



Chambre de commerce
du Montréal métropolitain
Board of Trade
of Metropolitan Montreal

Soumission prébudgétaire fédérale 2003

**« Des villes et des entreprises compétitives
pour un Canada prospère »**

présentée à

L'honorable John Manley

**vice-premier ministre et
ministre des Finances**

par

la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

décembre 2002

Table des matières

Synthèse des recommandations.....	3
Introduction.....	4
1. Financement municipal.....	5
1.1 Remboursement total de la TPS.....	6
1.2 Compensations tenant lieu de taxes.....	6
2. Fiscalité des entreprises.....	7
2.1 L'impôt sur les grandes sociétés (ou taxe sur le capital).....	7
2.2 Mesures pour soutenir les exportations.....	9
2.2.1 Crédit d'impôt à l'exportation.....	9
2.2.2 Financement de nouveaux emplois voués au développement des exportations.....	10
2.2.3 Fonds bancaire à effet de levier.....	10
2.2.4 Financement au démarrage de consortiums sectoriels.....	10
Conclusion.....	11

Synthèse des recommandations

Financement des villes

La Chambre recommande :

- Que le gouvernement fédéral exempte les municipalités de la TPS ou leur consente, dès le prochain exercice budgétaire, un plein remboursement.
- Que la compensation tenant lieu de taxes que versent le gouvernement fédéral et ses sociétés de la Couronne aux municipalités corresponde à 100 % des taxes locales sur la valeur foncière de tous les immeubles dont ils sont propriétaires, et ce, dès le prochain exercice budgétaire.

Compétitivité des entreprises

La Chambre recommande :

- Que le gouvernement fédéral élimine, complètement et immédiatement, l'impôt sur les grandes sociétés - ou *taxe sur le capital* - dans la mesure où il s'agit d'une mesure fiscale des plus dommageables pour la productivité des entreprises,
- Que le gouvernement adopte, à l'intérieur du prochain budget, les mesures de soutien suivantes pour les exportateurs :
 - un crédit d'impôt pour les entreprises poursuivant une démarche en amont favorisant le développement de leurs exportations;
 - un mécanisme permettant le financement de salaires pour des nouveaux postes créés spécifiquement pour le développement de marchés internationaux;
 - la création d'un fonds bancaire à effet de levier, dédié spécifiquement au financement des projets d'exportations de PME à faible et moyenne technicités;
 - la participation au financement de consortiums sectoriels d'entreprises et d'organismes gouvernementaux consacrés à la réalisation de mandats à l'international.

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain compte au-delà de 7 000 membres. Sa mission première est de représenter les intérêts de la communauté d'affaires du Grand Montréal. Ses objectifs : être en tout temps pertinente pour ses membres, crédible auprès du public et influente auprès des gouvernements et des décideurs.

Introduction

Préoccupée par les grands enjeux de compétitivité dans l'agglomération urbaine de Montréal, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain s'est penchée sur les choix budgétaires que le gouvernement du Canada se prépare à faire. Dans le contexte actuel de compétition internationale entre les agglomérations urbaines et de mondialisation des échanges commerciaux, le rôle clé des métropoles en tant que moteurs de croissance et d'innovation est désormais reconnu. Le fait que les métropoles canadiennes produisent une large part du PIB dans leurs provinces respectives – Montréal, en l'occurrence, est la source de 50 % du PIB du Québec – est un indicateur de l'importance des villes pour la prospérité du pays.

Conséquemment, il est clair que la force et le dynamisme du Québec et du Canada reposent grandement sur la compétitivité de leurs grandes agglomérations urbaines et des entreprises qui les composent. Un consensus à cet égard prévaut au sein d'organismes qui ont récemment étudié la problématique des villes, notamment le groupe du C5 – regroupant les cinq plus grandes agglomérations urbaines canadiennes (Calgary, Montréal, Toronto, Vancouver et Winnipeg) –, les Chambres de commerce de ces cinq mêmes villes, la Fédération canadienne des municipalités, ainsi que la Banque TD.

Au cours de la dernière décennie, les efforts des gouvernements supérieurs pour équilibrer les finances publiques ont limité les investissements vers le palier municipal, pendant que de nouvelles responsabilités étaient dévolues aux municipalités. L'urbanisation croissante, faisant en sorte que quatre Canadiens sur cinq vivent maintenant en milieu urbain, a amené les administrations municipales à répondre à des besoins de plus en plus criants. Par exemple, toutes les études sur l'état des infrastructures révèlent un retard important dans l'investissement requis pour faire les améliorations nécessaires. Les villes, avec des sources de revenus dont le nombre est limité et la croissance est stagnante, n'ont tout simplement pas les moyens à la fois de fournir les services à leur population, de veiller à leur développement économique et de renouveler les infrastructures.

