



Sommet 
pleinesvoiles

**Assurer notre avenir
en favorisant les
marchés financiers
du Nouveau-Brunswick**

Janvier 2007

NEW BRUNSWICK
SECURITIES COMMISSION

COMMISSION DES
VALEURS MOBILIÈRES
DU NOUVEAU-BRUNSWICK



866.933.2222

www.nbsc-cvmnb.ca

Table des matières

Lettre de la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick	1
Invitation à passer à l'action	2
Résumé	3
Objectifs du Sommet pleines voiles	6 □
Objectif n° 1 : Renforcer notre culture entrepreneuriale	6 □
Objectif n° 2 : Multiplier les liens entre les intervenants	6 □
Objectif n° 3 : Mieux faire connaître les marchés financiers	7 □
Objectif n° 4 : Promouvoir l'investissement	7
Recommandations	8 □
Sensibilisation à l'entrepreneurship	8 □
Éducation des entrepreneurs	10 □
Réseaux d'entrepreneurs	18 □
Incitations financières pour l'expansion des entreprises	20 □
Investissements providentiels	24 □
Débouchés pour réunir des capitaux	26
Remerciements	30
Annexes	31 □
Rôle de la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick	31 □
Le contexte actuel des marchés financiers	32 □
Consultation des intervenants : le déroulement des tables rondes	37 □
Recommandations externes	39 □
Recommandations supplémentaires	40

Lettre de la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick

Quand la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick a été établie en 2004, elle a reçu le double mandat de préserver la confiance des investisseurs en agissant comme gendarme chargé de traquer les fraudes en matière de valeurs mobilières, d'une part, et de favoriser la croissance des marchés financiers du Nouveau-Brunswick dans l'intérêt des entrepreneurs et des investisseurs, d'autre part. La protection des investisseurs est un rôle qui a toujours été considéré comme faisant partie intégrante du mandat des organismes de réglementation des valeurs mobilières. Mais ce n'est pas le cas de l'obligation de favoriser véritablement la croissance des marchés financiers. Pourtant, ces deux volets du mandat de la Commission sont complémentaires, car ils visent tous deux à stimuler les investissements dans les entreprises du Nouveau-Brunswick.

Nous nous sommes attaqués à la tâche avec détermination, enthousiasme et énergie. En 2005, nous avons créé le poste de spécialiste des marchés financiers afin de nous aider à nous acquitter de notre mandat. Nous avons effectué des recherches à l'échelle nationale et internationale et nous avons consulté une foule d'intervenants dans le cadre de nos démarches. Au début de 2006, nous avons rencontré plus de 200 représentants de groupes d'intérêt dans neuf municipalités du Nouveau-Brunswick afin de discuter des défis auxquels doivent faire face les entrepreneurs et les investisseurs du Nouveau-Brunswick. Nous nous sommes également rendus dans l'État du Wisconsin, qui est un chef de file reconnu pour ses initiatives dans les domaines de l'entrepreneuriat et des marchés financiers. Notre travail nous a permis de comprendre en profondeur les questions qui concernent les marchés financiers et l'entrepreneuriat dans notre province, et il nous a préparés à aller de l'avant et à passer à l'action.

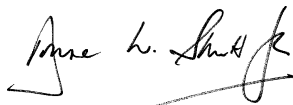
Dans tous les efforts que nous déployons au sein de la Commission, nous nous efforçons d'être conscients de notre double mandat et de l'équilibre fragile qu'il faut atteindre entre les objectifs parfois contradictoires de protéger les investisseurs et de favoriser les investissements. Malgré cette difficulté, nous sommes convaincus que notre réussite doit être mesurée non seulement en fonction de la façon dont nous nous acquittons de notre rôle traditionnel de protéger les investisseurs, mais aussi en tenant compte de notre capacité de bâtir un marché des capitaux tangible, viable et productif au Nouveau-Brunswick.

Le présent rapport est une autre étape que la Commission a décidé de franchir pour remplir le mandat que lui confère la loi. Il met en évidence des recommandations qui, lorsqu'elles seront mises en oeuvre, pourront aider la Commission non seulement à s'acquitter de ses obligations, mais aussi à atteindre les objectifs diversifiés qui auront été cernés par les intervenants.

La Commission, ses membres et son personnel sont résolus à changer les choses. Nous avons la conviction que nous devons jouer un rôle de premier plan à titre de catalyseur et de coordonnateur. Mais nous savons aussi que notre réussite dépend de l'appui et de la participation de tous les intervenants. Le présent rapport est notre invitation à former un partenariat. Nous avons besoin de champions pour nous aider à élaborer et à mettre en oeuvre les objectifs et les recommandations qui sont mentionnés dans le présent rapport. Nous sentons un enthousiasme réel dans notre province pour une nouvelle pratique des affaires qui met l'accent sur l'intégrité, l'audace et la réussite.

Au nom des membres et du personnel de la Commission, j'aimerais remercier tous ceux qui nous ont aidés à préparer le présent rapport. À l'instar de la Commission, je suis persuadé que nos intervenants ont la passion du progrès.

Le président et chef de la direction de la
Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick,



Donne W. Smith

Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick
85, rue Charlotte, bureau 300, Saint John (Nouveau-Brunswick) E2L 2J2
Réceptionniste : (506) 658-3060
Télécopieur : (506) 658-3059
Numéro sans frais : 1-866-933-2222 (au Nouveau-Brunswick seulement)
Courrier électronique : information@nbsc-cvmb.ca

Invitation à passer à l'action

En octobre 1986, la ville de Londres, riche de traditions et d'institutions séculaires dans le domaine de la finance, a connu une renaissance économique qu'on a appelée le *big bang*. Dans la foulée de la déréglementation, le *big bang* a propulsé Londres et ses institutions bien au-delà de leurs zones de sécurité habituelles. Il a permis à Londres de resserrer son emprise sur les marchés mondiaux des assurances et des changes. Londres est devenu le chef de file mondial de la gestion des fonds de placement spéculatifs et la deuxième plus importante bourse de valeurs de sociétés en début de croissance. Pour lancer le *big bang*, il a fallu trouver, parmi les parties prenantes, des leaders audacieux qui avaient en commun la passion et la vision nécessaires pour guider Londres vers des sommets inespérés.

Le *big bang* a été une révolution financière. Et comme dans toute révolution, il y a eu des perdants : en effet, les contrepartistes et les sociétés qui les employaient sont disparus en l'espace de 24 heures. Mais il y a eu beaucoup plus de gagnants, y compris tous les gens qui ont obtenu les milliers de nouveaux postes permanents qu'on n'avait jamais osé imaginer, encore moins créer. Le *big bang* a aussi fait des gagnants parmi les nouveaux entrepreneurs qui ont pris pied dans de nouveaux marchés en offrant des services qui vont de la réseautique à la fabrication de sandwiches. Parmi les gagnants, on doit également mentionner les Britanniques qui ont pu avoir accès à l'actionariat et qui ont bénéficié collectivement de la création de richesse rendue possible par le *big bang*.

Le moment est maintenant venu pour le Nouveau-Brunswick de connaître son propre *big bang*. Dans cette optique, la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick (CVMNB) a décidé de travailler avec un large éventail d'intervenants et de visionnaires dans l'ensemble de la province. Nous allons trouver ensemble la recette de la révolution qui nous permettra de réaliser le potentiel économique du Nouveau-Brunswick.

La CVMNB a entrepris cette démarche en 2006, en organisant une série de tables rondes afin de tenir des discussions en profondeur et à grande échelle avec ses interlocuteurs dans toutes les régions de la province. Non seulement ces tables rondes nous ont-elles permis de valider notre compréhension des défis inhérents au marché financier du Nouveau-Brunswick, mais elles ont aussi donné l'occasion à la population de manifester son désir et sa capacité de progresser.

Nos consultations ont donné lieu à l'élaboration de 33 recommandations qui ont pour but de nous aider à travailler ensemble pour changer les choses. La mise en oeuvre de ces recommandations fera de nombreux gagnants et créera davantage de nouveaux débouchés susceptibles d'assurer la réussite de tous nos intervenants à long terme.

Mais les révolutions ne se font pas toutes seules. Pour réussir, il faut l'appui généralisé de tout le milieu. Nous devons agir ensemble comme catalyseurs du changement. Votre leadership est essentiel.

Le Sommet pleines voiles est la prochaine étape vers la réalisation de nos objectifs collectifs. Même si c'est la CVMNB qui parraine ce sommet, tous les représentants du milieu doivent travailler ensemble pour concrétiser notre vision commune. Ce sommet est l'occasion pour nous de peaufiner nos objectifs, de trouver des débouchés, de définir des plans d'action et de provoquer des changements immédiats et tangibles.

Résumé

Quand les entrepreneurs ou les entreprises cherchent de l'argent ou des capitaux pour assurer leur croissance, deux possibilités s'offrent à eux : le financement par emprunt et le financement par actions. En septembre 2005, la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick (CVMNB) a commencé à faire de la recherche au sujet du niveau d'activité du marché des actions dans la province. Notre recherche nous a permis de confirmer qu'avec seulement six sociétés cotées en bourse, l'investissement timide de capital de risque et le caractère morcelé et officieux des investissements providentiels, le marché financier de la province est sous-développé et sous-exploité.

Pour mieux comprendre les enjeux, la CVMNB a organisé une série de tables rondes dans toute la province afin de réunir une grande diversité d'intervenants. Ces discussions nous ont permis de prendre directement connaissance des défis et des problèmes qui ralentissent l'essor d'un marché financier dynamique. Les participants aux tables rondes ont également formulé des idées et des recommandations pour relever ces défis et régler ces problèmes.

