de qualité médiocre. L'investissement dans le filtrage est donc d'une faiblesse génératrice d'inefficience.

L'aléa moral

Il y a aléa moral quand une partie à un contrat adopte un comportement non visible, mais préjudiciable à l'autre partie, après la signature du contrat. Les investisseurs désireux de protéger leurs intérêts d'éventuelles actions occultes de la part des entrepreneurs structurent les contrats de façon à faire converger les incitations des deux parties et participent activement à la gestion de l'entreprise. Comme l'indiquent Elitzura et Gavius (2003), le financement par fonds propres pose un « double » problème d'aléa moral : l'entrepreneur et le capital-risqueur concourent tous deux à la réussite du projet, mais ni l'un ni l'autre ne récupère la valeur totale de sa contribution. C'est pourquoi la quantité des services de gestion (conseil) apportés par les capital-risqueurs est probablement d'une faiblesse génératrice d'inefficience.

1. Pour une étude approfondie sur ces points, voir Lester (2016).

Une partie des programmes canadiens de financement des petites entreprises va déjà dans le sens de ces conclusions. Toutefois, la justification économique d'autres programmes, y compris certains des plus coûteux, est discutable. Il est possible de les réformer pour les rendre plus favorables à la productivité et au bien-être.

La déduction accordée aux petites entreprises (DAPE)

Le taux d'imposition préférentiel accordé aux petites entreprises, répondant au statut de sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC), vise à « permettre aux petites sociétés de disposer, pour leurs investissements et leur expansion, d'un revenu après impôt plus élevé » (Finance Canada, 2010, p. 75). Au niveau fédéral, la DAPE réduit de 4.5 points de pourcentage le taux d'imposition général sur le revenu des sociétés, le ramenant à 10.5 % sur la première tranche de 500 000 CAD de bénéfice d'exploitation à condition que le « capital imposable » ne dépasse pas 10 millions CAD ; à partir de 500 000 CAD, le bénéfice d'exploitation supporte le taux normal de l'impôt sur les sociétés. Au-dessus du seuil de capital imposable, la DAPE diminue de façon linéaire, le « plafond des affaires » atteignant zéro quand le capital est

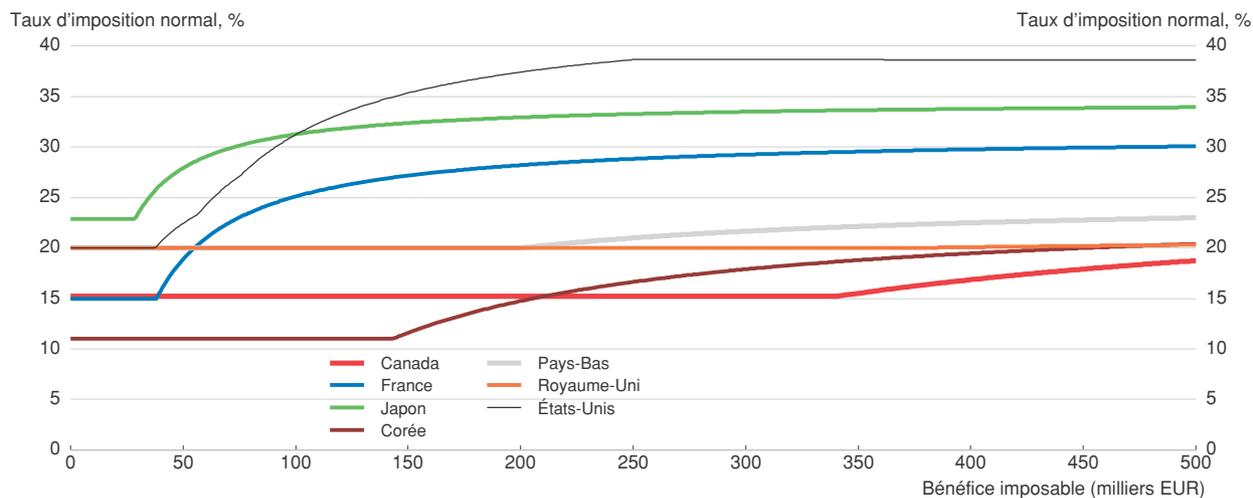
supérieur à 15 millions CAD. Le taux d'imposition marginal sur les bénéfices des sociétés au-dessus du plafond des affaires peut dépasser donc le taux normal appliqué sur la plage de retrait de la DAPE s'il suppose qu'une hausse des bénéfices nécessite un investissement du capital imposable. Les provinces ont des dispositions similaires, même si leurs taux d'imposition de bénéfices des sociétés et leurs seuils diffèrent. Si l'on tient compte à la fois du dispositif fédéral et de ceux en vigueur dans les provinces, le taux d'imposition moyen pondéré des petites entreprises s'établit à 14,7 % en 2016, soit 12 points de pourcentage de moins que le taux général de 26,8 % (qui intègre les modulations de taux de la fiscalité des provinces, annoncées avant le 1^{er} janvier 2016). Le nouveau gouvernement a annoncé, lors de la présentation du budget fédéral pour l'exercice 2016, que les nouvelles diminutions envisagées pour le taux d'imposition des petites sociétés étaient reportées.

Des taux d'imposition préférentiels ne sont accordés aux petites entreprises que dans 11 des 34 pays membres de l'OCDE (selon OCDE (2015c), il en existait dans 12 d'entre eux, mais le Royaume-Uni a supprimé le sien le 1^{er} avril 2015). Les seuils de retrait des taux préférentiels sont beaucoup plus bas dans la plupart des autres pays. Au Canada, les taux d'imposition des bénéfices des petites entreprises étaient faibles par rapport aux autres pays en 2014, en particulier pour les bénéfices compris dans une tranche de 100 000-500 000 EUR (graphique 2.12), et en termes absolus, au moins, sont à présent inférieurs à 2014.

Les propriétaires de PME qui seraient soumis au taux maximal de l'impôt sur le revenu en tant qu'entrepreneurs individuels ou associés au sein d'une petite entreprise ont quelques possibilités pour réduire leur charge fiscale en constituant une société. Les bénéfices qui sont réinvestis dans une société augmentent la valeur de ses actions. Lorsque ces actions sont cédées, seule la moitié des plus-values réalisées sont intégrées dans l'assiette de calcul de l'impôt sur le revenu des particuliers. En 2014, le taux d'imposition combiné des bénéfices des petites sociétés et du taux maximum sur le revenu des particuliers provenant des plus-values s'établissait à 31 %, soit 9 points de moins que le taux d'imposition combiné de base des bénéfices des sociétés et 19 points de moins que le taux marginal maximum sur les revenus du travail (tableau 2.4). Si les plus-values avaient diminué en restant dans la limite d'exonération

Graphique 2.12. **Hiérarchie des taux moyens d'imposition des bénéfices des sociétés**

Divers pays de l'OCDE, 2014



Source : OCDE (2015), « Taxation of SMEs in OECD and G20 Countries », *OECD Tax Policy Studies*, n° 23, graphique 2.3.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371877>

Tableau 2.4. Taux de l'impôt sur la main-d'œuvre, taux des cotisations sociales (CS) à la charge des salariés¹, taux total d'imposition des dividendes dans le cadre du régime applicable aux entreprises en général et de celui applicable aux petites entreprises, 2014

	Taux marginal d'imposition de la main-d'œuvre		Taux total d'imposition des dividendes (IS + IRPP)		Taux total d'imposition des plus-values (IS + IRPP)	
	Hors CS (%)	Différentiel des CS des salariés (points de pourcentage)	Avec application du taux général de l'IS (%)	Avec la réduction due au taux de l'IS applicable aux petites entreprises (points de pourcentage)	Avec application du taux général de l'IS (%)	Avec la réduction due au taux de l'IS applicable aux petites entreprises (points de pourcentage)
Australie	47		47		42	
Autriche	50		44		39	
Belgique	45	14	51	-7	34	-9
Canada	50		51	-2	40	-9
Chili	40		40		21	
République tchèque	15	11	31		19	
Danemark	56		56		48	
Estonie	21	2	21		33	
Finlande	49	8	42		39	
France	54	1	64	-10	54	-14
Allemagne	47		49		44	
Grèce	46		33		26	
Hongrie	16	46	32	-8	19	-9
Islande	44		36		32	
Irlande	51	4	55		44	
Israël	50		49		38	
Italie	48		46		42	
Japon	51	0	50	-11	42	-13
Corée	39	4	51	-9	24	-13
Luxembourg	44	1	43	-1	29	-1
Mexique	35	0.3	42		30	
Pays-Bas	50	3	44	-4	39	-4
Nouvelle-Zélande	33		33		28	
Norvège	39	8	47		37	
Pologne	21	18	34		31	
Portugal	50	11	51		44	
République slovaque	22	13	33		33	
Slovénie	39	22	38		20	
Espagne	52		49	-4	44	-4
Suède	57		45		40	
Suisse	36	6	37		21	
Turquie	36		34		20	
Royaume-Uni	45	2	45	-1	38	-1
États-Unis	46	2	60	0	49	-1
Moyenne non pondérée	42	8	44	-2	35	-2
Médiane	46	5	44	-2	37	-4

1. Voir les notes du tableau 2.6 de Source.

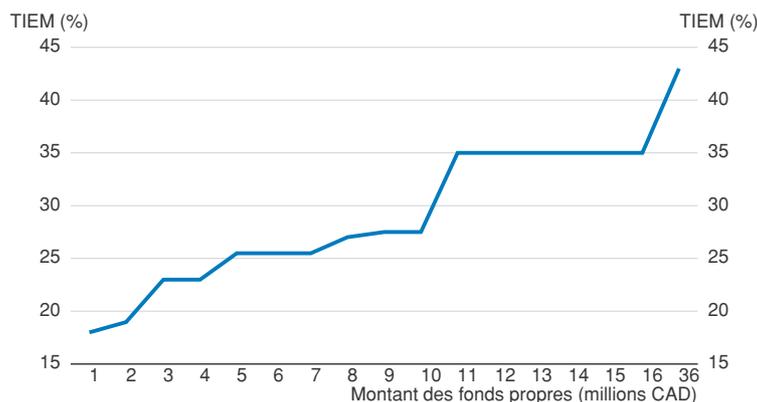
Source : OCDE (2015), « La fiscalité des PME dans l'OCDE et les pays du G20 », *Études de politique fiscale de l'OCDE*, n° 23, Éditions OCDE, Paris, tableau 2.6.

permanente de l'impôt sur les plus-values (voir ci-dessous), le taux combiné aurait été réduit au seul taux de 15.2 % applicable aux petites entreprises, soit 35 points de moins que le taux d'imposition maximum sur les revenus du travail. La création d'une société facilite aussi l'allègement de la charge fiscale des propriétaires d'entreprise imposés au taux marginal maximum en leur permettant de distribuer des dividendes à des membres de leur famille (autres que leurs enfants mineurs) moins imposés sur leurs revenus.

