

# Financement des PME

## Série de rapports de recherche

Rapport n° 2 : Indicateurs de financement des PME

**FCEI**  
En affaires  
pour vos affaires™

Juillet 2023



Les petites entreprises jouent un rôle crucial en contribuant à la croissance et à la stabilité de l'économie. Leur accès au financement est donc capital dans le contexte économique incertain.

Reconnaissant l'importance de cet enjeu, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) suit de près la situation du financement des PME, en menant notamment des sondages auprès des propriétaires de PME depuis les années 1980. Ses analyses fournissent une perspective unique des tendances relatives au financement des PME et permettent de cerner leurs défis et difficultés lorsqu'elles font une demande.

Le rapport sur les indicateurs en matière de financement des PME est le deuxième de la série *Financement des PME*. Le premier rapport, publié en mars 2023, portait sur la répartition du marché des PME entre les grandes banques. Ce deuxième rapport porte sur les raisons pour lesquelles les PME ont besoin de financement, leur expérience en matière d'accès au financement et de quelle façon la composition de la clientèle d'une institution financière influe sur ses pratiques et décisions en la matière.

Le troisième rapport, publié prochainement, portera sur la satisfaction des PME à l'égard du service à la clientèle des institutions financières et présentera un classement en fonction des résultats.

La série de rapports de recherche *Financement des PME* est basée sur un sondage mené par la FCEI auprès de 7 193 propriétaires de PME canadiennes entre le 20 octobre et le 13 décembre 2022.

## Aperçu



## Principales conclusions



- Les demandes de financement des PME ont beaucoup augmenté au fil des années : elles sont passées de 35 % à 58 % entre 2012 et 2022.
- Les demandes de financement sont approuvées pour 94% des propriétaires de moyennes entreprises, contre seulement 77 % pour les propriétaires de microentreprises.
- Au cours des trois dernières années, plus d'un propriétaire de PME sur deux a fourni une garantie personnelle pour obtenir un prêt d'entreprise, et un sur quatre a dû donner en garantie sa résidence principale.
- Parmi les propriétaires qui ont obtenu du financement au cours des trois dernières années, les deux tiers ont obtenu un prêt à taux d'intérêt variable, et les autres, un prêt à taux fixe.
- Lorsque la Banque du Canada a commencé à hausser son taux directeur pour combattre l'inflation, la part des propriétaires de PME ayant du mal à assumer leurs coûts d'emprunt a bondi, passant de 21 % en janvier 2022 à 39 % en mai 2023 .
- Les propriétaires ayant un prêt à taux variable qui payaient environ 4,55 % en février 2022 paient maintenant autour de 9,05 % d'intérêts par année.

Les demandes de financement ont fortement augmenté au cours de la dernière décennie (de 2012 c. à 2022, % des réponses)



## Introduction

Les PME sont essentielles à la croissance et à la stabilité de l'économie, mais vu l'incertitude ambiante, l'accès au financement demeure critique. Qu'il s'agisse de maintenir des liquidités suffisantes lorsque la situation financière est difficile ou de soutenir des projets de croissance ou d'expansion lors des périodes prospères, les PME ont besoin d'un financement adéquat. C'est pourquoi la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) s'intéresse aux fournisseurs de services bancaires des PME depuis le début des années 1980, notamment en sondant les propriétaires d'entreprise et en étudiant le marché du financement des PME.

### Financement des PME - Série de rapports de recherche

Ce rapport est le deuxième de la série de rapports produite en 2023 par la FCEI sur le financement des PME, y compris les services bancaires. Le premier<sup>1</sup>, qui portait sur la répartition du marché canadien des PME entre les grandes institutions financières, a révélé que la Banque Royale du Canada (RBC) détenait la plus grande part du marché et que d'autres institutions dominaient auprès des entreprises d'une certaine taille ou d'un secteur en particulier. Le deuxième montre en quoi la composition de la clientèle d'une institution influe sur ses pratiques et ses décisions de financement. Le troisième et dernier rapport de la série évaluera la satisfaction des PME clientes des institutions financières et établira un classement.

## Rapport n° 2 : Indicateurs de financement des PME

Le présent rapport sur les indicateurs de financement des PME brosse un portrait complet des tendances et des difficultés des trois dernières années, surtout en ce qui concerne les répercussions de la pandémie. Il s'accompagne, pour les PME, les institutions financières et les gouvernements, d'informations et de recommandations sur les meilleurs moyens de répondre aux besoins de financement des PME, de manière que les entreprises aient les ressources nécessaires pour réussir et contribuer à l'économie nationale.

## Méthodologie

Sont présentés plus loin les résultats du sondage national 2022 sur les services bancaires et le financement de la FCEI, mené en ligne du 20 octobre au 13 décembre 2022 auprès de 7 193 propriétaires de PME partout au pays. À titre comparatif, un échantillon probabiliste de cette taille aurait une marge d'erreur de plus ou moins 1,2 %, 19 fois sur 20.

Tous les montants qui figurent ci-après sont indiqués en dollars de 2023. Il se peut que les sommes n'égalent pas 100, puisque les chiffres ont été arrondis.

À noter que certains des répondants bénéficient probablement des rabais exclusifs de la Banque Scotia offerts dans le cadre du programme d'économies conclu entre cette banque et la FCEI.

## Cette année, la proportion de PME ayant des problèmes de financement est anormalement élevée

Durant la pandémie, les demandes de financement des PME ont augmenté, ce qui a exercé une pression sur les coûts d'emprunt. Celle-ci s'est intensifiée en février dernier, lorsque la Banque du Canada a commencé à hausser son taux de financement à un jour, qu'elle avait maintenu jusque-là à 0,25 % pour combattre l'inflation. D'où l'augmentation importante des coûts de financement. La proportion de PME ayant du mal à assumer leurs coûts d'emprunt, de 21% en janvier 2022, a atteint 39 % en mai 2023, dans un contexte où le taux de financement à un jour est

passé de 0,25 % à 4,5 % en un an<sup>2</sup>. De plus, les frais bancaires élevés présentent un obstacle pour 36 % des propriétaires de PME (figure 1).

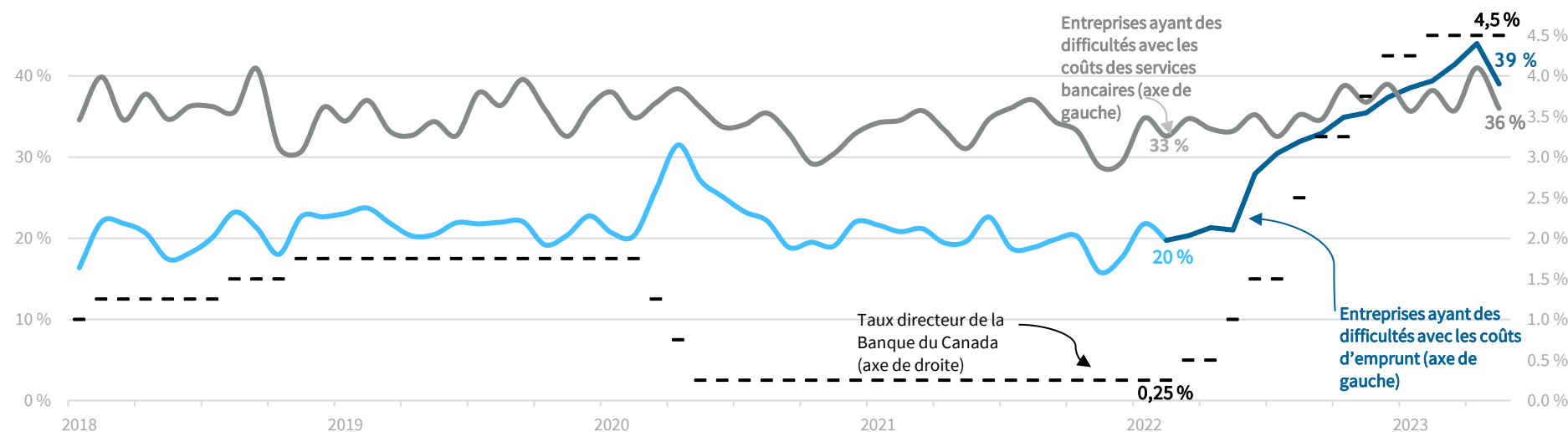
Cette hausse soutenue des coûts de financement risque de fragiliser la stabilité financière des PME et renforce le besoin d'offrir des options de financement diversifiées en temps d'incertitude économique.

« Les frais juridiques, administratifs et d'évaluation pour les nouveaux prêts sont excessifs. Les frais d'intérêt et bancaires grugent maintenant près de 50 % de nos profits. »

PME cliente de BMO -  
Commerce de détail, Ontario

Figure 1 (% des réponses et taux d'intérêt effectif)

La proportion de PME ayant des difficultés liées aux coûts d'emprunt a doublé sur un an, alors que plus d'une sur trois peine à assumer les coûts des services bancaires



Sources : 1) FCEI, sondage mensuel *Les perspectives de votre entreprise*, mené de janvier 2018 à mai 2023.

2) Banque du Canada. Page consultée le : 26 juin 2023. Lien : [https://www.banqueducanada.ca/grandes-fonctions/politique-monetaire/taux-directeur/?theme\\_mode=light&gl=1\\*1jis7gj\\*ga\\*MjEwNzk0NTQxMS4xNjg3NTUwNTI2\\*ga\\_D0WRRH3RZH\\*MTY4Nzg4MjY5OC4yLjAuMTY4Nzg4MjY5OC4yLjAuMA](https://www.banqueducanada.ca/grandes-fonctions/politique-monetaire/taux-directeur/?theme_mode=light&gl=1*1jis7gj*ga*MjEwNzk0NTQxMS4xNjg3NTUwNTI2*ga_D0WRRH3RZH*MTY4Nzg4MjY5OC4yLjAuMTY4Nzg4MjY5OC4yLjAuMA).

Question : Parmi les coûts d'intrants suivants, lesquels posent actuellement des problèmes à votre entreprise? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)

## Les demandes de financement ont considérablement augmenté en 10 ans

Rétrospectivement, la proportion d'entreprises demandant du financement a beaucoup évolué. Là où un peu plus du tiers des propriétaires (35 %) avaient besoin de financement en 2012, une hausse notable s'est produite depuis : la proportion s'est établie à 49 % en 2015, et elle a grimpé pour atteindre 58 % en 2019 et en 2022 (figure 2).

Cet accroissement général de la demande s'explique vraisemblablement par la conjoncture difficile des dernières années

et semble indiquer que les entreprises sont moins nombreuses qu'avant à pouvoir se financer à même leurs réserves de liquidités ou d'autres ressources internes.

En raison de l'augmentation de la proportion d'entreprises qui font des demandes, les types de financement disponibles ont évolué au cours des 10 dernières années.

Figure 2 (% des réponses, 2012-2022)

Un peu plus de **3 PME sur 10** avaient besoin de financement en 2012, comparativement à près de **6 PME sur 10** en 2022



Sources : FCEI, sondages menés en 2012, 2015, 2019 et 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements.

Question : Au cours des trois dernières années, avez-vous fait une demande de prêt à terme ou de marge de crédit pour votre entreprise auprès de sa principale institution financière? (Sélectionner la réponse qui correspond à la somme la plus importante)

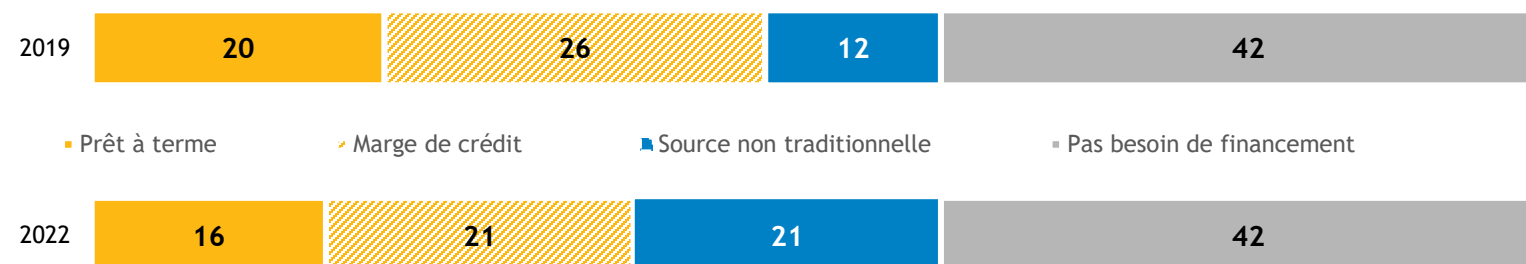
## La demande pour les sources de financement non traditionnelles s'accroît

Bien que la demande pour le financement soit stable depuis trois ans, les sources de financement principales des PME ont beaucoup évolué : les options traditionnelles ont perdu du terrain face aux options non traditionnelles (figure 3). Alors que 26 % des entreprises avaient demandé une marge de crédit en 2019, la proportion se situait à 21 % en 2022. Sur la même période, une baisse semblable s'est produite du côté des prêts à terme (de 20 % à 16 %). C'est notamment parce que de nombreuses PME ont récemment changé d'option de financement principale : 21 % ont eu recours à une source non traditionnelle ou fait une demande en ce sens en 2022, contre 12 % en 2019.

On peut y voir l'effet du besoin de liquidités soudainement entraîné par la pandémie. Ces dernières années, nombre de PME ont contracté un prêt du Compte d'urgence des entreprises canadiennes (CUEC)<sup>3</sup> instauré par Ottawa ou ont bénéficié de programmes d'aide similaires<sup>4</sup>. Bien qu'au titre du CUEC, la plupart des institutions financières aient distribué des prêts à terme ou des marges de crédit, comme il s'agissait d'un nouveau type de financement régi par l'État, nombre de propriétaires n'ont pas considéré les prêts du CUEC comme du financement traditionnel venant directement de leur institution financière principale. Si un retour aux tendances prépandémiques<sup>5</sup> se produit dans les années suivant l'étude rapportée ici, le recours des PME aux sources non traditionnelles se rapprochera probablement des niveaux constatés en 2019.

Figure 3 (% des réponses, 2019 vs 2022)

La **proportion globale de PME ayant besoin de financement** est stable depuis trois ans, mais les sources principales changent



Sources : 1) FCEI, sondages menés en 2019 et 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements.