Ces solutions exigent la collaboration d'un grand nombre de groupes d'intérêt. Même si la CVMNB a le mandat de favoriser la croissance du marché financier, les répercussions de cet enjeu et les solutions qu'il appelle échappent à notre portée. Pour réussir à favoriser la croissance du marché financier au Nouveau-Brunswick, il faut adopter une démarche globale qui fait appel à un large éventail d'intervenants prêts à passer à l'action.

Les recommandations qui ont été formulées au cours des discussions des tables rondes sont le moteur de cette initiative. Ces discussions ont permis de recueillir l'opinion générale des intervenants du milieu économique de la province ainsi que de mettre en valeur la capacité qu'ont nos intervenants de susciter le progrès.

En s'inspirant du contenu de ces discussions, la CVMNB a compilé une série de recommandations déterminantes qui donneront à tous les intervenants la possibilité d'avancer vers notre but commun qui est de stimuler la croissance de notre marché financier. Chacune de ces recommandations vise à concrétiser un ou plusieurs des objectifs prépondérants suivants :

- Renforcer notre culture entrepreneuriale;
- Multiplier les liens entre les intervenants;
- Mieux faire connaître les marchés financiers;
- Promouvoir l'investissement.

Les recommandations qui ont été retenues répondent à des critères qui ont été établis par la CVMNB pendant la rédaction du présent rapport. Les voici :

- Elles ont des retombées pour le plus grand nombre de groupes d'intérêt possible;
- Elles peuvent être mises en oeuvre d'ici 12 mois;
- Elles peuvent être regroupées dans le cadre de petits programmes pratiques dont les champions pourront s'approprier.

Les recommandations ont été réparties entre les cinq programmes suivants :

Éducation des entrepreneurs;
Réseaux d'entrepreneurs;
Incitations financières pour l'expansion des entreprises;
Investissements providentiels;
Débouchés pour réunir des capitaux.

Les recommandations formulées dans le cadre de chaque programme sont énumérées ci-dessous. Elles sont décrites de façon approfondie plus loin dans le présent rapport.

Le financement par actions se fait normalement au moyen de l'émission d'actions qui représentent chacune un droit de propriété dans une entreprise constituée en corporation. Les principales caractéristiques du financement par actions sont le remboursement, qui est normalement effectué par la vente des actions au prix et au moment convenus par le détenteur (le vendeur), et l'impossibilité pour l'investisseur d'encaisser une somme sans vendre ses actions, à moins qu'un dividende ne lui soit versé. Contrairement aux établissements de crédit, les actionnaires ont le droit de se partager la valeur de l'entreprise, déduction faite de la dette non amortie. Les principaux fournisseurs de financement par actions sont les amis, les membres de la famille et les associés, les « investisseurs providentiels » (voir l'encadré), les sociétés d'investissement en capital de risque et le grand public (si l'entreprise décide de « faire un appel public à l'épargne »).

Dans le milieu financier, l'expression « investisseur providentiel » a pris naissance sur Broadway dans les années 20. Les investisseurs providentiels étaient de riches banquiers de Wall Street qui offraient personnellement une aide financière aux producteurs de Broadway en contrepartie d'une part des profits de leurs productions théâtrales. Cette expression est réapparue à la fin des années 70 pour désigner les entrepreneurs prospères de Silicon Valley, en Californie, qui achetaient des actions des nombreuses entreprises en démarrage du secteur de la haute technologie dans la région. En tant que groupe distinct, les investisseurs providentiels ont commencé à se manifester au Canada vers la fin des années 90.

En outre, les trois recommandations qui suivent et qui visent à promouvoir la visibilité de l'entrepreneuriat sont valables pour tous les programmes : □

1. Véhiculer des messages positifs au sujet des avantages de l'entrepreneuriat et de l'investissement au Nouveau-Brunswick. □
2. Promouvoir véritablement l'entrepreneuriat et l'investissement au Nouveau-Brunswick. □
3. Lancer un programme d'encouragement au retour dans la province des Néo-Brunswickois qui en sont partis. □

Éducation des entrepreneurs □

4. Établir un conseil du premier ministre sur l'entrepreneuriat. □
5. Offrir aux étudiants du niveau postsecondaire des possibilités d'acquérir de l'expérience de travail et de réaliser des projets d'étude dans des entreprises en début de croissance. □
6. Faire en sorte que les universités et les collèges adoptent une philosophie de collaboration dans le but d'encourager l'esprit d'entreprise. □
7. Bâtir une alliance entre les employeurs et les travailleurs dans le but de créer un climat favorable à l'entrepreneuriat. □
8. Améliorer l'accès aux outils de préparation à l'investissement, y compris aux outils de commercialisation. □
9. Lancer des campagnes d'éducation et de sensibilisation au sujet de tous les types de marchés financiers. □
10. Renseigner le secteur public, le secteur privé et le milieu universitaire au sujet de l'utilité des marchés financiers, des entrepreneurs et des « intrapreneurs ». □
11. Sensibiliser les institutions financières traditionnelles aux avantages que procure aux entrepreneurs un accès plus facile au financement par actions. □
12. Mettre sur pied un réseau de mentorat avec un volet de formation des mentors et un volet de jumelage des entrepreneurs et des mentors. □
13. Favoriser l'entrepreneuriat et l'intrapreneuriat dans le milieu universitaire. □
14. Enseigner aux étudiants que l'entrepreneuriat est un objectif de carrière intéressant. □
15. Concevoir un portail à l'intention des élèves du secondaire et des étudiants de niveau postsecondaire afin de mettre en évidence des cheminements de carrière et les études qu'ils exigent. □
16. Créer un programme « d'entrepreneurs en résidence » dans les universités et les campus du collège communautaire. □
17. Bâtir une alliance à long terme avec la presse pour encourager la diffusion de messages positifs au sujet de l'entrepreneuriat et de l'investissement au Nouveau-Brunswick. □

Réseaux d'entrepreneurs

18. Établir un réseau provincial de ressources d'information à l'intention des entrepreneurs. □
19. Préparer les sociétés d'experts-conseils, de comptables et d'avocats à collaborer avec les entrepreneurs et à s'occuper du capital-actions. □

Le début de la croissance d'une entreprise survient lorsque celle-ci a épuisé le financement de démarrage fourni par la famille, les amis et le fondateur et qu'elle part à la recherche de financement secondaire.

Un intrapreneur est un entrepreneur qui travaille au sein d'une entreprise, d'une organisation ou d'une institution et qui s'efforce constamment d'en améliorer les produits, les services et le rendement, de trouver de nouveaux marchés ou d'apporter d'autres contributions tangibles.

20. Mettre en rapport les propriétaires d'entreprise qui désirent prendre leur retraite et les réseaux d'entrepreneurs qui sont intéressés à acquérir des entreprises.

Incitations financières pour l'expansion des entreprises

21. Élaborer un crédit d'impôt sur le capital de risque local et l'investissement dans les entreprises en début de croissance.
22. Accroître le crédit d'impôt sur les dividendes des sociétés fermées du Nouveau-Brunswick.
23. Rembourser les prêts étudiants des diplômés des universités du Nouveau-Brunswick qui demeurent dans la province et qui deviennent entrepreneurs ou qui occupent un emploi dans leur domaine d'études.
24. Promouvoir le recrutement de dirigeants d'entreprise au moyen d'incitatifs financiers.
25. Encourager les entreprises et les salariés à participer à des régimes d'achat ou d'options d'achat d'actions à l'intention des employés.

Investissements providentiels

26. Mettre sur pied un réseau d'investisseurs providentiels au Nouveau-Brunswick.
27. Concevoir un portail à l'intention des investisseurs providentiels du Nouveau-Brunswick.
28. Promouvoir l'établissement de réseaux d'investisseurs providentiels qui s'intéressent à des régions ou à des groupes démographiques en particulier.

Débouchés pour réunir des capitaux

29. Mettre sur pied un concours annuel de plans d'affaires sous l'égide du lieutenant-gouverneur.
30. Sensibiliser les entrepreneurs et les spécialistes qui les conseillent à la possibilité de « tâter le terrain » et de solliciter l'investissement de capitaux.
31. Établir des fonds d'investissement providentiel dans les universités et les collèges communautaires.
32. Mettre sur pied un fonds de capital d'appoint au Nouveau-Brunswick.
33. Encourager la Société de gestion des placements du Nouveau-Brunswick à atteindre son objectif établi de 2 p. 100 en matière d'investissements « de rechange ».

Le présent rapport et ses recommandations sont une invitation à passer à l'action. Les tables rondes ont aidé à clarifier les défis inhérents au marché financier du Nouveau-Brunswick. Elles ont également permis aux gens de notre province d'affirmer leur volonté et leur capacité de réaliser de réels progrès.

La CVMNB admet que les méthodes actuelles de développement économique et que le recours au financement par emprunt de préférence au financement par actions donnent les résultats souhaités. Mais on pourrait augmenter le nombre de façons d'aider les entreprises à croître. Nos recommandations créent des débouchés pour les entreprises à diverses étapes de leur croissance afin de les aider à prendre de l'expansion et à rendre leurs employés, les investisseurs et la collectivité plus prospères.

Outre ces recommandations, notre initiative tiendra compte des projets locaux qui aboutissent actuellement à des réussites dans la province. Il ne s'agit pas de laisser tomber nos efforts et nos réussites actuels, mais bien d'en tirer parti.

