

# Indicateurs relatifs au financement des PME

Queenie Wong, analyste principale de la recherche

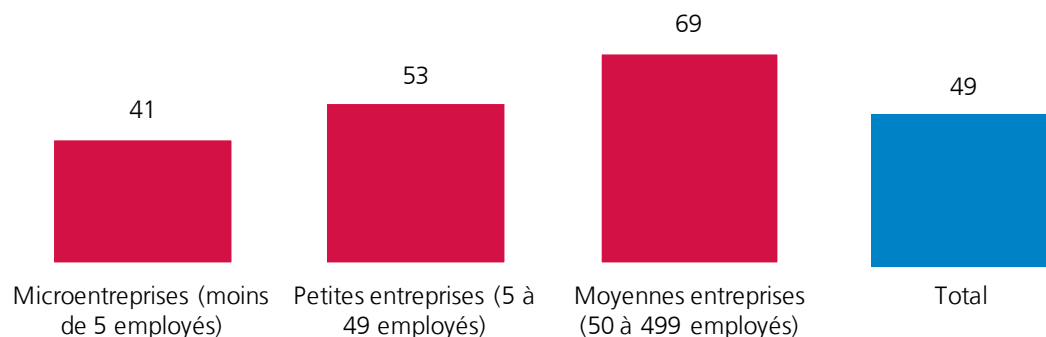
## Tendances en matière de financement des PME en 2012-2015<sup>1</sup>

Globalement, la moitié des petites et moyennes entreprises (PME) ont fait une demande de financement auprès de leur principal établissement bancaire au cours des trois dernières années (Figure 1). Cela comprend les demandes de prêt à terme, de nouvelle ligne de crédit et d'augmentation du montant d'une ligne de crédit existante. La propension à demander du financement augmente avec la taille de l'entreprise. En effet, seulement 41 % des microentreprises ont fait une demande de financement par rapport à 53 % des petites entreprises et 69 % des moyennes. En outre, le pourcentage de PME qui ont fait une demande de financement varie de façon significative selon les institutions financières : six PME sur dix ont fait une demande de financement auprès de Desjardins ou d'ATB Financial, tandis qu'elles ne sont que quatre sur dix à avoir fait une demande auprès de TD Canada Trust et de CIBC.

Figure 1 :

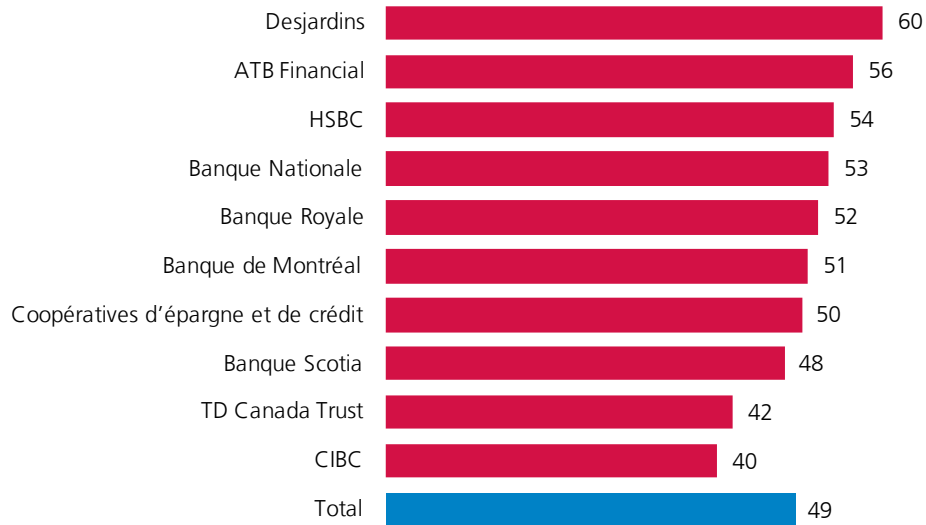
**Demandes de financement bancaire : proportion de PME ayant fait une demande de financement au cours des trois dernières années (% des réponses)**

**Par taille d'entreprise**



1. Les tendances en matière de financement sont basées sur le sondage *Services bancaires, financement et paiements* effectué de septembre à novembre 2015 par la FCEI.