Question : Au cours des trois dernières années, avez-vous fait une demande de prêt à terme ou de marge de crédit pour votre entreprise auprès de sa principale institution financière? (Sélectionner la réponse qui correspond à la somme la plus importante)

« Le financement est de plus en plus difficile à obtenir auprès de notre institution financière. Si nous ne remplissons pas parfaitement les critères, nous ne pourrions pas obtenir notre prêt. [...] Ce cadre trop rigide nous oblige à chercher du financement ailleurs. »

PME cliente d'ATB Financial - Construction, Alberta

## La demande de financement varie selon la taille de l'entreprise

Au cours des trois dernières années, la majorité des entreprises, toutes tailles confondues, ont demandé du financement à leur institution financière principale, qu'il s'agisse d'options traditionnelles (p. ex., prêts à terme, marges de crédit) ou de sources non traditionnelles (figure 4). Les entreprises de taille moyenne affichent la plus forte demande pour du financement (68 %), suivies des petites entreprises (58 %) et des microentreprises (59 %). Les entreprises de taille moyenne montrent une préférence pour le financement traditionnel, tandis que les petites entreprises et les microentreprises se tournent souvent vers les options non traditionnelles (26 % et 18 %, respectivement). Ces résultats ressemblent à ceux des dernières années. Si les microentreprises préfèrent le financement non traditionnel, c'est notamment parce qu'elles ont beaucoup utilisé le prêt du CUEC. En moyenne, 88 % des microentreprises se sont

prévaluées du CUEC, contre seulement 30 % des moyennes entreprises<sup>6</sup>. Il faut dire que les répercussions de la crise sanitaire ont poussé les entreprises de taille modeste à se tourner de plus en plus vers les programmes gouvernementaux, possiblement parce qu'elles peinaient à démontrer leur viabilité aux institutions financières à qui elles demandaient du financement traditionnel.

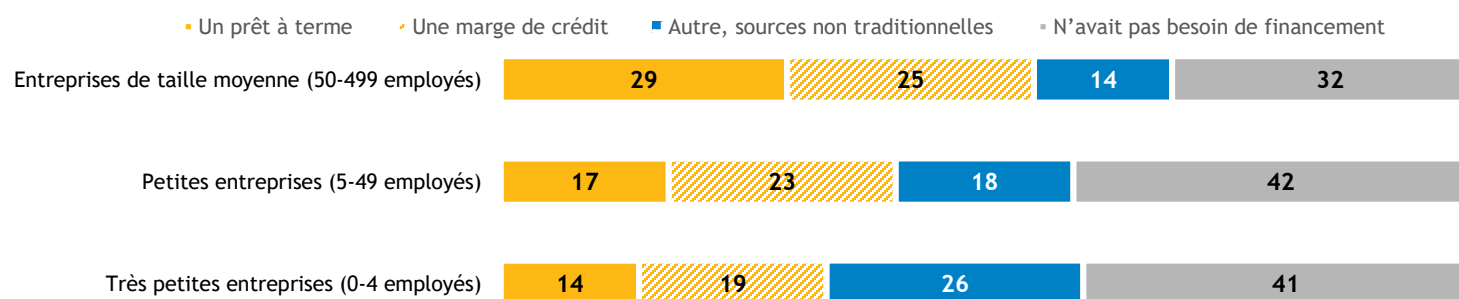
Le recours croissant au financement non traditionnel témoigne des changements observés dans le monde des PME et de la nécessité d'offrir des options diversifiées pouvant convenir aux besoins financiers dans diverses situations. Il révèle aussi les difficultés propres aux microentreprises, qui ont besoin de solutions sur mesure pour poursuivre leur croissance et rester résilientes face aux perturbations économiques.

« Nous faisons affaire avec la RBC pour la supériorité de leurs services bancaires en ligne et de leur sécurité informatique. Nous empruntons toutefois à des coopératives d'épargne et de crédit parce qu'elles comprennent les besoins des PME et s'y adaptent. »

*PME cliente de la RBC - Services professionnels, Manitoba*

Figure 4 (% des réponses, selon la taille de l'entreprise)

La demande pour du **financement traditionnel** augmente en fonction de la taille de l'entreprise, les petites entreprises étant particulièrement portées à envisager des **sources non traditionnelles**



Source : FCEI, sondage sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 6 520.

Question : Au cours des trois dernières années, avez-vous fait une demande de prêt à terme ou de marge de crédit pour votre entreprise auprès de sa principale institution financière? (Sélectionner la réponse qui correspond à la somme la plus importante)



## La demande de financement est particulièrement forte dans le secteur des arts, des loisirs et de l'information; les secteurs liés aux biens préfèrent les options traditionnelles

La forte demande de financement observée depuis trois ans concerne la plupart des grands secteurs. Certains ont également constaté une hausse de la demande, probablement due à la pandémie (figure 5a, colonne « Variation »). Par exemple, en 2019, un peu plus de la moitié des entreprises du secteur des arts, des loisirs et de l'information avaient demandé du financement, mais en 2022, on dépassait les trois quarts.

Figure 5a (% des réponses, 2022 vs 2019, selon le secteur)  
Proportion d'entreprises ayant demandé du financement au cours des trois dernières années, 2022 vs 2019

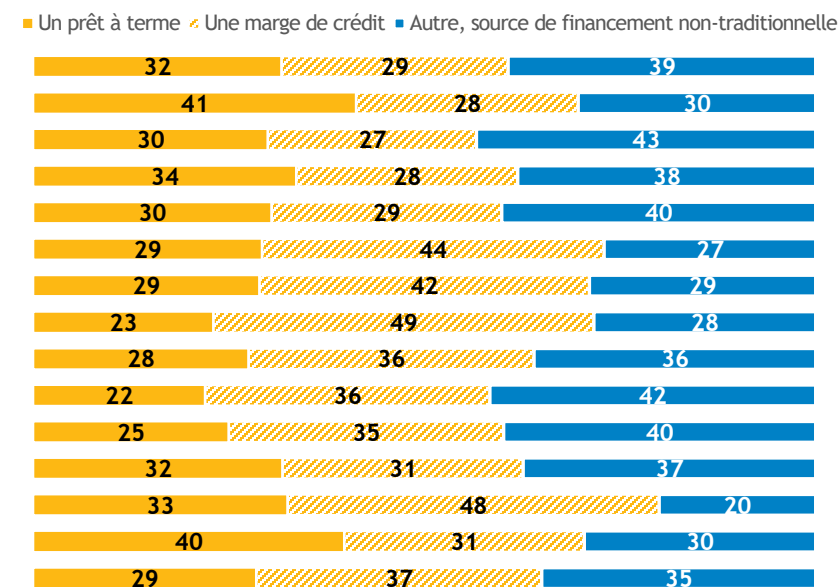
2022	2019	Variation	
77	54	+23	Arts, loisirs et information
67	72	-5	Agriculture
66	60	+6	Hébergement et restauration
60	66	-6	Transport
60	53	+7	Services sociaux
60	60	-	Construction
60	60	-	Fabrication
59	58	+1	Commerce de gros
58	58	-	À l'échelle nationale
57	53	+4	Commerce de détail
56	53	+3	Services personnels et divers
55	58	-3	Gestion et administration d'entreprise
49	74	-25	Ressources naturelles
48	52	-4	Finance, assurance, immobilier et location à bail
48	53	-5	Services professionnels

Sources : 1) FCEI, sondages menés en 2019 et 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements.

Question : Au cours des trois dernières années, avez-vous fait une demande de prêt à terme ou de marge de crédit pour votre entreprise auprès de sa principale institution financière? (Sélectionner la réponse qui correspond à la somme la plus importante)

Notons que les sources de financement privilégiées par les entreprises au cours des trois dernières années variaient considérablement d'un secteur à l'autre (figure 5b). Dans les secteurs de la production de biens (ressources naturelles, construction, commerce de gros, fabrication et agriculture), les propriétaires étaient plus susceptibles de contracter un prêt à terme ou une marge de crédit, tandis que dans les secteurs des services, ils se tournaient souvent vers des sources de financement non traditionnelles.

Figure 5b (% des réponses, selon le secteur)  
Source de financement principale des entreprises ayant demandé du financement, 2022



« Les banques canadiennes n'aident pas les PME à obtenir du financement. Pour obtenir un prêt, vous devez prouver que vous n'en avez pas vraiment besoin, en fournissant 3 \$ de valeur nette réelle pour chaque dollar que vous empruntez. »

PME cliente de la RBC - Gestion et administration d'entreprise, Ontario

## L'augmentation du flux de trésorerie et l'achat de capital physique ou de stocks sont les principales motivations qui alimentent la demande pour du financement

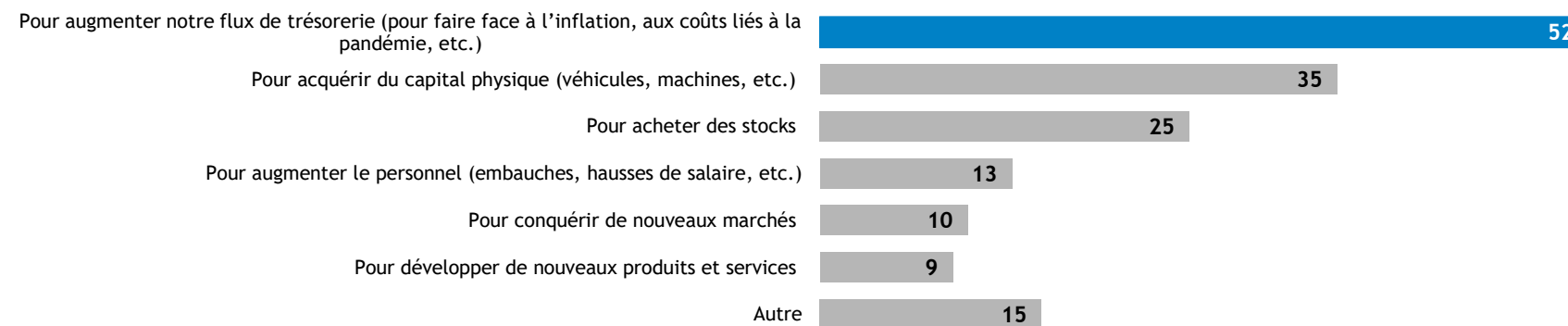
Les entreprises qui cherchent du financement et demandent un prêt peuvent avoir différentes motivations, les plus courantes étant d'accroître leurs activités d'une manière ou d'une autre ou de se procurer de la machinerie. Vu le contexte où a été menée l'étude sur les services bancaires exposée ici, il importe de signaler que la pandémie a eu diverses répercussions sur les PME, qui ont dans bien des cas eu besoin de financement pour survivre.

Au cours des trois dernières années, de nombreux propriétaires ont connu des difficultés financières qu'ils n'auraient pas pu prévoir, comme une réduction des revenus<sup>7</sup> ou des liquidités, et dans bien

des cas, ils en sont venus à demander du financement. La pandémie et les pressions inflationnistes s'étant ajoutées à leurs difficultés habituelles, bien des PME ont eu besoin de financement pour rester en activité. La majorité des propriétaires ont fait une demande simplement pour augmenter le flux de trésorerie (52 %), tandis que d'autres ont cherché à emprunter pour acquérir du capital physique (35 %) ou acheter des stocks (25 %). Les nombreux répondants (15 %) ayant choisi « Autre » ont donné diverses raisons, comme l'acquisition d'une entreprise concurrente ou le rachat des parts d'un associé. Les raisons de demander du financement varient peu selon la taille de l'entreprise.

Figure 6 (% des réponses)

### Les demandes de financement visent le plus souvent à **augmenter le flux de trésorerie**



Source : FCEI, sondage sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 2 424.

Question : Pourquoi avez-vous fait une demande de prêt à terme ou de marge de crédit pour votre entreprise?

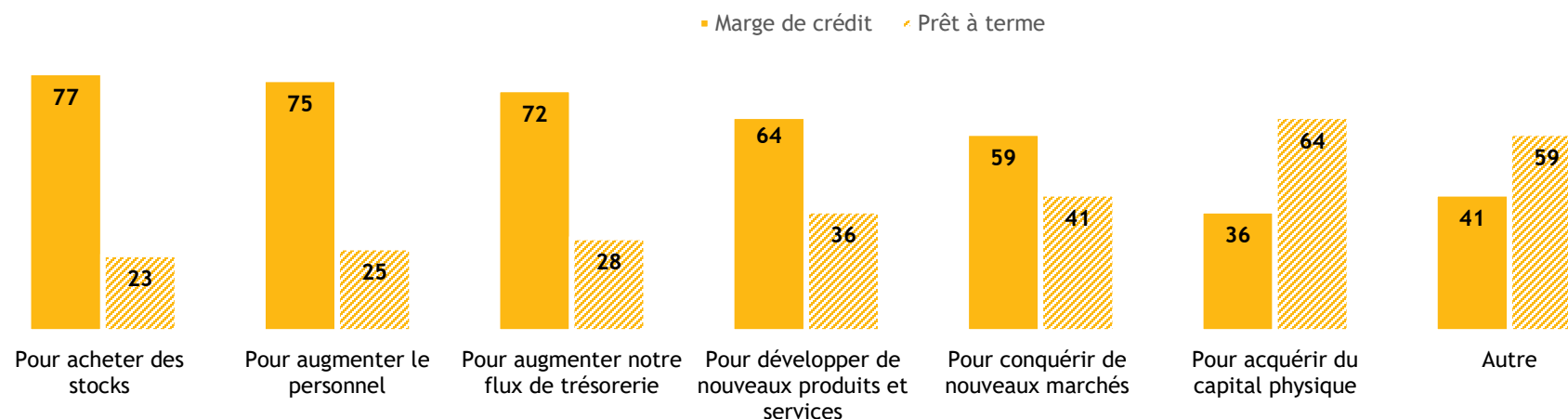
### Raisons invoquées par les demandeurs, selon le type de financement traditionnel

Les raisons invoquées par les propriétaires pour demander du financement peuvent expliquer en partie le choix d'une source plutôt qu'une autre. Chez ceux qui ont demandé du financement traditionnel, la plupart ont opté pour une marge de crédit lorsqu'il s'agissait d'acheter des stocks, d'augmenter le personnel ou le flux de trésorerie, de développer de nouveaux produits et services ou de conquérir de nouveaux marchés.