Un fonds de capital d'appoint est une source de financement qui investit de concert avec un groupe d'investisseurs providentiels. Les fonds de capital d'appoint interviennent après que les investisseurs providentiels ont effectué la vérification préalable et ont pris la décision d'investir. Les fonds de capital d'appoint se soumettent aux mêmes modalités et conditions que celles qui ont été accordées aux investisseurs providentiels, et ils peuvent fournir un financement de contrepartie ou une proportion du financement.

Nous avons besoin d'un large éventail d'intervenants pour parrainer des initiatives et pour faire avancer les choses en vue de la mise sur pied d'un marché financier dynamique. La mise en valeur de ce marché permettra d'accroître l'investissement, l'innovation et la prospérité dans l'intérêt de tous les Néo-Brunswickois. Mais il ne sera pas possible d'assurer la croissance du marché financier si on laisse les choses telles quelles ou si on se contente de rafistoler le système. Nous avons besoin d'un effort concerté et d'une volonté de changement.

Le présent rapport et le Sommet pleines voiles préparent le terrain de ce qui sera le plus important effort économique à avoir été entrepris dans notre province au cours des dernières années.

Objectifs du Sommet pleines voiles

Le Sommet pleines voiles a pour but de stimuler la croissance du marché financier du Nouveau-Brunswick. Les quatre objectifs prépondérants suivants, qui ont été établis au cours des tables rondes, nous permettront d'atteindre ce but :

- Renforcer notre culture entrepreneuriale;
- Multiplier les liens entre les intervenants;
- Mieux faire connaître les marchés financiers;
- Promouvoir l'investissement.

Objectif n° 1 : Renforcer notre culture entrepreneuriale

Renforcer notre culture entrepreneuriale aura probablement les répercussions les plus probantes sur notre marché financier. Les mécanismes de financement par actions qui existent actuellement au Nouveau-Brunswick sont minuscules et extrêmement précaires. La taille de notre marché des actions est limitée en raison du fait que peu de gens comprennent comment le marché financier se développe et prend de l'expansion.

Il faudra que tous les groupes d'intérêt prennent l'engagement à long terme de renforcer notre culture entrepreneuriale. À brève échéance, la province bénéficiera des retombées de la richesse créée et les gens jouiront d'une plus grande liberté d'action. Mais si nous ne faisons rien pour renforcer notre culture entrepreneuriale, notre province va continuer à prendre du retard sur la moyenne canadienne aux plans de l'expansion des entreprises, de la santé économique et du niveau de vie.

Pour le marché financier de la province, le statu quo n'est plus viable. De nouveaux défis et débouchés se présentent à un rythme effréné en réponse aux pressions qui s'exercent à l'échelle mondiale et à l'intérieur du Canada. Le capital financier et humain se déplace maintenant sans difficulté. Si nous ne renforçons pas notre culture entrepreneuriale, ce capital sera attiré par les débouchés qui se présenteront à l'extérieur du Nouveau-Brunswick, au détriment de chacun d'entre nous et de notre province.

Objectif n° 2 : Multiplier les liens entre les intervenants

La vie d'un entrepreneur moyen est une longue liste de choses à faire. Des tâches comme promouvoir l'entreprise, bâtir une équipe solide et gérer les rentrées et les sorties de fonds peuvent éloigner un propriétaire d'entreprise de ses activités essentielles. Les entrepreneurs ont parfois besoin de compétences qu'ils ne possèdent pas eux-mêmes. Autrefois, les entrepreneurs s'en remettaient à leurs réseaux personnels d'amis et de gens d'affaires. Certes, ces réseaux sont utiles, mais ils ne répondent pas toujours aux besoins des entrepreneurs, notamment lorsqu'ils sont à la recherche de connaissances spécialisées ou de contacts sectoriels à l'extérieur de leur milieu. Et les réseaux personnels de ce genre ont tendance à exiger beaucoup de temps et à être peu efficaces.

Il est important de ne pas sous-estimer la valeur des réseaux traditionnels qu'on établit en cultivant des relations personnelles. Mais les outils de communication comme les portails permettent d'enrichir grandement le réseautage et de faire circuler davantage d'idées et de produits dans toute la province. Ces technologies aident également les entrepreneurs à s'instruire et à mieux s'outiller.

Les réseaux virtuels peuvent donner aux investisseurs une bonne connaissance de ce que les entrepreneurs de la province produisent et de la nature de leurs besoins de financement. Les réseaux virtuels pourraient également permettre au gouvernement provincial de mieux comprendre les besoins des entrepreneurs et les défis qu'ils doivent relever.

Objectif n° 3 : Mieux faire connaître les marchés financiers

Étant donné que le Nouveau-Brunswick compte six des 3 500 sociétés cotées en bourse au Canada, peu de Néo-Brunswickois sont au courant de l'état du marché financier de notre province. La connaissance qu'ont les Néo-Brunswickois du financement par actions se limite la plupart du temps à ce qu'ils lisent dans les journaux ou à ce que leur apprend leur conseiller financier au moment où ils cotisent à leur REER. La plupart des étudiants en administration des affaires connaissent du marché financier uniquement les activités boursières et les structures financières des plus grandes entreprises au monde. Comme il fallait s'y attendre, la méconnaissance du financement par actions au Nouveau-Brunswick s'est manifestée dans les interventions et les attitudes de la plupart des représentants des groupes d'intérêt qui ont participé à nos tables rondes.

Pour avoir accès aux capitaux, il faut avoir accès à l'information. Pour avoir accès aux capitaux :

- Les entrepreneurs doivent être au courant de la possibilité d'obtenir du financement par actions;
- Les investisseurs doivent être au courant des instruments financiers qui leur permettent d'investir;
- Les spécialistes doivent être au courant des exigences comptables et juridiques et des besoins de services d'experts-conseils pour faciliter les opérations entre les entrepreneurs et les investisseurs.

Renseigner les intervenants du Nouveau-Brunswick au sujet des mécanismes de financement par actions contribuera à susciter l'offre et la demande d'investissements, ce qui stimulera par ricochet l'acquisition de connaissances et la création globale de richesse. Les entrepreneurs seront ainsi en mesure d'exploiter tout le potentiel de leurs idées, et les investisseurs pourront amoindrir leur risque d'investissement par la diversification. Les membres des professions libérales toucheront des honoraires supplémentaires et auront la possibilité de contribuer à la croissance de leur collectivité.

Objectif n° 4 : Promouvoir l'investissement

Pour favoriser la croissance du marché financier de la province, il faut des actions ordinaires, des actions privilégiées, des débetures convertibles et d'autres instruments financiers qui restent à imaginer. Certains de ces outils d'expansion des entreprises et de croissance économique existent déjà, mais nous devons en faire la promotion.

Au Nouveau-Brunswick, la plupart des entreprises en croissance traversent la « vallée de la mort », comme on appelle la carence d'investissement entre le financement de démarrage et la commercialisation. Peu de possibilités s'offrent aux entrepreneurs désireux de faire prendre de l'expansion à leur entreprise en début de croissance. Pour leur procurer les fonds dont ils ont besoin, il faudra songer à un amalgame de mesures incitatives et de nouveaux mécanismes de financement.

Bon nombre des recommandations du Sommet pleines voiles visent à aider les entreprises en début de croissance à trouver et à obtenir des investissements. Favoriser la croissance et la réussite de ces entreprises au moyen d'investissements dans leur capital-actions permettra d'assurer la prospérité à long terme du marché financier de notre province.



Recommandations

Les discussions des tables rondes ont permis de dégager 33 recommandations stratégiques qui, si elles sont mises en oeuvre, nous permettront d'atteindre nos objectifs et notre but de stimuler la croissance du marché financier du Nouveau-Brunswick. Nous avons réparti les recommandations entre les cinq programmes suivants :

1. Éducation des entrepreneurs;
2. Réseaux d'entrepreneurs;
3. Incitations financières pour l'expansion des entreprises;
4. Investissements providentiels;
5. Débouchés pour réunir des capitaux.

Ces programmes font appel à une démarche globale, plutôt qu'à la méthode « compartimentée » qui a toujours été employée dans le cadre d'initiatives semblables. Il faudra qu'un large éventail de champions et d'intendants collaborent pour mettre en oeuvre les recommandations, pour former des équipes sans égard aux frontières institutionnelles et pour exercer en commun le leadership.

Outre les recommandations qui ont été répertoriées dans les cinq programmes susmentionnés, trois recommandations portent sur la nécessité d'accroître la visibilité des initiatives dans le domaine de l'entrepreneuriat. Ces recommandations, que nous décrivons dans les pages qui suivent, auront des répercussions sur chacun des cinq programmes.

Sensibilisation à l'entrepreneurship

Les tables rondes ont livré des enseignements précieux sur la culture entrepreneuriale au Nouveau-Brunswick. Mais pour tirer profit de ces enseignements, nous avons dû tenir des discussions à grande échelle avec les principaux groupes d'intérêt de toute la province. Ces discussions et la recherche qui les a précédées ont révélé à quel point l'entrepreneurship était méconnu au Nouveau-Brunswick. Nous devons remédier à cette situation.

Pour renforcer notre culture entrepreneuriale, nous devons faire la preuve que les activités des entrepreneurs sont profitables au Nouveau-Brunswick. On relève dans tous les coins de la province des exemples de grande réussite à l'échelle mondiale que seuls connaissent les gens du coin ou ceux qui travaillent dans des secteurs connexes. Il faut une campagne de sensibilisation à long terme pour mettre en valeur les retombées de l'entrepreneurship et pour faire savoir qu'il est indispensable de fournir un soutien – autant financier qu'intellectuel – aux entrepreneurs.

