



1^{er} février 2005

Jeffrey Rubin
(416) 594-7357

Avery Shenfeld
(416) 594-7356

Benjamin Tal
(416) 956-3698

Peter Buchanan
(416) 594-7354

Warren Lovely
(416) 594-7359

Leslie Preston
(416) 956-3219

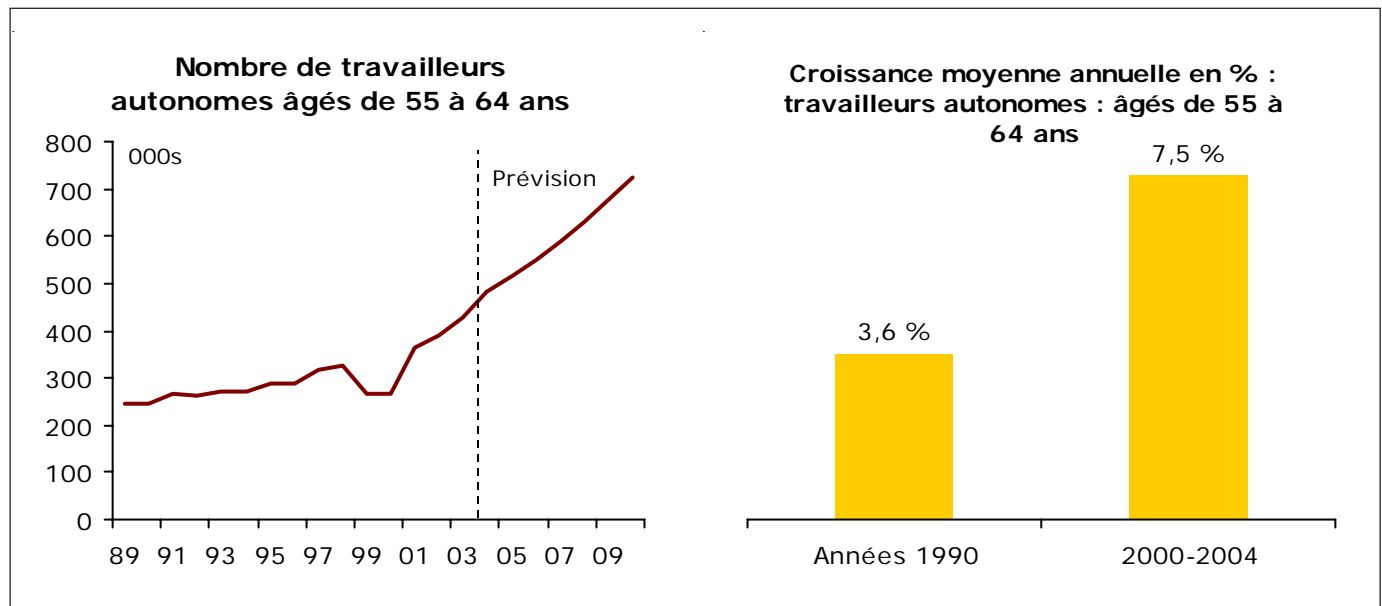
Les entrepreneurs canadiens sont-ils prêts pour la retraite?

Benjamin Tal

Les Canadiens vieillissent, et les entrepreneurs canadiens plus rapidement encore. Le nombre de travailleurs autonomes qui approchent de l'âge de la retraite (âgés de 55 à 64 ans) est en progression rapide depuis quelques années, faisant un bond spectaculaire de 7,5 % annuellement depuis le début de la décennie. Ce taux de croissance est le double de celui constaté dans les années 1990. Le cinquième des propriétaires de PME (soit plus de 500 000) prévoient prendre leur retraite au cours des cinq prochaines années, et un autre 30 % d'ici 2020. C'est dire que dans les 15 prochaines années, plus de la moitié des propriétaires actuels de PME devraient prendre leur retraite¹.

