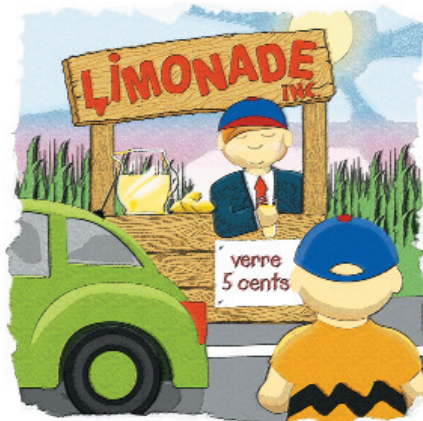


Les obstacles à l'entrepreneuriat au Québec

On entend couramment que les Québécois sont plus réticents à devenir des entrepreneurs comparativement aux autres Canadiens ou aux Américains. Cette différence est parfois attribuée à des facteurs culturels et religieux selon lesquels l'activité entrepreneuriale serait mal vue. Même si de tels facteurs peuvent avoir une certaine influence, le Québec se distingue surtout par son fardeau réglementaire et fiscal plus élevé qu'ailleurs, qui pénalise les entrepreneurs.

Plusieurs indicateurs tracent un portrait de ce retard dans l'activité entrepreneuriale au Québec. Par exemple, selon Statistique Canada, le nombre d'entreprises avec employés a augmenté entre 1991 et 2001 à un rythme beaucoup moins rapide au Québec (3,4 %) que la moyenne au Canada (9,4 %)¹. À titre de comparaison, dans les provinces les plus dynamiques, la croissance a été de 31,5 % en Alberta, de 15,4 % en Colombie-Britannique et de 9,5 % en Ontario. En Alberta, le taux de croissance du nombre d'entreprises a donc été plus de neuf fois plus élevé qu'au Québec. Certes, une partie de ce dynamisme provient d'une population qui croît plus vite dans ces autres provinces, dont la capacité d'attraction est justement alimentée par des conditions économiques plus favorables aux entrepreneurs.

Non seulement l'augmentation du nombre d'entreprises a été plus faible, mais la part des nouveaux entrepreneurs dans la population québécoise semble moins importante que la moyenne canadienne. Selon le *Global Entrepreneurship Monitor* – un programme international d'étude sur l'entrepreneuriat – le Québec aurait connu un niveau moins élevé d'entrepreneuriat que la moyenne canadienne au cours des dernières années. Par exemple, les nouveaux entrepreneurs représentaient 7,3 % de la population du Québec entre 18 et 64 ans en 2003 – incluant les travailleurs autonomes – contre 8 % au Canada, 9,6 % en Colombie-Britannique, 9,9 % dans les Prairies et 11,9 % aux États-Unis².



Enfin, lorsqu'on observe la part qu'occupent les travailleurs autonomes dans la population active, le Québec accuse aussi du retard. Il compte 120 travailleurs autonomes pour 1000 habitants actifs en 2004, soit près de 15 % moins que l'Ontario et 45 % moins que l'Alberta et la Colombie-Britannique. La moyenne canadienne dépasse de 18,6 % la proportion de travailleurs autonomes au Québec (voir Figure 1).

Le rôle de l'entrepreneuriat

Le Québec se prive donc de l'existence d'une multitude d'entrepreneurs et d'entreprises qui pourraient jouer un rôle essentiel dans son développement économique. L'entrepreneuriat consiste en effet en la capacité d'estimer sans arrêt les conditions et les circonstances économiques afin de percevoir des occasions d'affaire et de proposer de nouveaux produits et services, de meilleure qualité et moins chers³. Les entrepreneurs réorganisent les ressources économiques vers des usages à valeur ajoutée plus élevée. Ils innovent en cherchant de meilleurs processus de production et des façons de réduire les coûts. Ils sont ainsi à l'origine même du dynamisme économique et de la capacité à répondre efficacement aux désirs des consommateurs et aux besoins d'autres producteurs et intermédiaires dans le marché. En bref, ils sont la source de la création de richesse.