## Par banque



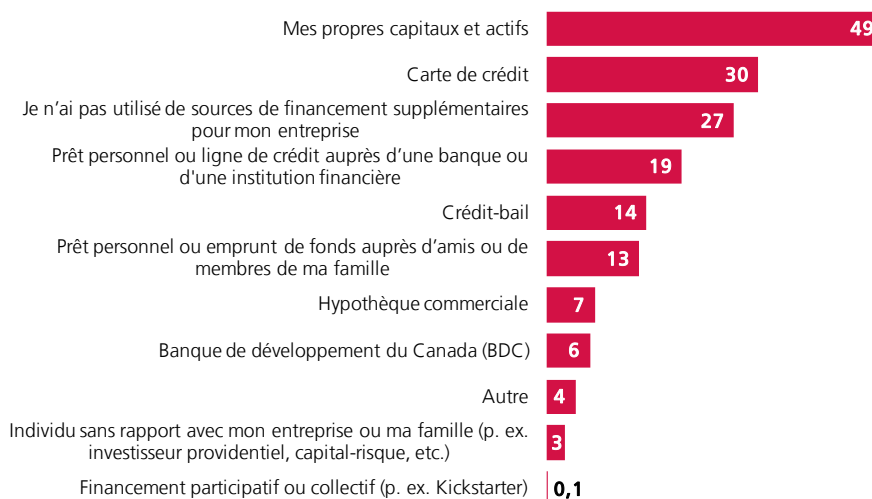
## Sources de financement typiques pour les PME

En plus des prêts et des lignes de crédit, beaucoup d'entreprises ont recours à d'autres sources de financement, dont les plus communes (49 %) sont les capitaux et autres actifs personnels (Figure 2). Le pourcentage de propriétaires de PME qui ont recours à des cartes de crédit pour financer leurs activités est particulièrement préoccupant (30 %). Cela pourrait s'expliquer par le paiement des achats courants de l'entreprise par carte de crédit, mais cela pourrait également trahir une incapacité des sources de financement traditionnelles à répondre aux besoins de financement des entreprises, surtout celles de très petite taille. Certains propriétaires de PME n'ont d'autre choix que de se rabattre sur des options d'emprunt à coût élevé pour maintenir leur flux de trésorerie. Il se peut aussi que certaines banques encouragent les propriétaires de petites entreprises à emprunter par carte de crédit parce que c'est beaucoup plus lucratif pour elles.

Les propriétaires de PME comptent toujours sur des options de financement moins risquées. C'est ainsi qu'un propriétaire sur cinq utilise les options de financement personnel offertes par les banques (prêts personnels, lignes de crédit). D'autres, par contre, se tournent vers le crédit-bail (14 %), l'emprunt de fonds auprès d'amis ou de membres de la famille (13 %), l'hypothèque commerciale (7 %), la Banque de développement du Canada (6 %) ou le capital-risque (3 %).

Figure 2

## Au cours des trois dernières années, quelles sources de financement supplémentaires avez-vous utilisées pour votre entreprise? (% des réponses)