Les villes canadiennes souffrent donc particulièrement de leur dépendance envers leur principale source de revenus, l'impôt foncier. À cet égard, Montréal remporte la palme, parmi les métropoles d'Amérique du Nord, du plus haut pourcentage des revenus fiscaux qui proviennent de la taxe foncière, soit 88 %. La taxe foncière étant basée sur la valeur foncière et n'étant donc pas liée directement à l'activité économique, elle ne permet pas aux villes de bénéficier des bienfaits de la croissance économique qu'elles peuvent connaître et encourager. Les agglomérations urbaines, pour être en mesure d'assumer leurs nombreuses responsabilités et pour être en mesure de créer un environnement stimulant et compétitif, ont besoin de diversifier leurs sources de revenus et de pouvoir compter sur un financement adéquat. Les solutions requises nécessitent donc à la fois des ajustements rapides, qui permettront de subvenir aux besoins à court terme, et des mesures durables qui soutiendront les plans de développement à long terme.

Des actions concrètes et durables sont essentielles si nous voulons remédier à la situation dépeinte dans le récent diagnostic publié par la Communauté métropolitaine de Montréal¹. Malgré la période de croissance que connaît la région de Montréal – croissance caractérisée par une progression marquée des exportations au cours de la dernière décennie –, il faut être conscients qu'on y trouve tout de même le plus faible PIB *per capita* parmi les agglomérations urbaines nord-américaines de taille comparable. Cette

1. Communauté métropolitaine de Montréal, *Vision stratégique : Document déclencheur (préliminaire)*, tome 1 – Diagnostic, octobre 2002.

piètre performance sur le plan du niveau de vie met en évidence la nécessité de faire encore mieux et d'accroître nos efforts en matière de compétitivité de nos entreprises et d'exportation.

Ainsi, au moment où le gouvernement du Canada est à préparer son prochain budget, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain identifie le **financement des villes** et la **compétitivité des entreprises** comme étant des enjeux incontournables pour lesquels le gouvernement doit prendre action à l'intérieur de son prochain budget.

À cet égard, la démonstration de l'intérêt que porte le gouvernement du Canada aux questions urbaines, notamment dans le cadre du rapport intérimaire du Groupe de travail du Premier ministre sur les questions urbaines, nous porte à croire que, déjà, le gouvernement partage les préoccupations de bon nombre de Canadiens quant à la viabilité de nos grandes villes. Aussi, la Chambre s'attend à ce que la création d'un Fonds canadien pour l'infrastructure stratégique et les investissements annoncés dans le récent discours du Trône s'inscrivent à l'intérieur d'une volonté d'agir strictement dans les limites des champs de compétence actuels du gouvernement fédéral.

Dans cette optique, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain souhaite suggérer la mise en place de mesures concrètes, applicables rapidement et simplement, susceptibles de venir en aide aux municipalités et de soutenir la productivité et la compétitivité des entreprises. Par les mesures qu'elle propose, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain veut offrir au gouvernement du Canada des pistes de solutions qu'il peut emprunter dès maintenant, afin d'amorcer l'investissement que tous considèrent nécessaire pour le dynamisme de l'agglomération urbaine de Montréal et de l'ensemble du Canada.

Il va sans dire que, si les mesures proposées sont nécessaires et répondent à des besoins pressants, elles ne sauraient, à elles seules, assurer un développement économique durable et optimal pour le Montréal métropolitain. Aussi, la Chambre juge bon de préciser qu'au-delà du présent exercice budgétaire, il importe d'évoluer vers une plus grande autonomie financière pour les agglomérations urbaines et vers l'acquisition des pouvoirs et des moyens nécessaires pour subvenir à leurs responsabilités grandissantes.