1. Statistique Canada, « La dynamique des entreprises au Canada 2001 », février 2005, p. 36.

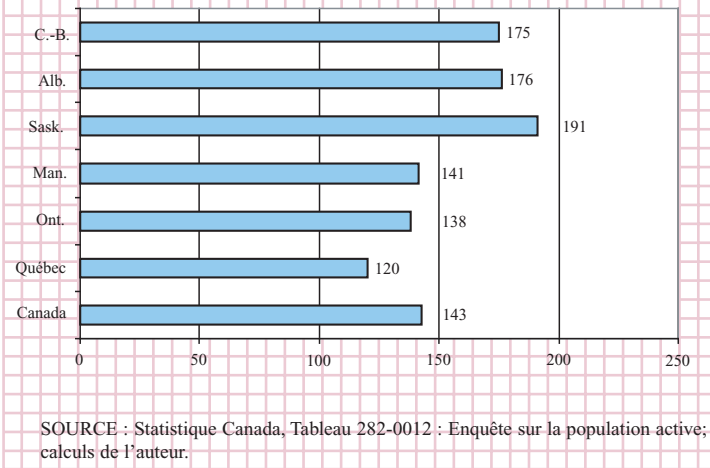
2. Nathaly Riverin et Louis Jacques Fillion, « Global Entrepreneurship Monitor Canadian National Report 2003 », p. 22, disponible à <http://www.gemconsortium.org/download.asp?fid=387>; Zoltan Acs, Pia Arenius, Michael Hay et Maria Minniti, « Global Entrepreneurship Monitor 2004 Executive Report », 2005, p. 17, disponible à <http://www.gemconsortium.org/download.asp?fid=364>.

3. Toute activité humaine contient en fait un aspect entrepreneurial : par exemple, l'étudiant qui investit dans ses études fait le pari qu'il trouvera l'emploi désiré, l'acheteur d'une maison dans un nouveau quartier en vogue compte sur une augmentation de la valeur de sa propriété, etc. Voir Izraël Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago, 1973, p. 30-88.



Figure 1

Nombre de travailleurs autonomes pour 1000 habitants actifs en 2004



récompensée. En augmentant le fardeau fiscal et réglementaire, les gouvernements créent toutefois un environnement où le risque devient plus grand, l'atteinte de résultats plus difficile, et la récompense moins certaine. En conséquence, l'activité entrepreneuriale est découragée.

Un fardeau réglementaire étouffant

La réglementation est un moyen utilisé par l'État pour intervenir dans l'économie qui vise des objectifs strictement économiques (fixer les prix, les salaires, les profits, exigences de quotas, de permis, d'autorisation, etc.), sociaux (protection de l'environnement, législation du travail, équité salariale, etc.) ou correspondant simplement à des formalités de nature fiscale.

Une réglementation complexe et volumineuse a des répercussions qui vont bien au-delà des objectifs louables qui ont pu motiver l'adoption de certaines mesures. Elle décourage les entrepreneurs à se lancer en affaire et représente un coût important pour les entreprises déjà établies.

Celles-ci sont obligées de consacrer du temps et des ressources pour s'y conformer au lieu d'investir pour mieux satisfaire leurs clients. Selon une étude canadienne, par exemple, plus de sept PME sur dix ont jugé en 2002 que la réglementation était trop complexe et qu'elle était un obstacle à leur croissance⁵. Au Québec, les coûts directs que doivent supporter les entreprises pour se conformer à la réglementation – fédérale, provinciale et municipale – ont été estimés à 7,4 milliards de \$ en 2003⁶.

La réglementation excessive peut même pousser certaines entreprises à la faillite. Selon une étude de Statistique Canada réalisée en 1997, 22,2 % des entreprises en faillite au Canada ont indiqué que la réglementation gouvernementale a joué un rôle important, très important ou crucial, dans leur échec. De même, 7,7 % parmi elles attribuent leur faillite aux législations sur le travail ou l'industrie⁷.

Non seulement l'augmentation du nombre d'entreprises a été plus faible, mais la part des nouveaux entrepreneurs dans la population québécoise semble moins importante que la moyenne canadienne.

Les entrepreneurs peuvent agir de diverses façons : certains réalisent leurs projets en tant que travailleurs autonomes, d'autres créent une nouvelle entreprise ou pilotent l'expansion d'entreprises déjà existantes. En achetant des machines et de l'équipement, en embauchant de la main-d'œuvre additionnelle, en testant de nouveaux produits sur des marchés vierges, ils font un pari sur l'avenir et s'exposent à l'échec. S'ils ont bien estimé la demande, ils réaliseront des profits; dans le cas contraire, ils accuseront des pertes. Comme le précise l'économiste Ludwig von Mises, « (la) seule source qui permet à l'entrepreneur de réaliser un profit est son habileté à mieux anticiper (...) les demandes futures des consommateurs »⁴.