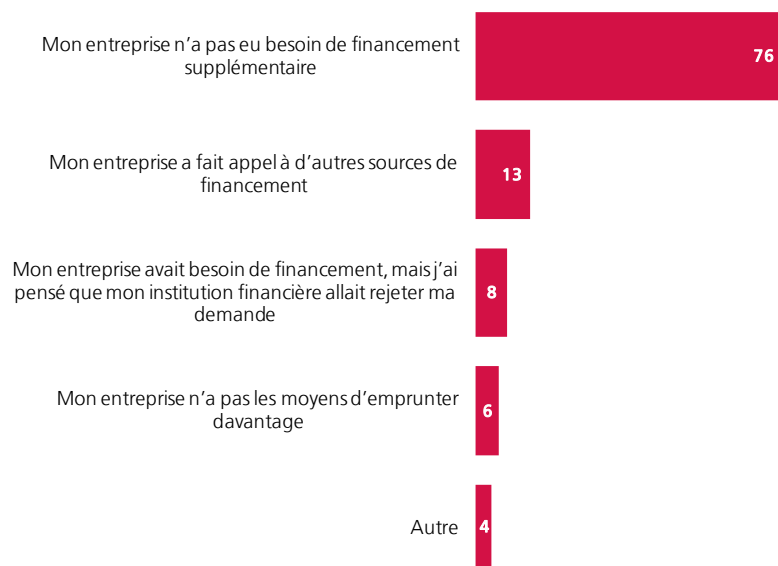


## Motifs expliquant l'absence de demande de financement en 2012-2015

Un quart des propriétaires de PME qui n'ont pas fait de demande de financement en 2012-2015 affirment qu'ils avaient besoin de financement supplémentaire, contre trois quarts qui affirment qu'ils n'en avaient pas besoin (Figure 3). Pourtant, 13 % des propriétaires ont eu recours à d'autres sources de financement, ce qui pourrait indiquer que les banques ne leur ont pas fourni le financement qu'ils recherchaient. De plus, 8 % des propriétaires d'entreprise pensaient que leur principale institution financière n'approuverait pas leur demande. Il est possible que certaines entreprises ayant essuyé un refus par le passé ne se donnent même plus la peine d'essayer. Le manque de confiance dans le processus d'approbation du financement peut nuire à l'économie en freinant la croissance des entreprises. Par ailleurs, certains propriétaires ont affirmé qu'ils n'avaient tout simplement pas les moyens d'emprunter davantage (6 %).

Figure 3 :

### Pourquoi n'avez-vous pas fait de demande de financement auprès de la principale institution financière avec laquelle vous traitez dans le cadre de vos affaires? (% des réponses)



### Demandes de financement refusées

En 2015, le taux global de prêts refusés était de 15,4 % (Tableau 1), ce qui est beaucoup plus faible que les années précédentes. Le taux de refus varie en fonction de la taille de l'entreprise. Comme pour les sondages précédents, les résultats montrent que ce sont les petites entreprises qui connaissent le plus haut taux de refus. En effet, le taux de prêts refusés des entreprises qui comptent moins de cinq employés est de 22,3 %, alors que celui des entreprises qui comptent entre 50 et 499 employés n'est que de 3,7 %.

Tableau 1 :

### Taux de prêts refusés (% des réponses)

2000	2003	2006	2009	2012	2015
10,5	16,6	13,7	19,3	18,4	15,4

Le taux de prêts refusés varie également d'une institution financière à l'autre. Il est plus élevé pour les clients de TD Canada Trust (25,7 %) et de la Banque Scotia (18,8 %) que pour ceux des autres banques (Figure 4). Un taux de prêts refusés plus élevé pourrait indiquer que certaines banques font des efforts supplémentaires pour considérer les demandes des plus petites entreprises. Les plus petites d'entre elles sont vues comme étant plus à risque, ce qui expliquerait en partie pourquoi elles connaissent un taux de prêts refusés plus élevé que les autres.

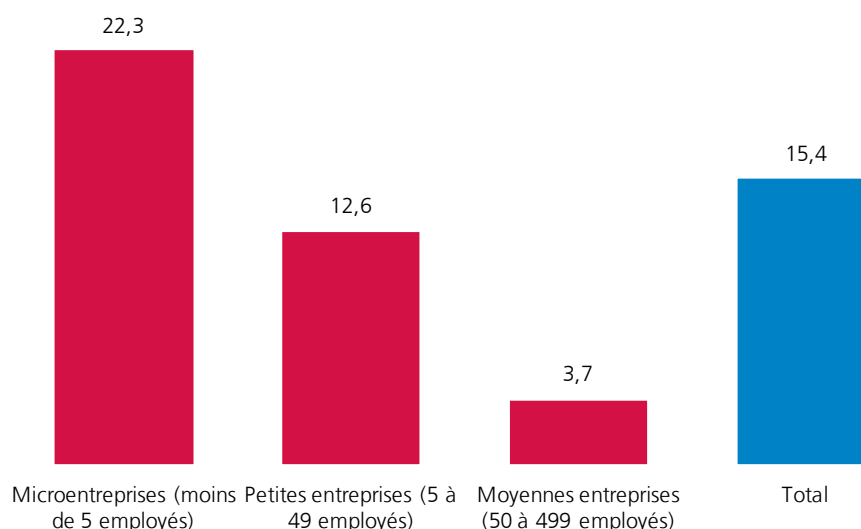
Le taux de prêts refusés est beaucoup moins élevé dans d'autres institutions financières, soit entre 8 % et 15 %. HSBC (7,8 %), ATB Financial (9,4 %) et Desjardins (9,6 %) affichent les taux les plus faibles.