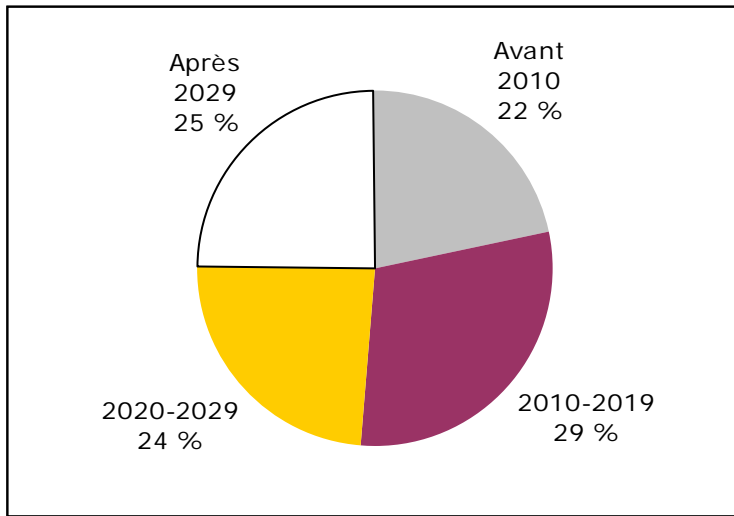
GRAPHIQUE 1

La retraite approche rapidement pour les entrepreneurs



GRAPHIQUE 2

Date prévue de la retraite des entrepreneurs



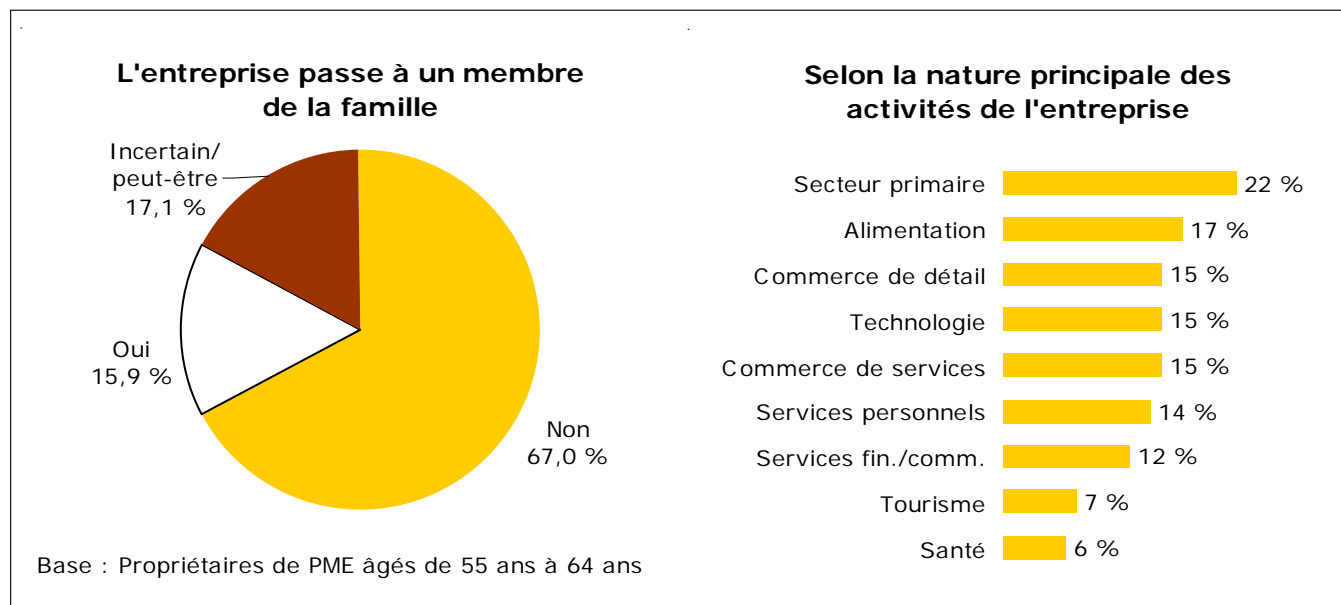
1,2 billion de dollars d'actifs d'entreprise changeront de mains d'ici 2010 – La planification de la relève est d'une importance vitale

Les conséquences économiques du rythme accéléré auquel les entrepreneurs canadiens prévoient prendre leur retraite ne doivent pas être sous-estimées. La situation démographique au Canada en général, et dans le secteur des PME en particulier, permet de croire que la planification de la relève devient d'une importance vitale. D'ici la fin de la décennie, quelque 1,2 billion de dollars d'actifs d'entreprise changeront de mains, le plus important transfert de pouvoir économique depuis des générations. Par conséquent, une planification de la relève déficiente pourrait entraîner des coûts économiques importants sous forme de baisse de la productivité, de pertes d'emplois, de ventes prématurées et de faillites plus nombreuses. Pourtant, deux propriétaires de PME sur cinq seulement ont un plan défini pour quitter leur entreprise. En outre, à cette étape, l'une des forces principales des PME, soit le rôle central joué par le propriétaire dans la quasi-totalité des aspects de l'entreprise, devient aussi l'une de leurs faiblesses principales, puisque la planification de la relève exige souvent des années, et non des jours ou des mois. Il n'en demeure pas moins que 60 % des entrepreneurs âgés de 55 ans à 64 ans n'ont pas encore commencé à discuter d'une stratégie de sortie avec leur famille ou leurs associés.

Remarquez aussi que parmi les propriétaires de PME âgés de 55 à 64 ans, 15 % seulement ont décidé de transférer ou de vendre leur entreprise à un membre de leur famille (principalement leurs enfants). Il n'est pas étonnant de constater que ce sont les propriétaires d'entreprises dans le secteur primaire (agriculture, mines et forêts) qui, de loin, ont le plus tendance à transférer leur entreprise à un membre de leur famille, suivi des secteurs de l'alimentation et du commerce de détail.