Les pertes et les profits – ces derniers étant la principale récompense des entrepreneurs – jouent un rôle informationnel et incitatif important. Non seulement poussent-ils les entrepreneurs à rester vigilants et à éviter les erreurs, mais ils permettent aussi de savoir quels projets il était justifié d'entreprendre parce qu'ils ont effectivement créé de la richesse, et lesquels ont ajouté peu de valeur ou ont même entraîné un gaspillage des ressources économiques.

Parce qu'il s'agit d'une activité qui implique fondamentalement la prise de risques, l'entrepreneuriat ne peut s'épanouir que dans un contexte où cette prise de risque est valorisée, encouragée et

4. Ludwig von Mises, *Human Action. A Treatise on Economics*, 4e édition, Fox & Wilkes, San Fransisco, 1996, p. 290.

5. Étude commanditée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Manufacturiers et exportateurs du Canada et RBC Groupe Financier, « La voie de la prospérité : Les PME du Canada », octobre 2002, p. 20, disponible à <http://www.rbc.com/nouvelles/pdf/20021007CanadaSME.pdf>.

6. Pierre Emmanuel Paradis, « La réglementation dans les PME du Québec », Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, octobre 2003, p. 5, disponible à <http://www.fcei.ca/quebec/pdf/Rapport2003.pdf>.

7. Statistique Canada, « Les faillites d'entreprise au Canada », 1997, disponible à <http://www.statcan.ca:8096/bsolc/francais/bsolc?catno=61-525-X>. Voir aussi le Rapport du Groupe conseil sur l'allègement réglementaire au premier ministre du Québec (3e rapport Lemaire), intitulé *La simplification des formalités administratives : une nécessité pour l'économie*, mai 2001, Gouvernement du Québec, p. 11, disponible à <http://www.mce.gouv.qc.ca/allègement/documents/simplification.pdf>.



Tableau 1

Taux d'imposition pénalisants au Québec (en %)

	C.-B.	Alb.	Ont.	Qué.	N.-B.
Imposition des particuliers (taux marginal supérieur combiné – fédéral et provincial)					
Revenu ordinaire et d'intérêt	43,7	39,0	46,4	48,2	46,8
Gains en capital	21,8	19,5	23	24	23
Imposition des entreprises					
Taux général d'impôt provincial sur le revenu	13,5	11,5	14	8,9	13
Taux pour les PME (jusqu'à 300 000 \$)	4,5	3	5,5	8,9	2,5
Revenu d'investissement et de placement	13,5	11,5	14,0	16,2	13,0
Taux effectif d'imposition sur le capital*					
Taux agrégé (tous secteurs d'activité confondus)	29,0	24,2	32,8	30,2	23,8

SOURCE : Pierre-Pascal Gendron, *op. cit.*, 2005, p. 7-8.

*Il s'agit d'une mesure qui tient compte de la taxe sur le capital, de la taxe de vente sur les éléments de capital, de l'impôt des sociétés, des normes d'amortissement et de comptabilisation des inventaires, etc.

Bien qu'il n'existe pas de mesure précise pour quantifier l'importance du fardeau réglementaire, le volume de lois et de règlements en fournit une idée générale. En avril 2003, il y avait 473 lois et 2345 règlements au Québec, couvrant respectivement 15 000 et 21 000 pages⁸. Selon une comparaison canadienne, le Québec est loin devant les autres provinces pour ce qui est du nombre de pages de règlements (excluant les lois) qu'il a produites annuellement entre 1990 et 1999, avec une moyenne de plus de 5000 pages par année contre moins de 1600 pages en Ontario et en Alberta⁹. Même si une partie de la réglementation annule ou modifie des textes antérieurs, cela introduit une incertitude supplémentaire dans l'environnement d'affaire des entrepreneurs qui doivent consacrer des efforts considérables pour prendre connaissance des nouvelles dispositions et s'y conformer.

Ce fardeau réglementaire risque d'être particulièrement dommageable pour les PME, dont les activités sont souvent fortement entrepreneuriales. Il est relativement plus coûteux pour ces entreprises de se conformer à la réglementation et le coût de la réglementation par employé y est plus élevé. En effet,

si les coûts des formalités ont déjà été engagés (en heures passées à remplir de la paperasse plus les honoraires payés à des consultants externes), ils sont plus facilement récupérés par une entreprise qui a des opérations à grande échelle que par une PME dont les activités s'avèrent plus limitées¹⁰.