1. Financement municipal

En comparaison avec d'autres juridictions, principalement aux États-Unis et en Europe, la fiscalité municipale au Canada est considérée comme étant relativement statique, en ce sens que les revenus des villes canadiennes dépendent largement de la taxe foncière, une source de revenus qui n'est pas directement liée à l'activité économique. Cette forte dépendance à la taxe foncière, dont le taux est déjà très élevé, limite les revenus des villes tout en imposant un lourd fardeau aux citoyens. Pour la Chambre, il n'est pas question d'envisager des solutions qui nécessiteraient la création d'une nouvelle taxe, mais plutôt de procéder à un meilleur partage de l'assiette fiscale disponible et de permettre aux municipalités de diversifier leurs sources de revenus, de façon à ce qu'elles puissent recueillir directement certains bénéfices économiques de leurs investissements.

Des changements d'une telle envergure, la Chambre le reconnaît, ne sauraient se matérialiser aussi rapidement que l'on pourrait le souhaiter. Aussi, dans la mesure où, à l'image des grandes villes canadiennes, la Ville de Montréal ne dispose en pratique d'aucune marge de manoeuvre dans la gestion de ses finances, il est urgent de réduire la pression sur l'administration municipale en lui donnant accès, rapidement, à des ressources financières élargies. Ainsi, la Chambre souhaite présenter au gouvernement du Canada des mesures qui, tout en répondant à cet impératif d'accroître les ressources financières des villes, sont réalisables à l'intérieur de très courts délais.

1.1 Remboursement total de la TPS

Le statut des administrations municipales, par rapport à la taxe sur les produits et services (TPS), est aussi particulier qu'étonnant. Les paliers de gouvernement supérieur, entre eux, ne se paient pas de taxe de vente; en fait, ils en sont exemptés. Ils réduisent ainsi le coût de leurs achats en biens et en services nécessaires à leur fonctionnement et à la livraison de services au citoyen.

Les municipalités ne font pas l'objet d'une telle exemption : elles doivent payer la TPS, à chacun de leurs achats. Or, la grande majorité des achats de produits et de services faits par la Ville de Montréal lui servent à fournir aux citoyens des services pour lesquels la TPS n'est pas exigible. Ainsi, plutôt que d'être le consommateur qui – comme le veut en théorie l'application de la TPS – assume la charge complète de la taxe à l'achat du bien ou du service dans sa forme finie, c'est la Ville qui assume la facture.

Pour éviter que les municipalités aient à assumer tout le poids de la TPS, le gouvernement leur consent un remboursement partiel de l'ordre de 57,14 % sur la TPS payée. Ceci leur impose une taxe nette d'environ 3 %, entraînant ce que l'on pourrait appeler un trop-perçu de la part du gouvernement du Canada: 3 % des fonds constitués des contributions des citoyens de Montréal devant servir aux achats permettant de fournir des services municipaux se retrouvent dans les coffres du gouvernement canadien – coffres auxquels, à travers le paiement de la TPS sur leurs dépenses de consommation courante et l'impôt sur le revenu, ces mêmes citoyens contribuent déjà.

Ainsi, permettre aux municipalités d'être exemptées de la TPS ou d'en être remboursées entièrement permettrait à la fois de respecter l'esprit de la TPS, de la rendre plus équitable, en plus de diminuer significativement le coût réel des investissements que doivent faire les municipalités. Les municipalités canadiennes contribuent pour environ 425 millions de dollars par année en TPS au gouvernement canadien². La Ville de Montréal, quant à elle, affirme avoir versé, en 2001, 61,2 millions de dollars en TPS et récupéré une ristourne de 35 millions de dollars. Nul doute qu'un remboursement total de la TPS représenterait une amélioration appréciable des moyens financiers des municipalités de la région de Montréal.

Recommandation : Que le gouvernement fédéral exempte les municipalités de la TPS ou leur consente, dès le prochain exercice budgétaire, un plein remboursement.

1.2 Compensations tenant lieu de taxes

La taxe foncière, basée sur la valeur de l'évaluation des propriétés, est depuis longtemps le moyen privilégié des municipalités pour financer tous les services qu'elles rendent à leurs citoyens. Au plan foncier, le gouvernement du Canada, contrairement aux propriétaires privés, possède un statut particulier qui l'exempte de l'obligation de s'acquitter entièrement de la taxe foncière et, par le fait même, du coût des services municipaux dont bénéficient pourtant les immeubles dont il est propriétaire. Même si le gouvernement du Canada est tenu de payer les tarifications et frais de services encourus pour les services consommés directement par ses édifices publics, dans la majorité des cas, ces frais ne suffisent pas à couvrir la totalité des coûts des services municipaux. La compensation sensée combler ce manque à gagner prend alors la forme d'une « compensation tenant lieu de taxes ».