Le système d'éducation du Nouveau-Brunswick a formé des gens qui sont capables de fonctionner à tous les échelons du milieu des affaires canadien. Si elles étaient utilisées au Nouveau-Brunswick, leurs compétences et leurs connaissances accroîtraient grandement la création de richesse et amélioreraient notre capital humain. Notre campagne de sensibilisation devrait mettre en vedette ces gens pour qu'ils illustrent le potentiel de réussite du Nouveau-Brunswick.

L'un des aspects importants de cette campagne devrait être l'importance accordée aux messages positifs. Les participants aux tables rondes ont donné de nombreux exemples pour montrer à quel point la presse s'attache à faire état de faillites d'entreprises et de détournements présumés de ressources gouvernementales. Continuer à mettre l'accent sur les exemples négatifs est improductif. Cette attitude mine les fondements de la culture entrepreneuriale et nuit aux efforts déployés par notre province pour concrétiser son potentiel de croissance.

Cette campagne de sensibilisation permettra d'accroître le nombre de gens qui connaissent en profondeur le marché financier dans notre province et de mettre en valeur les débouchés qui existent chez nous pour les entrepreneurs et les investisseurs.

Recommandation n° 1 : Véhiculer des messages positifs au sujet des avantages de l'entrepreneuriat et de l'investissement au Nouveau-Brunswick.

Le succès est contagieux. Un grand nombre d'exemples de réussite entrepreneuriale et financière ont été mentionnés au cours des tables rondes. Malheureusement, à cause de l'absence d'une stratégie de publicité et du manque de couverture médiatique positive, peu de gens qui n'étaient pas directement concernés étaient au courant de ces réussites.

Mieux faire connaître les entrepreneurs et les entreprises qui ont réussi dans notre province aiderait à changer la fausse impression selon laquelle il est impossible d'avoir du succès ici. En ne réussissant pas à donner des exemples positifs et à promouvoir la réussite en affaires, nous avons créé un milieu sans gagnant et sans héros manifeste, c'est-à-dire sans nouveaux entrepreneurs qui ambitionnent de réussir.

Nous devons mettre en valeur nos succès afin de prouver aux entrepreneurs et aux investisseurs que le Nouveau-Brunswick est un bon endroit pour bâtir une entreprise et pour créer de la richesse.

Démarches

- Faire connaître à la presse les exemples de réussite.
- Prévoir des moyens de présenter les exemples de réussite et de mettre en valeur la création d'entreprises et les succès en matière de financement au fur et à mesure qu'ils se produisent.
- Encourager et aider les entreprises locales dans leurs communications avec les médias (par exemple, en leur offrant des outils de soutien comme des lignes directrices et de la formation sur la rédaction de communiqués de presse, en désignant des champions dans la presse locale et en facilitant l'accès aux personnes-ressources dans les médias et aux ressources d'appoint locales).

Recommandation n° 2 : Promouvoir véritablement l'entrepreneuriat et l'investissement au Nouveau-Brunswick.

Bien des Néo-Brunswickois pensent qu'ils vivent dans une province « de transit ». Cette impression, qui est également répandue à l'extérieur de la province, nuit à l'expansion des entreprises et aux investissements. Des campagnes de sensibilisation provinciales ont fait appel aux médias pour mettre en valeur les attraits naturels et l'hospitalité de notre province. Pour mieux faire connaître le capital entrepreneurial de notre province, il faut véhiculer un message plus dynamique et plus personnalisé.

Les chefs de file les plus connus parmi les intervenants du secteur privé, du secteur public et du milieu universitaire sont très en demande dans de nombreuses manifestations. Ces leaders ont le pouvoir d'influencer l'idée qu'on se fait du Nouveau-Brunswick et de son climat des affaires. En mettant l'accent au cours de leurs allocutions sur l'esprit d'entreprise, sur les réussites et sur les possibilités d'investissement dans notre province, nos chefs de file susciteront de l'intérêt pour le Nouveau-Brunswick et pour son potentiel économique. Mais pour porter fruit, notre message doit être positif, cohérent et durable à long terme.

Démarche

- Profiter de toutes les tribunes pour promouvoir véritablement le Nouveau-Brunswick comme centre de l'entrepreneurship et comme endroit où investir.

Recommandation n° 3 : Lancer un programme d'encouragement au retour dans la province des Néo-Brunswickois qui en sont partis.

Au Nouveau-Brunswick, « l'exode des cerveaux » a commencé dans les années 50. Ce phénomène s'est accentué au cours des dernières années, car l'immigration ne contrebalance plus les départs. En laissant partir des diplômés et des travailleurs spécialisés, nous protégeons mal l'argent investi par les contribuables, nous assistons à un exode du capital humain irremplaçable dont nous avons besoin pour trouver de nouvelles idées et créer des entreprises et nous perdons des compétences qui sont essentielles pour soutenir la croissance économique.

Nous devons créer un contexte qui permettra aux diplômés et aux travailleurs spécialisés de trouver des débouchés dans notre province. Il faut également que nous fassions savoir que le Nouveau-Brunswick est un endroit propice à la réussite.

Il est aussi important de ramener dans la province ceux et celles qui sont déjà partis. Les travailleurs qui se sont expatriés et qui ont acquis de l'expérience dans les grands centres urbains représentent une ressource économique inexploitée. Pour tirer profit de cette ressource, nous devons faciliter le retour de ces travailleurs.

L'un des principaux volets de ce programme doit viser à fournir aux travailleurs qui reviennent le soutien et l'aide dont ils ont besoin à leur arrivée. Les programmes précédents se résument essentiellement à des campagnes d'information et ne fournissent ni assistance, ni perspective d'emploi ni aide à la recherche d'emploi aux travailleurs de retour dans la province. Notre programme ne doit pas se limiter à inviter les Néo-Brunswickois à revenir chez eux. Nous devons faire en sorte que les travailleurs de retour dans la province aient des débouchés à leur arrivée et puissent recevoir le soutien dont ils ont besoin.

Démarches

- Lancer un programme pour véhiculer un message de marque invitant les Néo-Brunswickois à revenir dans la province. Intégrer au programme les leçons tirées des programmes précédents semblables qui ont donné des résultats mitigés.
- Fournir le soutien et les réseaux dont ont besoin les travailleurs et les diplômés de retour dans la province pour concrétiser leurs projets d'entreprise.
- Concevoir un dossier de bienvenue pour présenter aux Néo-Brunswickois vivant à l'extérieur de la province les débouchés qui existent maintenant au Nouveau-Brunswick. Ce dossier devrait contenir de l'information au sujet des exemples de réussite, des débouchés, du développement économique, des ressources et des personnes-ressources au Nouveau-Brunswick, en plus des formulaires nécessaires et de liens permettant d'obtenir des renseignements supplémentaires.

Éducation des entrepreneurs

L'éducation est l'un des facteurs qui contribuent le plus au succès des entrepreneurs, des employés et de l'économie de la province.

Nous devons encourager les jeunes de notre province en leur présentant des façons réalistes de devenir entrepreneurs et en leur donnant les outils éducatifs dont ils ont besoin pour réussir dans l'entrepreneuriat. Les établissements d'enseignement doivent promouvoir énergiquement la notion de l'entrepreneurship comme objectif pendant toute la durée des études.

Mais cet effort ne doit pas se restreindre à nos établissements d'enseignement et à nos jeunes. Et il ne faut pas se limiter aux entrepreneurs eux-mêmes. Nous devons adopter une démarche polyvalente en matière d'éducation des entrepreneurs. Pour que la culture entrepreneuriale soit dynamique, il faut éduquer les employeurs et leurs employés, les représentants syndicaux et tous les intervenants du secteur public, du secteur privé, du monde de l'éducation et du milieu financier. Grâce à cette démarche, tous ceux et celles qui ont la possibilité de favoriser et de soutenir l'entrepreneurship sauront à quel point il est important de le faire.

Des ateliers spécialisés pourraient être une façon efficace de mettre l'encadrement pédagogique à la portée des entrepreneurs à l'extérieur des établissements postsecondaires. Mais il faudrait que nous élargissions notre définition de l'éducation des entrepreneurs afin de tenir compte de méthodes d'enseignement non traditionnelles. Les institutions financières ainsi que tous les gouvernements et leurs ministères doivent être plus conscients de l'importance des entrepreneurs dans la province et dans leur milieu. La sensibilisation à l'entrepreneurship aidera les « intrapreneurs » – les entrepreneurs qui travaillent au sein d'entreprises ou d'institutions – à connaître du succès, et elle permettra aux établissements de crédit traditionnels de mieux voir qu'il est avantageux d'aider les entrepreneurs à obtenir du financement par actions.

Recommandation n° 4 : Établir un conseil du premier ministre sur l'entrepreneurship.

Le Canada est le seul pays du G8 qui n'a pas de ministère national consacré exclusivement à la petite entreprise. La même observation s'applique au gouvernement du Nouveau-Brunswick. Nos tables rondes ont

confirmé que les propriétaires de petite entreprise du Nouveau-Brunswick estiment qu'ils ont besoin d'alliés au sein du gouvernement provincial.

Au Canada, d'autres provinces comme l'Ontario et la Colombie-Britannique ont remédié à la situation en mettant sur pied des programmes qui donnent aux petites entreprises et aux entrepreneurs des moyens de communiquer directement avec les décideurs gouvernementaux.