La proportion de contribuables bénéficiant d'un traitement fiscal préférentiel au titre des petites entreprises augmente de manière non linéaire avec les revenus personnels, atteignant des niveaux très élevés en haut de la distribution des revenus. Selon Wolfson et al. (2014), un nombre rapidement croissant de contribuables détiennent plus de 10 % des parts d'au moins une société privée sous contrôle canadien (SPCC) quand leur revenu imposable est supérieur à celui des 5 % de contribuables les plus imposés. Ils calculent que la prise en compte des bénéficiaires de ces sociétés fait augmenter d'à peu près un quart la part de revenu des 1 % de contribuables les plus imposés, ce qui signifie que cette part a augmenté ces dernières années à un rythme sensiblement plus rapide que ce qui ressort des seuls revenus personnels déclarés. Bazel et Mintz (2016) estiment que près de 60 % de l'avantage découlant de la DAPE bénéficie à des personnes situées dans la tranche maximum du barème de l'impôt sur le revenu avant 2016 (plus de 150 000 CAD).

L'existence de dispositifs fiscaux préférentiels destinés aux petites entreprises fait fortement augmenter le taux d'imposition effectif marginal des investissements lorsque le développement d'une entreprise lui fait dépasser le seuil d'éligibilité, ce qui pourrait freiner la croissance. À partir des valeurs de 2010 du taux ordinaire de l'impôt sur les sociétés, du taux préférentiel accordé aux petites entreprises, des impôts sur les dividendes, les plus-values et les revenus personnels, Chen et Mintz (2011) constatent que le taux d'imposition effectif marginal passe de 18 % à 27,5 % pour les petites sociétés lorsque leur capital atteint 10 millions CAD, puis 35 % au-delà de ce montant au fur et à mesure que la DAPE diminue (graphique 2.13) ; leur méthodologie est résumée dans l'encadré 2.3. Ensuite, le taux effectif se stabilise jusqu'à ce que le capital atteigne 36 millions CAD, niveau auquel l'entrepreneur est supposé perdre le bénéfice de l'exonération permanente sur les plus-values (qui était de 750 000 CAD en 2010) et doit donc acquitter l'impôt à ce titre.

Graphique 2.13. **Taux d'imposition effectif marginal (TIEM) des bénéfices des petites entreprises¹, 2010**



1. Cas de référence : ratio bénéfices/actifs de 5 % avant impôt, ratio dettes/actifs de 29 % et taux de distribution des dividendes de 40 %.

Source : D. Chen et J. Mintz (2011), « Small Business Taxation : Revamping Incentives to Encourage Growth », *University of Calgary School of Public Policy Research Papers*, vol. 4, n° 7, mai.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371882>

Encadré 2.3. Calcul du taux d'imposition effectif marginal d'un investissement dans une petite entreprise

Le taux d'imposition effectif marginal (TIEM) est le coin fiscal entre le taux de rendement avant impôt (R) et après impôt (r) du capital qu'un investisseur doit recevoir pour justifier un placement ; il est exprimé en pourcentage du taux de rendement avant impôt :

$$\text{TIEM} = (R-r)/R$$

Pour calculer le TIEM d'un investissement dans une petite entreprise, il faut tenir compte de l'imposition personnelle des dividendes et des plus-values, car les entrepreneurs apportent l'essentiel des fonds propres des petites sociétés et s'endettent habituellement auprès d'institutions de crédit. En revanche, il n'est pas nécessaire de tenir compte des taux d'imposition des revenus personnels au Canada dans le calcul du TIEM pour les grandes entreprises ; en effet, cet impôt a peu d'effet sur le coût du financement par endettement et fonds propres, le Canada ne représentant qu'une petite part de ces capitaux levés sur les marchés internationaux. Il convient de mentionner deux particularités importantes de l'impôt sur le revenu canadien. D'abord, comme on l'a dit plus haut, le crédit d'impôt sur les dividendes est moindre sur les dividendes « inéligibles » provenant de bénéfices imposés au taux minoré appliqué aux petites entreprises que sur les dividendes « éligibles » provenant des bénéfices imposés au taux ordinaire appliqué aux sociétés. Ensuite, il existe une exonération permanente indexée, qui est plafonnée (la première tranche de 813 600 CAD de plus-values était exonérée en 2015) pour les plus-values réalisées sur des actions éligibles détenues dans des SPCC, dont la plupart sont de petite taille.

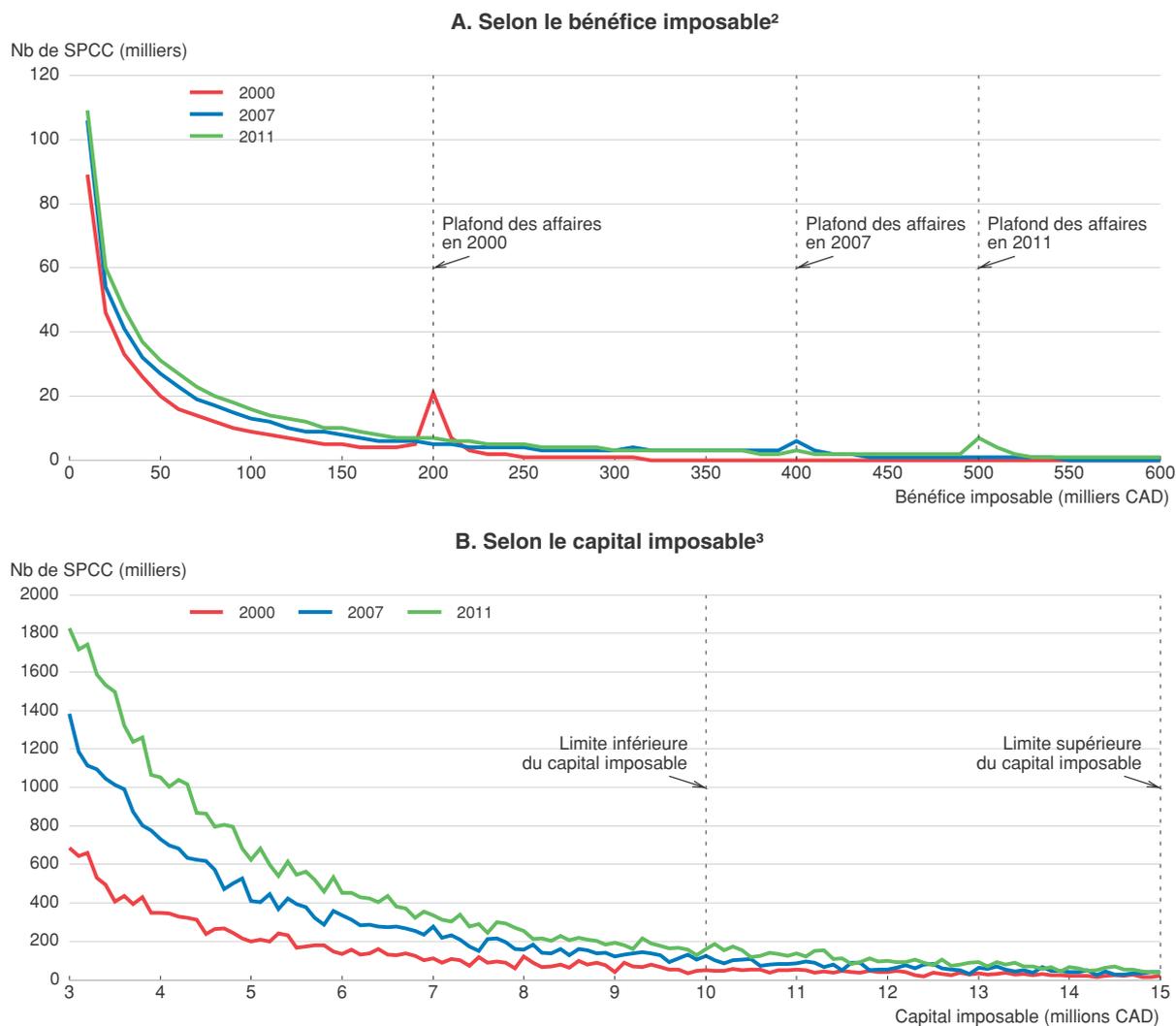
S'agissant du TIEM calculé par Chen et Mintz (2011) dans le cas de référence, on suppose qu'un entrepreneur investit son épargne dans les fonds propres de son entreprise, tandis que les banques et d'autres institutions de crédit lui font des prêts. Il le fait jusqu'à ce que le taux de rendement marginal après impôt de son investissement soit égal au taux de rendement après impôt qu'il pourrait obtenir avec d'autres placements. Le taux de rendement avant impôt requis augmente parallèlement à l'imposition de son investissement en fonds propres, ce qui réduit le montant rentable de celui-ci. Le coût du financement par endettement est le taux d'intérêt de marché demandé par les banques et les autres prêteurs. Dans le cas de référence des auteurs, le ratio bénéfice avant impôt est de 5 %, le ratio endettement/actifs de 29 % et le ratio de distribution des dividendes de 40 % ; ces ratios sont basés sur des données de Statistique Canada pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires de moins de 5 millions CAD en 2004-06 (c'est-à-dire la grande majorité des petites entreprises).

Toutefois, Finance Canada (2013) estime que la hausse des taux d'imposition a plus de conséquences sur les stratégies d'optimisation fiscale que sur l'activité économique réelle. L'étude en question constate une concentration accrue de petites entreprises se situant au niveau, ou juste en dessous, du plafond de bénéfices ouvrant droit à la DAPE (200 000 CAD en 2000, 400 000 CAD en 2007 et 500 000 CAD en 2011) (graphique 2.14, panneau A). Cette concentration et son évolution suggèrent que les propriétaires des petites entreprises disposent d'une certaine flexibilité dans le choix du moment et du mode de distribution. Ainsi, Finance Canada (2013) fait remarquer qu'en 2000, il aurait été plus rentable pour un petit patron imposable à un taux marginal inférieur à 45 % d'augmenter son salaire au lieu de laisser les bénéfices dépasser le seuil de 200 000 CAD et être imposé à 45 %. On n'observe pas en revanche de concentration des entreprises à proximité du seuil de capital

imposable au-delà duquel la DAPE diminue progressivement (panneau B). « Cela indique que les concentrations observées [...] aux niveaux de revenu imposable équivalant au plafond des affaires ou juste en dessous de celui-ci résultent probablement d'une optimisation fiscale plutôt que de changements des décisions économiques réelles » (Finance Canada, 2013, p. 63).

Graphique 2.14. La déduction accordée aux petites entreprises ne modifie pas les incitations à la croissance mais encourage l'optimisation fiscale

Nombre de petites SPCC¹ réclamant la déduction fédérale accordée aux petites entreprises (DAPE)



1. Les petites sociétés privées contrôlées par les Canadiens (SPCC) qui font partie d'un groupe de sociétés associées figurent sur le graphique en fonction du total du bénéfice/capital imposable du groupe.
2. Les libellés sur l'abscisse indiquent le point haut de chaque tranche de bénéfice imposable.
3. Les libellés sur l'abscisse indiquent le milieu de chaque tranche de bénéfice imposable. Seules les EPCC ayant un capital imposable de 3 à 15 millions de CAD y figurent, cela pour faciliter la présentation. Les lignes verticales délimitent la fourchette de capital imposable au-delà de laquelle le plafond est progressivement supprimé.