Cependant, pour l'acquisition de capital physique ou toute autre fin, la majorité des PME préfèrent les prêts à terme. Ce résultat fait écho à l'étude de 2019, où la plupart des propriétaires avaient demandé une marge de crédit pour satisfaire des besoins opérationnels directs (p. ex., flux de trésorerie, stocks) et où le prêt à terme était plus souvent choisi pour investir dans le capital.

Figure 7 (% des réponses, selon le type de financement)

#### Les raisons invoquées par un propriétaire pour faire une demande influent sur le choix de l'outil de financement



Source : FCEI, sondage sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 2 424.

Questions : Pourquoi avez-vous fait une demande de prêt à terme ou de marge de crédit pour votre entreprise? (Sélectionner tout ce qui s'applique) • Au cours des trois dernières années, avez-vous fait une demande de prêt à terme ou de marge de crédit pour votre entreprise auprès de sa principale institution financière? (Sélectionner la réponse qui correspond à la somme la plus importante)

« J'apprends que les marges de crédit fonctionnent beaucoup mieux que les prêts à long terme pour ce qui est des flux de trésorerie d'exploitation. »

*PME cliente d'une coopérative d'épargne et de crédit - Arts, loisirs et information, Colombie-Britannique*

## Les délais de communication des décisions de financement se sont allongés, et les entreprises de taille supérieure attendent plus longtemps que les autres

Ces dernières années, les PME ont vu s'accroître le temps nécessaire pour être informées de la décision de financement de leur institution principale. Bien que la proportion d'entreprises ayant obtenu une réponse en un mois ou moins soit restée à peu près stable entre 2019 et 2022 (73 % vs 70 %), à l'intérieur de ce groupe, les délais se sont allongés (figure 8a). En 2022, seulement 23 % des répondants parlaient de démarches de moins d'une semaine, alors qu'en 2019, ce rapport s'élevait à 27 %. La proportion des décisions communiquées au bout d'une à trois semaines a diminué (36 % vs 31 %), tandis que la proportion des décisions communiquées après environ un mois a nettement augmenté (10 % vs 16 %).

À l'autre bout du spectre, les propriétaires sont restés nombreux (23 % en 2022 et 22 % en 2019) à devoir attendre plus d'un mois.

Les délais de traitement des demandes de financement varient d'ailleurs selon la taille de l'entreprise. Les microentreprises (59 %) et les petites entreprises (52 %) rapportent les délais les plus rapides, la décision étant communiquée en moyenne après moins de trois semaines (figure 8b). Quant aux moyennes entreprises, la moitié disent avoir attendu un mois, voire davantage, pour recevoir une réponse.

Figure 8a (% des réponses, 2019 vs 2022)

### Le temps nécessaire pour communiquer aux PME l'issue de leur demande de financement a augmenté depuis 2019



Figure 8b (% des réponses, selon la taille de l'entreprise)

### Plus l'entreprise est grande, moins la communication de la décision sur sa demande de financement est rapide



Sources : 1) FCEI, sondages menés en 2019 et 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements.

Question : Combien de temps a duré le processus de demande de financement auprès de la principale institution financière de votre entreprise, de votre demande à la décision de l'institution? (Sélectionner une seule réponse)

## Délai de traitement des demandes de financement, selon l'institution financière

En ce qui concerne le traitement par les institutions financières, certaines institutions sont particulièrement rapides, et d'autres font piètre figure. Les entreprises clientes d'une coopérative d'épargne et de crédit ont rapporté les meilleurs délais de traitement moyens : 62 % ont été informées de la décision sur leur demande en trois semaines ou moins (figure 9). La majorité des clients de Desjardins (60 %), de la CIBC (57 %), de la Banque Nationale (56 %), de la RBC (55 %) et de la Banque Scotia (53 %) ont reçu une réponse dans un délai semblable.

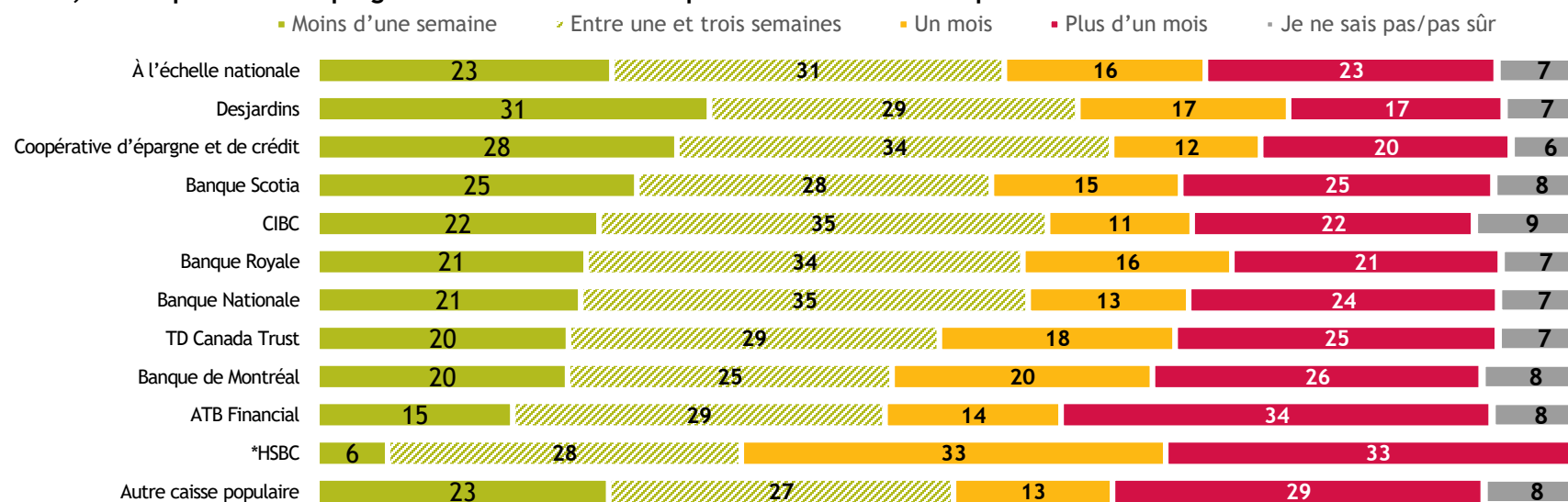
À l'autre extrême, beaucoup de PME faisant affaire avec la HSBC (66 %) ou ATB Financial (48 %) rapportent qu'il a fallu un mois ou plus pour traiter leur demande (figure 9). Représentant un segment non négligeable du marché des PME, ces deux institutions devraient améliorer leurs délais de traitement, surtout pour les entreprises aux besoins urgents. À noter que des améliorations à ce chapitre peuvent contribuer à la situation économique globale, puisque les demandes de financement visent souvent un projet de croissance ou d'expansion. Autrement dit, des délais de traitement excessifs peuvent réduire inutilement la productivité.

« Après avoir augmenté nos profits pendant 10 ans et continué d'améliorer notre rentabilité pendant la pandémie, nous nous sommes fait dire que nous n'étions pas admissibles à un prêt sauf s'il était garanti par l'État. Sept mois se sont écoulés entre la demande de prêt et l'approbation, et nous avons dû payer 5 000 \$ pour bénéficier d'une garantie par l'État. »

*PME cliente de BMO - Hébergement et restauration, Ontario*

Figure 9 (% des réponses, selon l'institution financière)

**Desjardins, les coopératives d'épargne et de crédit et la Banque Scotia examinent le plus de demandes de financement en moins d'une semaine**



Source : FCEI, sondage sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 2 409.

Question : Combien de temps a duré le processus de demande de financement auprès de la principale institution financière de votre entreprise, de votre demande à la décision de l'institution? (Sélectionner une seule réponse)

Remarque : Petit échantillon (moins de 40 entreprises)

## Les taux d'acceptation sont restés stables, mais les refus demeurent plus fréquents chez les petites entreprises

Pour ce qui est de l'issue des demandes de financement des PME, de manière générale, le taux d'acceptation a peu bougé entre 2019 (73 %) et 2022 (71 %) (figure 10a). C'est donc dire que la majorité des entreprises ont obtenu le financement voulu au cours de la période en question. La proportion de PME ayant vu leur demande refusée a par ailleurs peu bougé : de 14 % en 2019, elle a atteint 15 % en 2022.

Comme nous l'avons observé au cours des dernières années, la probabilité d'acceptation tend nettement à augmenter en fonction de la taille de l'entreprise demandeuse. Plus une entreprise est grande, moins elle est jugée risquée, et plus elle est susceptible de

se voir accorder du financement, avec ou sans réduction du montant par rapport à la demande initiale. En moyenne, 94 % des moyennes entreprises voient leur demande de financement acceptée, contre 77 % des microentreprises (figure 10b). Une analyse des différents secteurs révèle qu'en moyenne, la plupart affichent des taux d'acceptation assez élevés. En queue de peloton, les entreprises du secteur de l'hébergement et de la restauration voient leur demande de financement acceptée dans 72 % des cas, tandis que la moyenne nationale s'établit à 82 %. On peut parler d'une tendance sectorielle, vu la faiblesse relative des taux d'acceptation rapportés en 2019 et en 2015.

Figure 10a (% des réponses, 2019 vs 2022)

Le **taux d'acceptation** des demandes de financement n'a presque pas bougé en trois ans

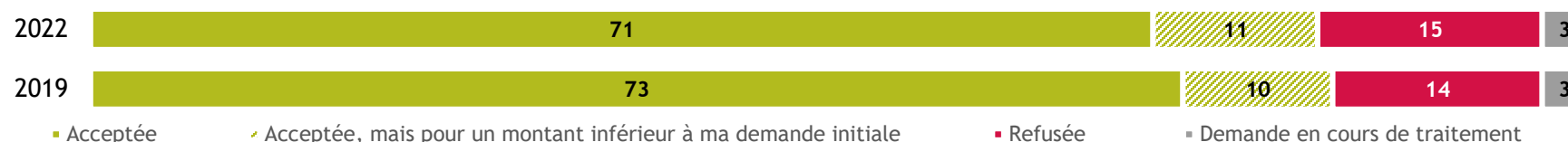
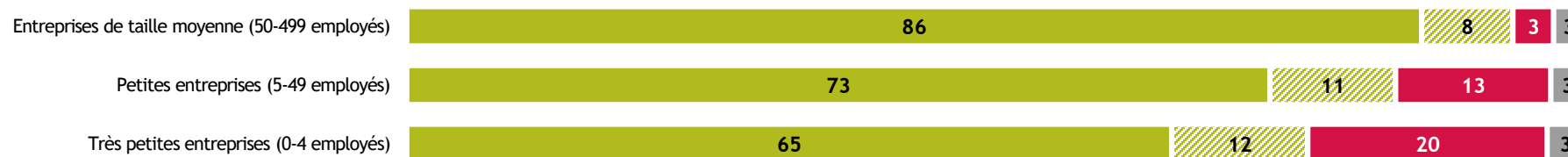


Figure 10b (% des réponses, selon la taille de l'entreprise)

Plus une entreprise est grande, meilleures sont ses chances de voir sa demande de financement **acceptée**



Sources : 1) FCEI, sondages menés en 2019 et 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements.  
Question : Votre demande de financement a-t-elle été acceptée ou refusée? (Sélectionner une seule réponse)

### Issue des demandes de financement, selon l'institution financière

L'issue de la demande d'une PME varie aussi considérablement selon l'institution qui l'examine. La proportion de demandes de financement acceptées par une institution dépend souvent d'une série de facteurs, dont la distribution par taille de sa clientèle d'affaires et le taux d'intérêt imposé à ses emprunteurs. Par exemple, la HSBC est l'institution qui accepte le plus de demandes de financement, mais elle sert surtout des entreprises d'une certaine envergure<sup>8</sup>, qui représentent un risque faible d'un point de vue comparatif. Parmi les autres institutions financières, Desjardins

se classe deuxième quant au taux d'acceptation (91 %), devant la Banque Nationale (89 %) et la RBC (85 %) (figure 11).

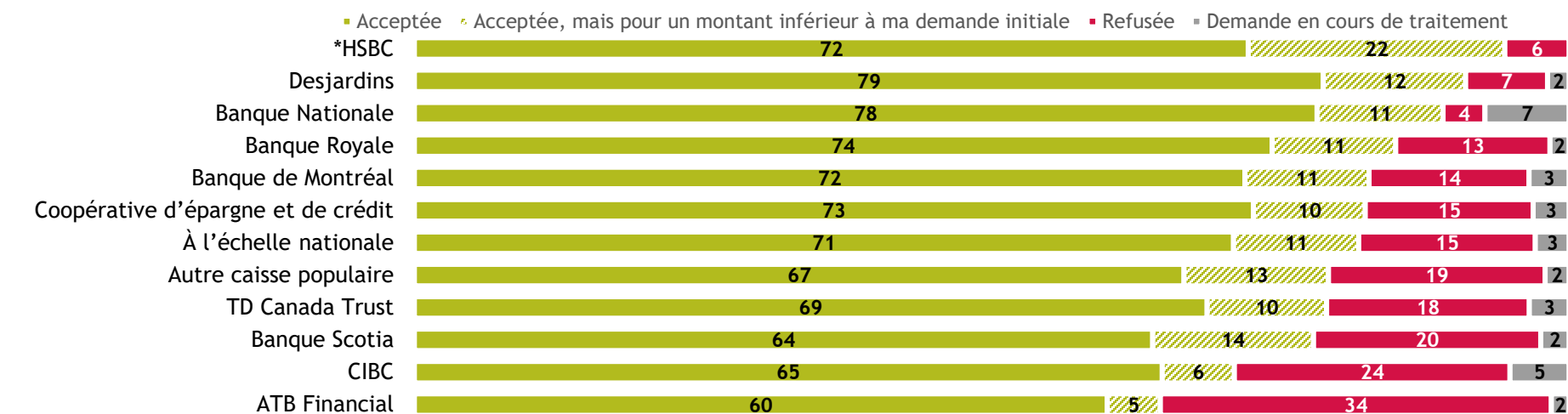
À l'inverse, la CIBC et ATB Financial affichent les taux d'acceptation les plus faibles, soit respectivement 71 % et 65 %. Comme 12 % des PME canadiennes font affaire avec l'une de ces deux institutions<sup>9</sup>, toute augmentation du taux d'acceptation pourrait améliorer considérablement l'accès au financement.