En 1998, selon le rapport de la *Commission nationale sur les finances et la fiscalité locales* du Québec, le gouvernement du Canada versait aux municipalités québécoises une compensation tenant lieu de taxe de l'ordre de 104 millions de dollars, soit l'équivalent de 73 % des impôts fonciers qu'il paierait sur la base de l'évaluation foncière.

2. Groupe Financier Banque TD, *The Greater Toronto Area (GTA): Canada's Primary Economic Locomotive in Need of Repairs*, 22 mai 2002.

Les compensations tenant lieu de taxes payées par le gouvernement fédéral ne correspondent pas à 100 % de la valeur de la taxe foncière essentiellement pour deux raisons : d'abord, parce que les compensations sont fixées sur la base d'une valeur agréée et non sur la valeur au rôle d'évaluation; ensuite, parce que ces compensations ne couvrent pas les taxes locatives (par exemple, les taxes d'affaires). En 2002, les compensations tenant lieu de taxes payées par les ministères du gouvernement fédéral à la Ville de Montréal s'élevaient à 22 millions de dollars par année, dont 15 millions proviennent des compensations de taxes pour l'aéroport de Dorval. À ces compensations s'ajoutent les redevances que devraient normalement payer les sociétés de la Couronne qui administrent elles-mêmes les immeubles dont elles sont propriétaires, notamment Via Rail, la Société canadienne d'hypothèques et de logement, Postes Canada, Radio-Canada et le Port de Montréal. Il est intéressant de noter que ces deux dernières sociétés ont des litiges en cours avec la Ville de Montréal et que les arrérages, depuis 1999, pourraient s'élever à 5 M\$ dans chaque cas.

Pour répondre à un souci d'équité fiscale, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain appuie la conclusion de la *Commission nationale sur les finances et la fiscalité locales* du Québec selon laquelle il est recommandé que le gouvernement du Canada paie des compensations tenant lieu de taxes équivalentes à 100 % des taxes locales sur la valeur foncière de ses propres immeubles. Cette mesure permettrait de simplifier le régime de compensations tenant lieu de taxes et d'accroître les revenus des municipalités.

Recommandation : Que la compensation tenant lieu de taxes que versent le gouvernement fédéral et ses sociétés de la Couronne aux municipalités corresponde à 100 % des taxes locales sur la valeur foncière de tous les immeubles dont ils sont propriétaires, et ce, dès le prochain exercice budgétaire.

2. Fiscalité des entreprises

2.1 L'impôt sur les grandes sociétés (ou taxe sur le capital)

L'impôt sur les grandes sociétés, aussi connu sous le nom de taxe sur le capital, vise les grandes entreprises et les institutions financières et s'applique sur les capitaux propres, les capitaux d'emprunt et les réserves en capital. Cet impôt s'applique donc sur les dépenses en capital que font les entreprises, telles que la construction d'usines et les achats d'équipements et de matériel. Non seulement les entreprises déboursent-elles cet impôt au moment de la dépense initiale, mais elles doivent continuer à le payer pour toute la durée de vie des biens. L'impôt sur les grandes sociétés représente donc un coût fixe additionnel pour les entreprises, ce qui augmente le coût réel des investissements et, par la force des choses, réduit le volume de capital disponible pour d'autres investissements.

Le Canada est un cas presque unique au monde en ce sens qu'il y est prélevé un impôt substantiel sur le capital, à la fois au niveau provincial et au niveau fédéral. La taxe fédérale sur le capital est fixée au taux de 0,225 % pour les entreprises et de 1,25 % pour les institutions financières. En 1999, l'impôt sur les grandes sociétés fournissait à Ottawa des revenus annuels de 1,4 milliard de dollars, alors que la contribution des institutions financières s'évaluait à 143 millions de dollars³.

L'impôt sur les grandes sociétés, parce qu'il constitue une charge fixe pour les entreprises, est considéré comme un frein à la croissance de nouveaux investissements et, par conséquent, à l'augmentation de la productivité de la main-d'œuvre. Il est également reconnu, dans le milieu des affaires, qu'en raison des coûts supplémentaires qu'il impose, l'impôt sur les grandes sociétés a un effet dissuasif sur l'acquisition de nouvelles technologies, ainsi que sur le développement de capacités nouvelles et de l'innovation.