GRAPHIQUE 3

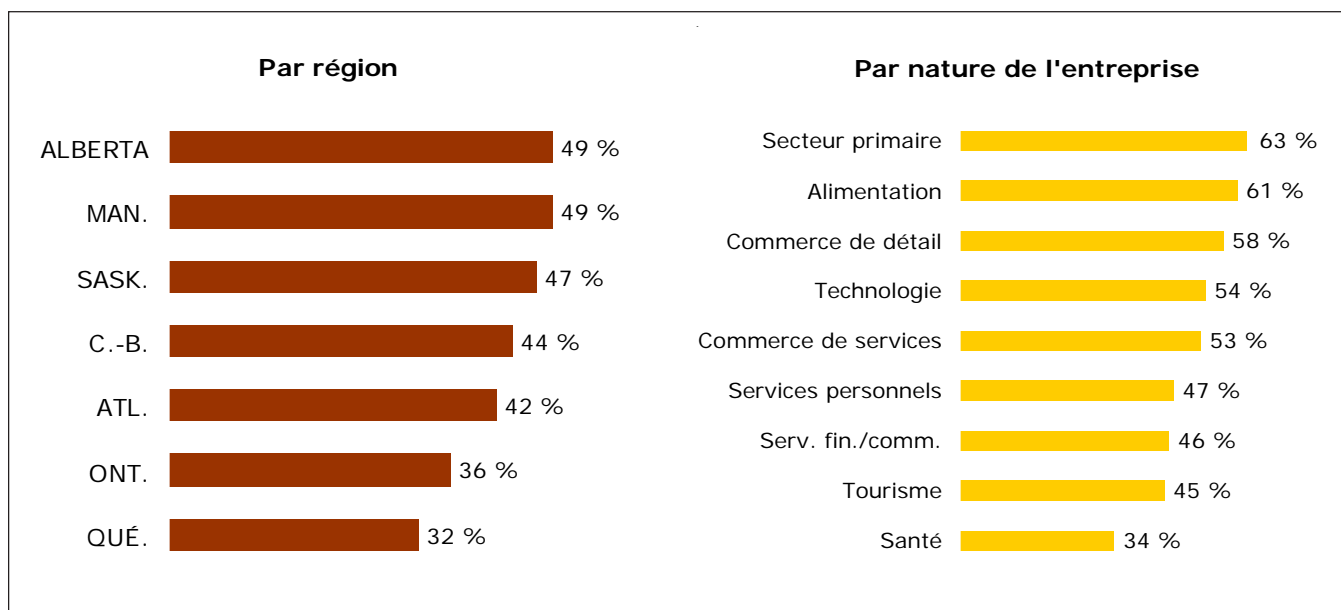
La prochaine génération d'entreprises familiales



Un autre 40 % des propriétaires de PME prévoient vendre leur entreprise à des tiers². Ce sont les entrepreneurs en Alberta et dans la région du centre des Prairies qui démontrent le niveau le plus élevé d'intention de vendre, ce qui reflète vraisemblablement la forte concentration de PME dans le secteur primaire dans cette partie du pays. Les travailleurs autonomes en Ontario et au Québec sont moins portés à vendre leur entreprise, ce qui n'est pas étonnant compte tenu de la prédominance des entreprises de services où le propriétaire est, en fait, l'entreprise.

GRAPHIQUE 4

Propriétaires qui prévoient vendre leur entreprise



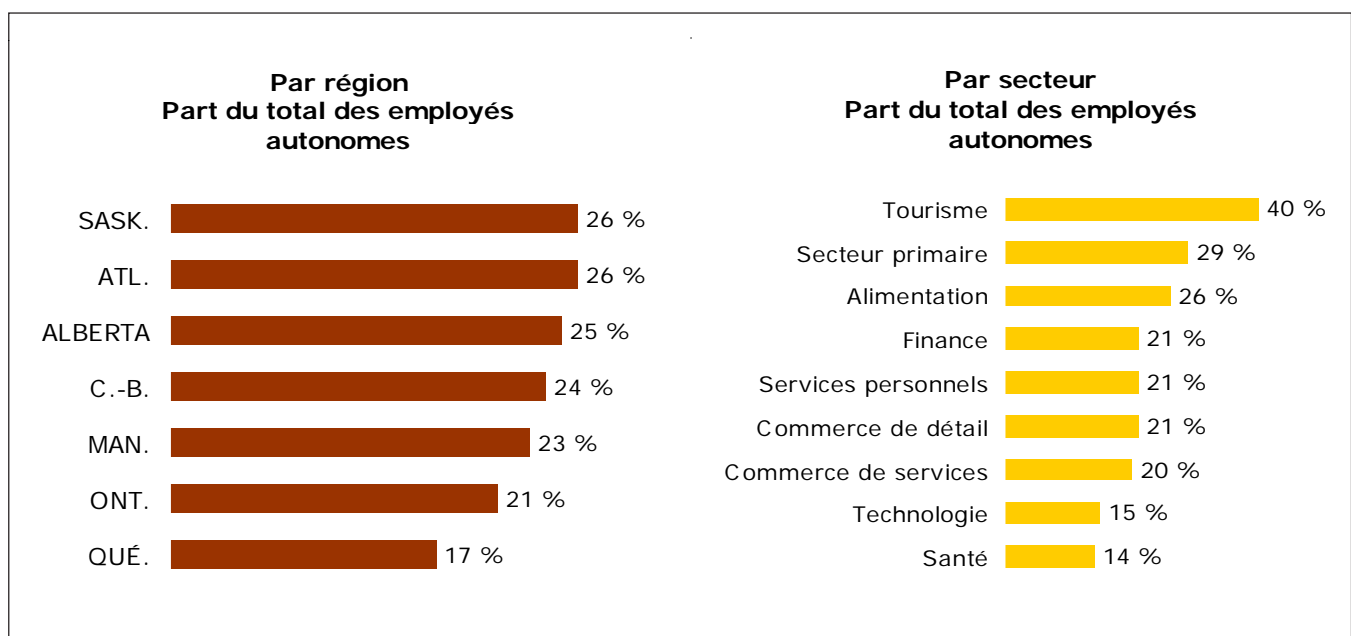
Les entrepreneurs qui sont le plus près de la retraite