« Après quatre mois d'évaluation, ma demande de prêt a finalement été rejetée. Nous avons 80 % de valeur nette réelle dans notre immeuble commercial et n'avons pas pu contracter de prêt hypothécaire en passant par notre banque pour des raisons liées aux flux de trésorerie. »

*PME cliente de la CIBC - Fabrication, Colombie-Britannique*

Figure 11 (% des réponses, selon l'institution financière)

#### Desjardins et la Banque Nationale affichent les taux les plus élevés d'acceptation sans modification des demandes de financement



Source : FCEI, sondage sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 2 405.

Question : Votre demande de financement a-t-elle été acceptée ou refusée? (Sélectionner une seule réponse)

Remarque : Petit échantillon (moins de 40 entreprises)

## Deux PME sur trois paient un taux variable, et moins l'entreprise est grande, plus le taux est élevé

Les deux tiers des propriétaires approuvés pour du financement par leur institution financière au cours des trois dernières années ont obtenu un prêt à taux d'intérêt variable, et les autres, un prêt à taux fixe. Si ce portrait ressemble à celui des années précédentes, il faut souligner une différence notable : la Banque du Canada procède à des relèvements importants du taux de financement à un jour depuis mars 2022, lesquels ont fait bondir les taux de base des institutions financières sur la même période.

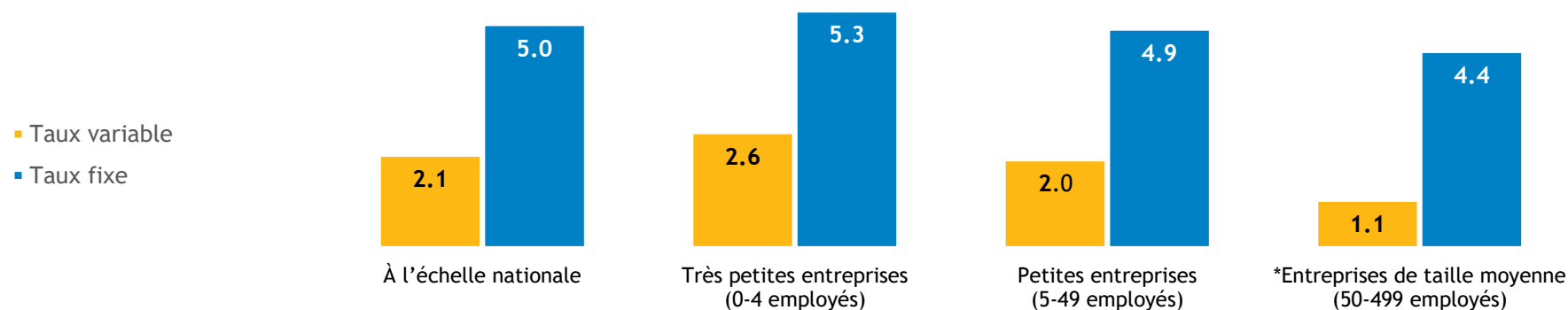
Lorsque l'étude a été menée, d'octobre à décembre 2022, le taux de base des grandes institutions financières était passé de 5,45 % à 6,45 %; au moment où nous écrivons ces lignes, il se chiffre à 6,95 %<sup>10</sup>. Par conséquent, les PME ayant un produit à taux variable

composent avec des coûts d'emprunt anormalement élevés, ce qui explique en partie l'augmentation spectaculaire, par rapport à l'an dernier, de la proportion d'entreprises ayant des difficultés sur ce plan (figure 1).

Or, que le prêt soit assorti d'un taux d'intérêt fixe ou variable, le financement bancaire semble plus onéreux pour les entreprises de taille modeste (figure 12), que les prêteurs considèrent souvent comme des emprunteurs à risque élevé. En ce qui concerne les taux variables, les microentreprises payaient en moyenne 2,6 % de plus que le taux de base en 2022, alors que la majoration était de 2,0 % pour les petites entreprises et de 1,1 % pour les moyennes entreprises.

Figure 12 (taux moyen en %, selon la taille de l'entreprise)

Les microentreprises ont les coûts d'emprunt les plus élevés, que le taux d'intérêt soit **variable** ou **fixe**



Source : FCEI, sondage sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 936.

Question : Quel taux d'intérêt votre entreprise a-t-elle payé pour ce financement? (Indiquer le taux variable ou fixe)

Remarques :

1) \* L'échantillon de moyennes entreprises payant un taux fixe était inférieur à 40.

2) Lorsque l'étude a été menée, d'octobre à décembre 2022, le taux de base des grandes institutions financières était passé de 5,45 % à 6,45 %.

3) Chez les propriétaires approuvés pour du financement au cours des trois dernières années, 66 % ont obtenu un prêt à taux d'intérêt variable, et 34 %, un prêt à taux fixe.



## Les institutions financières tiennent compte du risque dans la tarification

Les coûts du financement pour les PME varient d'une institution à l'autre (tableau 1) et semblent liés à la proportion de demandes refusées ou acceptées par chacune. En date de 2022, la CIBC offrait à ses clients les taux variables les plus bas, soit en moyenne 1,1 % de plus que le taux de base. Ayant tendance à servir plus de microentreprises et de petites entreprises que ses concurrentes, cette banque affiche un taux de refus plus important, vu le risque élevé souvent attribué aux entreprises de ces catégories (figure 13, à la page suivante).

La BMO, la Banque Nationale et la TD offrent aussi à leurs clients des taux variables concurrentiels inférieurs à la moyenne nationale, à savoir, dans les trois cas, 1,9 % de plus que le taux de base. Si le taux d'intérêt est identique, le nombre de demandes de financement refusées varie entre les trois institutions. Sur le plan du taux de refus, la BMO frise la moyenne nationale, tandis que la Banque Nationale rejette moins de demandes que la BMO, la TD et

le reste des institutions financières. Il faut dire que la Banque Nationale compte dans sa clientèle beaucoup d'entreprises établies<sup>11</sup> qui représentent par conséquent un risque faible. Bien que la TD offre un taux plus avantageux que d'autres, elle refuse plus de demandes de financement, ce qui donne à penser qu'elle garde les taux faibles en limitant le nombre de clients risqués.

Desjardins facture à ses clients le taux variable le plus élevé (majoration de 3,7 % du taux de base), mais comme son taux de refus (7 %) est inférieur à celui de toutes les institutions financières, sauf une, elle établit de toute évidence une tarification fondée sur le risque. Bien qu'elle ait fortement haussé ses taux depuis 2019<sup>12</sup>, ses clients disent en moyenne payer 2,7 % de plus que le taux de base (tableau 1). En ce qui a trait aux taux fixes, la plupart des institutions financières ont augmenté les taux d'intérêt facturés depuis 2019.

« L'augmentation récente des taux d'intérêt a fait passer mon entreprise à un cheveu de la faillite. »

PME cliente de la CIBC - Commerce de détail, Ontario

Tableau 1 (taux moyen, en ordre croissant→)

**Parmi les grandes institutions financières, la CIBC offre le taux d'intérêt variable (ajouté au taux de base) le plus faible, et Desjardins, le plus élevé**

Taux variable + base	Institution financière	CIBC	TD Canada Trust	Banque Nationale	Banque de Montréal	Banque Scotia	À l'échelle nationale	Banque Royale	Coopérative d'épargne et de crédit	Desjardins
	2022 (2019)	1,1 (1,5)	1,9 (1,9)	1,9 (1,8)	1,9 (1,7)	2,1 (2,4)	2,1 (2,1)	2,2 (2,2)	2,2 (2,1)	3,7 (2,7)
Taux fixe	Institution financière	TD Canada Trust	Banque de Montréal	Coopérative d'épargne et de crédit	Banque Scotia	*CIBC	Banque Nationale	À l'échelle nationale	Banque Royale	Desjardins
	2022 (2019)	4,0 (4,8)	4,3 (4,2)	4,8 (5,3)	4,8 (4,8)	4,8 (4,0)	4,9 (4,4)	5,0 (5,0)	5,5 (4,9)	6,0 (5,7)

Sources : 1) FCEI, sondages menés en 2019 et 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements.

Question : Quel taux d'intérêt votre entreprise a-t-elle payé pour ce financement? (Indiquer le taux variable ou fixe)

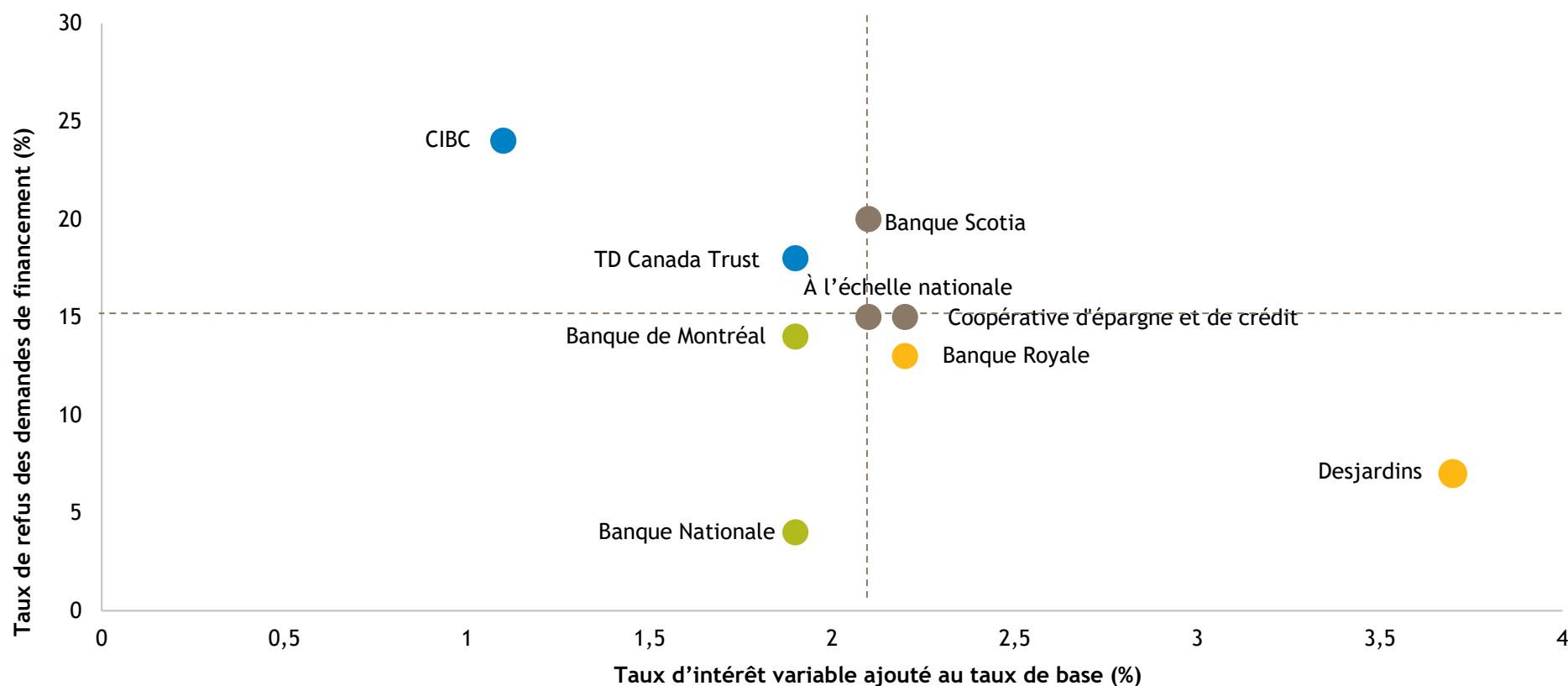
Remarques : 1) Le montant médian indiqué ici correspond à la marge de crédit (limite) ou au prêt à terme (montant) maximal consenti par une institution financière.

2) \* Petit échantillon (moins de 40 entreprises).

3) Les résultats pour la HSBC et ATB Financial ont été exclus en raison de la petite taille des échantillons (moins de 25 entreprises).

Figure 13 (taux moyen d'acceptation assortie d'un taux variable supérieur au taux de base vs taux moyen de refus, selon l'institution financière)

Si **certaines institutions financières** maintiennent des taux d'intérêt faibles en refusant plus de demandes, **d'autres** préfèrent en rejeter moins, mais prendre en compte le risque dans la tarification



Source : FCEI, sondage sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 936.  
 Questions : Votre demande de financement a-t-elle été acceptée ou refusée? (Sélectionner une seule réponse). Quel taux d'intérêt votre entreprise a-t-elle payé pour ce financement? (Indiquer le taux variable ou fixe).  
 Remarques : 1) Au moment où nous écrivons ces lignes, les grandes banques à charte appliquent un taux de base de 6,95 %.  
 2) Les résultats pour ATB Financial, la HSBC et la catégorie « Autres » ont été exclus en raison de la petite taille des échantillons (moins de 25 entreprises).

« Les conditions de prêt actuelles sont en parfaite contradiction avec la croissance et la viabilité des entreprises. Les institutions financières canadiennes ont les capacités et les ressources nécessaires pour soutenir véritablement les PME, mais semblent très réticentes à le faire. »

*PME cliente de la RBC - Commerce de détail, Nouvelle-Écosse*

## Le montant médian du financement accordé tend à diminuer depuis une dizaine d'années

De manière générale, le montant médian du financement accordé aux PME diminue d'année en année depuis 2012, si ce n'est l'augmentation de quelque 44 000 \$ observée de 2015 à 2019. Possiblement révélatrice d'une certaine détérioration de la situation économique, cette tendance à la baisse fait peut-être aussi écho à une diminution de la tolérance au risque des institutions financières et, pour la période de la dernière étude, à un accroissement, sous l'effet de la pandémie, de l'accès à d'autres sources de financement<sup>13</sup>.