3. Conference Board du Canada, *The Case Against Capital Taxes*, 2001.

Aussi, l'impôt sur les grandes sociétés alourdissant les coûts de production des entreprises établies sur le territoire canadien, ces dernières se trouvent désavantagées, tant sur les marchés extérieurs que sur le marché intérieur, face à des producteurs étrangers qui n'ont pas à ajouter au prix de leurs produits ou de leurs services le coût d'une taxe sur le capital.

L'impôt sur les grandes sociétés impose un fardeau disproportionné aux entreprises ayant un haut taux de capitalisation, telles que les entreprises manufacturières, de ressources naturelles, du secteur financier et des secteurs de haute technologie. Ces entreprises, lorsqu'elles font les lourdes dépenses nécessaires au développement d'un nouveau projet, doivent déboursier la taxe sur le capital alors que les sommes dépensées n'ont pas encore commencé à rapporter leurs dividendes, ce qui peut prendre des années. Enfin, l'impôt sur les grandes sociétés est imposé sans aucun égard au fait que l'entreprise affiche ou non des profits et peut ainsi déstabiliser les entreprises en période de faibles profits ou de pertes.

Contrairement aux machines et aux usines qui demandent des investissements à long terme et qui sont difficilement amovibles, le capital est un facteur de production mobile qui a tendance à être déplacé relativement rapidement vers les endroits qui offrent les meilleures conditions de rentabilité. L'impôt sur les grandes sociétés a donc un impact direct sur les investissements puisqu'il fait fuir le capital vers les juridictions où un taux de rendement supérieur peut être obtenu. En conséquence, les occasions d'investissement au Canada sont rendues moins attrayantes pour les investisseurs étrangers qui comparent l'environnement fiscal des corporations entre divers pays.

Le prélèvement de taxes sur le capital est, de l'avis de la Chambre, incompatible avec l'objectif du gouvernement fédéral selon lequel toutes les sociétés au Canada devraient profiter d'un système d'imposition qui soit concurrentiel au plan international. Les impôts sur le capital découragent l'investissement dans les nouvelles technologies et étouffent l'innovation, deux éléments qui représentent justement des activités que le gouvernement tente de stimuler. L'élimination de l'impôt sur les grandes sociétés mettrait le Canada sur un pied d'égalité avec la plupart de nos concurrents internationaux qui n'en imposent pas – parmi les pays de l'OCDE, seuls le Japon et l'Allemagne ont une taxe sur le capital⁴ - et servirait à améliorer notre réputation à titre de pays attrayant en matière d'investissement.

Certaines administrations provinciales ont déjà reconnu l'impact négatif de la taxe sur le capital et ont, soit aboli complètement, soit annoncé des mesures menant à son élimination. L'Alberta et la Colombie-Britannique n'imposent plus de taxe sur le capital aux entreprises et l'Ontario est en voie de diminuer cette taxe. Le Québec a aussi annoncé une diminution progressive, mais la cible visée pour 2007, un taux de 0,30 %, est égale au taux actuel qui prévaut en Ontario.

La Chambre est d'avis que l'élimination de l'impôt sur les grandes sociétés aurait pour effet d'encourager les entreprises à investir et contribuerait, en bout de ligne, à l'augmentation de leur productivité. L'accroissement d'investissements locaux et étrangers, qu'une élimination de l'impôt sur les grandes sociétés permet d'anticiper, devrait être en mesure d'alimenter une croissance du PIB, ce qui contribuerait, à moyen terme, à compenser la perte des revenus que le gouvernement tire actuellement de cet impôt.

Recommandation : L'impôt sur les grandes sociétés - ou *taxe sur le capital* - étant considéré comme une mesure fiscale des plus dommageables pour la productivité des entreprises, la Chambre recommande que le gouvernement fédéral l'élimine complètement et immédiatement.

4. Jason Clemens, Joe Emes et Rodger Scott, « The Corporate Capital Tax : Canada's Most Damaging Tax », *Public Policy Sources*, The Fraser Institute, no 56, 14 mai 2002.