Une fiscalité pénalisante

Un fardeau fiscal élevé fait en sorte que certains projets entrepreneuriaux – qui auraient valu autrement le risque d'être entrepris – sont abandonnés. Les études montrent généralement que des taux d'imposition des particuliers moins élevés encouragent l'entrepreneuriat, incitent les PME à croître plus vite, à embaucher et à investir davantage¹¹. De plus, le caractère progressif des taux d'imposition des particuliers a aussi un effet néfaste sur l'entrée de nouveaux entrepreneurs. Comme le précise une étude américaine, « des taux marginaux d'imposition progressifs découragent les gens à devenir travailleur autonome ou propriétaire d'entreprise¹² ». À quoi bon en effet prendre des risques, créer, investir et développer un projet, si les fruits de ce travail se trouvent amputés en grande partie par le fisc?

Or, de ce point de vue, les Québécois sont parmi les plus lourdement imposés en Amérique du Nord et font face à des taux fortement progressifs : non seulement les taux d'imposition sur le revenu des particuliers sont plus élevés qu'ailleurs au Canada, mais en plus le taux marginal supérieur est atteint plus vite au Québec que partout ailleurs dans les pays du G7. Le Québec a également les plus hauts taux d'imposition sur le revenu provenant des gains en capital (voir Tableau 1)¹³.

Le Québec est loin devant les autres provinces pour ce qui est du nombre de pages de règlements qu'il a produites annuellement entre 1990 et 1999.

8. Voir la Note de l'Institut économique de Montréal, « Le fardeau fiscal et réglementaire des Québécois », juillet 2003, p. 3, disponible à http://www.iedm.org/main/show_publications_fr.php?publications_id=51.

9. Laura Jones et Stephen Graf, « Canada's Regulatory Burden. How many regulations? At what cost? », Institut Fraser, août 2001, p. 11-23, disponible à <http://www.fraserinstitute.ca/shared/readmore.asp?sNav=pb&id=150>; calculs de l'auteur.

10. Voir l'étude de l'OCDE, « La paperasserie vue par les entreprises », 2002, p. 25, et Mark Crain, « The Impact of regulatory costs on small firms », U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, septembre 2005, p. 5-6, disponible à <http://www.sba.gov/advo/research/rs264tot.pdf>. Pour le Québec, voir Pierre Emmanuel Paradis, « La réglementation dans les PME du Québec », Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, octobre 2003, p. 4, disponible à <http://www.fcei.ca/quebec/pdf/Rapport2003.pdf>.

11. Voir Duanje Chen, Frank Lee et Jack Mintz, « Taxation, SMEs and Entrepreneurship », OCDE, Science, Technology and Industry Working Papers, 2002, p. 7, disponible à http://hermia.sourceoecd.org/v1=11114100/cl=31/nw=1/rpsv/workingpapers/18151965/wp_5lgsjshv7lmr.htm.

12. William Gentry et Glenn Hubbard, « "Success taxes," entrepreneurial entry, and innovation », National Bureau of Economic Research, Working Paper 10551, p. 2. Voir aussi leur étude antérieure, intitulée « Tax policy and entrepreneurial entry », *American Economic Review*, vol. 90, no 2, mai 2000, p. 283-287.

13. Pierre-Pascal Gendron, « Un problème imposant : améliorer l'attrait du Québec pour l'investissement », Bulletin de recherche, Institut C.D. Howe, no 89, mars 2005, p. 6, disponible à http://www.cdhowe.org/pdf/backgrounder_89_french.pdf.



Un fardeau élevé sur les gains en capital a un effet particulièrement néfaste et décourage aussi bien l'effort entrepreneurial que le soutien aux nouvelles entreprises par les investisseurs offrant du capital de risque.

En outre, plus la fiscalité des entreprises est lourde, plus on accroît les coûts des projets entrepreneuriaux en pénalisant les processus de production, les investissements et le capital accumulé. Même si son taux général d'imposition des revenus des sociétés se compare favorablement à celui des autres provinces, le Québec est la seule province qui n'a pas de taux réduit pour les PME. Un congé fiscal existait pourtant avant le 30 mars 2004 pour les nouvelles entreprises. Le 1^{er} janvier 2006, un taux réduit de 8,5 % pour la première tranche de 400 000 \$ des revenus des entreprises sera cependant introduit, alors que le taux supérieur augmentera de 8,9 % à 9,9 % en 2006 et à 11,4 % en 2008, puis à 11,9 % en 2009. Il s'agit d'un pas pour alléger la fiscalité des PME, mais ce taux réduit reste tout de même bien plus élevé que dans les autres provinces. Et les grandes entreprises verront leur fardeau augmenter en ce qui a trait à l'impôt provincial sur le revenu des sociétés¹⁴.