Source : Département des Finances du Canada (2013), « Tax Expenditures and Evaluations 2012 : Part 2 – Taxation of Small Businesses in Canada », graphiques 5 & 6.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371899>

Comme on l'a indiqué plus haut, les études économiques consacrées aux défaillances du marché des capitaux ne fournissent pas d'arguments justifiant de subventionner les PME au seul motif de leur taille. L'antisélection peut entraîner soit un surinvestissement, soit un sous-investissement (voir encadré 2.2) ; il existe toutefois de bonnes raisons d'aider les petites entreprises dotées de projets innovants parce que, dans leur cas, il y a de grandes chances que l'antisélection aboutisse à un sous-investissement. Au Royaume-Uni, la commission Mirrlees a conclu à l'absence de preuves d'un dysfonctionnement général des marchés de capitaux préjudiciable aux petites entreprises (Crawford et Freedman, 2010). Il n'y avait donc pas lieu de leur appliquer un taux d'imposition minoré et ce régime préférentiel a été supprimé le 1^{er} avril 2015. En l'occurrence, la principale lacune en matière de financement au Royaume-Uni concernait les entreprises récentes ou tout juste lancées (Graham, 2004), de sorte que des mesures ciblées seraient le meilleur moyen d'y remédier. Selon la contribution de J. Freedman (2009, p. 172) à l'occasion de l'examen du système fiscal futur de l'Australie (« Henry Tax Review »), « compte tenu de ces constatations, on s'efforce de cibler l'aide fiscale à la mobilisation de financements externes sur les entreprises qui ont vraiment un problème en ce domaine ; on le fait au moyen de dispositifs axés sur l'investissement (Enterprise Investment Scheme) et le capital-risque (Venture Capital Trusts et Corporate Venturing Scheme) : l'aide de nature non fiscale passe par le système de garantie des emprunts des petites entreprises, qui a été remanié à la suite de la commission Graham avec un recentrage sur les cinq premières années d'activité plutôt que sur les petites entreprises en général ». Freedman ajoute que « c'est conforme à la position prise dans le cas présent, à savoir qu'il faut s'attacher non pas à la taille, mais à d'autres caractéristiques ».

Le gouvernement canadien conduit déjà un certain nombre d'actions plus spécifiquement ciblées sur les défaillances des marchés de capitaux que le taux d'imposition préférentiel accordé aux petites entreprises, notamment par l'intermédiaire de la Banque de développement du Canada (BDC) et des programmes de capital-risque (voir ci-dessous). Au vu des conclusions des commissions Mirrlees et Henry constituées au Royaume-Uni et en Australie, il devrait effectuer à son tour un examen du soutien aux petites entreprises pour recenser les défaillances des marchés de capitaux et trouver les instruments de politique publique les mieux à même d'y remédier.

On pourrait trouver une autre justification au taux d'imposition préférentiel accordé aux petites entreprises, à savoir que ce taux leur vient en compensation d'une lourde charge fiscale et du coût élevé du respect de la réglementation. L'argument vaut peut-être dans certains cas, mais se justifie moins pour les entreprises plus grandes qui remplissent les conditions puisqu'elles sont de taille suffisante pour atténuer ces coûts par des économies d'échelle. Industrie Canada (2013) estime que la « facture réglementaire » en 2011 a été de 3 500 CAD en moyenne par entreprise (à savoir des établissements employant moins de 500 salariés et réalisant un chiffre d'affaires annuel brut compris entre 30 000 CAD et 50 millions CAD), soit 0.29 % du chiffre d'affaires du secteur des entreprises.

Programmes destinés à faire augmenter les prêts aux petites entreprises

L'État fédéral met également en œuvre plusieurs programmes visant à accroître les prêts aux petites entreprises soit directement, soit par l'intermédiaire de la Banque de développement du Canada qu'il contrôle. Les plus importants sont le programme de financement de la BDC, qui consiste à distribuer des prêts de catégorie spéculative et le

programme de financement des petites entreprises (PFPE) de l'institution ISDE (Innovation, Sciences et Développement économique Canada), qui garantit des emprunts émis dans le secteur privé.

Le programme de financement de la BDC. La BDC a pour mission la prestation de services complémentaires à ceux proposés par les banques commerciales (Gouvernement du Canada, 1995). Sa principale activité est le programme de financement, l'encours des prêts à ce titre s'élevant à 18.4 milliards CAD en 2014. Les rapports de la BDC indiquent que ce programme consiste à prêter aux PME dont le profil de risque moyen est plus élevé que celui accepté par les banques commerciales, bien que celles-ci ne fassent pas de comparaison explicite. En 2015, les provisions pour pertes sur crédits représentaient 2.8 % de l'encours. La BDC indique que le programme de financement a dégagé un bénéfice de 434 millions de CAD en 2013-14 (voir tableau 2.2). Toutefois, ce résultat ne tient pas compte du coût d'opportunité de ses fonds propres. Jenkins et Kuo (2007) recommandent d'utiliser un taux de rendement réel de 8 % pour calculer ce coût, par référence à ce qu'auraient pu rapporter les fonds s'ils avaient été investis ailleurs dans l'économie. Sur cette base, Lester (2016) estime le coût net du programme de financement à 919 millions CAD en 2013-14.

On ne sait pas vraiment à quelles défaillances éventuelles du marché des capitaux ce programme est censé remédier. Le fait que le secteur privé refuse d'accorder des financements externes à des emprunteurs à haut risque ne s'explique pas nécessairement par un dysfonctionnement des marchés de capitaux – c'est peut-être simplement parce que le rendement ajusté du risque attendu de leurs projets est trop faible pour qu'il vaille la peine de les financer. Le programme devrait être recentré sur les défaillances manifestes du marché de capitaux. Comme on l'a dit plus haut, cela supposerait probablement de concentrer les prêts sur les start-ups et les jeunes entreprises, surtout celles ayant des projets innovants, car leur accès aux financements externes est probablement sous-optimal à cause de l'asymétrie de l'information. On pourrait aussi se demander s'il serait possible de les aider plus efficacement au moyen d'un programme de garantie d'emprunts plutôt que par des prêts directs d'une banque publique. Cette dernière étant moins incitée à maximiser ses bénéfices, elle risque de ne pas évaluer le risque aussi bien que des banques du secteur privé.

Le programme de financement des petites entreprises (PFPE). Il s'agit d'un autre dispositif de portée générale par lequel l'État fédéral garantit des emprunts levés dans le secteur privé. Lester (2016) estime l'encours à 4 milliards CAD pendant l'exercice budgétaire 2014. Pour participer au programme, les prêteurs doivent proposer des crédits à un taux variable ne dépassant pas de plus de 3 % le meilleur taux sur les concours aux entreprises, et des prêts à un taux fixe égal à celui des crédits immobiliers à une famille unique majoré de 3 %. Ces taux incluent une commission annuelle de gestion de 1.25 % versée à l'État fédéral. Les prêteurs perçoivent aussi une commission d'enregistrement pour le compte de l'État. Celui-ci prend en charge 85 % des pertes sur les prêts non remboursés, mais, pour les grands prêteurs, le total des demandes relatives aux créances irrécouvrables ne peut dépasser 12 % (10 % jusqu'en 2009) du montant des prêts. En 2014, le coût du programme, après déduction des commissions, était modeste (voir tableau 2.2).

Pendant l'exercice budgétaire 2014, l'encours des nouveaux prêts enregistrés auprès de l'État fédéral s'établissait à 853 millions CAD au lieu d'environ 1 milliard CAD en 2011 (Industrie Canada, 2014a). Les emprunteurs sont essentiellement des entreprises jeunes et

de petite taille : 60 % avaient moins d'un an d'existence et 40 % environ un chiffre d'affaires annuel inférieur à 500 000 CAD. La même année, 5 622 prêts ont été garantis, soit la moitié du nombre enregistré en 2005. D'une part, les prêteurs ne sont pas satisfaits de la rentabilité ; d'autre part, la lourdeur des formalités administratives d'enregistrement et de traitement des créances irrécouvrables a freiné le recours au programme (Industrie Canada, 2014b). La limitation du montant des prêts a peut-être aussi posé problème, mais les plafonds ont été relevés en 2014. Le budget de 2015 a augmenté leur montant, allongé la durée maximale des investissements en actifs réels et relevé le critère de taille donnant droit à participer au programme.

Il ressort de l'évaluation la plus récente du PFPE (Industrie Canada, 2014b) que les grandes banques ont coutume de regrouper les demandeurs au lieu de tarifier les prêts en fonction du risque individuel. Elles en proposent à tous les candidats dont la cotation de crédit dépasse un certain niveau. En l'absence de garantie, elles rejettent ceux dont la cotation est inférieure à la limite plutôt que de leur proposer un prêt assorti d'un taux d'intérêt plus élevé. Du fait de l'antisélection, une hausse du taux des prêts traités en bloc réduirait probablement la qualité moyenne des candidats, provoquant une baisse des bénéfices. Avec une garantie des prêts, les emprunteurs les plus risqués obtiennent des crédits sans qu'il en résulte des conséquences négatives sur la qualité des emprunteurs du pool d'origine.

Le plus apporté par le PFPE est évalué périodiquement, au moyen d'enquêtes et d'études économétriques. Selon la dernière enquête auprès des emprunteurs (R. A. Malatest and Associates, 2014), 46 % des participants n'auraient pas pu obtenir un prêt normal. Et 30 % se seraient vus proposer un crédit, mais à des conditions moins favorables, par exemple avec une garantie supplémentaire ou un montant moindre. Seens et Song (2015) ont conçu un modèle de cotation de crédit similaire à ceux utilisés par les banques. Il permet de prévoir avec une certaine justesse l'acceptation par celles-ci des demandes de prêts classiques. Lorsqu'il est appliqué aux participants au PFPE en 2011, il prédit que 67 % d'entre eux auraient vu leurs demandes rejetées.

La forte proportion d'entreprises jeunes parmi les bénéficiaires de ce programme laisse penser qu'il remédie peut-être aux défaillances des marchés de capitaux. Il pourrait le faire plus efficacement s'il ciblait de façon explicite l'aide aux entreprises innovantes.

Capital de croissance et transfert d'entreprise de la BDC. Le programme Capital de croissance et transfert d'entreprise de la BDC cible des entreprises à fort potentiel qui ont besoin de fonds pour croître ou changer de propriétaire (BDC, 2015). À ce titre, il a clairement vocation à corriger un dysfonctionnement des marchés de capitaux. Il apporte des financements par l'emprunt et par quasi-fonds propres à caractère subordonné par rapport à d'autres emprunts émis par les entreprises qui les reçoivent, ce qui rend ces opérations plus risquées que les prêts accordés dans le cadre du programme de financement. Conformément à ce profil de risque, les revenus d'intérêts sont élevés ; ils représentent 9.3 % de l'encours, contre 5.4 % pour le programme de financement.

Toutes ces opérations de financement se font conjointement avec la Caisse de dépôt et de placement du Québec. La BDC, qui agit en tant qu'associé à part entière, prend en charge toutes les activités de prêt et de gestion en contrepartie de commissions (BDC, 2004). En 2014-15, l'encours des investissements au titre du programme Capital de croissance et transfert d'entreprise s'établissait à 643 millions CAD.