2.2 Mesures pour soutenir les exportations

La région du Grand Montréal compte plus de 5 000 entreprises exportatrices et regroupe 70 % des exportateurs du Québec. La vitalité des exportations joue un rôle prépondérant dans la croissance économique du Canada. Cependant, à ce sujet, des tendances négatives sont apparues, particulièrement au Québec, sur le plan des exportations au cours des derniers mois. L'Institut de la statistique du Québec rapportait en effet une diminution du volume des exportations de marchandises du Québec de 2,5 % pour les huit premiers mois de 2002. Les données publiées en novembre par Exportation et Développement Canada (EDC) abondent dans le même sens : pour l'ensemble de 2002, les exportations québécoises devraient accuser un recul de 2 % par rapport à 2001. Si EDC anticipe un retour à la croissance pour l'année 2003, cette croissance au Québec s'annonce néanmoins passablement inférieure à la moyenne canadienne : 3 % comparativement à 6 %. En fait, la Chambre est d'avis que le besoin d'agir pour soutenir le développement des exportations est tel qu'il y a tout lieu de faire appel à des actions, complémentaires ou conjointes, de la part des deux paliers de gouvernement.

En raison de leur importance, il est essentiel de trouver des moyens novateurs pour appuyer les activités d'exportation des entreprises et ainsi contribuer à l'essor de l'économie québécoise. Cet appui est d'autant plus nécessaire que, de façon générale, le développement de nouveaux marchés nécessite des investissements et des efforts importants avant de produire des résultats. À cet égard, le ralentissement économique que connaît notre principal client, les États-Unis, a certainement mis en évidence la désirabilité de diversifier nos marchés d'exportation.

La Chambre partage les préoccupations déjà identifiées par le gouvernement canadien quant aux défis que constituent la productivité, l'innovation et l'accessibilité au marché américain. Néanmoins, la Chambre aimerait réitérer l'importance qu'elle accorde au développement des exportations canadiennes. En effet, dans la mesure où la prospérité des entreprises canadiennes dépend, de plus en plus, de leur capacité à exporter et à développer de nouveaux marchés, soutenir leurs efforts en ce sens nous apparaît tout aussi pertinent que le soutien à l'innovation et à la productivité. Leur présence sur les marchés internationaux incite les entreprises canadiennes à devenir plus concurrentielles et, par le fait même, à oeuvrer à l'augmentation de leur productivité. C'est là une des raisons pour lesquelles nous jugeons important d'inciter les entreprises canadiennes, particulièrement les PME, à accroître leurs exportations, en les soutenant de façon particulière dans leurs efforts.

Déjà, au cours de la dernière année, la Chambre a fait part au ministre des Finances du Canada de ses suggestions quant aux moyens de soutenir, à brève échéance, les efforts des exportateurs canadiens. Ce soutien demeurant toujours nécessaire, la Chambre profite de cette réflexion prébudgétaire pour les présenter à nouveau :

2.2.1 Crédit d'impôt à l'exportation

Comme première mesure proposée par la Chambre dans l'optique de stimuler rapidement le développement des exportations canadiennes : la mise en place d'un crédit d'impôt pour les entreprises poursuivant une démarche en amont favorisant le développement de leurs exportations. Parmi les activités propres à une telle démarche, notons :

- la préparation d'un plan d'affaires à l'exportation;
- la formation du personnel en commerce international;
- la participation à une mission commerciale;
- la participation à une foire commerciale.

Une telle mesure s'inscrit dans une perspective d'inciter les entreprises à développer leurs exportations de façon planifiée et organisée. La Chambre est d'avis qu'en facilitant le recours des entreprises à de tels services, leurs chances de réussite sur les marchés s'en trouveront significativement améliorées.

2.2.2 Financement de nouveaux emplois voués au développement des exportations

Exporter prend du temps et, pour mener à des réussites, le développement de marchés étrangers devrait être également abordé comme une tâche à part entière. Malheureusement, l'une des difficultés pour les entreprises est de pouvoir libérer un employé ou de créer un nouveau poste exclusivement voué aux activités commerciales internationales car, souvent, les revenus qui seront générés par le travail et les actions de développement de cet employé ne seront disponibles qu'après un certain temps.

Dans ce contexte, la Chambre croit qu'il est pertinent de mettre en place un mécanisme permettant le financement de salaires pour des nouveaux postes créés spécifiquement pour le développement de marchés internationaux. Dans l'optique d'encourager l'utilisation immédiate de cette mesure, plutôt que d'avoir un financement partiel réparti sur plusieurs années (comme c'est le cas, par exemple, du crédit d'impôt remboursable, mis sur pied par le gouvernement du Québec, pour une part du salaire d'un employé admissible travaillant pour une entreprise de la Cité du commerce électronique), l'aide gouvernementale pourrait couvrir l'entièreté du salaire, mais être limitée à la première année de travail du nouvel employé. De plus, cette aide serait disponible seulement pour la création d'un poste nécessitant l'embauche d'un nouvel employé au sein de l'entreprise, contribuant ainsi à la création d'emplois prometteurs, notamment pour les jeunes.