Démarche

- Établir un conseil du premier ministre sur l'entrepreneurship. Ce conseil, qui serait composé d'investisseurs providentiels, d'universitaires et de propriétaires de petite entreprise désignés par leurs pairs, relèverait directement du Cabinet du premier ministre afin que celui-ci puisse bénéficier de ses connaissances pratiques sur l'évolution des tendances en matière d'innovation, de financement et de philosophie d'entreprise. Les membres de ce conseil se réuniraient régulièrement avec le premier ministre afin de cerner et de classer par ordre de priorité les enjeux de l'heure dans le milieu de l'entrepreneurship. Nous pensons que ce conseil aidera au gouvernement à prendre des décisions efficaces. Il enverra également un signal sans équivoque aux entrepreneurs, aux investisseurs, aux autres décideurs gouvernementaux ainsi qu'aux gens de l'extérieur de la province, à savoir que le gouvernement a à coeur l'entrepreneurship, l'investissement et la croissance. Pour devenir membre du conseil, un propriétaire de petite entreprise devrait être choisi par l'entremise du réseau Entreprise ou des autres groupes de gens d'affaires.

Recommandation n° 5 : Offrir aux étudiants du niveau postsecondaire des possibilités d'acquérir de l'expérience de travail et de réaliser des projets d'étude dans des entreprises en début de croissance.

Dans une entreprise en croissance, les ressources humaines doivent faire face à des exigences énormes. Les ressources humaines et les coûts qui y sont liés sont aussi importants que les ressources financières pour la réussite d'une entreprise en début de croissance.

Parallèlement, les étudiants du niveau postsecondaire ont besoin de débouchés pour acquérir les compétences recherchées et de l'expérience pratique dans un contexte réel. Une juxtaposition procurerait aux étudiants et aux entreprises un moyen de combler l'un de leurs besoins en donnant l'occasion aux étudiants d'acquérir de l'expérience et en offrant la possibilité aux entreprises en début de croissance de réaliser des économies.

Les programmes d'alternance travail-études parrainés par les établissements postsecondaires peuvent mettre en contact des étudiants et des entrepreneurs. Mais ces programmes exigent un engagement de la part des établissements d'enseignement et des entreprises afin de libérer les étudiants, d'une part, et d'offrir des emplois qui leur permettront d'acquérir des compétences et de l'expérience, d'autre part. Une collaboration réelle entre les établissements postsecondaires, les étudiants et les entreprises en début de croissance dans le but de soutenir les programmes d'alternance travail-études pourrait procurer de nombreux avantages :

- De futurs employés qui ont la même passion, la même vision et la même mission que l'équipe des fondateurs;
- L'accès aux compétences et à la recherche nécessaires à court terme;
- La sensibilisation des étudiants au fait qu'ils peuvent devenir des entrepreneurs ou travailler pour une entreprise en début de croissance;
- Une plus grande reconnaissance du fait que les établissements postsecondaires sont des fournisseurs de capital-savoir;
- La réduction de l'exode des cerveaux.

Démarches

- Élaborer des programmes d'alternance travail-études dans l'entreprise qui répondent aux besoins des étudiants et des entrepreneurs.
- Trouver des débouchés pour placer des étudiants des programmes d'alternance travail-études dans des entreprises en début de croissance.
- Offrir des possibilités d'alternance travail-études (des expériences de travail) dans le cadre des principaux programmes. À titre d'exemple, l'Université de Waterloo offre un programme sans alternance d'une durée de quatre ans et un programme avec alternance travail-études d'une durée de cinq ans dans les mêmes disciplines.

Recommandation n° 6 : Faire en sorte que les universités et les collèges adoptent une philosophie de collaboration dans le but d'encourager l'esprit d'entreprise.

Un étudiant à la maîtrise en administration des affaires rédige un plan d'affaires fictif dans le cadre de ses travaux scolaires, pendant qu'un étudiant en animation par ordinateur s'échine à préparer un véritable plan d'affaires pour mettre sur pied une nouvelle entreprise. S'il existait une façon de les mettre en rapport, ces deux étudiants y trouveraient leur compte. En effet, l'étudiant en administration des affaires pourrait acquérir de l'expérience auprès d'une entreprise en début de croissance et l'étudiant en animation par ordinateur aurait l'avantage de disposer d'un plan d'affaires plus efficace. Malheureusement, il n'existe aucun cadre de collaboration qui pourrait permettre ce genre de rapprochement.

Nos établissements d'enseignement supérieur fonctionnent aujourd'hui dans un contexte compartimenté traditionnel, et bon nombre d'entre eux n'offrent pas tous les programmes ou toute la formation qu'il faut pour diriger une entreprise (par exemple, une formation en animation, mais aucun programme en administration). À cause du manque de collaboration entre les établissements, non seulement utilisons-nous le capital humain de façon inefficace, mais nous perdons aussi des idées et des débouchés qui pourraient être mis au point par des équipes diversifiées d'étudiants et d'enseignants qui travaillent ensemble.

Les technologies de pointe comme les systèmes vocaux sur Internet, la diffusion Web et l'enseignement virtuel ont supprimé les obstacles traditionnels à la collaboration que sont la distance et le coût. Nous devons aussi abattre les obstacles qui restent, notamment la réticence qu'ont les universités et les collèges communautaires à travailler ensemble. En donnant aux étudiants et aux enseignants le pouvoir de bâtir des alliances, nous allons faire un usage optimal de notre capital humain. Nous allons également trouver des moyens de créer à la fois des partenariats et des emplois avec des entreprises d'avenir. Les étudiants vont apprendre et les contribuables vont bénéficier d'un rendement encore meilleur sur leur investissement en éducation. Avec le temps, cette collaboration donnera lieu à des entreprises de coopération qui permettront de ralentir l'exode des cerveaux et qui procureront aux diplômés des débouchés pour devenir des entrepreneurs au Nouveau-Brunswick.

Démarches

- Trouver des possibilités de collaboration entre les programmes et les établissements, en particulier entre les étudiants en administration et les étudiants des autres disciplines.
- Prévoir un point d'accès unique dans chaque établissement afin de coordonner la collaboration.
- Encourager les étudiants et les membres du corps professoral à adopter un esprit d'ouverture, de collaboration et d'entreprise.

Recommandation n° 7 : Bâtir une alliance entre les employeurs et les travailleurs dans le but de créer un climat favorable à l'entrepreneuriat.

La réussite d'une entreprise en début de croissance est tributaire de la flexibilité de la main-d'oeuvre, de l'innovation et du financement. À cette étape cruciale de la croissance d'une entreprise, l'employeur et les employés sont essentiels à la réussite du projet. Il est donc indispensable que le propriétaire de l'entreprise et les travailleurs établissent un partenariat. Il suffit d'une équipe de direction inflexible ou de travailleurs entêtés pour tuer dans l'oeuf le meilleur des projets.

Les probabilités de réussite sont meilleures lorsque les deux partenaires en affaires, c'est-à-dire l'employeur et les employés, collaborent dans leur intérêt mutuel. Par contre, l'absence de collaboration nuit au lancement de nouvelles entreprises et complique la tâche aux travailleurs qui sont à la recherche d'un emploi attrayant. Il faut un dialogue franc et honnête au sujet de pratiques de travail et de stratégies de rémunération innovatrices.

Démarches

- Collaborer afin d'aider les entreprises en début de croissance et les entrepreneurs à trouver les solutions dont ils ont besoin en ce qui concerne la main-d'oeuvre.
- Faciliter le dialogue entre les groupes de travailleurs et les employeurs ou les entrepreneurs locaux.
- Reconnaître la contribution des employés à l'innovation et à la santé financière des entreprises et trouver des moyens de répondre aux besoins des entreprises et à ceux des travailleurs.

Recommandation n° 8 : Améliorer l'accès aux outils de préparation à l'investissement, y compris aux outils de commercialisation.

Pour permettre à une entreprise de franchir les premières étapes de son existence (d'aller au-delà de l'idée), le propriétaire a souvent besoin de plus de fonds qu'il ne peut en réunir lui-même. Pour obtenir du financement supplémentaire, en particulier de bailleurs de fonds non traditionnels, il faut démontrer que l'entreprise est en mesure de gérer des investissements dans son capital-actions. Les entrepreneurs doivent être capables d'amener les gens à souscrire à leurs idées et de les convaincre de leur compétence, de leur passion et de leur sens des affaires.

Au cours des tables rondes, de nombreux prêteurs et investisseurs potentiels ont raconté des anecdotes au sujet d'entrepreneurs qui n'avaient pas les compétences et l'attitude nécessaires pour convaincre.

La plupart des entrepreneurs ont la passion de réussir. Mais pour convaincre les investisseurs, les entrepreneurs doivent pouvoir présenter leurs idées au moyen de messages brefs et faciles à comprendre. Pour réussir, un entrepreneur doit être capable de communiquer efficacement avec les investisseurs et de cerner les questions ou les notions qui sont importantes à leurs yeux.

Démarches

- Mettre sur pied un programme à long terme à l'échelle de la province afin d'offrir aux entrepreneurs de la formation et des outils en matière de préparation à l'investissement pour les aider à présenter avec succès leurs idées aux investisseurs. Cette démarche pourrait comprendre un portail, des ateliers et une campagne de sensibilisation.
- Parrainer des concours de présentation pour promouvoir l'importance de savoir « vendre » une idée. Par exemple, des concours de ce genre pourraient être organisés par les établissements d'enseignement dans le cadre des cours d'administration de 12^e année, des cours d'expression orale en français au niveau universitaire ou des compétitions de plans d'affaires.

Recommandation n° 9 : Lancer des campagnes d'éducation et de sensibilisation au sujet de tous les types de marchés financiers.