Ce programme semble devoir intéresser particulièrement les entrepreneurs dont les projets sont trop risqués pour les financements habituels par endettement, mais qui n'ont pas un rendement assez élevé en cas de succès pour attirer les capital-risqueurs. Offrir à ces emprunteurs un créneau de financement approprié pourrait avoir un effet bénéfique sur le bien-être. Mais le programme est également séduisant pour les entrepreneurs précités qui croient, à tort ou à raison, que les conseils des capital-risqueurs n'augmenteraient pas assez leurs chances de succès pour couvrir le coût supplémentaire des financements par capital-risque. S'ils ont raison sur ce point, leur procurer des financements pourrait améliorer le bien-être, mais, dans le cas contraire, l'obtention de financements subordonnés pourrait imposer un coût social sous la forme des ressources gaspillées dans un projet qui échoue.

Le programme Capital de croissance et transfert d'entreprise permet peut-être de combler une lacune dans l'offre de capital-risque en apportant des fonds à des projets trop risqués pour les emprunts normaux, mais qui ne conviennent pas au financement par capital-risque. Il serait bon d'évaluer s'il faut consacrer plus de ressources au filtrage et aux conseils dispensés aux demandeurs de prêts. En outre, on ne voit pas clairement pourquoi la BDC devrait exercer le rôle directeur dans le partenariat avec la Caisse. Il conviendrait de s'interroger sur la possibilité d'apporter des financements d'appoint (« side-car »), des investisseurs spécialisés décidant alors à qui et comment offrir des prêts subordonnés pour le compte de la BDC.

Les programmes d'aide au capital-risque

Il existe un argument en faveur de l'aide publique aux investissements de capital-risque, à savoir qu'ils ont, en matière de connaissances, des retombées bénéfiques qui ne sont pas prises en compte par les investisseurs. Selon Lerner (2010), le capital-risque génère trois fois plus d'innovations qu'un montant égal affecté à la recherche-développement des entreprises. La clé de la réussite est de trouver des instruments permettant d'augmenter la quantité de capital-risque sans en diminuer la qualité.

BDC Capital Inc. La BDC est aussi un acteur important du marché du capital-risque. BDC Capital Inc. investit directement à chaque étape du développement d'une entreprise à base technologique et indirectement par l'intermédiaire de fonds dont certains sont à dominante privée et d'autres à dominante publique. Pendant les exercices budgétaires 2013-14 et 2014-15, les nouvelles opérations ont représenté 664 millions CAD, soit 17,5 % du total des investissements en capital-risque, contre seulement 9 % les trois années précédentes. En 2015, dans le portefeuille de capital-risque de la BDC (710 millions CAD), la répartition entre investissements directs et indirects était de quelque 55-45 en faveur des premiers, contre 85-15 en 2010.

Un examen effectué en 2011 du secteur et du rôle de la BDC concluait qu'au Canada, l'activité de capital-risque était en mauvaise posture (BDC, 2011, p. 9). Ce segment du marché financier s'était beaucoup amenuisé après l'éclatement de la bulle Internet et a de nouveau chuté en 2010, les rendements négatifs poussant les investisseurs privés à se retirer. Selon la BDC, il faudrait des changements importants pour qu'ils reviennent (BDC, 2011). L'examen a permis de conclure que la dimension réduite des fonds canadiens et la compétence limitée des gestionnaires, par rapport à leurs homologues des États-Unis, étaient les raisons principales de la médiocre performance du secteur. Il a aussi mis en

lumière le fait que des investissements substantiels étaient effectués par l'État et par des fonds de détail (en particulier les sociétés de capital-risque parrainées par des syndicats) dont les objectifs et les contraintes pourraient limiter leurs rendements.

Le rapport de 2011 a annoncé une nouvelle stratégie, dont le principal aspect est l'intention d'utiliser les ressources de la BDC pour favoriser l'apparition de fonds suffisamment grands gérés par un personnel qualifié et privilégiant les investissements indirects. Cette conception donnera à la BDC un rôle de plus en plus passif et réduit au fur et à mesure que les gestionnaires privés se perfectionneront, ce qui devrait être bénéfique grâce à l'amélioration de leur qualité et au développement des fonds dans lesquels ils travailleront.

À partir des conclusions résumées ci-dessus, il est possible de formuler certaines suggestions dans le but d'améliorer les résultats :

- La BDC devrait passer de l'apport direct de fonds d'amorçage à des investissements passifs ou d'appoint en liaison avec des investisseurs providentiels. Avec cette méthode, l'État offrirait aux investisseurs privés des rendements à effet de levier en plafonnant le rendement qui lui reviendrait et en assumant tout le risque de l'investissement. Le plafond serait fixé de façon à ce que le rendement privé anticipé augmente d'un montant égal à l'estimation de la prime exigée par les entrepreneurs ayant une aversion pour le risque. Comme on ne connaît pas la prime de risque et la proportion de la subvention répercutée sur les entrepreneurs, la BDC devrait expérimenter des subventions relativement faibles pour se familiariser avec le marché.
- Si l'examen effectué en 2011 par la BDC a permis à juste titre de signaler une pénurie d'investisseurs providentiels connaissant assez bien le secteur pour dispenser des conseils utiles, elle pourrait continuer à faire des investissements directs parallèlement aux investissements d'appoint. Une comparaison des taux de rendement obtenus dans ces deux types d'opérations serait un moyen utile de vérifier l'hypothèse de pénurie.
- L'activité de la BDC sur le segment du capital-risque devrait se limiter à des investissements indirects, le secteur privé jouant le plus souvent le premier rôle. Il faudrait que ces investissements passifs offrent aux partenaires de la BDC des rendements à effet de levier, afin d'augmenter l'offre de capital-risque à hauteur de ce qui est garanti par les externalités en matière de connaissances, et d'atténuer le problème d'aléa moral découlant du fait que les capital-risqueurs donnent moins de conseils que le niveau socialement optimal.
- En appliquant sa stratégie de restructuration du secteur, la BDC devrait accroître prudemment l'offre de capital-risque. Il faudra faire preuve de beaucoup de discernement pour trouver le bon équilibre entre les coûts à court terme et les avantages à long terme de cette stratégie.

Le Plan d'action sur le capital de risque de l'État fédéral. En janvier 2013, le gouvernement a annoncé le lancement d'un Plan d'action sur le capital de risque destiné à étoffer ce secteur. Il prévoit d'y investir directement et indirectement une enveloppe de 400 millions CAD sur une période de sept à dix ans, en privilégiant le financement des stades avancés de développement des entreprises. La principale mesure est la création de quatre grands fonds de fonds associant investisseurs privés et provinces intéressées, gérés par BDC Capital Inc., qui fera appel à des associés du secteur privé. Les fonds de fonds en question sont structurés de façon à attirer les

investisseurs privés dans cette catégorie de placement, notamment au moyen d'incitations, de sorte qu'un dollar de capital public fasse venir deux dollars de capital privé.

Les sociétés à capital de risque de travailleurs. Les pouvoirs publics canadiens cherchent aussi à encourager les investissements en capital-risque au moyen de ce que l'on appelle les sociétés à capital de risque de travailleurs (SCRT). Ces dernières années, leur part dans le capital-risque a diminué sensiblement, passant de quelque 30 % en 2006 à 4 % en 2014, compte tenu d'une rentabilité médiocre et de la suppression progressive du crédit d'impôt au titre de l'investissement dans une SCRT (Industrie Canada, 2014c et 2007). En vertu de ce dispositif, les particuliers investissant dans un fonds parrainé officiellement par un syndicat ou une organisation affiliée à un syndicat ont droit à un crédit d'impôt plafonné s'ils remplissent certaines conditions : à l'instar d'un organisme de placement collectif, le fonds doit émettre des actions ordinaires qui ne peuvent être achetées que par de petits investisseurs individuels ; ces derniers doivent les détenir pendant au moins huit ans ; le fonds doit investir une fraction minimum de ses avoirs (généralement de l'ordre de 60 %) dans des entreprises au capital inférieur à 50 millions CAD et est aussi tenu de s'engager pour au moins huit ans. Le lien qui existe entre le capital-risque soutenu par l'État et le syndicalisme ne va pas de soi, mais cette particularité n'a peut-être pas beaucoup d'effet dans la mesure où les syndicats « prêtent simplement leur nom aux SCRT et n'interviennent pas dans la gouvernance des fonds » (Cumming, 2007a, p. 2).

Cette structure contribue à la médiocrité des résultats. La gestion de petits investisseurs individuels est coûteuse et ils disposent rarement de l'expertise nécessaire pour bien s'informer. Dans ces conditions, personne n'est en mesure de contrôler les gestionnaires ou n'est incité à le faire. En outre, même si les petits investisseurs voulaient les sanctionner en retirant leurs fonds des SCRT, ils ne le pourraient pas du fait de l'obligation de blocage. En revanche, on trouve en général dans les fonds de capital-risque des investisseurs institutionnels, comme les fonds de pension, et des personnes à patrimoine élevé qui sont incitées et aptes à s'informer et à contrôler les gestionnaires.

Les contraintes réglementaires imposées aux SCRT dans toutes les provinces qui appliquent des crédits d'impôt sur des investissements dans des fonds de type SCRT pénalisent également les performances (Cumming et MacIntosh, 2004). Il s'agit par exemple de l'obligation d'investir dans la juridiction qui sponsorise et de réinvestir après un certain délai (en général de un à trois ans). Ces contraintes limitent les possibilités de choix et obligent parfois les SCRT à faire des investissements de qualité inférieure (Cumming and MacIntosh, 2006). En revanche, les clauses restrictives applicables aux opérations de capital-risque privé varient selon des besoins, reconnus en commun, des investisseurs et des gestionnaires de fonds, ce qui permet aux associés de les rédiger de la façon la plus conforme aux objectifs propres à chaque fonds.

Les rendements des SCRT ont été très faibles. En 2006, par exemple, le rendement à cinq ans était négatif pour la plupart des fonds (Cumming, 2007a) ; une étude plus récente des petits fonds de capital-risque (y compris des SCRT) mis en place et gérés en Colombie-Britannique a révélé des pertes de 11 à 57 % sur cinq ans, hors réduction d'impôt (Brander et al., 2012). Autrement dit, en l'absence d'allègements fiscaux, ces fonds ne pourraient attirer de capitaux.

Il n'est pas surprenant que les réductions d'impôt soient le principal argument de vente des SCRT (Cumming et MacIntosh, 2007). La plupart des gens y investissent dans le

cadre de régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) individuels, ce qui donne droit à une économie fiscale supérieure au crédit d'impôt (15 % plafonné à 750 CAD pour l'État fédéral, les provinces accordant en général un crédit de même montant) (Cumming et MacIntosh, 2004). Si l'on ajoute l'effet de déductibilité des versements sur les REER, l'économie d'impôt initiale, qui augmente parallèlement au taux marginal d'impôt sur le revenu, atteint 400 % dans le cas d'un investissement de 5 000 CAD pour un contribuable soumis à un taux marginal de 50 % ((5 000 moins coûts directs de 1 000)/coûts directs de 1 000).