2.2.3 Fonds bancaire à effet de levier

La Chambre recommande la création d'un fonds bancaire à effet de levier, consacré spécifiquement au financement des projets de développement de marchés étrangers, pour les PME à faible et moyenne technicités qui possèdent un plan d'affaires à l'exportation.

L'avantage d'un tel fonds est d'abord qu'il répond à un besoin réel de source de financement privé pour le développement des marchés extérieurs des entreprises à faible et moyenne technicités. En garantissant une portion (20% par exemple) des pertes potentielles d'un fonds mis sur pied par une institution financière privée, le gouvernement sert de levier pour rendre accessibles à ces PME des sommes cinq fois plus grandes. En effet, le premier bénéficiaire d'une telle garantie est qu'il limite de façon significative le risque encouru par l'institution financière, ce qui devrait se traduire ensuite par un financement plus accessible, avec des taux d'intérêt moins élevés, pour les petits et moyens emprunteurs.

2.2.4 Financement au démarrage de consortiums sectoriels

Les PME canadiennes se frottent généralement sur les marchés internationaux à une concurrence aguerrie et imposante. Tant et si bien que, souvent, l'un des seuls moyens pour ces entreprises d'être concurrentielles est de regrouper leurs ressources et leurs expertises.

À cette réalité s'ajoute le fait qu'une part importante de l'expertise canadienne se trouve au sein même du secteur public. Ainsi, que ce soit aux échelons municipal, provincial ou fédéral, il existe souvent une expertise publique exportable et généralement complémentaire à celle du secteur privé, sans toutefois que soit présent le réflexe de mettre en marché cette expertise sur les marchés extérieurs. Ainsi, en plus de favoriser le regroupement d'entreprises exportatrices, le gouvernement du Canada, à travers ses

agences régionales de développement telles que Développement économique Canada, devrait faire en sorte que ces regroupements puissent inclure, lorsque c'est pertinent, des participants du secteur public.

Ainsi, à la fois pour donner suite aux initiatives sectorielles (telles que des missions commerciales sectorielles sur différents marchés ou auprès des banques multilatérales de développement) et pour favoriser la compétitivité de l'offre canadienne à l'international, la Chambre suggère au Gouvernement du Canada d'étudier la possibilité de participer au financement de la mise en place de consortiums sectoriels d'entreprises et d'organismes gouvernementaux voués à la réalisation de mandats à l'international.

Recommandation : Que le gouvernement adopte, à l'intérieur du prochain budget, les mesures de soutien aux exportateurs suivantes :

- **un crédit d'impôt pour les entreprises poursuivant une démarche en amont favorisant le développement de leurs exportations;**
- **un mécanisme permettant le financement de salaires pour des nouveaux postes créés spécifiquement pour le développement de marchés internationaux;**
- **la création d'un fonds bancaire à effet de levier, consacré spécifiquement au financement des projets d'exportations de PME à faible et moyenne technicités;**
- **la participation au financement de consortiums sectoriels d'entreprises et d'organismes gouvernementaux voués à la réalisation de mandats à l'international.**

Conclusion

En tant que moteurs économiques et lieux principaux de la création de la richesse au pays, les grandes agglomérations canadiennes doivent détenir les pouvoirs et outils politiques, économiques et fiscaux correspondant à leur importance et à leurs responsabilités économiques accrues. La Chambre soutient que les entreprises canadiennes et montréalaises doivent œuvrer dans un cadre législatif et fiscal équitable favorisant l'innovation, la productivité et la compétitivité. L'ensemble des recommandations formulées par la Chambre à l'occasion de la préparation du prochain budget du gouvernement du Canada vont dans ce sens et s'inscrivent dans un esprit pragmatique et applicables rapidement. La Chambre s'attend à ce que l'engagement du gouvernement du Canada à nous donner « Le Canada que l'on veut⁵ » se traduise sans tarder, par le lancement d'initiatives concrètes susceptibles d'optimiser le développement économique durable de l'agglomération de Montréal et, par le fait même, celui de l'ensemble du Canada.

5. *Le Canada que l'on veut*, (Discours du Trône du 30 septembre 2002).