

Financer la croissance des PME

Allocution de Marion G. Wrobel

Vice-président, Politiques et opérations

Association des banquiers canadiens (ABC)

Prononcée devant le

Comité sénatorial permanent des banques et du commerce

Le 1^{er} décembre 2011

Ottawa

SEUL LE TEXTE PRONONCÉ FAIT FOI

Introduction

Au nom de l'Association des banquiers canadiens (ABC), de ses 52 membres et de leurs 267 000 employés, j'aimerais vous remercier de nous avoir invités à parler au comité à propos du financement de la croissance des petites et moyennes entreprises (PME).

Je suis accompagné de Gail Cocker, première vice-présidente, Services bancaires aux entreprises, du Groupe financier BMO. Avant de répondre à vos questions, nous aimerions prendre quelques minutes pour vous expliquer :

- comment les banques servent les PME;
- comment les PME sont financées; et
- comment les banques aident les PME en croissance rapide à atteindre leurs objectifs d'affaires en leur offrant des produits et des services de crédit durant les phases de démarrage et de croissance.

Les banques et les PME

Accorder des prêts et offrir des produits et services aux PME constitue un volet important du portefeuille commercial d'une banque. En décembre 2010, les banques établies au Canada ont autorisé des crédits d'une valeur de quelque 87 milliards de dollars et elles avaient des relations avec plus de 1,5 million de PME partout au Canada.

Dans leurs prêts aux PME, les banques canadiennes ont appliqué des pratiques de prêt prudentes et d'excellents systèmes de gestion des risques. Ces pratiques et systèmes ont permis à notre système bancaire de se hisser au premier rang des systèmes bancaires les plus solides au monde pendant quatre années de suite, selon le Forum économique mondial, et au premier rang mondial pour la stabilité financière pendant deux années de suite, selon Moody's Investor Service. De fait, comme l'a déclaré la surintendante des institutions financières la semaine dernière lorsqu'elle a témoigné devant votre Comité, ce sont des banques fortes qui peuvent prêter.

Les PME ont profité de cette force. Les prêts aux PME ont augmenté graduellement et la croissance d'une année sur l'autre est toujours restée positive au cours des cinq dernières années. Depuis le deuxième trimestre de 2009, lorsque le rythme de croissance des prêts aux PME a commencé à s'accélérer, le total des prêts autorisés a augmenté de 6 % et, l'an dernier, il s'était accru de 4 %.

Notre volonté de servir les PME est reconnue par les PME elles-mêmes. Dans un sondage de l'ABC mené en pleine crise financière, 78 % des PME ont indiqué qu'elles ont une relation positive avec leur institution financière. Parmi les PME qui ont une relation de crédit avec leur banque, 90 % affirment que cette relation est positive.

Types de financement des PME

Les entreprises comptent sur deux principaux types de financement : le crédit et les capitaux propres.

Les banques sont des institutions qui offrent du crédit aux entreprises. Autrement dit, elles accordent des prêts aux entreprises qui promettent de les rembourser plus tard.

En ce qui concerne le crédit commercial, il y a deux principaux types de prêts. Le premier est le prêt garanti, qui fonctionne un peu comme un prêt hypothécaire, pour lequel l'entreprise donne en garantie un bien, par exemple un immeuble ou une machine-outil. Le second est le capital d'exploitation, pour lequel la banque accorde un prêt en fonction des liquidités ou des revenus prévus.

Le problème qui se pose est que la nouvelle entreprise n'a pas d'actifs, et souvent pas de revenus, qui lui permettraient d'emprunter. Malheureusement, cela signifie que la banque qui prêterait à cette entreprise assumerait essentiellement le même risque que les bailleurs de fonds qui apporteraient des capitaux propres, sans avoir le même potentiel de gain que les investissements en capitaux propres.

Le financement par capitaux propres permet essentiellement aux investisseurs de financer une entreprise en échange d'une prise de participation et d'un potentiel de gain. Le financement par capitaux propres de sociétés fermées, jeunes ou en croissance, est

souvent appelé du capital de risque. Bien que les gains sur ce type de financement puissent être très élevés si l'entreprise finit par réussir, il n'y a aucune garantie que ce sera le cas.

Comme d'autres témoins l'ont déjà fait remarquer, quatre nouvelles entreprises sur cinq ne parviennent pas à célébrer leur cinquième anniversaire. Le niveau de risque parmi les jeunes entreprises est très élevé et, comme vous l'avez entendu également, il est très difficile de faire de l'argent en fournissant du capital de risque.

Les banques ne sont pas très actives sur ce marché. La principale raison en est le risque prudentiel. Certes, les banques sont en affaires pour prendre des risques, mais, comme l'ont déclaré récemment le gouverneur de la Banque du Canada et la surintendante des institutions financières devant votre Comité, il doit y avoir une limite aux risques qu'elles sont autorisées à prendre. Cette affirmation est logique lorsqu'on considère ce que sont les banques et ce qu'elles font. Les banques exploitent de grands réseaux de détail pour accepter des dépôts, et ensuite les investir avec l'appui du capital des actionnaires. Cela signifie qu'il faut exercer un effet de levier sur ce capital. Pas trop, de manière à ne pas créer de risques excessifs, mais assez pour que les banques puissent fonctionner efficacement et offrir du financement à un faible coût.

Vu son risque inhérent, le capital de risque ne peut pas être ainsi financé. Le levier financier ne peut pas s'exercer comme pour les activités bancaires. C'est pourquoi les banques effectuent très peu de financement par capital de risque et c'est pourquoi les sociétés de capital de risque ne ressemblent pas du tout aux banques. Les banques utilisent l'argent des déposants et maintiennent donc les risques à des niveaux peu élevés. Les sociétés de capital de risque utilisent le capital des actionnaires et peuvent donc prendre des risques plus importants.