Depuis quelques années, HSBC semble faire affaire avec des entreprises plus grandes qui ont des situations financières plus solides et qui souhaitent emprunter de plus gros montants. Cela pourrait expliquer le faible taux de prêts refusés pour ses clients comparativement aux clients des autres institutions financières. ATB Financial semble aussi avoir tendance à faire affaire avec des clients qui sont plus à même d'obtenir des prêts plus substantiels, notamment ceux des secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles. Comme lors des années précédentes, Desjardins continue de pratiquer des taux d'intérêt plus élevés que ceux des autres institutions financières, ce qui explique en partie pourquoi elle affiche un taux de prêts refusés plutôt bas. On peut penser que Desjardins établit ses taux d'intérêt en fonction du risque : les petites entreprises paient leur financement plus cher, mais ont plus de chances que leur demande soit approuvée.

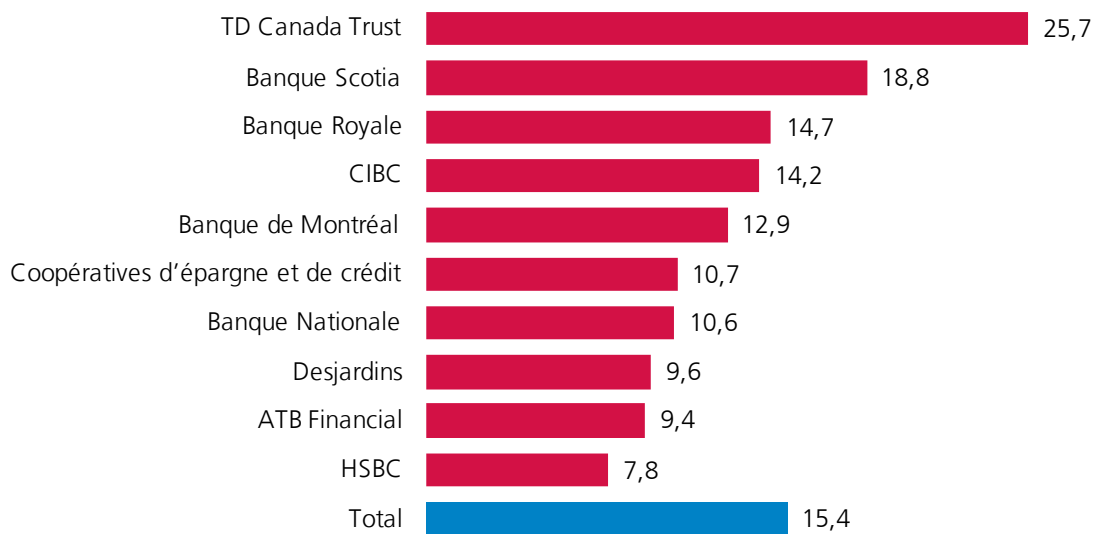
Figure 4 :

### Taux de prêts refusés (% des réponses)

#### Par taille d'entreprise



#### Par banque



« C'est présentement difficile d'obtenir du financement en Alberta en raison de la baisse d'activité. Beaucoup d'entreprises devront fermer leurs portes si la situation ne s'améliore pas. »

– Client de TD Canada Trust, manufacturier, Edmonton, Alberta

« Je suis découragé par la façon dont les banques traitent les petites entreprises. Elles sont trop exigeantes et nous demandent des garanties excessives. C'est pour ça que nous cherchons d'autres sources de financement pour pouvoir prendre de l'expansion. Nous continuerons à utiliser les lignes de crédit bancaires, mais nous ferons sans doute appel à une société de crédit-bail pour financer notre expansion. Les sociétés de crédit-bail offrent des modalités de financement comparables à celles des banques commerciales, les restrictions en moins. »