Selon Brander et al. (2008), les opérations publiques de capital-risque, y compris les SCRT, ont été moins performantes au Canada que les opérations privées, tant sur le plan de la création de valeur que sur celui du bien-être public ; plusieurs raisons expliquent cette situation. En premier lieu, le capital-risque public crée moins de valeur que le capital-risque privé : les entreprises financées par le premier ont moins de chances de sortir avec succès, encore moins d'être introduites sur un marché boursier important et, quand elles sortent avec succès, la valeur créée est moindre. En outre, ces entreprises risquent davantage de cesser leur activité à l'horizon temporel de l'investissement et il est plus rare qu'elles attirent des fonds en provenance des États-Unis, ce qui peut être important pour se relier aux réseaux mondiaux les plus en pointe. En deuxième lieu, les entreprises financées par le capital-risque public génèrent moins d'innovations si on se réfère au nombre de brevets (même si l'on tient compte de la sélection sectorielle). En troisième lieu, leurs résultats inférieurs s'expliquent par une moindre efficacité du mentorat et d'autres compétences apportant de la valeur ajoutée, plutôt que par le choix d'entreprises à potentiel plus limité. Enfin, le capital-risque public évince le capital-risque privé dans une très large mesure, même si ce n'est pas intégralement. En d'autres termes, le capital-risque public s'investit surtout dans des entreprises qui, en son absence, auraient été financées par le capital-risque privé et mieux gérées. Comme le dit Lerner (2010, p. 262), « non seulement les SCRT ont soutenu des groupes incompetents qui n'ont guère favorisé l'entrepreneuriat, mais elles ont évincé certains des investisseurs locaux les plus capables ».

Au vu de la performance médiocre du capital-risque public, telle que mesurée par les rendements privés et sociaux, il conviendrait de supprimer progressivement le crédit d'impôt au titre des investissements dans des SCRT, comme cela était prévu antérieurement, et de rechercher des moyens plus efficaces pour soutenir le capital-risque. Comme on l'a dit plus haut, il existe une démarche prometteuse, comme cela a été le cas avec le Plan d'action sur le capital de risque (BDC Capital Inc. représente le gouvernement en tant qu'investisseur) et un certain nombre de fonds de capital-risque provinciaux (par exemple celui de l'Ontario et le fonds Teralys Capital au Québec). Elle consiste à créer des entités gérées comme des fonds de capital-risque indépendants et privés, fonctionnant en partenariat avec l'État qui apporte un montant égal aux investissements privés. Avec cette méthode, les associés privés sélectionnent des investissements puis assurent le suivi et fournissent des services à valeur ajoutée. En général, l'investisseur public augmente le rendement revenant aux investisseurs privés en ne prenant pas sa pleine part des bénéfices si l'entreprise réussit, mais en assumant la totalité des pertes dans le cas contraire.

On a une grande expérience de cette façon de procéder grâce au Programme pour la recherche et l'innovation dans les petites entreprises en vigueur aux États-Unis (« Small Business Innovation Research Program », SBIR) et aux fonds australiens d'investissement

dans l'innovation (« Innovation Investment Funds », IIF). Lerner (1999) constate qu'au premier stade de leur existence, les entreprises financées au titre du SBIR croissent nettement plus vite que les autres, et Cumming (2007b) que les IIF australiens encouragent le développement du capital-risque de façon statistiquement et quantitativement significative. Si on applique de tels programmes au Canada, il faudra veiller à ce qu'ils ne soient pas réservés à des investisseurs et entreprises nationaux, car la tendance dans le secteur est de passer des « généralistes locaux » aux « spécialistes mondiaux » (Brander et al., 2012). Pour rester compétitifs, les capital-risqueurs canadiens devront sans doute de plus en plus opérer à l'échelle mondiale ou au moins nord-américaine.

Les programmes de coordination des conseils et des services

Les services de conseil de la BDC. La BDC fournit aussi aux entrepreneurs une large gamme de services de conseil à des taux subventionnés. Le pourcentage des coûts recouverts au moyen de commissions tend à baisser depuis 2010 ; en 2015, il était de 41.3 %, soit un peu plus de la moitié du niveau de 2010. On prévoit une nouvelle diminution pendant l'exercice budgétaire 2016.

La prestation de services de conseil à des prix inférieurs aux coûts pourrait concourir à l'efficacité. Comme on l'a indiqué plus haut (voir encadré 2.2), du fait de l'aléa moral en matière de financement par fonds propres, la quantité de services de gestion des entreprises (conseils) rendus par les capital-risqueurs pourrait s'avérer sous-optimale parce qu'ils doivent en partager la valeur avec les entrepreneurs (Elitzura et Gavius, 2003). De plus, en raison de l'antisélection en ce domaine, il est possible que les capital-risqueurs sous-investissent dans le filtrage faute de capter en totalité l'avantage consistant à éviter aux entrepreneurs de gaspiller des fonds dans des projets de faible qualité (Dietz, 2002). Subventionner des conseils techniques pourrait aussi augmenter les chances de succès des projets rejetés par les capital-risqueurs à cause de leur faible rendement, mais qui sont trop risqués pour des financements par endettement ou des financements purs par fonds propres (c'est-à-dire accordés sans conseil). Ces avantages résulteraient de l'aide apportée aux entrepreneurs qui sollicitent des financements subordonnés ou par capital-risque et à un petit nombre de clients du Programme de financement. Il existe un argument plausible en faveur de subventions aux conseils en gestion dispensés à des entrepreneurs à potentiel élevé. Sachant qu'ils pourraient faire faillite en l'absence de conseils, il est possible d'assimiler ce service à une aide indirecte à la création de connaissances.

Le programme fédéral d'aide au développement d'entreprises à fort impact. Le budget 2016 propose de lancer en 2016-17 une nouvelle initiative pour contribuer au développement d'entreprises (innovantes) à fort impact et améliorer leur compétitivité internationale, ce qui dynamiserait le secteur des petites entreprises. Avec cette méthode axée sur le client, elles pourront se procurer auprès des agences fédérales compétentes des services coordonnés adaptés à leurs besoins (par exemple financements et conseils ainsi qu'aides à l'exportation et à l'innovation). Cette initiative a pour but de cibler 1 000 entreprises les premières années et davantage par la suite.

Recommandations pour améliorer la contribution des programmes de financement des petites entreprises à la productivité

- Réexaminer le soutien des petites entreprises afin de recenser les défaillances manifestes des marchés de capitaux et de trouver les instruments les mieux à même d'y remédier.
- Réexaminer les programmes de la Banque de développement du Canada pour s'assurer qu'ils remédient efficacement aux défaillances manifestes des marchés de capitaux.
- Encourager la branche capital-risque de la Banque de développement du Canada à passer de l'apport direct de fonds d'amorçage à des investissements d'appoint passifs en accompagnement d'investisseurs providentiels.
- Supprimer progressivement les crédits d'impôt fédéraux encore en vigueur au titre des investissements dans les sociétés à capital de risque de travailleurs et envisager la possibilité de recourir davantage à des entités gérées comme des fonds de capital-risque indépendants et privés, fonctionnant en partenariat limité, comme cela a été le cas avec le Plan d'action sur le capital de risque.

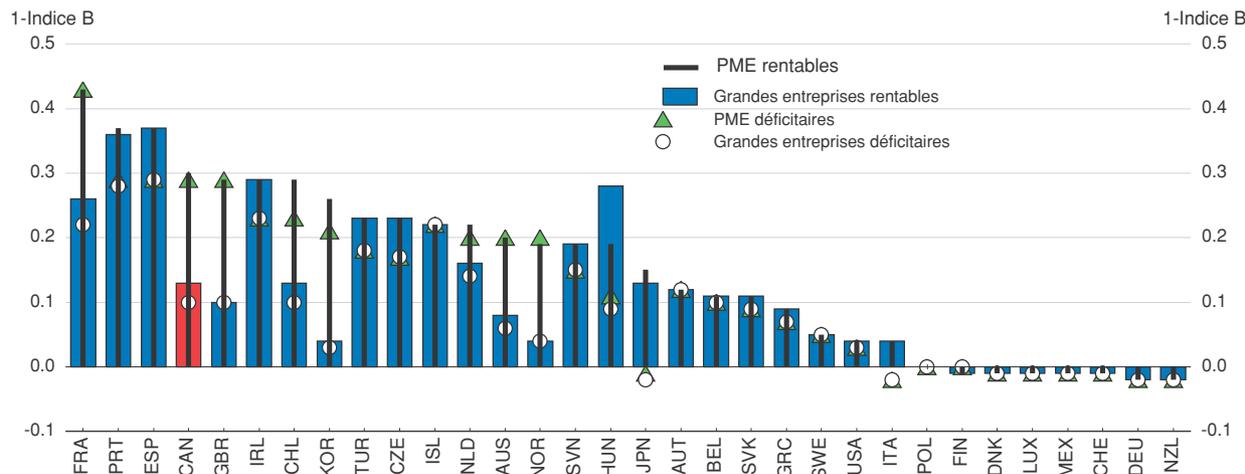
Les crédits d'impôt majorés en faveur de la recherche-développement dans les petites entreprises

Les pouvoirs publics accordent aux sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) dont les dépenses de recherche-développement annuelles éligibles vont jusqu'à 3 millions CAD, des crédits d'impôt supérieurs à ceux dont bénéficient les autres. À l'échelon fédéral, le crédit d'impôt remboursable majoré au titre de la recherche scientifique et du développement expérimental est de 35 %. Le « plafond de dépenses » pour son obtention est ramené à zéro lorsque le bénéfice imposable passe de 500 000 CAD à 800 000 CAD, ou que les actifs de l'entreprise passent de 10 à 50 millions CAD. Les crédits d'impôt majorés sont intégralement remboursables. Au-delà du plafond, les dépenses de R-D donnent droit au crédit d'impôt normal de 15 %. Pour les entreprises dont les bénéfices imposables sont de 50 000 CAD ou moins, ou dont le capital imposable est de 10 millions CAD ou moins, 40 % des crédits acquis au taux normal sont également remboursables. Comme les gouvernements des provinces accordent aussi des crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, la moyenne pondérée fédérale-provinciale des crédits à taux majoré et normal s'établit respectivement à 43 % et 20 %.

Au Canada, les taux implicites de subvention fiscale aux PME sont très élevés par rapport à ceux observés dans d'autres pays (graphique 2.15). Si l'on excepte les subventions des provinces, le taux par unité marginale de R-D (tels que mesuré par l'indicateur 1 moins indice B), qui ressort à 30 %, se situe dans le quartile supérieur des pays de l'OCDE. La bonification du taux de 13 % applicable aux grandes entreprises rentables est l'une des plus élevées des pays de l'OCDE. Si on ajoute l'aide fiscale provinciale, le taux de subvention fiscale à la R-D des PME peut atteindre 40 %, ce qui est le cas au Québec où le crédit d'impôt intégralement remboursable au titre de la R-D est l'un des plus généreux des provinces canadiennes.

Les États subventionnent la R-D des entreprises pour corriger deux grandes catégories de défaillances du marché (OCDE, 2016a) :

- Les externalités. Il est difficile aux entreprises de s'appropriier intégralement le rendement de leurs investissements, car une partie des connaissances qui en résulte se diffuse à d'autres, ce qui conduit les premières à investir dans l'innovation moins que le niveau socialement optimal.