De plus, l'imposition des revenus de placement des entreprises québécoises est parmi les plus élevées au Canada, pénalisant les investissements dans les nouveaux projets entrepreneuriaux. L'économiste Pierre-Pascal Gendron conclut que « contrairement à la plupart des autres provinces et aux États-Unis, les taux effectifs d'imposition sur le capital actuellement en vigueur au Québec n'en font pas un endroit attrayant où investir¹⁵ ».

Un fardeau élevé sur les gains en capital a un effet particulièrement néfaste et décourage aussi bien l'effort entrepreneurial que le soutien aux nouvelles entreprises.

Comment encourager l'entrepreneuriat?

S'il est clair qu'il ne faut pas pénaliser les entrepreneurs par la fiscalité ou la réglementation, cela ne signifie pas pour autant qu'il faille créer de nouveaux programmes de subventions ou les financer avec des fonds publics. L'entrepreneuriat reste une activité risquée par nature et il est impossible de savoir à l'avance quels projets seront effectivement créateurs de richesse. Lorsque des entrepreneurs proposent des projets susceptibles d'être rentables, le financement est plus facile à obtenir. À moins d'avoir à surmonter des obstacles fiscaux ou réglementaires, les fonds se rendent là où il existe une activité entrepreneuriale active. C'est la présence d'une activité entrepreneuriale qui attire le capital de risque et non l'inverse¹⁶.

L'entrepreneuriat dépend en réalité du degré de liberté économique, qui permet aux entrepreneurs d'aller de l'avant avec leurs projets sans entrave inutile. Or, le Québec arrive bon dernier en se classant comme l'endroit avec le moins de liberté économique en Amérique du Nord en 2002¹⁷. Des politiques publiques visant à réduire le fardeau réglementaire et fiscal permettraient sans doute au Québec non seulement de remonter dans ce classement, mais aussi de devenir un endroit plus favorable aux entrepreneurs, et donc à la création de richesse. Situé tel qu'il est au confluent des espaces américain et européen, francophone et anglophone, il pourrait faire beaucoup mieux si seulement on libérait son potentiel entrepreneurial.

14. Voir *Budget 2005-2006*, Section 6, p. 13, disponible à <http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2005-2006/fr/pdf/PlanBudgetaire.pdf>.

15. Pierre-Pascal Gendron, *op. cit.*, p. 10.

16. Steven Kreft et Russell Sobel, « Public policy, entrepreneurship, and economic freedom », *Cato Journal*, vol. 25, no 3, automne 2005, p. 595-616, disponible à <http://www.cato.org/pubs/journal/cj25n3/cj25n3-15.pdf>.

17. Voir Armela Karabegovic et Fred McMahon, *Economic Freedom of North America: 2005 Annual Report*, Fraser Institute, 2005, disponible à <http://www.fraserinstitute.ca/shared/readmore.asp?sNav=pb&id=776>.



Institut économique de Montréal

Institut économique de Montréal
6708, rue Saint-Hubert
Montréal (Québec)
Canada H2S 2M6
Téléphone : (514) 273-0969
Télécopieur : (514) 273-0967
Courriel : info@iedm.org
Site Web : www.iedm.org

L'Institut économique de Montréal (IEDM) est un institut de recherche et d'éducation indépendant, non partisan et sans but lucratif. Il œuvre à la promotion de l'approche économique dans l'étude des politiques publiques.

Fruit de l'initiative commune d'entrepreneurs, d'universitaires et d'économistes, l'IEDM n'accepte aucun financement public.

Abonnement annuel aux publications de l'Institut économique de Montréal : 98,00 \$.

Président du conseil :
Adrien D. Pouliot
Président :
Michel Kelly-Gagnon

Les opinions émises dans cette publication ne représentent pas nécessairement celles de l'Institut économique de Montréal ou des membres de son conseil d'administration.

La présente publication n'implique aucunement que l'Institut économique de Montréal ou des membres de son conseil d'administration souhaitent l'adoption ou le rejet d'un projet de loi, quel qu'il soit.

Reproduction autorisée à des fins éducatives et non commerciales à condition de mentionner la source.

Institut économique de Montréal
© 2005

Imprimé au Canada

Illustration : Benoit Lafond

Infographie : Valna inc.