– Client de TD Canada Trust, fournisseur de services agricoles, Seaforth, Ontario

« Récemment, notre entreprise s'est vu refuser un prêt pour la toute première fois en 15 ans. Pendant cette période, nous avons eu 13 directeurs de compte différents. C'est difficile de faire affaire avec quelqu'un qu'on ne connaît pas. Si je démarrais mon entreprise aujourd'hui, c'est certain que je n'arriverais pas à obtenir du financement, et je crois que je renoncerais. »

– Client de la RBC, manufacturier, Chase, Colombie-Britannique

## Montants de financement approuvés

Les propriétaires de PME ont été sondés au sujet des montants de financement obtenus sous la forme d'une nouvelle ligne de crédit, de l'augmentation d'une ligne de crédit existante ou d'un prêt à terme (Tableau 2). Le montant médian était de 50 000 \$ pour les plus petites entreprises comptant moins de 5 employés, et de 1 million \$ pour les moyennes entreprises de 50 à 499 employés.

Tableau 2 :

### Montant médian de financement approuvé\* entre 2006 et 2015, par taille d'entreprise

Taille de l'entreprise (nombre d'employés)	2006	2009	2012	2015
	\$	\$	\$	\$
Micro (moins de 5 employés)	50 000	50 000	60 000	50 000
Petite (5-49 employés)	150 000	172 500	250 000	200 000
Moyenne (50-499 employés)	950 000	1 000 000	1 200 000	1 000 000
Médiane globale	100 000	125 000	161 000	150 000

\*Inclut le montant du prêt à terme ou la limite de crédit approuvé par une banque.

Le montant médian des prêts accordés par la plupart des banques a diminué par rapport à 2012, ce qui pourrait s'expliquer par une économie moins forte et une réduction de la demande de financement (Tableau 3). Comme il est mentionné dans la section précédente, le montant médian des prêts accordés par ATB Financial (450 000 \$) et HSBC (750 000 \$) est généralement plus élevé que celui des autres institutions financières. Le montant médian des prêts obtenus par les clients de la Banque Scotia, de Desjardins et des coopératives d'épargne et de crédit est généralement de 100 000 \$ ou moins, ce qui indique que ces institutions font affaire avec un plus grand nombre de microentreprises.

Tableau 3 :

**Montant médian de financement approuvé\* entre 2006 et 2015, par institution financière**

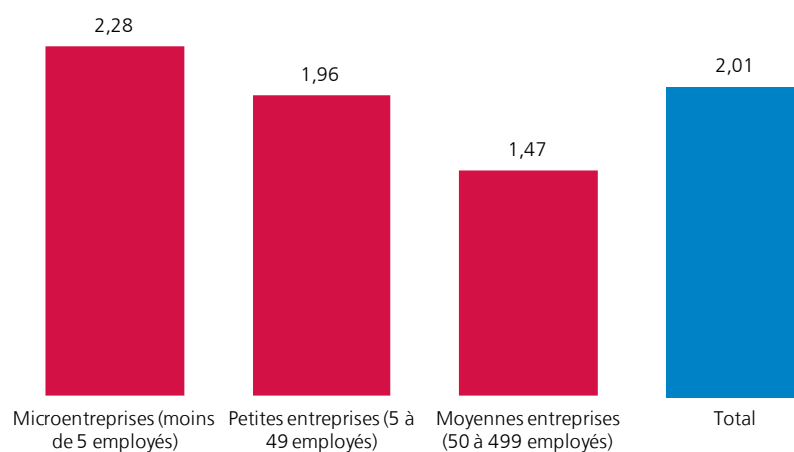
	2006	2009	2012	2015
	\$	\$	\$	
Banque Royale	100 000	150 000	200 000	150 000
CIBC	100 000	200 000	250 000	200 000
Banque de Montréal	200 000	240 000	286 000	300 000
Banque Scotia	80 000	70 000	90 000	75 000
Banque TD Canada Trust	100 000	100 000	142 500	140 000
Banque Nationale	150 000	187 500	200 000	190 000
HSBC	500 000	400 000	600 000	750 000
Desjardins	75 000	75 000	125 000	100 000
Coopératives d'épargne et de crédit	71 000	91 500	100 000	100 000
ATB Financial	155 000	250 000	400 000	450 000
<b>Médiane globale</b>	<b>100 000</b>	<b>125 000</b>	<b>161 000</b>	<b>150 000</b>

\*Inclut le montant du prêt à terme ou la limite de crédit approuvé par une banque.