À titre d'organisme de surveillance des marchés des investissements, il incombe notamment à la CVMNB de réglementer les marchés financiers et de fournir de l'information aux participants à ces marchés. Aujourd'hui, la CVMNB s'occupe des investisseurs et des investissements traditionnels. Elle n'offre pas de matériel didactique aux investisseurs qui désirent se renseigner au sujet d'autres façons d'investir, comme le capital de risque privé, ni aux entrepreneurs qui sont à la recherche de financement par actions.

Démarches

- Offrir du matériel et des initiatives didactiques qui portent sur le financement par actions à l'intention des investisseurs et des entrepreneurs à la recherche d'investissements.
- Améliorer le site Web de la CVMNB en y incluant du contenu didactique au sujet du financement par actions à l'intention des investisseurs et des entrepreneurs, des hyperliens vers des sites Web d'intérêt, une liste d'activités de formation et de cours et d'autres documents pertinents.

Les capitaux privés correspondent normalement aux intérêts d'un nombre limité de particuliers ou d'investisseurs dans une société. Contrairement aux actions négociées dans un marché public, les actions détenues à titre privé sont normalement conservées pendant de longues périodes, et leurs prix d'achat et de vente sont davantage susceptibles de faire l'objet de négociations entre les personnes concernées.

Recommandation n° 10 : Renseigner le secteur public, le secteur privé et le milieu universitaire au sujet de l'utilité des marchés financiers, des entrepreneurs et des « intrapreneurs ».

Aujourd'hui, la promotion, la mise en valeur et le soutien des entrepreneurs et des entreprises de la province relèvent essentiellement d'un seul ministère au sein du gouvernement du Nouveau-Brunswick. En revanche, dans l'État du Wisconsin, ce sont tous les ministères qui sont invités à soutenir les entrepreneurs. Par exemple, le ministère de l'agriculture du Wisconsin collabore étroitement avec des entrepreneurs pour mettre au point des biocarburants dans le but de mieux utiliser l'actif agricole et forestier de l'État.

Le succès et la progression de notre culture entrepreneuriale et de notre marché financier dépendent de la participation de tous les intéressés du secteur privé, du secteur public et du milieu universitaire de la province. Nous devons travailler ensemble et tirer profit de toutes les ressources et les possibilités disponibles.

Pour permettre à tous les intervenants de tirer profit de toutes les ressources et les possibilités disponibles, nous devons nous renseigner au sujet de l'utilité des marchés financiers, des entrepreneurs et des « intrapreneurs ».

Démarches

- Illustrer l'importance de l'entrepreneurship en mettant en valeur des exemples positifs et des réussites.
- Encourager les ministères provinciaux à collaborer pour promouvoir et soutenir les entrepreneurs.
- Enseigner aux ministères à promouvoir l'entrepreneurship dans leur organisation afin de rallier tous les échelons de l'administration au sein du gouvernement provincial.

Recommandation n° 11 : Sensibiliser les institutions financières traditionnelles aux avantages que procure aux entrepreneurs un accès plus facile au financement par actions.

À l'occasion d'un sondage qui a été réalisé en 2002 par la bourse de Londres, on a demandé aux entreprises nouvellement lancées (les sociétés qui avaient récemment fait un premier appel public à l'épargne) d'indiquer quel avait été le premier interlocuteur avec lequel elles avaient discuté d'un premier appel public à l'épargne. Dans 50 p. 100 des cas, les répondants ont indiqué qu'il s'agissait de l'institution financière avec laquelle l'entreprise faisait affaire. Un sondage semblable réalisé par la bourse de la Nouvelle-Zélande a donné des résultats comparables. Ces sondages témoignent de l'influence importante qu'exercent les institutions financières traditionnelles sur le succès des marchés financiers.

Au Nouveau-Brunswick, les intervenants ont exprimé une certaine frustration envers les institutions financières locales qui ont l'habitude de régler les problèmes d'expansion et de liquidités au moyen du financement par emprunt. Il faut encourager les gestionnaires de comptes commerciaux qui travaillent pour les institutions financières au Nouveau-Brunswick et ailleurs à faciliter la croissance du marché financier de notre province en considérant le financement par actions comme une solution à ces problèmes.

Démarches

- Organiser un sommet avec les institutions prêteuses privées de la province pour mettre sur pied un programme de sensibilisation à long terme dans le but de promouvoir le recours au financement par actions et les avantages qu'il présente.
- Donner aux gestionnaires de comptes commerciaux le pouvoir de promouvoir véritablement le financement par actions comme mode de financement possible.

Recommandation n° 12 : Mettre sur pied un réseau de mentorat avec un volet de formation des mentors et un volet de jumelage des entrepreneurs et des mentors.

Dans la presse, les entrepreneurs sont souvent présentés comme des solitaires qui ont des idées innovatrices et qui s'attaquent à l'establishment. En fait, les entrepreneurs qui réussissent savent s'entourer d'une équipe de gens très compétents. Souvent, le héros méconnu de l'équipe est un mentor qui procure un soutien psychologique à l'entrepreneur moins expérimenté et qui le fait bénéficier de son sens des affaires. Dans le milieu des affaires, la popularité des *coachs* pour dirigeants est une manifestation de l'importance que revêt le mentorat.

Les petites et moyennes entreprises du Nouveau-Brunswick peuvent actuellement bénéficier des conseils de mentors au besoin dans la plupart des régions. Mais le besoin de mentorat de la plupart des entrepreneurs n'est jamais comblé. Nous avons besoin d'un réseau de mentorat dynamique d'envergure provinciale pour aider à promouvoir et à soutenir les activités entrepreneuriales dans l'ensemble du Nouveau-Brunswick.

Démarches

- Recruter et former des mentors.
- Lancer un programme de formation des mentors pour permettre à ceux-ci d'acquérir les compétences dont ils ont besoin pour agir efficacement dans leur rôle de mentor.
- Lancer un programme de jumelage des entrepreneurs et des mentors. Il faudra inclure des mentors qui ont des compétences générales et des mentors qui ont des compétences spécialisées. Les mentors qui ont des compétences générales possèdent des connaissances et de l'expérience en entrepreneuriat et sont en mesure de faire bénéficier les entrepreneurs de leur compréhension et de leurs relations dans un secteur en particulier. Les mentors qui ont des compétences spécialisées possèdent des connaissances dans un domaine précis (par exemple, la comptabilité, le droit ou la commercialisation) et sont en mesure de donner des conseils au sujet de questions d'ordre technique.

Recommandation n° 13 : Favoriser l'entrepreneuriat et l'intrapreneuriat dans le milieu universitaire.

Il y a beaucoup de frustration chez les intervenants à l'égard du manque d'innovation dans les produits et les services offerts par le secteur privé au Nouveau-Brunswick. L'une des façons de remédier à cette situation est de commercialiser les produits des activités de recherche et de développement qui se font dans les universités de la province afin d'offrir au secteur privé des débouchés qui lui permettront d'innover.

Mais il faudrait commencer par promouvoir les attitudes et les initiatives entrepreneuriales dans les universités. Il faut que les universités prévoient des mécanismes pour soutenir les initiatives entrepreneuriales et intrapreneuriales et pour véritablement mettre en valeur l'importance de la commercialisation. On stimulera la créativité et l'innovation en donnant aux employés le pouvoir de réfléchir et de se comporter comme des entrepreneurs et en les récompensant en conséquence.

Démarches

- Collaborer dans le but de favoriser la mise sur pied d'incubateurs et de l'infrastructure nécessaire pour tirer profit des activités de recherche et de développement.
- Défendre et appuyer réellement la commercialisation des activités de recherche et de développement des établissements postsecondaires, soutenir publiquement les enseignants qui commercialisent des produits de recherche et revoir les énoncés de mission pour donner la priorité à la croissance et au développement économiques, à l'entrepreneurship et à la commercialisation.
- Offrir des récompenses financières aux innovateurs, aux départements et aux facultés qui commercialisent les produits de leurs activités de recherche et de développement (par exemple, par l'octroi de licences), et parrainer les innovateurs.

Recommandation n° 14 : Enseigner aux étudiants que l'entrepreneuriat est un objectif de carrière intéressant.

Pendant nos études, on nous dit que l'instruction nous permettra d'acquérir les connaissances et les outils dont nous aurons besoin pour obtenir un emploi. C'est d'autant plus vrai dans les établissements postsecondaires. Malheureusement, quand on fait le lien entre l'instruction et l'emploi, on omet souvent de parler de l'entrepreneuriat et de l'idée de créer des emplois, au lieu de se contenter d'en trouver un. Nous avons donc une population qui envisage sa survie économique en terme d'emploi, au lieu de réfléchir à des moyens de produire de la richesse par l'entrepreneuriat. Nous devons enseigner aux étudiants que l'entrepreneuriat est aussi un objectif de carrière intéressant et honorable.

Il s'agit d'un problème à long terme, mais il est important que nous apportions des changements dès maintenant pour pouvoir compter sur des générations futures d'entrepreneurs potentiels et de créateurs de richesse. Nous devons changer notre façon de parler aux jeunes du but de l'instruction et de ce qu'ils peuvent en tirer. Il faut que ce changement commence à l'école primaire et continue jusque dans nos établissements postsecondaires. Pour que ce changement donne des résultats, nous devons aussi convaincre les responsables de l'élaboration des programmes et les enseignants eux-mêmes que le fait de préparer les étudiants à devenir des entrepreneurs est une étape essentielle de leur instruction.