Pour ce qui a trait aux entrepreneurs qui prévoient prendre leur retraite d'ici la fin de la décennie, la plupart des régions sont comparables, à l'exception du Québec. Les propriétaires de PME en Saskatchewan, dans les provinces de l'Atlantique et en Alberta sont les plus désireux de prendre leur retraite, le quart environ d'entre eux prévoyant laisser le marché de l'emploi au cours des cinq prochaines années. Dans deux provinces seulement, soit en Ontario et au Québec, le nombre de propriétaires de PME qui prévoient prendre leur retraite d'ici 2010 est inférieur à la moyenne nationale de 22 %. La concentration plus élevée d'entrepreneurs dans les entreprises de services et de technologie dans ces provinces, moins exigeantes sur le plan physique, explique que ceux-ci ne soient pas pressés de prendre leur retraite.

Quant aux entrepreneurs qui prévoient prendre leur retraite d'ici la fin de la décennie par secteur, c'est dans le secteur du tourisme qu'on trouve le niveau le plus élevé de travailleurs autonomes qui approchent de la retraite, suivi du secteur primaire et de l'alimentation. Dans le secteur de la technologie, par comparaison, seulement un entrepreneur sur six prévoit prendre sa retraite d'ici la fin de la décennie. Cela reflète non seulement la relative jeunesse des entrepreneurs dans ce secteur, mais aussi le fait que la grande majorité de ces entreprises sont des « SOHO » (bureau personnel ou domestique).

GRAPHIQUE 5

Entrepreneurs qui prévoient prendre leur retraite d'ici la fin de la décennie



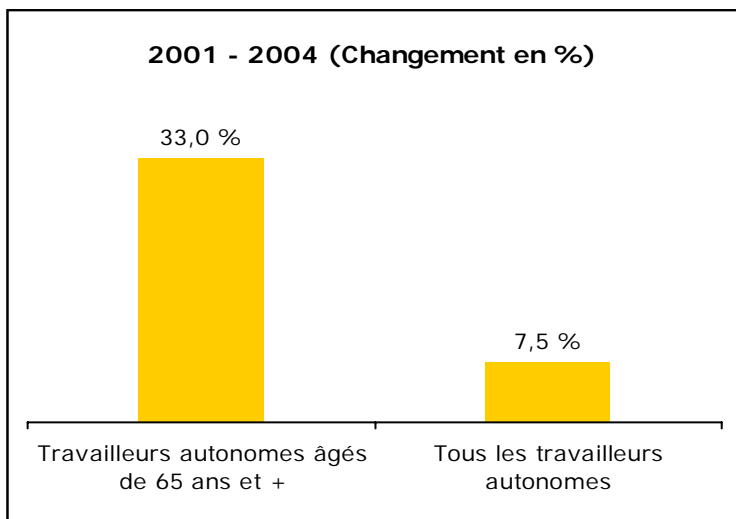
Dans quelle mesure les entrepreneurs canadiens sont-ils préparés à prendre leur retraite?

Outre les conséquences macroéconomiques de la relève des PME, il y a aussi lieu de s'inquiéter de leurs ramifications microéconomiques pour les propriétaires de PME eux-mêmes. Notamment, dans quelle mesure les entrepreneurs sont-ils prêts financièrement à prendre leur retraite? Il va sans dire que l'optimisme est un ingrédient important du succès d'un entrepreneur. D'ailleurs, dans tous les sondages, les propriétaires de PME affichent cet optimisme inhérent. Mais leurs plans de retraite sont-ils réalistes?

On constate qu'il y a parfois un fossé entre les plans et la réalité. Comme le souligne notre étude récente intitulée *Les PME canadiennes : retour en force*, le nombre de travailleurs autonomes qui travaillent toujours après avoir atteint l'âge de la retraite est à la hausse.

GRAPHIQUE 6

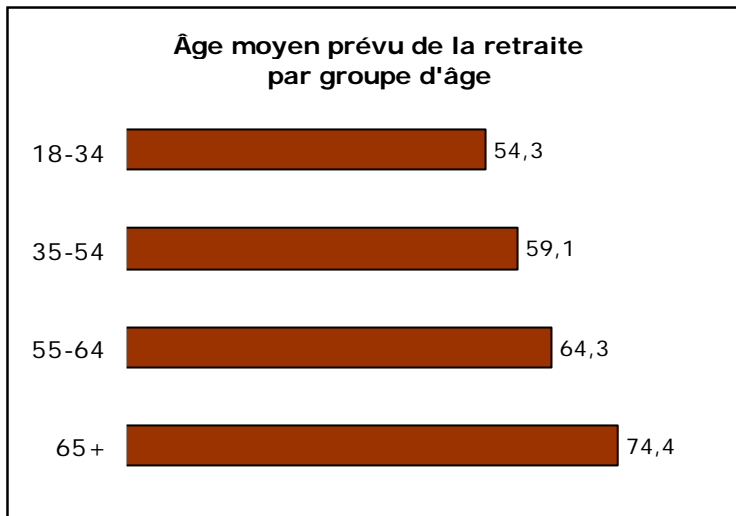
Le nombre de travailleurs autonomes âgés de plus de 65 ans grimpe rapidement



En outre, il semble que les jeunes entrepreneurs soient beaucoup plus optimistes en ce qui concerne leur âge de retraite prévu, puisque les travailleurs autonomes âgés de moins de 35 ans prévoient, en moyenne, prendre leur retraite à 54 ans. Pour leur part, les travailleurs autonomes âgés de 35 à 54 ans croient qu'ils prendront leur retraite à 59 ans, ce qui est beaucoup plus près de l'âge moyen de retraite réel des entrepreneurs, qui est de 62 ans. Cela, conjugué au fait que près d'un propriétaire de PME sur trois est incertain de l'âge auquel il prévoit prendre sa retraite, permet de croire qu'une retraite sans souci n'est pas vraiment une réalité pour de nombreux entrepreneurs canadiens.