Parmi les différentes catégories de taille, seules les moyennes entreprises ont vu augmenter le montant médian du financement accordé depuis trois ans. En date de 2022, le montant médian accordé aux microentreprises se situait à 62 600 \$, comparativement à 208 800 \$ pour les petites entreprises et à 2 088 100 \$ pour les moyennes entreprises (tableau 2). À l'échelle nationale, le montant médian du financement accordé se chiffrait à 156 600 \$.

Tableau 2 (2012-2022, montant médian du financement accordé, en dollars de 2023, selon la taille de l'entreprise)

### Sur dix ans, le montant médian du financement accordé a globalement chuté

Taille d'entreprise (Nombre d'employés)	2012	2015	2019	2022
Très petites (0-4 employés)	76 800	62 000	80 500	62 600
Petites (5-49 employés)	320 000	247 900	287 500	208 800
Moyennes (50-499 employés)	1 535 800	1 859 000	1 150 000	2 088 100
<b>À l'échelle nationale</b>	<b>217 600</b>	<b>185 900</b>	<b>230 000</b>	<b>156 600</b>

Sources : FCEI, sondages menés en 2012, 2015, 2019 et 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements.

Question : Quel montant de financement la principale institution financière de votre entreprise a-t-elle approuvé? (Indiquer la valeur totale de prêt ou de limite de crédit autorisée)

Remarques : Tous les montants sont indiqués en dollars de 2023 et arrondis à la centaine près.

« Le processus d'approbation du prêt a été très long et laborieux. Pour un prêt de 250 000 \$, nous avons dû fournir des informations financières personnelles et commerciales, alors que notre immeuble est entièrement payé et qu'il vaut 4 fois le montant du prêt. »

PME cliente de BMO -  
Commerce de gros, Alberta

Les montants médians des prêts accordés ont aussi diminué chez toutes les institutions financières (tableau 3). Du côté de la Banque Scotia et des coopératives d'épargne et de crédit, les montants médians des prêts sont généralement moins importants, car ces institutions servent plus de microentreprises que leurs concurrentes. Les montants médians accordés aux clients des coopératives d'épargne et de crédit et de la Banque Scotia étaient de 104 400 \$ et de 78 300 \$, respectivement.

On ne peut pas exclure, surtout pour les trois dernières années, divers liens entre la pandémie et la diminution du montant médian du financement accordé. D'une part, les propriétaires avaient accès à d'autres sources de financement : les programmes d'aide gouvernementaux comme le CUEC et le PCSTT. D'autre part, les institutions avaient vraisemblablement une plus faible tolérance globale au risque durant cette période.

« J'ai obtenu une marge de crédit très insuffisante pour mes besoins, c'est-à-dire environ 30 000 \$ alors que je demandais 55 000 \$. »

*PME cliente de BMO - Services personnels et autres services, Ontario*

Tableau 3 (2012-2022, montant médian du financement accordé, en dollars de 2023, selon l'institution financière)

**Le montant médian du financement accordé est plus faible qu'en 2019 chez toutes les institutions financières**

Banque	2012	2015	2019	2022
<i>Banque de Montréal</i>	366 000	371 800	402 500	261 000
<i>Banque Nationale</i>	256 000	247 900	287 500	208 800
<i>CIBC</i>	320 000	247 900	230 000	156 600
<i>Banque Royale</i>	256 000	216 900	230 000	156 600
<i>TD Canada Trust</i>	192 000	185 900	230 000	156 600
<i>Desjardins</i>	160 000	123 900	230 000	156 600
<i>*ATB Financial</i>	639 900	570 100	345 000	125 300
<i>Coopérative d'épargne et de crédit</i>	128 000	124 500	138 000	104 400
<i>Banque Scotia</i>	115 200	99 100	115 000	78 300
<b>À l'échelle nationale</b>	<b>217 600</b>	<b>185 900</b>	<b>230 000</b>	<b>156 600</b>

Sources : FCEI, sondages menés en 2012, 2015, 2019 et 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements.

Question : Quel montant de financement la principale institution financière de votre entreprise a-t-elle approuvé? (Indiquer la valeur totale de prêt ou de limite de crédit autorisée)

Remarques : 1) Tous les montants sont indiqués en dollars de 2023 et arrondis à la centaine près.

2) \* Petit échantillon (moins de 40 entreprises).

3) Les résultats pour la HSBC ont été exclus en raison de la petite taille des échantillons (moins de 25 entreprises).

## Les hausses du taux de financement à un jour de la Banque du Canada nuisent aux deux tiers des PME ayant un prêt traditionnel

La majorité des PME approuvées pour du financement au cours des trois dernières années ayant un prêt à taux variable, les récentes hausses du taux de financement à un jour de la Banque du Canada, qui sont extrêmement préoccupantes, se sont soldées pour beaucoup de propriétaires par une augmentation substantielle des paiements d'intérêts par rapport à l'an dernier.

Entre février 2022 et juin 2023, le taux de financement à un jour a grimpé constamment, passant de 0,25 % à 4,75 %<sup>14</sup>. Les institutions financières suivant ce taux de près, le taux de base a également augmenté considérablement, passant de 2,45 % en février 2022, à

6,95 % en juin 2023<sup>15</sup>. Il s'ensuit malheureusement des coûts beaucoup plus élevés qu'il y a quelques années pour tous leurs emprunteurs ayant un produit à taux variable.

Les PME paient, en moyenne, un taux d'intérêt variable supérieur de 2,1 % au taux de base (tableau 1). Au moment où nous écrivons ces lignes, le taux de base moyen se situe à 6,95 %<sup>16</sup>, et les PME titulaires d'un prêt à taux variable paient environ 9,05 % d'intérêts par année. Il n'est donc pas surprenant que les coûts d'emprunt fassent ressentir aux propriétaires des pressions et des contraintes financières plus fortes que jamais<sup>17</sup>.

## Certains secteurs sont particulièrement touchés par l'augmentation des taux variables

L'évolution des taux de base a fait bondir les paiements d'intérêts des PME ayant un emprunt à taux variable, et les augmentations sont particulièrement élevées dans certains secteurs d'activité. Par exemple, le montant médian du financement à taux variable accordé à une PME agricole se chiffrait à 550 000 \$, et le taux variable moyen pour ce secteur, à 1,4 % de plus que le taux de base. C'est donc dire que si le taux de base ne diminue pas, le total annuel des intérêts payés par une PME agricole correspondant à cette médiane atteindra 45 925 \$, dont un montant de 24 750 \$ découle des hausses de taux annoncées depuis février 2022 (figure 14). Certaines prévisions parlent de baisses de taux dans un avenir proche, mais jusqu'ici, cette entreprise fictive a dû allonger plus de 21 400 \$ en intérêts additionnels en raison des augmentations du taux de base au fil des mois (tableau 4).

Par ailleurs, dans la mesure où trois PME sur cinq traînent des dettes pandémiques, qui atteignent en moyenne plus de 126 000 \$, le niveau actuel des coûts de financement ne fait qu'aggraver les difficultés financières des propriétaires en général, et de ceux mis à mal par la pandémie en particulier.

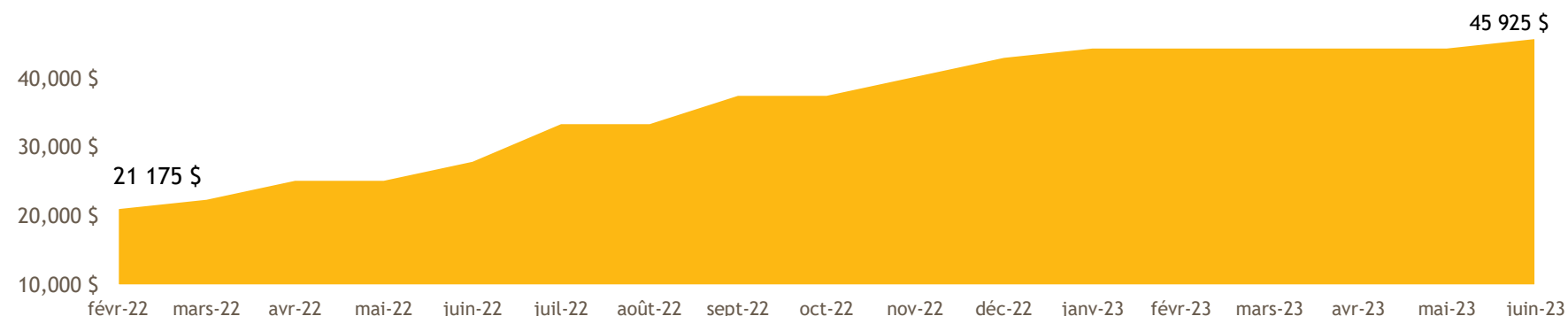
Les mesures sanitaires ont entraîné des interruptions d'activités particulièrement longues pour certains secteurs, dont celui de l'hébergement et de la restauration. En raison des hausses de taux, les entreprises de ce secteur qui ont un prêt à taux variable risquent de devoir payer en moyenne plus de 25 000 \$ d'intérêts par année si les taux de base ne diminuent pas, et elles ont déjà payé près de 10 000 \$ d'intérêts additionnels depuis le début de l'année (tableau A1, en annexe). Ce sont des coûts considérables à éponger pour n'importe quelle PME, surtout si elle ne s'est pas complètement relevée de la pandémie.

« Les PME ont beaucoup de mal à obtenir des prêts. Après plus de deux ans de fermetures, les taux d'intérêt devraient être plus faibles, pour favoriser la survie des entreprises et l'accès aux prêts. Il n'y a pas d'espoir. »

*PME cliente de la TD -  
Commerce de gros, Québec*

Figure 14

**Total annuel des intérêts sur taux variable payés par une entreprise type du secteur agricole - augmentation sur un mois (en \$)**



Source : FCEI, sondage 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 618.

Remarques : 1) Au moment où nous écrivons ces lignes, les grandes banques à charte appliquent un taux de base de 6,95 %.

2) Les entreprises du secteur agricole ayant obtenu du financement à taux variable se voient facturer, en moyenne, 1,4 % de plus que le taux de base.

3) Le total annuel des intérêts sur taux variable est calculé au moyen du montant médian du financement accordé aux entreprises du secteur de l'agriculture en date de 2022, à savoir 550 000 \$.

Tableau 4

**Coût mensuel des intérêts sur taux variable payés par une entreprise type du secteur agricole - total payé à ce jour**

	Févr. 2022	Mars 2022	Avr. 2022	Mai 2022	Juin 2022	Juill. 2022	Août 2022	Sept. 2022	Oct. 2022	Nov. 2022	Déc. 2022	Janv. 2023	Févr. 2023	Mars 2023	Avr. 2023	Mai 2023	Juin 2023	
<b>Taux variable*</b>																		
+	3,85 %	4,10 %	4,60 %	4,60 %	5,10 %	6,10 %	6,10 %	6,85 %	6,85 %	7,35 %	7,85 %	8,10 %	8,10 %	8,10 %	8,10 %	8,10 %	8,35 %	
<b>Taux de base</b>																		
<b>Total annuel des intérêts sur prêt**</b>	21 175 \$	22 550 \$	25 300 \$	25 300 \$	28 050 \$	33 550 \$	33 550 \$	37 675 \$	37 675 \$	40 425 \$	43 175 \$	44 550 \$	44 550 \$	44 550 \$	44 550 \$	44 550 \$	45 925 \$	
<b>Intérêts payés mensuellement</b>	1 765 \$	1 879 \$	2 108 \$	2 108 \$	2 338 \$	2 796 \$	2 796 \$	3 140 \$	3 140 \$	3 369 \$	3 598 \$	3 713 \$	3 713 \$	3 713 \$	3 713 \$	3 713 \$	3 827 \$	
<b>Intérêts additionnels par rapport à févr. 2022</b>	-	114 \$	343 \$	343 \$	573 \$	1 031 \$	1 031 \$	1 375 \$	1 375 \$	1 604 \$	1 833 \$	1 948 \$	1 948 \$	1 948 \$	1 948 \$	1 948 \$	2 062 \$	21 424 \$

Total

Source : FCEI, sondage sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 618.

Remarques : 1) Au moment où nous écrivons ces lignes, les grandes banques à charte appliquent un taux de base de 6,95 %.

2) Les entreprises du secteur agricole ayant obtenu du financement à taux variable se voient facturer, en moyenne, 1,4 % de plus que le taux de base.

3) Le total annuel des intérêts sur taux variable est calculé au moyen du montant médian du financement accordé aux entreprises du secteur de l'agriculture en date de 2022, à savoir 550 000 \$.

« Les taux d'intérêt grimpent en flèche. Nous avons obtenu un prêt d'un investisseur privé au taux préférentiel + 2 %. Nous avons commencé à 4,45 % et, moins d'un an plus tard, nous payons 7,45 %.

Les temps sont durs pour tout le monde en ce moment. Les taux d'intérêt élevés ne font qu'aggraver la situation. »

PME cliente de BMO, Commerce de détail, Île-du-Prince-Édouard

## Garanties exigées des PME

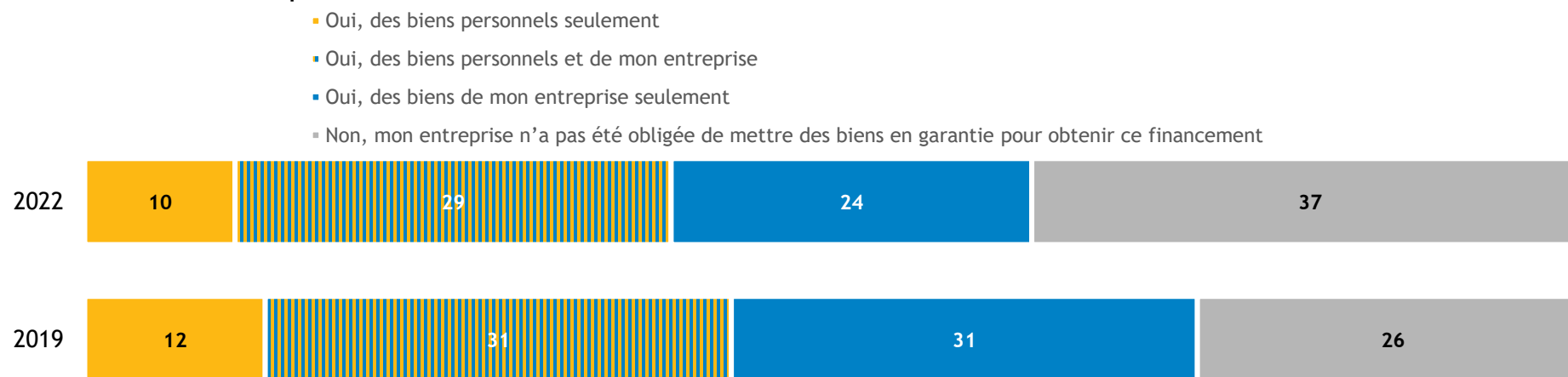
Il n'est pas rare qu'une entreprise doive, pour obtenir le financement voulu, donner une forme ou une autre de garantie, l'objectif étant de limiter le risque pour l'institution financière. L'affectation de biens en garantie a ses avantages, comme la possibilité d'emprunter une somme plus importante, mais les conséquences peuvent être très graves si la PME ne parvient pas à faire ses paiements à temps. Rappelons que si le propriétaire donne une forme ou une autre de garantie personnelle, une éventuelle incapacité de rembourser son prêt se répercutera non seulement sur son entreprise, mais aussi sur sa situation financière personnelle.