**Coût du financement**

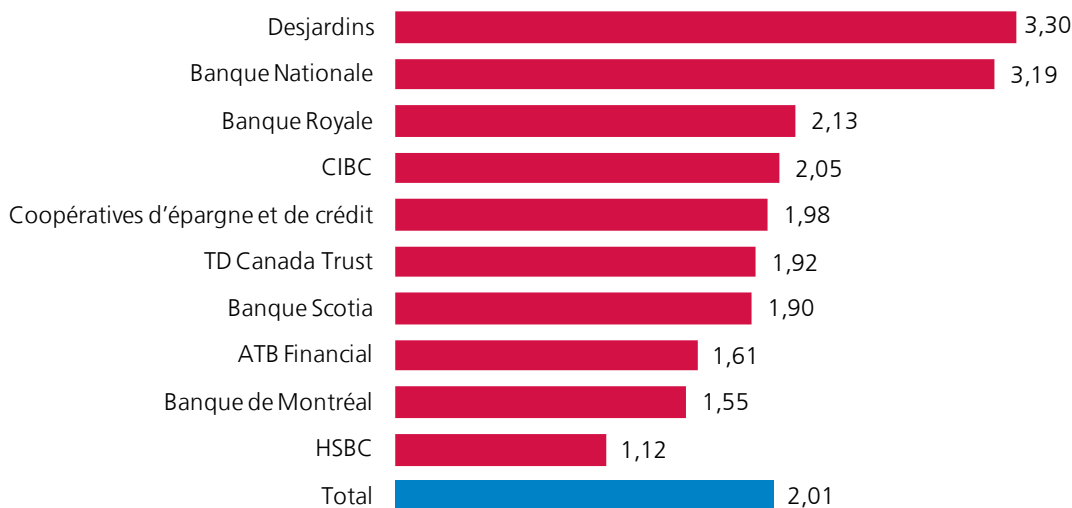
Les PME qui obtiennent du financement auprès de leur banque paient en moyenne 2,01 points de pourcentage de plus que le taux préférentiel (Figure 5). Le taux préférentiel affiché par les grandes banques durant la période du sondage était de 2,95 %<sup>2</sup>.

Figure 5

**Écart entre le taux d'intérêt payé et le taux d'intérêt préférentiel (points de pourcentage au-dessus du taux préférentiel)****Par taille d'entreprise**

2. Banque du Canada, *Taux d'intérêt au Canada et variables clés relatives à la politique monétaire – dix dernières années*, page Web, 18 janvier 2013, [www.banqueducanada.ca/taux/taux-din-teret/taux-dinteret-au-canada](http://www.banqueducanada.ca/taux/taux-din-teret/taux-dinteret-au-canada).

## Par banque



Plus l'entreprise est petite, plus le coût de son financement par la banque est élevé. En moyenne, les entreprises qui comptent moins de cinq employés paient 2,28 points de pourcentage de plus que le taux préférentiel. Le différentiel d'intérêt moyen pour les petites et les moyennes entreprises est nettement inférieur à celui des microentreprises : 1,96 % pour les entreprises de 5 à 49 employés, et 1,47 % pour celles de 50 à 499 employés.