GRAPHIQUE 7

Âge de la retraite – Une cible mouvante pour les entrepreneurs canadiens



Le financement de la retraite

Plus ils vieillissent, moins les entrepreneurs comptent sur le produit de la vente de leur entreprise

Afin de mieux évaluer l'état de la préparation à la retraite des entrepreneurs canadiens, il faut examiner de plus près la façon dont les propriétaires de PME prévoient financer leur retraite.

Là encore, il y a une nette distinction entre les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs plus âgés. Les jeunes propriétaires de PME comptent beaucoup plus sur le produit de la vente de leur entreprise pour financer leurs besoins à la retraite et moins sur les pensions de l'État ou de sociétés. En vieillissant, les entrepreneurs comptent de moins en moins sur le produit de la vente de leur entreprise et de plus en plus sur ces régimes de pension. Bien que cette remarque puisse refléter un certain cynisme parmi les jeunes Canadiens concernant la viabilité des régimes de retraite publics canadiens et québécois, elle traduit aussi probablement leurs attentes irréalistes concernant la valeur éventuelle de leur entreprise. En moyenne, la vente de l'entreprise devrait générer environ 30 % du revenu à la retraite des travailleurs autonomes, et les prestations de pension 16 %.

TABLEAU 1
Sources prévues de revenu de retraite pour les entrepreneurs³

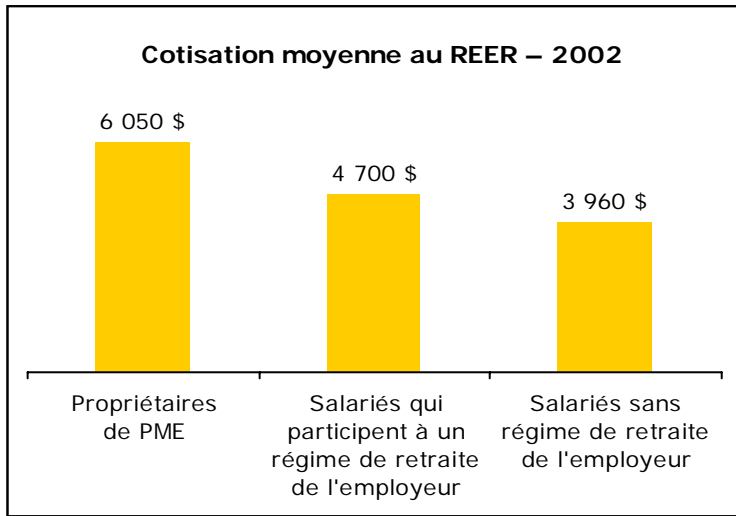
	Moyenne	18-34	35-54	55-64	65+	Homme	Femme
	%	%	%	%	%	%	%
Vent de l'entreprise	31,0	35,7	33,2	26,3	13,8	29,9	33,7
REER	28,1	29,3	28,0	28,2	27,1	28,4	27,5
Autres placements/revenus	24,5	25,9	23,9	25,2	23,2	26,1	20,8
Pensions	16,3	9,1	14,9	20,3	35,9	15,6	18,1
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Cotisations des entrepreneurs à leur REER

La constatation la plus évidente est que les REER et les autres placements jouent un rôle important dans les plans de retraite des entrepreneurs canadiens. Ces deux instruments représentent plus de la moitié de leur revenu de retraite prévu, et il y a peu de différences selon l'âge ou le revenu. Cela exige rigueur et un certain degré de jugeote en matière de placements.

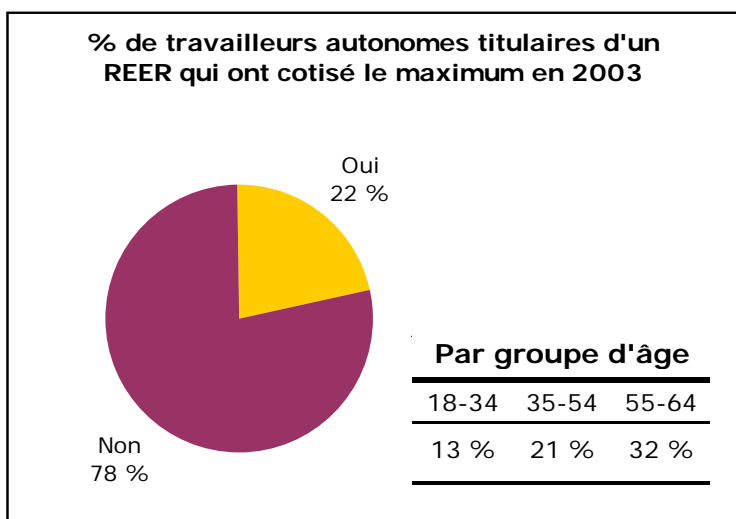
Les entrepreneurs canadiens cotisent-ils suffisamment à leur REER? Un examen rapide des chiffres permet de conclure que les travailleurs autonomes se fient plus à leur REER que les salariés. En fait, près de 70 % des propriétaires de PME ont un REER, comparativement à 55 % des salariés. Les travailleurs autonomes cotisent également des montants plus élevés à leur REER, avec une cotisation annuelle moyenne d'un peu plus de 6 000 \$. Ces cotisations sont de 25 % plus élevées que celles des salariés qui participent à des régimes de retraite de l'employeur, et plus de 50 % plus élevées que celles des salariés qui n'ont pas de régime de retraite de l'employeur. Compte tenu du fait que le revenu du travailleur autonome moyen est de 10 % à 15 % moindre que celui des salariés, ces cotisations prennent une importance encore plus grande.