Démarches

- Montrer que l'instruction est gage de succès non seulement dans l'emploi, mais aussi dans l'entrepreneuriat. À titre d'exemple, les enseignants pourraient parler de la façon dont des connaissances récemment acquises peuvent aider les entrepreneurs. L'entrepreneuriat pourrait être intégré aux énoncés de mission, et les établissements pourraient même organiser chez eux des foires de l'entrepreneuriat.
- Élaborer des messages sur l'importance de l'instruction en mettant l'accent non seulement sur l'emploi, mais aussi sur la création d'entreprises.

Recommandation n° 15 : Concevoir un portail à l'intention des élèves du secondaire et des étudiants de niveau postsecondaire afin de mettre en évidence des cheminements de carrière et les études qu'ils exigent.

En 2005, Statistique Canada a prévu avec raison que la population du Nouveau-Brunswick commencerait à décroître à compter de 2006. À cause de cette tendance et du fait que notre population est l'une de celles qui vieillissent le plus rapidement au Canada, le bassin de travailleurs rétrécit graduellement au Nouveau-Brunswick, ce qui entraîne une pénurie chronique de main-d'oeuvre.

Pour infléchir cette tendance, nous devons gérer plus efficacement le capital humain qui ne cesse de diminuer dans la province. Nous devons entretenir un bassin de main-d'oeuvre qui peut contribuer à la croissance économique durable. Cet effort exige la collaboration du milieu des affaires et de l'ensemble du système d'éducation. Nous devons soutenir les jeunes travailleurs et guider les étudiants dans les programmes d'études qui leur procureront les compétences recherchées dont le Nouveau-Brunswick a besoin pour maintenir son économie et ses infrastructures.

Si cette initiative est couronnée de succès, le secteur privé pourrait bénéficier d'un plus vaste bassin de travailleurs qui possèdent les compétences pertinentes. En ce qui concerne le secteur public, cette initiative permettra de consacrer l'argent des contribuables à des domaines essentiels qui contribueront à la croissance économique de la province et à la création de richesse pour nos jeunes. Il en résultera des employés et des entrepreneurs mieux qualifiés.

Démarche

- Concevoir un portail qui serait exploité par le secteur public et le secteur privé dans le but de donner aux élèves du secondaire et aux étudiants du niveau postsecondaire un aperçu des domaines dans lesquels il existe ou on prévoit une pénurie de main-d'oeuvre. De plus, ce site pourrait donner la liste des cours ou des programmes qui sont essentiels à l'acquisition des compétences et à l'obtention des attestations, et il pourrait contenir des renseignements sur les établissements d'enseignement qui offrent les cours et les programmes en question.

Recommandation n° 16 : Créer un programme « d'entrepreneurs en résidence » dans les universités et les campus du collège communautaire.

Le gouvernement fédéral, les contribuables et certains intervenants du secteur privé se sont plaints de la lenteur avec laquelle les universités canadiennes transforment leurs activités de recherche en produits commercialisables ainsi que des coûts élevés que nécessitent ces efforts. Certes, la commercialisation des activités de recherche et de développement dans les établissements postsecondaires du Nouveau-Brunswick connaît un essor, mais il faudrait en faire davantage pour accélérer le processus.

Les employés et les étudiants des universités qui ne bénéficient pas des connaissances que procure l'expérience dans le marché du travail ne sont peut-être pas les personnes les plus aptes à trouver et à guider ceux et celles qui ont des idées commercialisables (et ces employés et étudiants ne devraient pas avoir à assumer cette responsabilité).

Pour aider à repérer les idées commercialisables et à fournir le mentorat qui permettrait aux employés et aux étudiants de commercialiser leurs idées, tous les établissements postsecondaires devraient avoir un entrepreneur en résidence. Cette méthode, qui est employée dans les universités qui connaissent du succès en recherche et développement, procure une connaissance du marché à l'établissement d'enseignement et lui permet de se concentrer sur les activités de recherche qui ont un potentiel commercial.

L'entrepreneur en résidence peut procurer aux innovateurs l'accès à des personnes-ressources et à des idées à l'extérieur du milieu universitaire afin de compléter leurs recherches et de les aider à faire adopter leurs produits et services par le marché. Pour les établissements postsecondaires, l'entrepreneur en résidence permet de répartir plus efficacement l'aide financière chèrement obtenue pour la recherche et de toucher des recettes indispensables à la suite de l'octroi de licences ou de la vente de droits de propriété intellectuelle.

Démarche

- Faire en sorte que toutes les universités et tous les collèges communautaires reçoivent un entrepreneur en résidence qui fournira le mentorat dont ont besoin les employés et les étudiants pour commercialiser leurs idées.

Recommandation n° 17 : Bâtir une alliance à long terme avec la presse pour encourager la diffusion de messages positifs au sujet de l'entrepreneuriat et de l'investissement au Nouveau-Brunswick.

Comme nous l'avons mentionné dans la présentation de la recommandation n° 1, le manque de messages positifs dans la presse au sujet de l'entrepreneuriat au Nouveau-Brunswick donne une mauvaise impression qui a pour conséquence de limiter les investissements et la volonté des entrepreneurs de prendre des risques et de lancer de nouvelles entreprises. Pour changer cette impression, nous devons travailler plus efficacement afin d'assurer la couverture médiatique des exemples de réussite.

Une alliance entre la presse et les organisations de gens d'affaires pourrait aider les médias à trouver plus facilement les exemples de réussite au Nouveau-Brunswick et à en parler. Une telle alliance donnerait également aux entrepreneurs qui ont réussi les outils dont ils ont besoin pour entrer en contact avec les médias afin qu'ils s'intéressent à leur histoire.

Si les entrepreneurs et les médias collaborent, ils pourront promouvoir une vision positive et dynamique du Nouveau-Brunswick qui aidera à encourager les entreprises en début de croissance et à attirer l'attention des investisseurs de l'extérieur de la province.

Démarches

- Prendre contact avec le réseau Entreprise et les chambres de commerce pour recenser les réussites en affaires.
- Signaler aux médias les cas de réussite et faciliter les contacts entre la presse et les entreprises prospères.
- Créer des outils, des modèles et des listes de personnes-ressources que les entrepreneurs pourront utiliser pour publier des communiqués de presse, pour organiser des conférences de presse, pour gérer les demandes d'entrevue et pour collaborer par ailleurs avec la presse.

Réseaux d'entrepreneurs

Il est important de mettre sur pied des réseaux en bonne et due forme à l'intention des entrepreneurs. Ces réseaux, qui fonctionneraient parallèlement aux réseaux locaux existants et qui se rejoindraient au sein d'un réseau central unique d'envergure provinciale, fourniraient aux entrepreneurs actuels et potentiels l'appui dont ils ont absolument besoin. Les nouveaux entrepreneurs qui envisagent de lancer une entreprise sont plus susceptibles de concrétiser leurs plans s'ils savent qu'il existe des réseaux pour promouvoir et soutenir l'expansion des nouvelles entreprises. Ces réseaux procureront un bassin accessible de services et d'employés et faciliteront la pénétration du marché par les fournisseurs de services.

Des réseaux au service des entrepreneurs renforceront la culture entrepreneuriale du Nouveau-Brunswick en encourageant directement la formation d'entrepreneurs et en fournissant indirectement le capital humain dont les entrepreneurs ont besoin pour réussir.

Les réseaux proposés devraient avoir comme mission principale de rendre disponibles les ressources et les compétences entrepreneuriales de l'ensemble du Nouveau-Brunswick. Ils permettraient aux entrepreneurs qui ont des compétences techniques de mettre à contribution les ressources dont ils ont besoin pour l'exploitation quotidienne de leur entreprise. Ils permettraient également de coordonner les ressources en fournissant un soutien intégré aux entrepreneurs de toutes les industries et à toutes les étapes de leur évolution. Les entrepreneurs pourraient recevoir de l'aide en personne ou par le Web dans les domaines suivants :

- Le démarrage et l'expansion d'une entreprise;
- Les finances, la comptabilité, la gestion de l'entreprise et le marketing;
- La planification opérationnelle et stratégique;
- Les droits de propriété intellectuelle et la mise au point de produits;
- La recherche concurrentielle.

Les entrepreneurs se servent habituellement des réseaux pour partager leurs « faits d'armes », pour mieux connaître des marchés potentiels et pour entrer en contact avec d'autres entrepreneurs. On pourrait rendre ces réseaux plus efficaces en mettant les entrepreneurs en rapport avec des gens qui connaissent le financement par actions afin d'inciter les entrepreneurs à s'intéresser de plus près à ce mode de capitalisation.

Les outils virtuels devraient également être utilisés pour accroître l'efficacité de ces réseaux et les rendre pratiques et faciles d'accès pour les entrepreneurs de toute la province. Voici les outils qui devraient être disponibles dans le Web :

- Des outils pour trouver des gens, des organisations et des incubateurs qui peuvent aider à répondre à des besoins particuliers;
- Un guide des événements et des ateliers à l'intention des entrepreneurs;
- Un cybermagazine publié périodiquement qui traite des exemples de réussite et de l'actualité;
- Un coffre d'outils pour les entrepreneurs (centre de ressources, affichage d'offres d'emploi et différentes publications).

En règle générale, les réseaux qui répondent aux besoins des entrepreneurs améliorent grandement l'accès qu'ont ceux-ci à l'information et aux autres ressources et aident les Néo-Brunswickois à lancer de nouvelles entreprises avec succès.