Parmi les propriétaires approuvés pour du financement, 62 % se sont vu demander une forme ou une autre de garantie personnelle ou d'entreprise (figure 15). De ce groupe, une proportion non négligeable a dû donner en garantie des biens personnels, seuls ou combinés à des biens d'entreprise (38 %).

Les demandes de garanties en général sont moins fréquentes qu'en 2019, notamment parce que l'exigence de mettre en garantie des biens d'entreprise seuls a chuté de 7 %. Il n'y a pas de quoi se réjouir, les garanties personnelles étant les plus risquées pour les propriétaires de PME.

Figure 15 (% des réponses, 2019 vs 2022)

**Le nombre de propriétaires d'entreprise ayant pu éviter le dépôt d'une garantie a augmenté entre 2022 et 2019, mais les **garanties personnelles** demeurent fréquentes**



Sources : 1) FCEI, sondages menés en 2019 et 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements.

Question : Avez-vous dû mettre des biens en garantie pour le financement qui vous a été accordé? (Sélectionner une seule réponse)

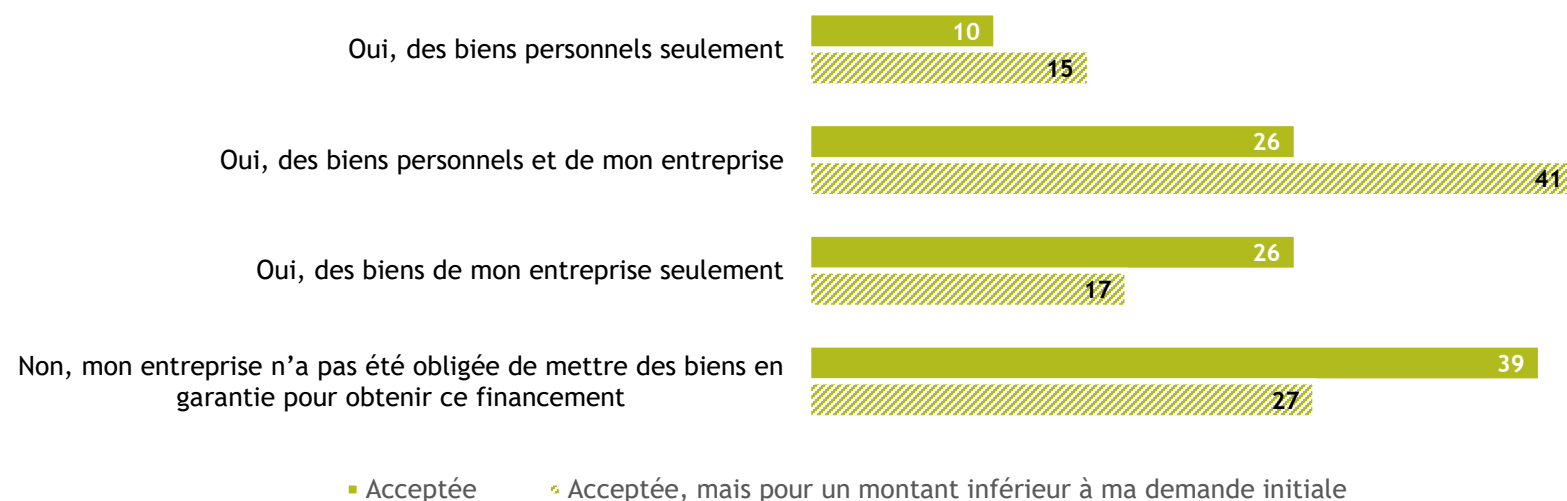
## Une garantie est souvent exigée des propriétaires d'entreprise ayant obtenu un prêt moins élevé que demandé

Chez les entreprises dont la demande de financement a été acceptée, un lien évident s'observe entre le fait d'exiger des garanties et le fait d'accorder la somme demandée ou une somme inférieure. Lorsqu'elles révisent à la baisse le montant par rapport à la demande, les institutions obligent plus souvent le propriétaire à donner en garantie des biens personnels ou des biens personnels et d'entreprise (figure 16). Là où 39 % des PME approuvées pour le montant demandé n'ont eu aucune garantie à donner, seulement 27 % des PME approuvées pour un montant inférieur ont été dispensées de cette exigence.

Ce qu'il y a de plus préoccupant à ce chapitre, c'est le fossé entre les deux groupes quant à l'obligation, pour être approuvé, de mettre en garantie des biens personnels ou des biens personnels et d'entreprise. Chez les propriétaires ayant obtenu le montant demandé, 10 % ont dû donner en garantie des biens personnels, et 26 %, des biens personnels et d'entreprise. Les chiffres passent à 15 % et à 41 % lorsqu'il est question des propriétaires qui mettent leur patrimoine en jeu et prennent des risques considérables sur le plan personnel pour faire croître leur entreprise, mais obtiennent un financement moins élevé que demandé.

Figure 16 (% des réponses, selon le taux d'acceptation)

**Les propriétaires qui obtiennent un financement moins élevé que demandé risquent davantage de devoir donner une garantie personnelle**



Source : FCEI, sondage sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 1 907.

Questions : Avez-vous dû mettre des biens en garantie pour le financement qui vous a été accordé? (Sélectionner une seule réponse). Votre demande de financement a-t-elle été acceptée ou refusée? (Sélectionner une seule réponse).

« Il faut un temps considérable pour faire approuver un prêt, puis avoir accès aux fonds. Il est compliqué d'utiliser des placements comme garantie, la quantité de paperasse requise est ridicule, et la garantie est de deux dollars par dollar emprunté. Pour un prêt de 562 500 \$, il faut donc 1 125 000 \$ en garantie. »

*PME cliente de BMO - Commerce de détail, Nouveau-Brunswick*



Les garanties exigées sont généralement fonction de la taille de l'entreprise, mais les propriétaires de microentreprise doivent donner des garanties personnelles plus souvent que les autres

Il ne fait aucun doute que la taille d'une entreprise et, par extension, la somme demandée influent sur les exigences de garantie. Alors que 44 % des microentreprises n'ont eu aucune garantie à donner pour être financées, la proportion n'atteint que 21 % pour les moyennes entreprises, c'est-à-dire que quatre moyennes entreprises sur cinq n'ont pas pu échapper à cette obligation.

Ce sont les moyennes entreprises qui doivent le plus souvent donner une garantie d'entreprise (50 %), une obligation faite plus rarement aux petites entreprises (26 %) et aux microentreprises (18 %). Cette relation entre la taille de l'entreprise et l'imposition de garanties s'inverse lorsqu'il s'agit seulement de garanties personnelles : les

propriétaires de microentreprise sont les plus susceptibles de devoir donner des garanties personnelles seules (14 %). Il faut dire que les propriétaires de petite entreprise disposent de biens d'entreprise somme toute limités et doivent donc souvent donner en garantie des biens personnels pour obtenir du financement.

Pour ce qui est de devoir donner en garantie à la fois des biens personnels et des biens d'entreprise, l'exigence est comparable entre les catégories de taille. Ce sont les microentreprises et les petites entreprises qui doivent le plus souvent donner en garantie des biens personnels, seuls ou combinés à des biens d'entreprise (38 % pour les deux catégories de taille).

« Refus catégorique de nous prêter 20 000 \$ pour racheter notre véhicule de location évalué à 50 000 \$, à moins de donner notre maison en garantie. Il nous reste huit versements sur notre prêt hypothécaire. L'explication qu'on nous a donnée? Nous sommes "travailleurs autonomes". »

*PME cliente de la CIBC - Hébergement et restauration, Colombie-Britannique*

## Les institutions financières de taille modeste ou de portée régionale sont plus susceptibles que les autres de demander des garanties à leurs clients

À l'échelle du secteur bancaire, ce sont les coopératives d'épargne et de crédit et ATB Financial qui rendent le plus souvent l'approbation des entreprises clientes conditionnelle au dépôt de garanties personnelles. Les coopératives d'épargne et de crédit se situent encore autour de la moyenne nationale quant au taux d'acceptation des demandes de financement, mais ATB Financial accepte moins de demandes que toutes les autres banques. Si l'on ajoute le fait qu'elles exigent plus souvent des garanties personnelles que la moyenne, on peut conclure que ces institutions sont moins enclines que leurs concurrentes à prendre des risques sur le plan du financement des PME.

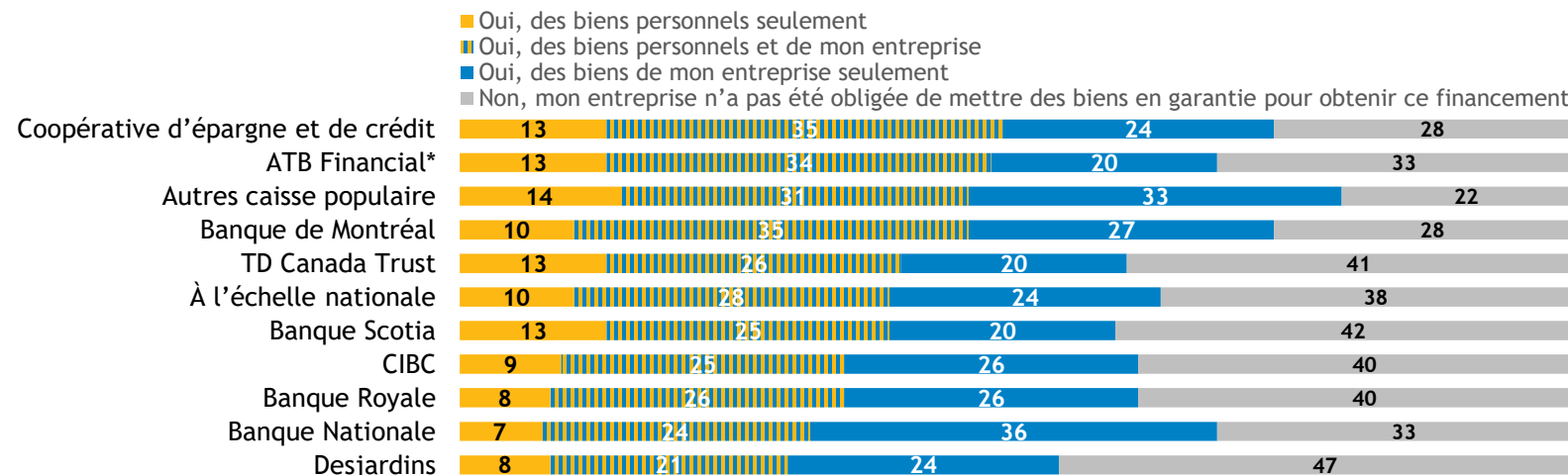
De manière générale, les entreprises clientes d'une institution de petite taille ou de portée régionale ont plus souvent des garanties à donner, et ce sont les microentreprises et les petites entreprises qui échappent le moins souvent aux exigences de garanties personnelles. Une institution financière qui sert beaucoup d'entreprises de taille modeste sera plus encline à exiger des garanties personnelles. Si la majorité des cinq grandes banques exigent plus rarement des garanties que les autres institutions financières, elles ont aussi tendance à accepter moins de demandes ou à prendre en compte les risques dans les modalités du financement accordé.

« Nous n'avons pas conclu notre financement à la banque parce que les garanties personnelles et les frais exigés sont excessifs. »

*PME cliente de la RBC - Fabrication, Ontario*

Figure 17 (% des réponses, selon l'institution financière)

**Les coopératives d'épargne et de crédit, ATB Financial et la BMO semblent les plus enclines à exiger une forme de **garantie personnelle****



Source : FCEI, sondage sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 1 907.

Question : Avez-vous dû mettre des biens en garantie pour le financement qui vous a été accordé? (Sélectionner une seule réponse)

Remarque : Les résultats pour la HSBC ont été exclus en raison de la petite taille des échantillons (moins de 40 entreprises).