GRAPHIQUE 8
Les propriétaires de PME cotisent plus



Mais c'est là le seul point positif. Un examen plus approfondi permet d'apercevoir de sombres nuages à l'horizon. Trente-cinq pour cent seulement des travailleurs autonomes ont cotisé à leur REER en 2003, et un sur cinq seulement a cotisé le maximum. La cotisation médiane au REER représente environ 10 % du revenu médian, ce qui est nettement en dessous du plafond de 18 %. Il n'est pas étonnant de constater que la part de ceux qui ont cotisé le maximum à leur REER augmente avec l'âge, mais même dans le groupe des 55 à 64 ans, le tiers seulement des propriétaires de PME ont cotisé le maximum à leur REER en 2003.

GRAPHIQUE 9
Cotisations maximales au REER



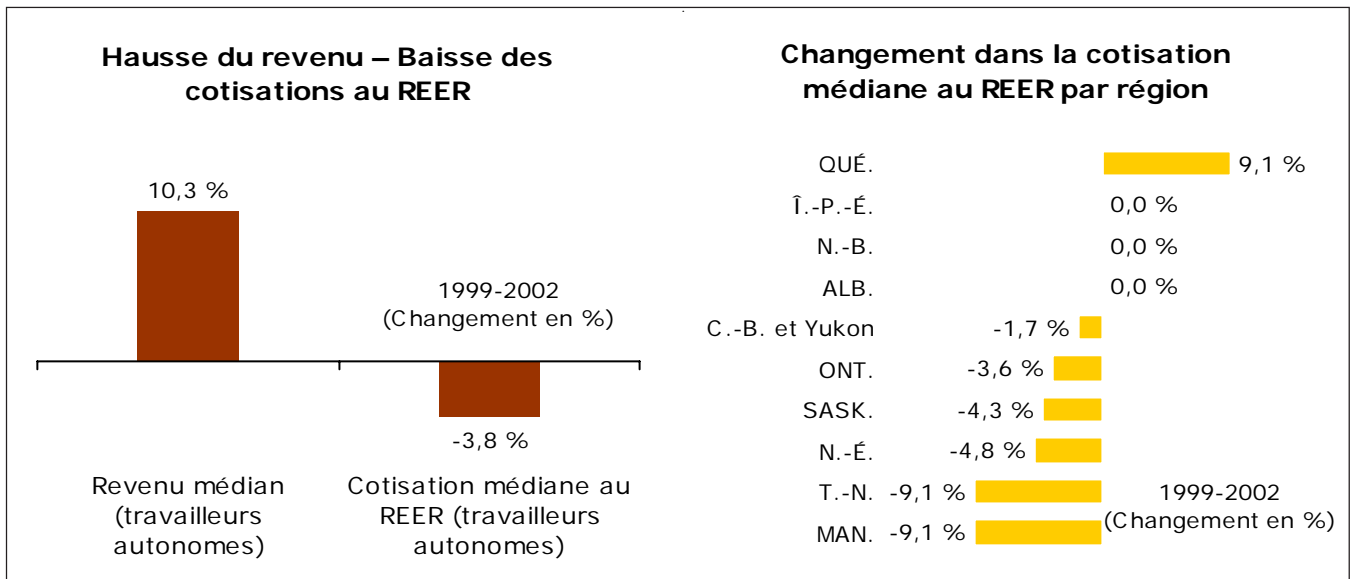
En outre, malgré les données démographiques alarmantes déjà évoquées, le rythme auquel les propriétaires de PME cotisent à leur REER ralentit. Alors que le revenu médian des propriétaires de PME a augmenté de 10 % entre 1999 et 2002, la cotisation médiane au REER des travailleurs autonomes pour la même période a chuté de 3,8 %. Par conséquent, les droits de cotisation au REER inutilisés cumulatifs des travailleurs autonomes ont augmenté rapidement au cours des dernières années. À la fin de 2003, ils représentaient le montant ahurissant de 370 milliards de dollars, soit près de 20 000 \$ par propriétaire de PME titulaire d'un REER.