On a vu dans d'autres pays ce qui arrive quand les banques prennent trop de risque ou prennent des risques qu'elles ne comprennent pas bien.

Pour les raisons que je viens d'évoquer, il est très difficile pour les banques d'être des fournisseurs actifs de capital aux premières étapes de la croissance d'une entreprise. Mais cela ne veut pas dire que les banques n'ont pas un rôle à jouer. Aux premières

étapes, les banques peuvent offrir du financement et des services afin d'aider les jeunes entreprises à trouver du capital de risque. À mesure que les entreprises grandissent, les banques peuvent jouer un rôle de plus en plus grand dans le financement de leur croissance.

Aide aux entreprises en forte croissance

Lors du démarrage d'une entreprise et au cours de ses débuts, les entrepreneurs s'efforcent de prouver qu'une idée a une chance raisonnable de réussir et ils poussent ensuite le produit ou l'idée jusqu'à l'étape de la commercialisation. Ces étapes marquent souvent la croissance la plus rapide. À ces premières étapes, les PME ont besoin de financement d'amorçage et de démarrage pour couvrir les dépenses de marketing et les investissements organisationnels nécessaires pour commencer à obtenir des revenus. Les PME ont également besoin d'autres produits et services afin que leurs activités puissent réussir et qu'elles puissent obtenir d'autre financement par emprunt et par capitaux propres.

Parce que les propriétaires de PME ont souvent des relations avec leur banque, du fait qu'ils ont des comptes personnels, nous les encourageons à demander conseil à leur banquier. Le banquier peut profiter de sa connaissance des finances personnelles du propriétaire pour mettre en place quelques solutions de financement aux petites entreprises, notamment :

- la présentation de clients, fournisseurs et sources de capital potentiels;
- des renseignements sur les tendances et les prévisions économiques;
- des renseignements particuliers sur des industries précises, de l'information sur les entreprises à vendre ou cherchant à faire des acquisitions;
- des solutions à l'exportation; et
- du financement bancaire à court et à long terme.

Les PME peuvent utiliser les solutions de prêt à court terme des banques, qui comprennent les découverts, les cartes de crédit et les marges de crédit. Des solutions à des besoins ponctuels à court terme peuvent aussi être mises en place par l'entremise des banques. Elles comprennent les lettres de crédit pour faciliter les transactions à

l'étranger, les prêts-relais pour conclure un achat en attendant d'obtenir du capital permanent, et des comptes à très court terme pour gérer les besoins saisonniers ou cycliques.

Les PME peuvent aussi mettre en place diverses solutions de financement à long terme avec leur banque comme les prêts à terme, les prêts hypothécaires, le crédit-bail et l'affacturage. Les prêts à terme permettent aux PME d'acheter une nouvelle machine, de l'équipement ou une technologie ou encore d'acquérir une autre entreprise, tandis que les prêts hypothécaires permettent aux PME de prendre de l'expansion en achetant des immeubles ou des terrains. Le crédit-bail est une manière utile de financer des biens qui se déprécient rapidement, tandis que l'affacturage finance les comptes-clients. Évidemment, les banques donnent aussi accès à des prêts dans le cadre du Programme de financement des petites entreprises du Canada, qui relève d'Industrie Canada.

Les banques offrent également des produits et services non liés au crédit, y compris :

- des comptes de chèques et d'épargne commerciaux, en dollar canadien et en monnaie étrangère;
- des services de paiement de l'impôt;
- des transferts de fonds électroniques;
- des services de rémunération et de déclaration; et
- des baladodiffusions, des brochures et des séminaires de formation.

D'après nos clients, ces produits et services non liés au crédit sont importants. Dans les sondages de l'ABC, la majorité des répondants indiquent toujours que le choix de leur principale institution financière s'est fait en fonction des produits et services non liés au crédit plutôt que des produits et services de crédit.

La combinaison de ces produits et services liés ou non au crédit accroît la crédibilité de la PME qui tente d'obtenir du capital de risque auprès des amis, des membres de la famille, des contacts d'affaires, des fournisseurs et des investisseurs privés. Par exemple, le propriétaire d'une PME a plus de chances d'attirer ce capital de risque s'il peut illustrer les besoins de trésorerie de son entreprise.

Les banques fournissent des outils, des ressources et de l'aide afin que les PME puissent gérer leurs besoins de trésorerie. Par exemple, les services bancaires en ligne permettent aux PME de gérer leurs dépenses en surveillant leurs comptes et les détails des transactions en temps réel, d'effectuer des paiements électroniques, d'obtenir les cours des monnaies et de transférer des fonds d'un compte à un autre. Des outils comme les services bancaires en ligne aident aussi les propriétaires de PME et leurs conseillers (y compris leur banquier) à cerner les inefficiences et à réduire, possiblement, le besoin de capital de risque supplémentaire et peut-être aussi la dilution des capitaux propres.

Conclusion

En conclusion, les PME font partie intégrante du portefeuille commercial des banques. Notre solidité et notre stabilité nous ont permis de financer les PME tout au long de la crise financière, au moment où les banques d'autres pays en étaient incapables. Cette capacité de servir se reflète dans la satisfaction des entreprises à l'égard du vaste éventail de produits et services liés ou non au crédit.

Les banques offrent ces produits et services tout au long des étapes de la vie des PME. Même si les banques ne sont pas des fournisseurs actifs de capital aux premières étapes de la croissance d'une entreprise, elles peuvent offrir du financement par emprunt et des services non liés au crédit pour les appuyer dans leur recherche de capital de risque. À mesure que les entreprises grandissent, les banques peuvent jouer un rôle de plus en plus important dans le financement de leur croissance.

Merci de votre attention. Nous serons ravis de répondre à vos questions.