Comme HSBC semble avoir tendance à faire affaire avec des entreprises plus grandes, il est normal que son taux de financement moyen soit le plus faible, à savoir 1,12 point de pourcentage au-dessus du taux préférentiel. La Banque de Montréal et ATB Financial offrent des taux d'intérêt plus concurrentiels que la plupart des banques, soit, respectivement, 1,55 et 1,61 point de pourcentage au-dessus du taux préférentiel. Le taux d'intérêt payé par les clients de Desjardins est le plus élevé, soit 3,30 points de pourcentage de plus que le taux préférentiel, ce qui est encore plus élevé que les taux observés en 2012. La Banque Nationale pratique des taux d'intérêt comparables à ceux de Desjardins (en moyenne 3,19 points de pourcentage au-dessus du taux préférentiel). En moyenne, les taux des autres institutions financières se situent dans une fourchette de 1,90 à 2,13 points de pourcentage au-dessus du taux préférentiel.



---

## Conclusions et recommandations

L'accès à du financement adéquat est une condition essentielle à la réussite d'une PME. Par conséquent, il est important que les institutions financières continuent d'offrir aux PME le financement requis à un coût raisonnable. En s'assurant que les PME ont accès au financement dont elles ont besoin, les banques contribuent à la création d'emplois et à la stabilité de l'économie canadienne.

### Propriétaires de PME

- ▶ Utiliser les renseignements fournis dans le présent rapport pour déterminer quelle banque convient le mieux à vos besoins bancaires et de financement.
- ▶ Comparer les taux et les services afin de trouver les plus concurrentiels.
- ▶ Tenir le directeur de compte de votre banque au courant de votre situation, de vos projets, de vos besoins et de vos préoccupations. Cela lui permettra de mieux vous servir.
- ▶ Rencontrer régulièrement votre directeur de compte afin de passer en revue les besoins bancaires de votre entreprise.
- ▶ Demander à votre banque de vous indiquer d'autres sources de financement si votre demande de prêt ou de ligne de crédit a été refusée.
- ▶ Être attentif aux modifications apportées aux frais bancaires.

### Banques, coopératives d'épargne et de crédit et caisses populaires

- ▶ Travailler à réduire le taux de roulement de vos directeurs de comptes afin de mieux répondre aux besoins de financement de vos clients PME.
- ▶ Veiller à ce que les nouvelles options d'emprunt en ligne (Kabbage, Thinking Capital, etc.) constituent un complément, et non un substitut, au financement bancaire traditionnel.
- ▶ Encourager votre personnel chargé des prêts aux PME à entretenir avec ces clients une bonne relation de confiance.
- ▶ Essayer d'offrir des options de financement à faible coût et d'en faciliter l'accès aux PME qui en ont besoin.
- ▶ Ne pas faire la promotion des cartes de crédit comme principale source de financement à long terme pour les PME.
- ▶ Faire preuve de plus de souplesse en matière de financement et mieux informer votre clientèle PME des solutions bancaires disponibles (p. ex. si vous rejetez la demande de financement de votre client, parlez-lui du Programme de financement des petites entreprises du Canada).
- ▶ Respecter les dispositions sur le financement qui sont énoncées dans le code de conduite sur les relations des banques avec les PME<sup>3</sup>.
- ▶ En période de ralentissement économique, ne pas limiter le financement offert à vos bons clients PME.

---

3. Association des banquiers canadiens, *Modèle de code de conduite sur les relations des banques avec les petites et moyennes entreprises*, [http://www.cba.ca/contents/files/misc/vol\\_20090403\\_bankrelationsmes\\_fr.pdf](http://www.cba.ca/contents/files/misc/vol_20090403_bankrelationsmes_fr.pdf) (page consultée le 20 mai 2016).

## Gouvernement

- ▶ Veiller à ce que les banques respectent le code de conduite sur les relations des banques avec les PME<sup>4</sup> et qu'elles répondent aux besoins des PME.
- ▶ Veiller à ce que les banques fassent activement la promotion d'autres formes de financement (investissement providentiel, financement participatif, capital-risque, etc.), conformément au code de conduite sur les relations des banques avec les PME<sup>5</sup>. Vous assurer que les politiques favorisent la diversité des options offertes.
- ▶ Créer une instance indépendante qui aurait pour fonction de surveiller les frais bancaires imposés aux PME et de jouer un rôle consultatif en la matière (comme l'Agence de la consommation en matière financière du Canada<sup>6</sup> le fait pour les consommateurs), ou élargir le mandat de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada pour y inclure les frais bancaires imposés aux PME et les questions de financement (p. ex. exiger que les banques fournissent des justifications lorsqu'elles refusent de financer une entreprise).
- ▶ La Banque du Canada devrait recommencer à rendre compte des données sur le financement accordé aux petites entreprises (prêts autorisés de moins de 200 000 \$) afin de pouvoir déterminer si les plus petites entreprises ont accès au financement approprié et de s'assurer que les banques sont tenues responsables de leurs pratiques de prêt (p. ex. vérifier qu'elles prêtent aux entreprises de toutes tailles).
- ▶ Surveiller l'utilisation que font les grandes banques des nouvelles technologies de prêts en ligne aux PME afin de confirmer qu'elles ne remplacent pas les prêts traditionnels par d'autres formes de prêt et qu'elles n'imposent pas des taux d'intérêt usuraires.