GRAPHIQUE 10
Croissance des droits de cotisation au REER inutilisés des travailleurs autonomes



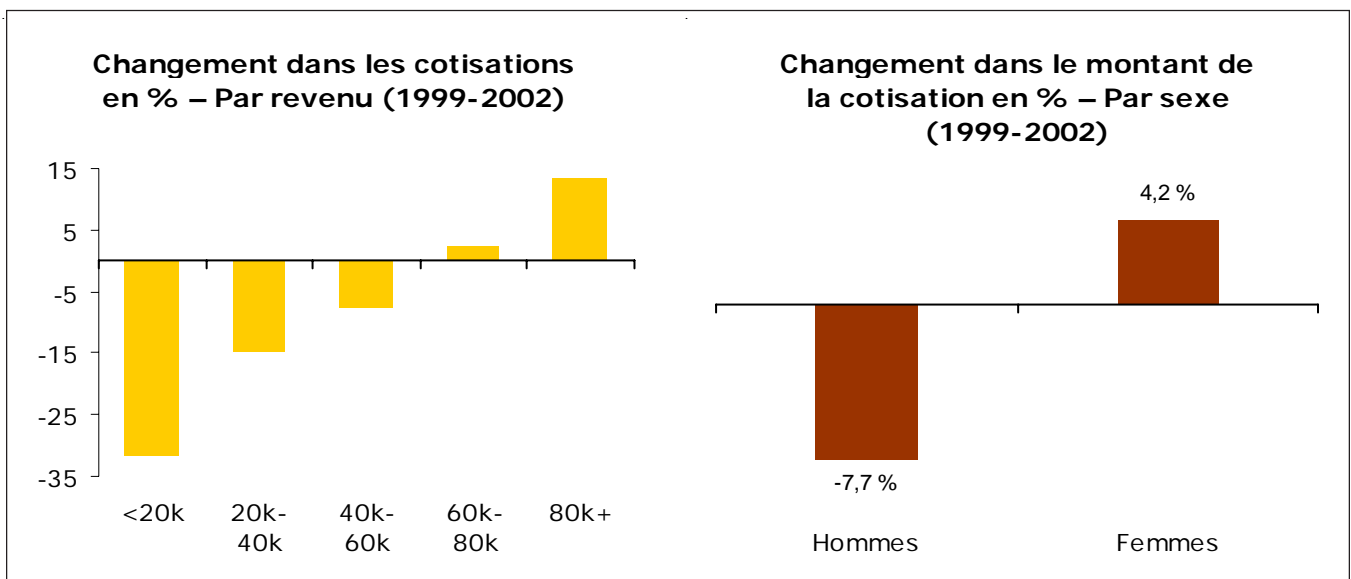
Le ralentissement des cotisations au REER par les travailleurs autonomes n'est pas uniforme. Il y a un écart notable entre les régions et les groupes démographiques. La détérioration la plus rapide est constatée dans les provinces de l'Atlantique, où les droits de cotisation inutilisés moyens ont grimpé de près de 45 % depuis 1999, ce qui reflète manifestement la faible croissance des revenus dans la région ces dernières années. Seuls les propriétaires de PME au Québec ont augmenté leurs cotisations au REER entre 1990 et 2002.

GRAPHIQUE 11
Baisse des cotisations à un REER des entrepreneurs



En termes de revenu, ce sont les propriétaires de PME dont le revenu est relativement faible qui sont entièrement responsables de la baisse des cotisations au REER entre 1999 et 2002. Au même moment, la cotisation moyenne des travailleurs autonomes qui gagnent plus de 80 000 \$ par année a progressé de 13 %. En outre, presque toute la baisse des cotisations totales au REER se retrouve chez les hommes. En revanche, le nombre de cotisations chez les femmes a augmenté de 2,3 % et le montant de leurs cotisations, de 4,2 %, entre 1999 et 2002.

GRAPHIQUE 12
Les entrepreneurs à revenu élevé et les femmes cotisent plus à leur REER



Bien que le financement de la retraite constitue une priorité pour la plupart des gens, c'est particulièrement le cas pour les travailleurs autonomes. Les entrepreneurs canadiens ne sont pas aussi prêts pour la retraite qu'ils le pourraient, et le temps joue contre eux, compte tenu du nombre croissant de propriétaires de PME âgés de plus de 55 ans. Outre la planification de la retraite, puisque 1,2 billion de dollars d'actifs d'entreprise changeront de mains d'ici la fin de la décennie, la planification de la relève des entrepreneurs est d'une importance vitale pour éviter des répercussions en chaîne négatives sur l'économie canadienne. Des conseils professionnels et la diversification des sources de revenu peuvent permettre une transition harmonieuse vers la retraite pour les entrepreneurs canadiens.

Notes :

1. Une étude de Deloitte & Touche en 1999 a conclu que 75 % des propriétaires d'entreprises familiales prendraient leur retraite dans les 15 années suivantes. Les résultats du Profil des PME de 2004 de la Banque CIBC sont quelque peu différents, vraisemblablement en raison du temps écoulé entre les deux sondages et le fait que l'étude de Deloitte & Touche visait uniquement les entreprises familiales.
2. Ce pourcentage et le graphique 4 comprennent les réponses « Ne sait pas/Ne répond pas ».
3. Les pourcentages peuvent ne pas totaliser cent parce que des chiffres ont été arrondis ou en raison de réponses multiples.

Sources :

Sauf indication contraire, les données utilisées dans l'étude proviennent du Profil des PME de 2004 de la Banque CIBC, de Statistique Canada et de Marchés mondiaux CIBC. De même, sauf indication contraire, les PME dans la présente étude sont définies comme les entreprises qui comptent entre 1 et 15 employés, y compris le propriétaire, et ayant un chiffre d'affaires de moins de 5 millions de dollars pour 2003.