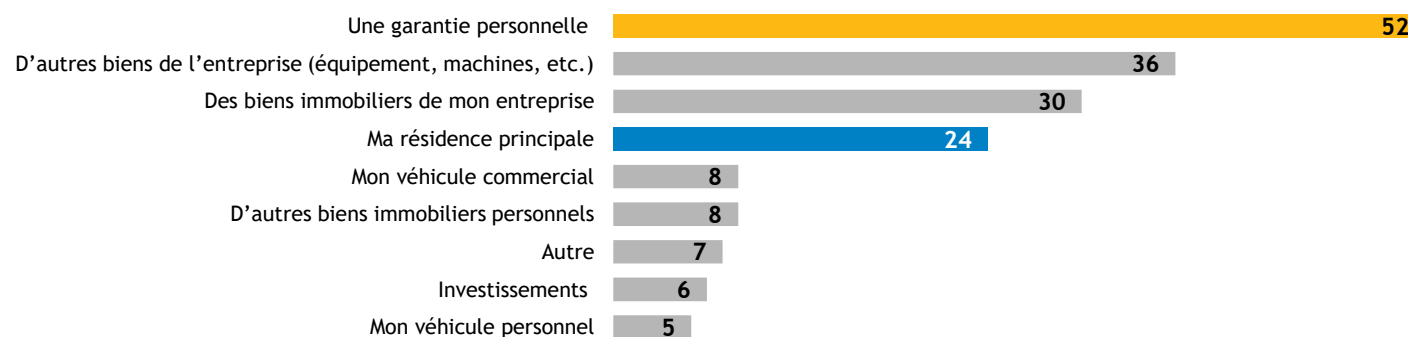
## Différences quant au type de garantie personnelle ou d'entreprise exigée pour l'octroi d'un prêt

Dans l'étude visée par le présent rapport, la FCEI demandait pour la première fois aux propriétaires quel genre de biens personnels ou d'entreprise ils ont dû donner en garantie pour obtenir du financement. Plus de la moitié (52 %) ont dû offrir une garantie personnelle (figure 18), c'est-à-dire que l'institution financière peut saisir leurs biens personnels en cas de défaut de paiement sur leur prêt d'entreprise. Bien que les garanties personnelles soient plutôt courantes, il est inquiétant qu'autant de propriétaires de

PME s'en voient exiger une, compte tenu des conséquences possibles sur leur cote de crédit personnelle. Par ailleurs, dans un cas sur quatre, l'approbation est conditionnelle à la mise en garantie de la résidence principale, ce qui signifie que le propriétaire risque de perdre le domicile familial s'il ne paie pas à temps son prêt d'entreprise. Des garanties moins risquées, comme les biens d'entreprise (36 %) et les biens immobiliers d'entreprise (30 %), sont toutefois souvent demandées (figure 18).

Figure 18 (% des réponses)

**50 % des propriétaires ayant dû donner une garantie ont fourni une **garantie personnelle** - 25 % ont donné leur **résidence principale en garantie****



Source : FCEI, sondage 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 1 161.

Question : Quel type de bien avez-vous dû mettre en garantie afin de recevoir un financement pour votre entreprise? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)

Plus susceptibles que les moyennes entreprises de devoir donner une forme ou une autre de garantie personnelle, les microentreprises et les petites entreprises doivent aussi plus souvent fournir une garantie personnelle ou mettre en nantissement (mettre en gage) leur résidence principale. Alors que l'imposition d'une garantie personnelle est particulièrement élevée

chez les petites entreprises (54 %), les microentreprises sont les plus susceptibles de devoir mettre en nantissement leur résidence principale (29 %). À l'inverse, comme ils ont souvent un meilleur accès à des biens d'entreprise, les propriétaires de moyenne entreprise doivent plus souvent donner en garantie des biens d'entreprise (57 %) ou des biens immobiliers d'entreprise (49 %) pour obtenir du financement.

« Je suis insatisfait du financement bancaire en général [...]. La banque exige des garanties personnelles pour un prêt d'entreprise, alors que l'entreprise est parfaitement capable d'assumer le prêt. La banque ne veut prendre aucun risque, mais veut bien tous les intérêts, les frais de financement et les pénalités. »

*PME cliente de la Banque Scotia - Commerce de gros, Saskatchewan*

## Les types de garanties qu'exige une institution dépendent de son portefeuille de PME clientes

À noter que les types de garanties demandées aux PME varient fortement d'une institution financière à l'autre. Par exemple, des garanties personnelles sont souvent exigées des clients des coopératives d'épargne et de crédit et d'ATB Financial (59 % dans les deux cas) (tableau 5). Les proportions les plus faibles se trouvent du côté de la Banque Nationale (41 %) et de la CIBC (42 %). En interprétant ces résultats, on doit cependant garder à l'esprit que les exigences de garantie varient probablement selon la clientèle de l'institution financière.

Par exemple, bien qu'elle soit la plus encline à exiger des propriétaires qu'ils donnent leur résidence principale en garantie, la Banque Scotia accepte aussi plus souvent les demandes des microentreprises que les quatre autres grandes banques. À l'inverse, les institutions qui servent davantage de moyennes entreprises exigent moins souvent que les propriétaires donnent une garantie personnelle ou leur résidence en garantie. La seule exception à cette tendance, ATB Financial, sert en grande partie des moyennes entreprises. Il est donc surprenant que cette institution soit, ex æquo avec les coopératives d'épargne et de crédit, la plus susceptible d'exiger une garantie personnelle<sup>18</sup>.

« Je ne comprends pas pourquoi après cinq ans, notre entreprise ne peut pas obtenir une marge de crédit sans ma garantie personnelle, ni pourquoi il reste si compliqué de faire ouvrir cette marge! »

*PME cliente de la CIBC - Commerce de détail, Ontario*

Tableau 5 (% des réponses, quatre types de garanties les plus courants, selon l'institution financière)

**Ce sont la Banque Scotia, la CIBC et la TD qui demandent le plus souvent à leurs clients de donner en garantie leur résidence principale**

	Une garantie personnelle	Ma résidence principale	D'autres biens de l'entreprise	Des biens immobiliers de mon entreprise
<i>À l'échelle nationale</i>	52 %	24 %	36 %	30 %
<i>Banque de Montréal</i>	58 %	24 %	36 %	28 %
<i>CIBC</i>	42 %	26 %	33 %	28 %
<i>Banque Nationale</i>	41 %	14 %	41 %	42 %
<i>Banque Scotia</i>	56 %	28 %	33 %	23 %
<i>*ATB Financial</i>	59 %	19 %	33 %	30 %
<i>TD Canada Trust</i>	52 %	26 %	38 %	24 %
<i>Banque Royale</i>	52 %	21 %	42 %	26 %
<i>Coopérative d'épargne et de crédit</i>	59 %	25 %	32 %	34 %
<i>Desjardins</i>	44 %	21 %	34 %	35 %

Source : FCEI, sondage 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 1 161.

Question : Quel type de bien avez-vous dû mettre en garantie afin de recevoir un financement pour votre entreprise? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)

Remarques : 1) \* Petit échantillon (moins de 40 entreprises).

2) Les résultats pour la HSBC ont été exclus en raison de la petite taille des échantillons (moins de 25 entreprises).

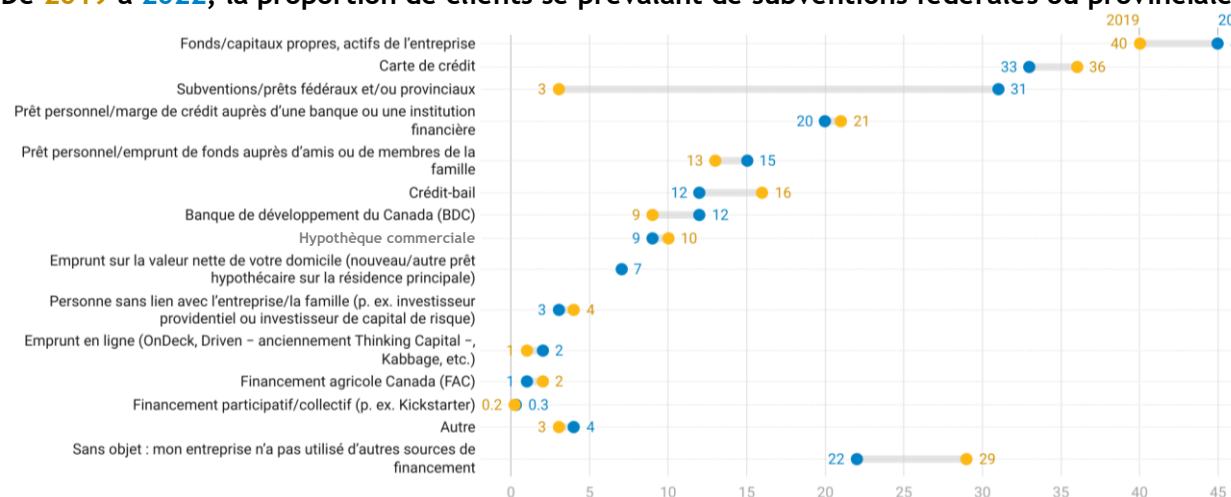
## Le financement non traditionnel a gagné du terrain chez les entreprises sur la période 2019-2022

Ne se limitant pas aux marges de crédit et aux prêts traditionnels, les PME ont recours à des sources de financement non traditionnelles (figure 19). Comme pour les années précédentes, les fonds, les capitaux propres et les actifs de l'entreprise se classent au sommet des autres sources de financement les plus courantes des PME pour les trois dernières années (45 %). Le recours à cette source a même augmenté depuis 2019, tandis que l'utilisation de cartes de crédit a diminué, mais demeure non négligeable. En effet, le tiers des PME se sont financées au moyen de cartes de crédit ces trois dernières années. D'autres moyens de financement moins risqués ont aussi été employés, dont les prêts personnels et les marges de crédit (20 %) ainsi que l'emprunt de fonds auprès d'amis ou de membres de la famille (15 %).

Alors que 71 % des entreprises avaient eu besoin de financement supplémentaire en 2019, la proportion se situait à 78 % en 2022. Ce bond, de même que la hausse vertigineuse du recours aux programmes fédéraux ou provinciaux de prêt ou de subvention (figure 19), s'explique probablement par la nécessité, chez les PME, de trouver du financement non traditionnel pour composer avec les conséquences économiques de la pandémie. L'augmentation des demandes auprès de la Banque de développement du Canada (BDC) n'est pas non plus étrangère à la crise sanitaire, l'institution ayant distribué une partie des subventions et prêts mis en place par les gouvernements pendant la pandémie.

Figure 19 (% des réponses, 2019 vs 2022)

**De 2019 à 2022, la proportion de clients se prévalant de subventions fédérales ou provinciales a grimpé en flèche**



Sources : 1) FCEI, sondages sur les services bancaires, le financement et les paiements, menés en 2019 et 2022.

Question : Au cours des trois dernières années, quelles autres sources de financement avez-vous utilisées pour votre entreprise? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)

## Les options non traditionnelles comme l'emprunt en ligne et le financement participatif restent marginales, mais intéressent de plus en plus les PME

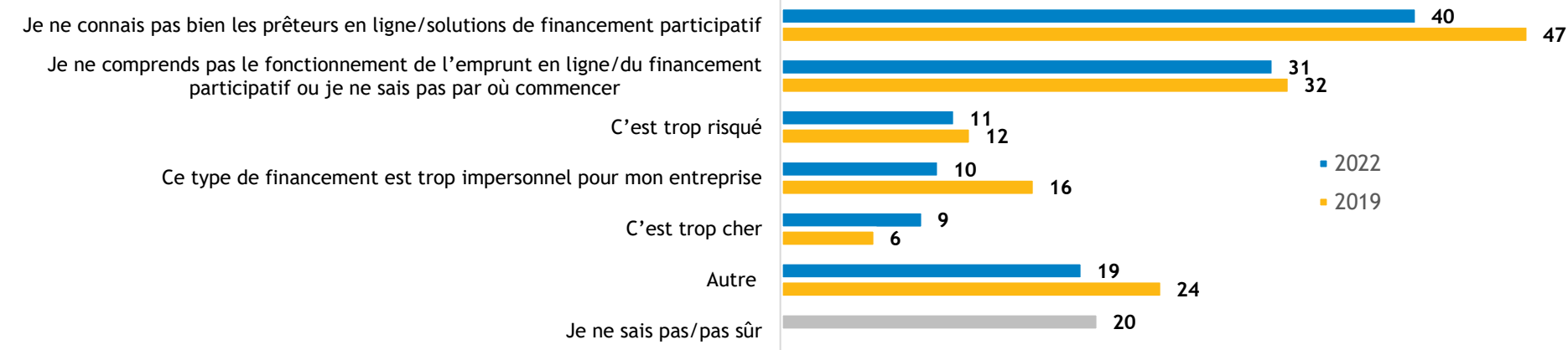
Les options de financement non traditionnelles comme l'emprunt en ligne et le financement participatif n'en sont qu'à leurs débuts, mais connaissent un essor. Par ailleurs, dans un contexte où les services bancaires ouverts arriveront bientôt au Canada, il se peut que de nouvelles options non traditionnelles s'offrent aux PME très prochainement. Le marché du financement non traditionnel n'ayant pas fini d'évoluer, il sera important de voir comment les propriétaires d'entreprise utilisent les options en question, comment ils sont servis, et si on leur offre une tarification et des modalités de financement raisonnables.

En 2022, très peu de propriétaires avaient eu recours à l'emprunt en ligne ou au financement participatif (moins de 3 %) (figure 19,

plus haut). Chez les propriétaires d'entreprise qui n'ont pas utilisé ces sources de financement non traditionnelles au cours des trois dernières années, la plus grande partie disaient soit ne pas bien connaître les prêteurs en ligne ou les solutions de financement participatif (40 %), soit ne pas bien comprendre le fonctionnement de ces options ou ignorer par où commencer (31 %) (figure 20). Comparativement à 2019, les répondants sont nettement moins nombreux à ne pas connaître ces sources de financement, mais la familiarisation ne s'est pas traduite par une hausse marquée de l'utilisation. Certains propriétaires estiment que le recours à l'emprunt en ligne ou au financement participatif est trop risqué (11 %) ou trop impersonnel (10 %) ou coûte trop cher (9 %).

Figure 20 (% des réponses)

### Si les propriétaires n'utilisent pas l'emprunt en ligne ou le financement participatif, c'est encore principalement parce qu'ils ne connaissent pas ces options de financement



Sources : 1) FCEI, sondages sur les services bancaires, le financement et les paiements, menés en 2019 et 2022.

Question : Pourquoi votre entreprise n'a-t-elle pas eu recours à l'emprunt en ligne ou au financement participatif? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)

« Nous avons fait affaire avec une entreprise qu'on nous a recommandée et qui avait des pratiques de prêt équitables. Ce prêteur nous a permis de rembourser le prêt à notre convenance [...]. Les frais étaient cependant extrêmement élevés. »

*PME cliente de la Banque Scotia - Commerce de détail, Colombie-Britannique*

## Les entreprises clientes de prêteurs en ligne parlent d'un accès facile et rapide, mais de coûts d'emprunt élevés

Nous avons demandé aux propriétaires d'entreprise ayant emprunté en ligne ou recouru au financement participatif de commenter leur expérience. Ils ont globalement été beaucoup plus nombreux à nous parler de l'emprunt en ligne que du financement participatif. De manière générale, les propriétaires approuvés par un prêteur en ligne ont eu accès à des fonds plus rapidement et plus facilement, en contrepartie de frais d'emprunts nettement moins avantageux. De nombreux répondants ont dit s'être tournés vers ce type d'acteur parce que les institutions financières traditionnelles ne leur semblaient pas disposées à aider les PME. Un constat se dégage

nettement des réponses : cette forme de financement comporte une multitude d'avantages et d'inconvénients.