Graphique 2.15. **Taux implicite de subvention fiscale¹ aux dépenses de R-D**1-Indice B², selon la taille et la rentabilité de l'entreprise, 2015

1. Ce taux implicite de subvention fiscale se limite à l'aide de l'État central et ne tient pas compte des incitations fiscales des provinces, sous-estimant de ce fait le niveau du soutien fiscal canadien.
2. L'indice B, une mesure du gain avant impôt nécessaire à une entreprise pour atteindre l'équilibre pour une unité monétaire marginale de dépenses en R-D (OCDE, 2013), prend en compte les provisions d'allègements fiscaux pour dériver les taux de subventions fiscales implicites (1 moins l'indice B).

Source : OCDE (2016), « R&D tax Incentives ; Design and Evidence », DSTI/IND/STP(2016)1, graphique 1 ; OCDE (2013), « Definition, Interpretation and Calculation of the B index », *Measuring R&D Tax Incentives*, octobre, <http://www.oecd.org/sti/b-index.pdf>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371567>

- L'asymétrie de l'information sur les marchés de capitaux. Les entreprises ont du mal à trouver des financements externes destinés à l'innovation, surtout si elles sont petites et jeunes. L'innovation est une activité très incertaine, les inventeurs et les investisseurs disposant d'informations très différentes. De ce fait, les capitaux externes finançant l'innovation risquent d'être disponibles à un coût trop élevé, ou de ne pas l'être du tout.

À supposer que ces arguments justifient l'aide publique à la recherche-développement, il est impossible d'en juger a priori les implications pour le taux subventionné par rapport au taux normal. L'asymétrie de l'information sur les marchés de capitaux signifie que les petites entreprises peuvent être soumises à plus de restrictions de crédit, ce qui va dans le sens d'un taux subventionné optimal élevé pour les PME, en particulier pour les jeunes car celles-ci tendent à être plus innovantes que les anciennes (Haltiwanger et al., 2012 ; Criscuolo et al., 2014) ; les conditions de crédit plus restrictives appliquées aux petites entreprises expliquent peut-être qu'elles réagissent apparemment plus que les grandes aux incitations fiscales à la R-D (Baghana et Mohnen, 2009 ; OCDE, 2016a). Pourtant, Bloom et al. (2013) estiment que dans les petites entreprises, le rendement social de la R-D est inférieur parce qu'elles se situent davantage sur des niches technologiques, ce qui milite en faveur d'un taux de subvention optimal moindre pour les PME. Une comparaison internationale montre qu'au Canada, l'avantage en ce qui concerne les subventions aux PME au titre de la R-D par rapport à celles accordées aux autres entreprises est important, ce qui amène à se demander si c'est le bon équilibre. Afin de répondre à cette question et à d'autres concernant les subventions à la R-D – par exemple sur l'équilibre approprié entre aide directe et indirecte (le Canada privilégie nettement l'aide indirecte) et le niveau approprié du crédit d'impôt normal – les autorités devraient évaluer les dispositifs en vigueur et s'assurer qu'ils rentabilisent la dépense publique, comme le recommande l'OCDE (2016a).

Recommandation pour une meilleure rentabilité des subventions à la R-D

- Évaluer les subventions à la R-D pour déterminer si leur composition, notamment un taux de crédit d'impôt nettement majoré en faveur de la R-D dans les petites entreprises, l'importance des mesures indirectes et le crédit d'impôt à taux normal, assure une bonne rentabilité de la dépense publique.

Mesures fiscales non ciblées d'aide à l'entrepreneuriat

L'État fédéral aide aussi l'entrepreneuriat par d'autres mesures fiscales. Trois sur quatre de ces mesures – l'exonération des plus-values sur la durée de vie, la déduction des pertes éligibles au titre de placements dans les entreprises et le report d'imposition en cas de réinvestissement en parts de petites sociétés – ont pour effet de réduire l'imposition des plus-values sur l'activité entrepreneuriale. Aucune d'entre elles ne cible les entrepreneurs à fort impact, mais elles bénéficient particulièrement aux investisseurs et aux entrepreneurs lançant des projets très risqués dont le rendement prend surtout la forme de plus-values. La quatrième mesure favorise fiscalement les revenus du travail sous forme d'options d'achat d'actions.

L'exonération cumulative des gains en capital n'est pas un moyen efficace d'aider l'activité entrepreneuriale

L'exonération cumulative des gains en capital (ECGC), à hauteur de 813 600 CAD (montant de 2015, indexé sur l'inflation), s'applique à la cession de parts éligibles des SPCC pendant la durée de vie d'un contribuable si certaines conditions sont remplies. Les actionnaires de ces sociétés peuvent décider d'extérioriser une plus-value si l'entreprise se fait coter en bourse. Cette mesure a été instaurée « pour stimuler la prise de risques et l'investissement dans les petites entreprises, permettre aux propriétaires de petites entreprises d'accumuler des fonds en prévision de leur retraite et faciliter les transferts entre générations » (Finance Canada, 2010, p. 42). La perte de recettes fiscales correspondante était de 580 millions CAD en 2014 (voir tableau 2.2).

On peut trouver des arguments en faveur d'un traitement fiscal préférentiel des plus-values réalisées par les personnes qui lancent des entreprises très risquées et à fort potentiel de croissance ainsi que par les apporteurs externes de fonds propres, sachant que, pour les uns comme pour les autres, le rendement prend surtout la forme de plus-values. Comme on l'a dit plus haut, ces entrepreneurs contribuent plus que les autres à l'innovation en comblant l'écart entre les entreprises aux frontières mondiale et nationale de la productivité ainsi qu'en diffusant le progrès technique. Il en résulte des retombées bénéfiques que le marché ne récompense pas. En outre, comme on l'explique à l'encadré 2.2, tant les entrepreneurs que les capital-risqueurs ne s'investissent pas de façon optimale dans l'entreprise, car ni les uns ni les autres ne sont pleinement récompensés de leurs efforts.

Alors que l'ECGC est censée atténuer ces défaillances du marché, elle présente plusieurs inconvénients :

- L'avantage marginal pour les capital-risqueurs devient rapidement nul parce qu'ils ont vite fait d'épuiser le montant de plus-values exonérées sur leur durée de vie.

- Elle fausse le choix du mode d'organisation au détriment des statuts d'entrepreneur individuel, de société de personnes et de société cotée, et au profit de celui de société privée sous contrôle canadien, seul à donner droit à l'exonération.
- En facilitant la transmission d'entreprises entre les générations, elle réduit la productivité parce que les entreprises dont héritent des membres d'une famille tendent à sous-performer par rapport à celles dont les dirigeants sont choisis selon d'autres critères (Andrews et al., 2015).

Si l'on pense qu'il existe un argument économique déterminant en faveur d'une exonération au moins partielle des plus-values sur les investissements dans des sociétés à forte croissance, il pourrait être préférable de remplacer l'ECGC par une mesure comparable au régime en vigueur aux États-Unis, qui prévoit une réduction de 100 % de l'impôt sur les plus-values pour les actions émises par de petites sociétés (celles ayant des actifs inférieurs à 50 millions USD) lorsqu'elles sont introduites en bourse (loi PATH de protection des investisseurs américains contre les hausses d'impôts). Ce régime bénéficie pleinement à la fois aux entrepreneurs et aux capital-risqueurs.

**Recommandation pour réorienter l'imposition des plus-values
afin de mieux soutenir les entrepreneurs qui innovent**

- Remplacer l'exonération permanente de l'imposition des plus-values par une mesure plus ciblée en faveur des jeunes entreprises à fort potentiel.

On pourrait améliorer la déduction au titre des pertes déductibles au titre de placements dans les entreprises

La plupart du temps, les moins-values ne peuvent être déduites que des plus-values encaissées. Cela empêche les contribuables de déduire leurs pertes au moment où elles se produisent, tout en différant le paiement de l'impôt sur les plus-values virtuelles. S'il est justifiable en ce qu'il protège la base imposable, le traitement asymétrique des gains et des pertes en capital peut s'avérer particulièrement gênant pour les propriétaires de jeunes entreprises, qui sont susceptibles de subir des pertes non imputables sur des gains.

Pour les petites entreprises, le régime des pertes déductibles au titre de placements dans les entreprises (PDTPE) contourne le problème de l'asymétrie en permettant de déduire des revenus ordinaires la moitié des pertes (correspondant à la moitié du taux d'inclusion des plus-values) liées à des émissions d'actions ou d'emprunts. Si les PDTPE sont supérieures aux autres sources de revenus de l'année, la différence peut être convertie en une perte courante qu'il est possible de reporter en arrière sur trois ans ou en avant sur dix ans, après quoi elle devient une perte nette en capital qui ne peut être imputée que sur des gains en capital concrétisés. Comme les contribuables qui font jouer cette déduction ne sont pas tenus d'imputer d'abord la perte sur les plus-values non concrétisés, les ayants droit continuent à bénéficier d'un report d'impôt.

En 2013, la perte d'impôt sur le revenu résultant de la déduction a été de 35 millions CAD (voir tableau 2.2). Ce montant est étonnamment faible, sachant que près de la moitié des entreprises font faillite dans les trois premières années suivant leur création (Macdonald, 2012). Cela s'explique en partie par l'obligation d'imputer d'abord les moins-values sur le droit à déduction au titre de plus-values (ECGC multipliée par le taux

d'inclusion des plus-values) exercé au cours des années antérieures. L'autre raison est que l'estimation de la dépense fiscale n'inclut pas le coût de conversion d'une PDTPE en pertes courantes.

La déduction PDTPE pourrait être modifiée sur plusieurs points pour la centrer davantage sur les start-ups, ce qui serait peut-être plus bénéfique à la productivité que de l'appliquer à d'autres petites entreprises. D'abord, le report en avant de la déduction convertie en pertes courantes pourrait être progressivement majoré pour que sa valeur actualisée reste constante. Bien que l'on puisse la transférer à un conjoint ou à un associé avec l'actif sous-jacent, on pourrait permettre un transfert plus simple et plus direct. Enfin, les moins-values au titre de nouvelles entreprises non constituées en sociétés pourraient donner droit à la déduction afin de ne pas fausser le choix du mode d'organisation.