---

4. *Ibid.*

5. *Ibid.*

6. L'Agence de la consommation en matière financière du Canada fournit aux consommateurs un outil qui leur permet de comparer les services offerts par les différentes institutions financières, de même que les frais bancaires exigibles (*Outil de sélection de compte*).

Agence de la consommation en matière financière du Canada, *Outil de sélection de compte*, <http://itools-ioutils.fcac-acfc.gc.ca/STCV-OSVC/acst-osco-fra.aspx> (page consultée le 27 janvier 2016).

Le présent rapport est basé sur les résultats d'un sondage que la FCEI a effectué de septembre à novembre 2015 auprès de 11 400 répondants. La marge d'erreur est de plus ou moins 0,9 point de pourcentage, 19 fois sur 20.

Pour obtenir plus d'information sur les questions relatives aux banques, reportez-vous aux études suivantes de la FCEI :

BRUCE, Doug et Queenie WONG. La bataille des banques, Toronto, FCEI-Recherche, mai 2013.

<http://www.cfib-fcei.ca/francais/article/5171-la-bataille-des-banques-comment-les-pme-evaluent-leurs-banques.html>

BRUCE, Doug et Queenie WONG. Miser sur un meilleur service, Toronto, FCEI-Recherche, avril 2010.

<http://www.cfib-fcei.ca/francais/article/1812-miser-sur-un-meilleur-service.html>

BRUCE, Doug. Le secteur bancaire : des affaires qui comptent, Toronto, FCEI-Recherche, novembre 2007.

<http://www.cfib-fcei.ca/francais/article/152-le-secteur-bancaire-des-affaires-qui-comptent.html>

BRUCE, Doug. Miser sur la concurrence dans le secteur bancaire, Toronto, FCEI-Recherche, octobre 2003.

<http://www.cfib-fcei.ca/francais/article/272-miser-sur-la-concurrence-dans-le-secteur-bancaire.html>

BRUCE, Doug. Investir dans l'entrepreneuriat, Toronto, FCEI-Recherche, mars 2001.

*Il est possible que certains propriétaires d'entreprise aient bénéficié des rabais exclusifs offerts par la Banque Scotia dans le cadre du Programme Privilège FCEI-Banque Scotia.*

## Annexe

### A. Données supplémentaires

Tableau A1

#### Indicateurs choisis relatifs au financement par emprunt des PME, par secteur d'activité

	Montant médian des prêts approuvés (\$)	Écart entre le taux d'intérêt et le taux préférentiel (%)	Taux de prêts refusés (%)
Agriculture	297 000	1,25	9,0
Ressources naturelles	500 000	1,49	13,8
Construction	180 000	1,72	11,9
Fabrication	300 000	1,66	13,9
Commerce de gros	290 000	1,68	11,3
Commerce de détail	100 000	2,01	19,2
Transports	250 000	1,71	14,6
Arts, spectacles et information	80 000	1,98	22,8
Finance et assurances	172 500	1,55	11,1
Services professionnels	100 000	1,57	12,9
Entreprises et administration	150 000	2,05	18,9
Services sociaux	60 000	1,47	14,1
Hébergement/restauration	125 000	2,35	22,1
Services personnels et divers	50 000	2,44	20,5
<b>Tous les secteurs</b>	<b>150 000</b>	<b>2,01</b>	<b>15,4</b>