Comme pour toute décision de financement, les PME qui envisagent le recours à un prêteur en ligne doivent étudier les options s'offrant à elles pour faire un choix éclairé. De son côté, l'État doit s'assurer que les propriétaires d'entreprise bénéficient d'un traitement équitable et que tous les prêteurs au pays, quelle que soit leur plateforme, respectent certaines normes de protection des emprunteurs. Cela dit, dans une optique de concurrence, on devrait seulement imposer des normes semblables en cas de nécessité, pour éviter des pratiques abusives envers les PME.

Commentaires de propriétaires d'entreprise

### Expériences positives ou négatives des propriétaires d'entreprise ayant opté pour l'emprunt en ligne ou le financement participatif

Driven nous est d'une aide précieuse : on s'en sert pour nos gros fournisseurs de bois d'œuvre et pour rattraper les retards en hiver. C'est intéressant, parce qu'on parle de court terme. *Propriétaire d'un commerce de détail faisant affaire avec la RBC, en Ontario*

Les prêts à paiements quotidiens, ce n'est pas fameux, mais j'ai encore des sommes de ces prêteurs [en ligne] comme dernier recours, pour garder l'entreprise à flot [...] si ma banque avait bien voulu me prêter de l'argent, je n'en serais pas là. *Propriétaire d'une entreprise de services personnels faisant affaire avec la Banque Scotia, en Nouvelle-Écosse*

Les prêteurs en ligne ont répondu présent quand on a eu besoin de petits prêts-relais pour payer les fournisseurs, le temps que les clients règlent leur dû. La banque, elle, avait refusé notre demande. *Propriétaire d'un commerce de détail faisant affaire avec la TD, en Ontario*

[...] Les intérêts sont très élevés et mettent beaucoup de pression sur l'entreprise et sur nous, mais c'était notre seule option. *Propriétaire d'une entreprise de services sociaux faisant affaire avec une coopérative d'épargne et de crédit, en Colombie-Britannique*

Les fonds en ligne sont coûteux, mais ils ont leur utilité. Comme il y a peu de banques au Canada, l'emprunt auprès de banques directes est très difficile. *Propriétaire d'une entreprise de transport faisant affaire avec la BMO, en Ontario*

Source : FCEI, sondage 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 54.

## Recommandations

Sur la base des constatations du présent rapport, la FCEI adresse au secteur des services bancaires et aux gouvernements les recommandations suivantes :

### Banques et coopératives d'épargne et de crédit

1. Aligner les pratiques de financement sur le code de conduite des banques à l'égard des PME.
2. Attendre des autres institutions financières qu'elles respectent le code de conduite des banques à l'égard des PME.
3. Ne pas promouvoir les cartes de crédit comme étant la principale source de financement à long terme de rechange pour les PME.
4. Rendre le financement à faible coût plus accessible aux PME.
5. Avant d'exiger des garanties personnelles des propriétaires de PME, vérifier avec diligence si c'est absolument nécessaire et s'il y a d'autres solutions.
6. Ne pas restreindre le financement en période de ralentissement économique si la PME cliente a de bons antécédents.
7. Réduire le taux de roulement des directeurs de compte afin que les propriétaires de PME aient affaire à une personne qui connaît bien leur entreprise.
8. Accroître la flexibilité entourant le crédit et mieux renseigner les PME clientes sur les solutions bancaires. Par exemple, fournir des informations sur le Programme de financement des petites entreprises du Canada en cas de refus d'une demande de financement.

### Gouvernements

1. Élargir aux PME les dispositions de la *Loi sur les banques* qui concernent les consommateurs.
2. Améliorer le contexte d'investissement pour les sources de financement non traditionnelles en vue de diversifier les options des PME. Par exemple, introduire un crédit d'impôt pour l'investissement dans une PME.
3. Effectuer un suivi du recours au Programme de financement des petites entreprises du Canada et veiller à ce que les propriétaires de PME connaissent et utilisent cette option.
4. Veiller à ce que le Programme de financement des petites entreprises du Canada profite à toutes les PME.
5. Surveiller les nouvelles technologies de prêt en ligne aux PME pour s'assurer que les taux d'intérêt ne sont pas excessifs.
6. Accélérer le déploiement des services bancaires et s'assurer qu'ils profiteront aux PME et aux consommateurs en rendant les options plus concurrentielles, en facilitant les comparaisons entre fournisseurs et en créant des occasions de financement.
7. Accroître la flexibilité entourant le remboursement des prêts publics aux PME lorsque la situation économique est particulièrement difficile (p. ex., reporter la date de remboursement des prêts du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes [CUEC] pour éviter la perte de la portion subvention), sans toutefois renoncer à évaluer avec prudence la nécessité de subventionner les entreprises.

## Recommandations





## Annexe

Tableau A1

**Coût mensuel des intérêts sur taux variable payés par une entreprise type du secteur de l'hébergement et de la restauration - total payé à ce jour**

	Févr. 2022	Mars 2022	Avr. 2022	Mai 2022	Juin 2022	Juill. 2022	Août 2022	Sept. 2022	Oct. 2022	Nov. 2022	Déc. 2022	Janv. 2023	Févr. 2023	Mars 2023	Avr. 2023	Mai 2023	Juin 2023	
<i>Taux variable* + Taux de base</i>	5,75 %	6,00 %	6,50 %	6,50 %	7,00 %	8,00 %	8,00 %	8,75 %	8,75 %	9,25 %	9,75 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,25 %	
<i>Total annuel des intérêts sur prêt**</i>	14 375 \$	15 000 \$	16 250 \$	16 250 \$	17 500 \$	20 000 \$	20 000 \$	21 875 \$	21 875 \$	23 125 \$	24 375 \$	25 000 \$	25 000 \$	25 000 \$	25 000 \$	25 000 \$	25 625 \$	
<i>Intérêts payés mensuellement</i>	1 198 \$	1 250 \$	1 354 \$	1 354 \$	1 458 \$	1 667 \$	1 667 \$	1 823 \$	1 823 \$	1 927 \$	2 031 \$	2 083 \$	2 083 \$	2 083 \$	2 083 \$	2 083 \$	2 135 \$	
<b>Intérêts additionnels par rapport à févr. 2022</b>	-	52 \$	156 \$	156 \$	260 \$	469 \$	469 \$	625 \$	625 \$	729 \$	833 \$	885 \$	885 \$	885 \$	885 \$	885 \$	937 \$	<b>9 736 \$</b>

Total

Source : FCEI, sondage 2022 sur les services bancaires, le financement et les paiements, mené du 20 octobre au 13 décembre 2022, résultats finaux, n = 618.

Remarques : 1) Au moment où nous écrivons ces lignes, les grandes banques à charte appliquent un taux de base de 6,95 %.

2) Les entreprises du secteur de l'hébergement et de la restauration ayant obtenu du financement à taux variable se voient facturer, en moyenne, 3,3 % de plus que le taux de base.

3) Le total annuel des intérêts sur taux variable est calculé au moyen du montant médian du financement accordé aux entreprises du secteur de l'hébergement et de la restauration en date de 2022, à savoir 250 000 \$.

Annexe



## Notes de fin

<sup>1</sup> Taylor Matchett, FCEI, Financement des PME, rapport n° 1 : répartition du marché entre les grandes banques, 2023. Lien : <https://www.cfib-fcei.ca/fr/rapports-de-recherche/serie-rapports-recherche-financement-pme>.

<sup>2</sup> Banque du Canada. Page consultée le 26 juin 2023. Lien : [https://www.banqueducanada.ca/grandes-fonctions/politique-monetaire/taux-directeur/?theme\\_mode=light&gl=1\\*jjs7gj\\*\\_ga\\*MjEwNzk0NTQxMS4xNjg3NTUwNTI2\\*\\_ga\\_D0WRRH3RZH\\*MTY4Nzg4MjY5OC4yLjAuMTY4Nzg4MjY5OC4wLjAuMA](https://www.banqueducanada.ca/grandes-fonctions/politique-monetaire/taux-directeur/?theme_mode=light&gl=1*jjs7gj*_ga*MjEwNzk0NTQxMS4xNjg3NTUwNTI2*_ga_D0WRRH3RZH*MTY4Nzg4MjY5OC4yLjAuMTY4Nzg4MjY5OC4wLjAuMA)

<sup>3</sup> Voir la publication de la FCEI intitulée « Le CUPEC et la dette des PME au printemps 2023 : fonte ou grisaille ».

<sup>4</sup> Au fil de la pandémie, les gouvernements ont offert de nouvelles options de financement aux entreprises pour les aider à composer avec les conséquences financières de la situation. Au nombre des principaux programmes figuraient le prêt du CUPEC et le Programme de crédit pour les secteurs très touchés (PCSTT), ainsi que les options de prêt ou de financement offertes dans certaines provinces.

<sup>5</sup> Selon les études précédentes de la FCEI sur les services bancaires, en 2015 et en 2012, 13 % et 12 % des PME ont utilisé une source de financement non traditionnelle, respectivement.

<sup>6</sup> Simon Gaudreault et Alchad Alegbeh, FCEI. « Le CUPEC et la dette des PME au printemps 2023 : fonte ou grisaille ». Lien : <https://www.cfib-fcei.ca/hubs/research/reports/2023/2023-06-cuec-dette-pme-printemps-2023-fr.pdf>.

<sup>7</sup> Dans l'édition de mai 2023 du sondage *Votre voix* de la FCEI, 47 % des propriétaires d'entreprise rapportaient des revenus anormalement bas pour cette période de l'année.

<sup>8</sup> D'après le sondage 2022 sur les services bancaires et le financement de la FCEI, les moyennes entreprises forment 13 % des PME clientes de la HSBC, alors que la proportion moyenne se situe à 3 % chez les autres institutions financières.

<sup>9</sup> Taylor Matchett, FCEI, Financement des PME, rapport n° 1 : répartition du marché entre les grandes banques, 2023. Lien : <https://www.cfib-fcei.ca/fr/rapports-de-recherche/serie-rapports-recherche-financement-pme>.

<sup>10</sup> WOWA, Canada Prime Rates. Consulté le : 26 juin 2023. Lien : <https://wowa.ca/banks/prime-rates-canada>.

<sup>11</sup> D'après le sondage 2022 sur les services bancaires le financement et les paiements de la FCEI, 70 % des PME clientes de la Banque Nationale sont établies depuis 11 ans ou plus.

<sup>12</sup> FCEI, sondage 2019 sur les services bancaires, le financement et les paiements, 9 avril au 29 juillet 2019, résultats finaux, n = 11 599.

<sup>13</sup> Les entreprises admissibles avaient droit à d'autres sources de financement comme le Compte d'urgence des entreprises canadiennes (CUPEC), le Programme de crédit pour les secteurs très touchés (PCSTT) et les options de prêt et de financement offertes dans certaines provinces.

<sup>14</sup> Banque du Canada. Page consultée le : 26 juin 2023. Lien : [https://www.banqueducanada.ca/grandes-fonctions/politique-monetaire/taux-directeur/?theme\\_mode=light&gl=1\\*jjs7gj\\*\\_ga\\*MjEwNzk0NTQxMS4xNjg3NTUwNTI2\\*\\_ga\\_D0WRRH3RZH\\*MTY4Nzg4MjY5OC4yLjAuMTY4Nzg4MjY5OC4wLjAuMA](https://www.banqueducanada.ca/grandes-fonctions/politique-monetaire/taux-directeur/?theme_mode=light&gl=1*jjs7gj*_ga*MjEwNzk0NTQxMS4xNjg3NTUwNTI2*_ga_D0WRRH3RZH*MTY4Nzg4MjY5OC4yLjAuMTY4Nzg4MjY5OC4wLjAuMA)

<sup>15</sup> WOWA, Canada Prime Rates, consulté le 26 juin 2023. Lien : <https://wowa.ca/banks/prime-rates-canada>.

<sup>16</sup> Idem.

<sup>17</sup> Dans l'édition de mai 2023 du Baromètre des affaires<sup>MD</sup> mensuel de la FCEI, une proportion record (39 %) de propriétaires d'entreprise rapportaient des contraintes dues aux coûts d'emprunt.

<sup>18</sup> Taylor Matchett, FCEI, Financement des PME, rapport n° 1 : répartition du marché entre les grandes banques, 2023. Lien : <https://www.cfib-fcei.ca/fr/rapports-de-recherche/serie-rapports-recherche-financement-pme>.

## À propos de la FCEI

La FCEI est une organisation non partisane qui représente exclusivement les intérêts de 97 000 PME au Canada. La capacité de recherche de la FCEI est inégalée, puisqu'elle permet la collecte de renseignements concrets et récents auprès de ses membres sur des enjeux qui touchent quotidiennement leur fonctionnement et leurs résultats financiers. À ce titre, la FCEI est une excellente source de renseignements à jour dont les gouvernements peuvent profiter pour élaborer des politiques qui touchent le milieu des petites entreprises canadiennes.

Pour en savoir plus, consultez le site [fcei.ca](https://fcei.ca).

## Ressources supplémentaires

Questions ou demandes de données  
[recherche@fcei.ca](mailto:recherche@fcei.ca)

Intégralité de la recherche de la FCEI  
[cfib-fcei.ca/fr/rapports-de-recherche](https://cfib-fcei.ca/fr/rapports-de-recherche)

Twitter  
[@CFIB\\_FCEI\\_Stats](https://twitter.com/CFIB_FCEI_Stats)

## Les auteurs



**Taylor Matchett**

Analyste principale de la recherche

Liens : [Biographie complète](#)  
[Profil LinkedIn](#)



**Alchad Alegbeh**

Analyste de la recherche

Liens : [Biographie complète](#)  
[Profil LinkedIn](#)