Développer l'entrepreneuriat féminin

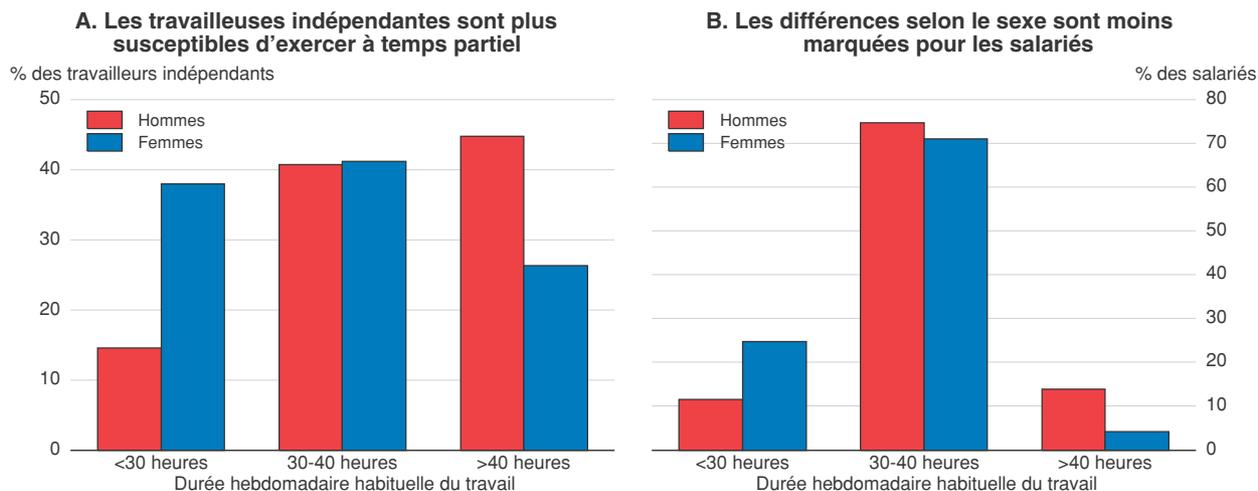
Plusieurs indicateurs montrent que l'entrepreneuriat est plus limité chez les femmes que chez les hommes. En 2011, seulement 15.5 % des PME appartenaient en majorité à des femmes contre 66.4 % à des hommes ; dans les 18.1 % restantes, la propriété était équitablement partagée (Industrie Canada, 2015). Les PME détenues majoritairement par des femmes tendent à être en moyenne un peu plus petites que celles détenues majoritairement par des hommes – 59 % des premières n'employaient qu'un à quatre salariés au lieu de 51 % des secondes. En outre, les taux de croissance effectifs et anticipés des PME à contrôle majoritaire féminin étaient inférieurs à ceux des PME détenues majoritairement par des hommes (tableau 2.5). Les travailleuses indépendantes sont beaucoup plus susceptibles d'exercer à temps partiel que leurs homologues masculins et que les salariés femmes (graphique 2.16).

Tableau 2.5. Répartition du mode de propriété des PME

A. Selon les taux de croissance annuels du chiffre d'affaires déclarés, 2011-14			
Taux de croissance	Détenues majoritairement par des femmes	Détenues majoritairement par des hommes	Détention à parts égales
< 0 % (croissance négative)	11.9	11.7	10.3
0 % (stagnation)	19.5	18.8	16.9
1-10 % par an	51.9	48.0	53.6
11-20 % par an	10.3	11.5	10.4
> 20 % par an	6.4	10.0	8.8
B. Selon les anticipations de croissance, 2015-17			
Taux de croissance	Détenues majoritairement par des femmes	Détenues majoritairement par des hommes	Détention à parts égales
< 0% (croissance négative)	5.3	5.9	6.7
0% (stagnation)	18.8	16.7	15.8
1-10 % par an	51.9	56.1	59.0
11-20 % par an	16.3	12.8	12.7
> 20 % par an	7.6	8.6	5.8

Note : La somme des pourcentages peut ne pas être égale à 100 du fait des arrondis.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2015*.

Graphique 2.16. **Emploi indépendant : différences selon le sexe, 2015**

Source : Statistique Canada, tableau 284-0024.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933371900>

Les entrepreneuses ont aussi tendance à viser pour leur entreprise une taille maximum, qu'elles ne souhaitent pas dépasser, inférieure à celle visée par leurs homologues masculins (Cliff, 1998). Ne pas exporter est un exemple de ce choix de stratégie de limitation de la croissance. En effet, la propension d'une entreprise à exporter et son aptitude à pénétrer sur les marchés internationaux constituent de bonnes indications de l'aspiration à la croissance et du potentiel de croissance (Institute for Competitiveness and Prosperity, 2012). En 2011, 5% seulement des PME à contrôle majoritaire féminin exportaient, contre 12% de celles à contrôle majoritaire masculin (Industrie Canada, 2015). Même après avoir contrôlé pour les caractéristiques des secteurs, des entreprises et des propriétaires, les PME détenues par des hommes ont davantage tendance à exporter (Orser et al., 2010). En réduisant ces écarts, on ferait progresser la productivité et l'inclusion sociale (ne serait-ce que parce que les femmes sont surreprésentées dans l'entrepreneuriat social et les activités innovantes qui cherchent à satisfaire les besoins des communautés locales et de la société).

On peut citer différents facteurs qui contribuent à ce décalage entre les sexes : les entrepreneuses ont moins d'expérience de la gestion, moins d'accès aux financements, plus de responsabilités en matière de soins aux enfants et aux personnes âgées ainsi que des réseaux moins efficaces pour se procurer des ressources ; en outre, elles sont plus concentrées que les hommes dans les secteurs de services caractérisés par une facilité d'entrée et une vive concurrence (OCDE, 2016b ; Hughes, 2006) :

- En 2011, dans 68% des PME à contrôle majoritaire féminin, les propriétaires avaient plus de 10 ans d'expérience, alors que c'était le cas dans 79% des PME à contrôle majoritaire masculin (Industrie Canada, 2015).
- En 2011, dans 67% des PME à contrôle majoritaire féminin, des demandes de prêt ont été rejetées au motif d'insuffisance des garanties et dans 66% au motif de l'instabilité du secteur, ce qui se compare à seulement 36% et 25% respectivement dans les PME à contrôle majoritaire masculin (Industrie Canada, 2015).

- En 2011, 21% des PME à contrôle majoritaire féminin se trouvaient dans le commerce de détail au lieu de 12 % des PME à contrôle majoritaire masculin ; il y a beaucoup moins de femmes que d'hommes dans l'industrie manufacturière high-tech et dans les services à forte intensité de connaissances, secteurs où les possibilités de croissance tendent à être supérieures (Industrie Canada, 2015).
- Il y a moins de femmes que d'hommes (53 % au lieu de 71 %) sensibles aux facteurs de motivation classiques comme l'indépendance, le souhait d'être son propre patron et de gagner davantage, alors qu'un pourcentage plus élevé de femmes cherche à réaliser un meilleur équilibre entre travail et famille (25 % de femmes contre 7 % d'hommes) (Hughes, 2006). Ces facteurs contribuent aux écarts précités entre les sexes sur le plan de la croissance effective et anticipée ainsi que de la propension à exporter.

Pour résoudre certains de ces problèmes, les budgets récents ont prévu des mesures destinées à encourager le travail en réseau, le mentorat et les actions de soutien ainsi qu'à améliorer l'accès aux marchés internationaux et à apporter des financements (par l'intermédiaire de la Banque de développement du Canada). On pourrait les compléter en accroissant l'aide aux entreprises détenues par des femmes et orientées vers la croissance. Le grand succès du programme d'accélération lancé par les femmes entrepreneuses d'Alberta (« Grow to Greatness ») constitue un modèle pour les autres provinces et territoires.

Afin de faciliter l'entrée des femmes dans l'industrie manufacturière high-tech et les activités de service à forte intensité de connaissances, où les possibilités de croissance sont souvent les plus fortes, il faudrait les inciter davantage à acquérir des qualifications « STIM » (science, technologie, ingénierie et mathématiques). La très grande majorité des fondateurs des principales sociétés technologiques mondiales et des 250 plus grandes sociétés canadiennes de cette nature ont des diplômes universitaires en sciences ou en ingénierie (Institute for Competitiveness and Prosperity, 2012). Au Canada, comme dans beaucoup d'autres pays, les femmes sont sous-représentées en ces domaines : en 2011, 39 % seulement des personnes âgées de 25 à 34 ans titulaires d'un diplôme universitaire STIM étaient des femmes, contre 59 % dans l'ensemble des disciplines (Hango, 2013).

Par ailleurs, les programmes fédéraux axés sur l'entrepreneuriat parviendraient mieux à développer celui des femmes s'ils étaient étendus aux entreprises sociales, qui ont tendance à en attirer plus que d'hommes. Une meilleure prise en charge du coût de la garde des enfants, relativement élevé au Canada dans une optique de comparaison internationale (OCDE, 2014), permettrait d'aider les entrepreneuses contraintes par leurs responsabilités familiales à adopter des stratégies plus axées sur la croissance, comme le font leurs homologues masculins.

Recommandation pour soutenir l'entrepreneuriat féminin

- Monter en puissance dans l'aide au développement d'entreprises contrôlées par des femmes, axées sur la croissance.

Développer l'entrepreneuriat autochtone

Les populations autochtones sont également sous-représentées en matière de propriété des PME – 2 % sont gérées par des propriétaires autochtones, soit à peu près la moitié de leur part dans la population totale (Gulati, 2012). Il existe des organisations qui se

consacrent au renforcement des réseaux d'entrepreneurs, du mentorat et de l'acquisition de qualifications adéquates. Ce faisant, elles font apparaître des modèles de réussite, mais il faut aller plus loin. Pour promouvoir l'entrepreneuriat autochtone, la priorité est d'investir dans l'éducation et dans la constitution de capacités ; celle-ci doit s'effectuer à la fois au sein des sociétés de développement économique (comment en créer et en gérer une, comment établir une gouvernance d'entreprise efficace), lesquelles sont des entreprises communautaires à l'origine de l'essentiel du revenu des PME autochtones, et dans l'ensemble de la communauté (formation) (Gulati et Burleton, 2015). Enfin, les entreprises autochtones ont besoin de meilleures infrastructures en technologies de l'information – en 2013, 20 % de celles de l'Ontario n'avaient pas de connexion Internet et ce chiffre s'élevait à 37 % pour celles situées dans des réserves (Canadian Council for Aboriginal Business, 2014).

Bibliographie

- Andrews, D. et F. Cingano (2014), « Public Policy and Resource Allocation: Evidence from Firms in OECD Countries », *Economic Policy*, vol. 29, n° 78, pp. 253-96.
- Andrews, D., C. Criscuolo et P. Gal (2015), « Frontier Firms, Technology Diffusion and Public Policy: Micro Evidence from OECD Countries », in *The Future of Productivity: Main Background Papers*, Éditions OCDE, Paris.
- Andrews, D., C. Criscuolo et C. Menon (2014), « Do Resources Flow to Patenting Firms? Cross-Country Evidence from Firm Level Data », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 1127, Éditions OCDE, Paris.
- Baghana, R. et P. Mohnen (2009), « Effectiveness of R&D Tax Incentives in Small and Large Enterprises in Québec », *Small Business Economics*, vol. 33, n° 1, pp. 91-107 doi:10.1007/s11187-009-9180-z.
- Balakrishnan, R. (2008), « Canadian Firm and Job Dynamics », *document de travail du FMI*, WP/08/31.
- Baldwin, J. et W. Gu (2006), « Concurrence, roulement des entreprises et croissance de la productivité », *Statistics Canada Research Paper*, 11F0027MIE, n° 42.
- Baldwin, J., D. Leung et L. Rispoli (2014), « Écart entre la productivité du travail au Canada et aux États-Unis selon les catégories de taille d'entreprise », *Document de recherche, La revue canadienne de productivité*, Statistique Canada.
- Banque de développement du Canada (2004), *Rapport annuel*.
- Banque de développement du Canada (2011), *Venture Capital Industry Review*, février.
- Banque de développement du Canada (2015), *BDC Corporate Plan Summary*, 2015-16 à 2019-20.
- Baumol, W. (2002), *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press.
- Bazel, P. et J. Mintz (2016), document à paraître, cité dans J. Mintz (2015), « An Agenda for Corporate Tax Reform in Canada », Conseil canadien des chefs d'entreprise, septembre.
- Bloom, N., M. Schankerman et J. Van Reenen (2013), « Identifying Technology Spillovers and Product Market Rivalry », *Econometrica*, vol. 81, n° 4, pp. 1347-93, juillet.
- Boadway, R. et M. Keen (2006), « Financing and Taxing New Firms under Asymmetric Information », *FinanzArchiv/Public Finance Analysis*, vol. 62, n° 4, pp. 471 – 502.
- Boadway, R. et M. Sato (1999), « Information Acquisition and Government Intervention in Credit Markets », *Journal of Public Economic Theory*, vol. 1, n° 3, pp. 283-308.
- Braido, L., C. da Costa et B. Dahlby (2011), « Adverse Selection and Risk Aversion in Capital Markets », *FinanzArchiv / Public Finance Analysis*, vol. 67, n° 4, pp. 1-24.
- Brander, J., E. Egan et T. Hellmann (2008), « Government Sponsored versus Private Venture Capital: Canadian Evidence », *NBER Working Papers*, n° 14029, mai.
- Brander, J., T. Hellmann et T. Meredith (2012), « What Ottawa Can Do », in *Options politiques*, Institut de recherche en politiques publiques, Montréal, vol. 33, n° 10, novembre, pp. 42-44.