Le Profil des PME de 2004 de la Banque CIBC a été réalisé par le Centre de recherche Décima entre le 13 juillet et le 6 août 2004. Il est basé sur un échantillon choisi au hasard de 1 829 propriétaires de PME canadiennes (des entreprises qui comptent entre 1 et 15 employés, y compris le propriétaire, et ayant un chiffre d'affaires de moins de 5 millions de dollars pour 2003). Au moyen de cet échantillon, les résultats sont considérés comme exacts à 2,3 points de pourcentage près, 19 fois sur 20, par rapport à ce qu'ils auraient été si toutes les entreprises canadiennes comptant entre 1 et 15 employés et ayant un chiffre d'affaires de moins de 5 millions de dollars avaient répondu au sondage. L'échantillon est représentatif de la distribution en termes de régions, de régions métropolitaines de recensement et d'employés des PME canadiennes selon les données de la Base de données du registre des entreprises de juin 2002 de Statistique Canada.

* Pour les échantillons de moins de 20, la base est trop petite et les résultats apparaissent comme n. d. Les pourcentages de toutes catégories de réponses groupées sont arrondis en fonction de la somme finale des composantes. Sauf indication contraire, les réponses « Ne sait pas/Ne répond pas » sont exclues de ces pourcentages.

Conflits d'intérêts : La rémunération des analystes et des économistes de Marchés mondiaux CIBC est tirée des revenus générés par divers secteurs d'activité de Marchés mondiaux CIBC, y compris les Services bancaires d'investissement de Marchés mondiaux CIBC. Marchés mondiaux CIBC peut avoir une position acheteur ou vendeur ou encore faire office de mandant à l'endroit des titres mentionnés dans ce rapport, de titres connexes ou encore d'options, de contrats à terme ou d'autres produits dérivés y afférents. Le lecteur ne devrait pas baser sa décision d'acheter ou de vendre les titres mentionnés aux présentes strictement en fonction de l'information contenue dans le présent rapport.

Questions d'ordre juridique : Ce rapport a été approuvé et publié aux fins de diffusion par (i) au Canada, Marchés mondiaux CIBC inc., membre de l'ACCOVAM et du FCPE, (ii) au Royaume-Uni, CIBC World Markets plc, régie par la SFA, et (iii) en Australie, CIBC World Markets Australia Limited, membre de la Australian Stock Exchange et régie par l'ASIC (collectivement « Marchés mondiaux CIBC »). Ce rapport n'a été ni vérifié ni approuvé par CIBC World Markets Corp., membre de la NYSE et de la SIPC. Aux États-Unis, ce rapport n'est distribué qu'à l'intention des investisseurs institutionnels importants (tels qu'ils sont définis dans le règlement 15a-6 de la Securities and Exchange Commission et dans l'article 15 de la Securities Act de 1934, avec toutes leurs modifications). Ce rapport, de même que les produits ou les renseignements qui y sont mentionnés, ne sont pas destinés à l'usage des épargnants du Royaume-Uni. Les commentaires et les points de vue exprimés dans ce rapport visent à répondre aux intérêts généraux des clients de CIBC World Markets Australia Limited. Ce rapport est publié à titre informatif seulement.

Lors de la préparation de ce rapport, Marchés mondiaux CIBC inc. n'a pas cherché à tenir compte des objectifs de placement, de la situation financière ni des besoins particuliers de quelque client que ce soit. Avant de prendre une décision de placement en se fondant sur l'information fournie dans ce rapport, le lecteur est invité à en évaluer le bien-fondé en tenant compte de ses besoins et objectifs de placement particuliers, de même que de sa situation financière. Marchés mondiaux CIBC inc. vous recommande également de communiquer avec l'un de ses conseillers à la clientèle établi dans votre région pour en discuter. Comme les niveaux et les bases d'imposition sont variables, toute mention dans le présent rapport de l'impact fiscal d'un placement ne saurait constituer un conseil de nature fiscale; comme pour toute opération pouvant avoir des conséquences fiscales, les clients ont intérêt à s'adresser à leur propre conseiller fiscal. Le rendement passé n'est pas garant du rendement futur.

Bien que l'information et les données statistiques présentées dans ce rapport proviennent de sources jugées fiables, nous ne pouvons en garantir l'exactitude, l'exhaustivité ni la fiabilité. Les estimations et les opinions exposées dans ce rapport sont émises en date du présent rapport et peuvent faire l'objet de modifications sans préavis.

Bien que chacune des entités diffusant ce rapport soit une filiale en propriété exclusive de la Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC), chacune assume l'entière responsabilité de ses obligations et engagements contractuels, et les titres offerts, recommandés, achetés ou vendus en relation avec le compte d'un client (i) ne peuvent être assurés par la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), la Société d'assurance-dépôts du Canada ou d'autres types d'assurance semblables, (ii) ne peuvent constituer de dépôts ou d'autres obligations de la CIBC, (iii) ne pourront être cautionnés ou garantis par la CIBC, et (iv) seront soumis au risque de placement, y compris la perte éventuelle du capital investi. La marque de commerce CIBC est utilisée sous licence.

© 2005 Marchés mondiaux CIBC inc. Tous droits réservés. L'utilisation, la distribution, la reproduction et la publication du présent rapport sans l'autorisation écrite préalable de Marchés mondiaux CIBC inc. sont interdites par la loi et peuvent donner lieu à des poursuites judiciaires.