- Calvino, F., C. Criscuolo et C. Menon (2015), « Cross-Country Evidence on Start-up Dynamics », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 6, Éditions OCDE, Paris.
- Calvino, F., C. Criscuolo et C. Menon (2016), « No Country for Young Firms?: Start-up Dynamics and National Policies », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 29, Éditions OCDE, Paris.
- Cao, S. et D. Leung (2010), « Labour Reallocation, Relative Prices and Productivity », *Document de travail de la Banque du Canada*, n° 2010-2.
- Cao, S., M. Salameh, M. Seki et P. St-Amant (2015), « Trends in Firm Entry and New Entrepreneurship in Canada », *Document d'analyse du personnel de la Banque du Canada 2015-11*, octobre.
- Chen, D. et J. Mintz (2011), « Small Business Taxation: Revamping Incentives to Encourage Growth », *University of Calgary School of Public Policy, SPP Papers*, vol. 4, n° 7.
- Cliff, J. (1998), « Does one Size Fit All? Exploring the Relationship Between Attitudes Towards Growth, Gender and Business Size », *Journal of Business Venturing*, vol. 13, pp. 523-42.
- Conseil canadien pour le commerce autochtone (2015), « Community and Commerce: A Survey of Aboriginal Economic Development Corporations in Ontario », *Research Report*, Spring.
- Crawford, C. et J. Freedman (2010), « Small Business Taxation », dans J. Mirrlees et al. (2010), *Dimensions of Tax Design: The Mirrlees Review*, Institute for Fiscal Studies, Oxford University Press.
- Criscuolo, C., P. Gal et C. Menon (2014), « The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 14, Éditions OCDE, Paris.
- Cumming, D. et J. MacIntosh (2004), « Canadian Labour Sponsored Venture Capital Corporations: Bane or Boon? » dans A. Ginsberg et I. Hasan (dir. pub.), *New Venture Investment: Choices and Consequences*, Elsevier Academic Press, Amsterdam et Boston.
- Cumming, D. et J. MacIntosh (2006), « Crowding Out Private Equity: Canadian Evidence », *Journal of Business Venturing*, vol. 21, n° 5, pp. 569-609.
- Cumming, D. et J. MacIntosh (2007), « Mutual Funds that Invest in Private Equity? An Analysis of Labour Sponsored Investment Funds », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, pp. 445-87.
- Cumming, D. (2007a), « Financing Entrepreneurs: Better Canadian Policy for Venture Capital », *C.D. Howe Institute Commentary*, n° 247, avril.
- Cumming, D. (2007b), « Government Policy towards Entrepreneurial Finance: Innovation Investment Funds », *Journal of Business Venturing*, vol. 22, n° 2, pp. 193-235.
- Dietz, M. (2002), « Risk, Self-Selection, and Advice: Banks versus Venture Capitalists », University of St. Gallen, Institute of Public Finance and Fiscal Law, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=302080.
- Elitzura, R. et A. Gavius (2003), « Contracting, Signaling, and Moral Hazard: a Model of Entrepreneurs, 'Angels,' and Venture Capitalists », *Journal of Business Venturing*, vol. 18, pp. 709-725.
- Finance Canada (2010), *Dépenses fiscales : Notes afférentes aux estimations et projections*, <http://www.fin.gc.ca/taxexp-depfisc/2010/taxexp1004-fra.asp>
- Finance Canada (2013), *Dépenses fiscales et évaluations 2013 : Partie 2 – La fiscalité des petites entreprises au Canada*.
- Freedman, J. (2009), « Reforming the Business Tax System: Does Size Matter? Fundamental Issues in Small Business Taxation », dans C. Evans et R. Kever (2009), *Australian Business Tax Reform in Retrospect and Prospect*, pp. 153-178.
- Gouvernement du Canada (1995), *Loi sur la Banque de développement du Canada*, <http://lois-laws.justice.gc.ca/fra/lois/B-9.9/TexteComple.html>
- Graham, T. (2004), *Graham Review of the Small Firms Loan Guarantee: Recommendations*, HMSO.
- Gulati, S. (2012), « Canada's Small and Medium-Sized Business Owners: Diverse Society in a Microcosm », *TD Economics Special Report*, 12 octobre.
- Gulati, S. et D. Burleton (2015), « The Long and Winding Road Towards Aboriginal Economic Prosperity », *TD Economics Special Report*, 10 juin.
- Haltiwanger, J. (2012), « Job Creation and Firm Dynamics in the United States », in *Innovation Policy and the Economy*, sous la direction de J. Lerner et S. Stern, pp. 17-38, NBER/Chicago Press.
- Haltiwanger, J., R. Jarmin et J. Miranda (2013), « Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young », *Review of Economics and Statistics*, vol. 95, n° 2, pp. 347-361, doi:10.1162/REST_a_00288.

- Haltiwanger, J., S. Scarpetta et H. Schweiger (2006), « Assessing Job Flows Across Countries: The Role of Industry, Firm Size, and Regulations », *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 4070.
- Hango, D. (2013), « Les différences entre les sexes dans les programmes de sciences, technologies, génie, mathématiques et sciences informatiques (STGM) à l'université », *Regards sur la société canadienne*, Statistique Canada, n° 75-006-X au catalogue.
- Henderson, R. (1993), « Underinvestment and Incompetence as Responses to Radical Innovation: Evidence from the Photolithographic Alignment Equipment Industry », *RAND Journal of Economics*, vol. 24, n° 2, pp. 248-270.
- Hughes, K. (2006), « Exploring Motivation and Success Among Canadian Women Entrepreneurs », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 19, n° 2.
- Industrie Canada (2007), *Le Moniteur du capital de risque*, quatrième trimestre de 2007.
- Industrie Canada (2013), « Rapport sur le coût de la mise en conformité des PME à la réglementation », *Initiative d'allègement du fardeau de la paperasserie*, septembre, Ottawa.
- Industrie Canada (2014a), *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada – Rapport annuel 2013-14*, https://www.ic.gc.ca/eic/site/csbfp-pfpec.nsf/fra/h_la03257.html
- Industrie Canada (2014b), *Évaluation du Programme de financement des petites entreprises du Canada*, <http://www.ic.gc.ca/eic/site/ae-ve.nsf/fra/03715.html>.
- Industrie Canada (2014c), *Le Moniteur du capital de risque*, quatrième trimestre de 2014.
- Industrie Canada (2015), *Petites et moyennes entreprises détenues majoritairement par des femmes*, Édition spéciale des Principales statistiques relatives aux petites entreprises, mai.
- Institute for Competitiveness and Prosperity (2012), « Small Business, Entrepreneurship, and Innovation », *Working Paper*, n° 15, février.
- Jenkins, G. et G. Kuo (2007), « The Economic Opportunity Cost of Capital for Canada – An Empirical Update », *Queen's Economics Department Working Paper*, n° 1133.
- Lerner, J. (1999), « The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Impact of the SBIR Program », *Journal of Business*, vol. 72, n° 3, pp. 285-318.
- Lerner, J. (2010), « The Future of Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital », *Small Business Economics*, vol. 35, n° 3, pp. 255-264.
- Lester, J. (2016), « Policy Interventions Favouring Small Business: Rationales, Results and Recommendations », à paraître.
- Macdonald, R. (2012), « Dynamique des entreprises: la disparition des nouvelles entreprises canadiennes: analyse de survie de la cohorte de 2002 des entreprises entrantes du secteur entreprises », *Document de recherche sur l'économie canadienne en transition*, Statistique Canada, n° 11-622-M au catalogue, n° 028.
- R. A. Malatest & Associates Ltd. (2014), *PFPEC Étude sur la sensibilisation et la satisfaction des prêteurs*, préparée pour Industrie Canada, <https://www.ic.gc.ca/eic/site/csbfp-pfpec.nsf/fra/la03244.html>.
- Mintz, J. et B. Venkatachalam (2015), « Taxing Stock Options: Efficiency, Fairness and Revenue Implications », *University of Calgary School of Public Policy Research Paper*, vol. 8, n° 33, octobre.
- OCDE (2013), « Definition, interpretation and calculation of the B index », *Measuring R&D tax incentives*, octobre, <http://www.oecd.org/sti/b-index.pdf>.
- OCDE (2014), *Modèle impôts-prestations de l'OCDE 2014*, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2015a), « The Future of Productivity: Firm Dynamics and Productivity Growth in Europe », *ECO/CPE/WP1(2015)6/ANN3*.
- OCDE (2015c), « Taxation of SMEs in OECD and G20 Countries », *Études de politique fiscale de l'OCDE*, n° 23, Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2016a), *R&D Tax Incentives: Design and Evidence*, DSTI/IND/STP(2016)1.
- OCDE (2016b), *Review of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes in Canada*, Paris, (First draft report – CFE/SME(2015)9), à paraître.
- Orser, B., M. Spence, A. Riding et C. Carrington (2010), « Gender and Export Propensity », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 34, pp. 933-57.

Seens, D. et M. Song (2015), *Nouvelle quantification du taux d'accroissement pour le Programme de financement des petites entreprises du Canada*, Industrie Canada, Direction générale de la petite entreprise, mars, http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_02933.html.

Wolfson, M., M. Veall et N. Brooks (2014), « Piercing the Veil – Private Corporations and the Income of the Affluent », https://uwaterloo.ca/school-of-accounting-and-finance/sites/ca.school-of-accounting-and-finance/files/uploads/files/wolfson-brooks-veall_-_incomes_of_affluent.pdf.



Extrait de :
OECD Economic Surveys: Canada 2016

Accéder à cette publication :
https://doi.org/10.1787/eco_surveys-can-2016-en

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2016), « Augmenter la productivité en favorisant le dynamisme des petites entreprises », dans *OECD Economic Surveys: Canada 2016*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: https://doi.org/10.1787/eco_surveys-can-2016-7-fr

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.