Recommandation n° 18 : Établir un réseau provincial de ressources d'information à l'intention des entrepreneurs

Au Nouveau-Brunswick à l'heure actuelle, de nombreuses organisations différentes mettent de la documentation à la disposition des entrepreneurs. Chaque organisation a un mandat qui lui est propre et fournit des ressources de façon très différente des autres. Les incohérences et le chevauchement des efforts qui en résultent causent des difficultés aux organisations et aux entrepreneurs. Les budgets se ressentent des dédoublements et les employés ne peuvent pas bénéficier des perspectives que leur procurerait la collaboration entre les organismes.

L'une des solutions est un réseau de documentation qui fonctionnerait au moyen d'un portail virtuel commun et cohérent. Un bon exemple de cette solution est le *Wisconsin Entrepreneurs Network* (www.wenportal.org) qui met à la disposition des entrepreneurs de l'État un éventail de ressources utiles ainsi qu'un guichet unique.

L'infrastructure nécessaire existe déjà en grande partie au Nouveau-Brunswick. Il suffirait de coordonner ces ressources et services de documentation et d'en améliorer la prestation.

Démarche

- Concevoir un portail intégré d'envergure provinciale pour le réseau Entreprise. Ce portail permettrait aux entrepreneurs d'avoir accès aux meilleures sources de perfectionnement et d'information sur le milieu des affaires. Parmi les ressources qui seraient disponibles par l'entremise de ce portail, mentionnons des groupes de discussion, un calendrier des événements (comme les prochains forums sur l'investissement providentiel) ainsi que la description détaillée et l'étude des cas des réussites en affaires au Nouveau-Brunswick.

Recommandation n° 19 : Préparer les sociétés d'experts-conseils, de comptables et d'avocats à collaborer avec les entrepreneurs et à s'occuper du capital-actions.

Il faut plus que des entrepreneurs visionnaires pour favoriser la croissance des marchés financiers. Nous avons aussi besoin de réseaux de professionnels – des avocats, des comptables et des conseillers en gestion – qui ont les outils nécessaires pour bâtir les structures financières et juridiques indispensables à ces entrepreneurs.

Les entrepreneurs et les professionnels affirment qu'ils connaissent peu les démarches et les structures organisationnelles idéales qu'il faut pour réunir des capitaux privés. À cause de cette méconnaissance du financement par actions, les professionnels sont peu enclins à promouvoir réellement le recours au marché des capitaux privés, ce qui limite le potentiel de croissance des entreprises de leurs clients ainsi que de l'économie locale.

Il se peut aussi que cette méconnaissance force les professionnels du Nouveau-Brunswick à renoncer à des honoraires, étant donné que les entrepreneurs sont obligés de faire appel à des compétences de l'extérieur de la province. De nombreux entrepreneurs affirment actuellement qu'ils ont tendance à éviter les professionnels locaux, en raison des coûts accessoires et des risques qui découlent du fait que ces professionnels sont forcés d'apprendre « sur le tas » les rouages du financement par actions.

Dans bien des régions, les professionnels agissent comme plaques tournantes pour les capitaux. Au Nouveau-Brunswick, les entrepreneurs et les professionnels qui sont bien outillés pourraient collaborer beaucoup plus efficacement pour attirer des investissements de l'extérieur dans la province.

Les associations professionnelles pourraient également travailler de concert avec les réseaux d'entrepreneurs afin que ceux-ci aient accès à des professionnels compétents dans leur région.

Démarches

- Offrir une formation spécialisée en financement par actions. À titre d'exemple, les établissements qui enseignent le droit devraient inclure le droit des valeurs mobilières dans leur programme.
- Sensibiliser le milieu professionnel à la nécessité de soutenir les marchés financiers et le financement par actions. Mettre en valeur le rôle des professionnels dans la réunion de capitaux.
- Établir des relations et des partenariats avec des collègues de la région de Boston.

Les investisseurs providentiels et les investisseurs de capital de risque établis le long de la route 128 près de Boston ont l'habitude de consulter leurs comptables ou leurs avocats avant d'investir à l'extérieur de leur région. S'ils ne connaissent personne et s'ils ne sont pas au courant de la réglementation provinciale, les grands conseillers hésitent à inciter leurs clients à investir à l'étranger.

Recommandation n° 20 : Mettre en rapport les propriétaires d'entreprise qui désirent prendre leur retraite et les réseaux d'entrepreneurs qui sont intéressés à acquérir des entreprises.

Les conséquences les plus notoires du vieillissement de la population au Nouveau-Brunswick sont l'augmentation des coûts des soins de santé et les pénuries futures de capital humain. Cependant, ce changement démographique a un autre effet important, quoique moins connu; il s'agit de ses répercussions dans le secteur des petites et moyennes entreprises (PME).

La recherche montre qu'environ 40 p. 100 des propriétaires de PME vont prendre leur retraite d'ici cinq ans. À peu près le tiers d'entre eux vont fermer leur entreprise à la retraite, forçant ainsi au chômage environ 13 p. 100 des travailleurs qui sont actuellement employés dans le secteur privé.

Si nous ne réagissons pas, cette tendance va provoquer une crise de l'emploi dans notre province. Mais ce problème pourrait devenir une occasion à saisir. Au lieu de se contenter de mettre la clé sous la porte, ce qui leur fait perdre une bonne partie de la valeur de leur entreprise, les propriétaires qui prennent leur retraite pourraient laisser leur entreprise en exploitation et en encaisser la valeur en vendant graduellement leurs actions. Ce mécanisme permettrait aux propriétaires de « transférer » leur entreprise à de nouveaux entrepreneurs.

Cette façon de procéder présente de nets avantages pour les propriétaires d'entreprise. La richesse qui découle de la vente d'actions bénéficiera aux propriétaires et à leurs familles. Les propriétaires pourront ainsi se retirer graduellement de leur entreprise et réduire leur participation à leur propre rythme au fur et à mesure qu'ils approcheront de la retraite. Les entreprises ainsi léguées en héritage à la collectivité pourront continuer de fonctionner au profit de leur milieu.

Cette solution présente également de nombreux avantages pour les nouveaux entrepreneurs : le financement peut être étalé sur une période plus longue, le propriétaire précédent est motivé à collaborer avec le nouveau propriétaire pour poursuivre l'expansion de l'entreprise et la transition permet au nouveau propriétaire d'acquérir une connaissance approfondie de l'entreprise et de sa gestion.

Ce mécanisme a aussi de nombreux avantages pour les collectivités locales et pour notre économie en général. En effet, les entreprises rentables vont continuer à fonctionner et à créer de la richesse et de l'emploi. De plus, l'augmentation du capital-actions disponible va stimuler l'intérêt que suscite le financement par actions.

Démarches

- Lancer une campagne de sensibilisation à l'intention des propriétaires d'entreprise, des employés et des entrepreneurs afin d'illustrer les avantages que présente la planification de la relève et de stimuler la vente d'actions comme moyen de transition avant de quitter l'entreprise.
- Reconnaître la valeur commerciale et le faible risque associés à ce mécanisme de transition et fournir le financement nécessaire aux entrepreneurs qui achètent des entreprises existantes.
- Établir un réseau pour mettre en rapport les propriétaires d'entreprise qui désirent prendre leur retraite et les entrepreneurs potentiels.

Incitations financières pour l'expansion des entreprises

Investir dans une petite entreprise en croissance comporte des risques inhérents. Des statistiques qui circulent dans le milieu des investisseurs providentiels et du capital de risque montrent que sur cinq entreprises, à peine une connaîtra du succès, trois feront leurs frais ou afficheront une légère perte et une fera faillite.

Les investisseurs réduisent le risque en effectuant une vérification au préalable et, dans certains cas, en agissant comme mentors. Les entrepreneurs réduisent aussi le risque en cherchant des employés expérimentés et compétents pour leur confier des postes clés. Ces mesures sont efficaces à moyen terme (de deux à cinq ans). C'est à court terme que les difficultés se présentent.

Les mesures fiscales peuvent aider à réduire le risque à court terme. Un régime fiscal qui favorise les investissements dans les petites entreprises en offrant des crédits d'impôt ou des redressements d'impôt sur les gains en capital peut contrebalancer le risque à court terme en procurant aux investisseurs un meilleur

rendement sur leurs placements dans des entreprises en début de croissance. Il existe de nombreux exemples probants de ce genre de régime, comme le *Enterprise Investment Scheme* du Royaume-Uni, la loi 255 du Wisconsin (le *Angel Investors Tax Credit*) ainsi que le *Small Business Venture Capital Act* de la Colombie-Britannique, une loi qui a été très fructueuse. Ces programmes ont été enrichis après avoir donné lieu à de nombreuses réussites en matière d'expansion d'entreprises et de création de richesse.

Recommandation n° 21 : Élaborer un crédit d'impôt sur le capital de risque local et l'investissement dans les entreprises en début de croissance.

Investir dans une entreprise en début de croissance comporte un certain risque, ce qui complique la tâche des entrepreneurs qui cherchent du financement. Pour attirer des investissements, les entrepreneurs doivent être en mesure d'offrir aux investisseurs des instruments de capitaux propres qui leur procurent des avantages, mais sans limiter les possibilités de croissance future de l'entreprise.

Le crédit d'impôt à l'investissement pour la petite entreprise du Nouveau-Brunswick (CIPE) fait office de mécanisme financier pour encourager les particuliers investisseurs à participer au capital-actions des entreprises en début de croissance. Mais selon la majorité de nos interlocuteurs, le CIPE n'atteint pas toujours ce but. Le CIPE s'applique seulement aux entreprises qui émettent des actions ordinaires, et non des actions privilégiées ou des débentures convertibles que recherchent certains investisseurs providentiels. Cette restriction s'ajoute à la responsabilité qu'ont les administrateurs de rembourser le crédit d'impôt si l'entreprise déclare faillite ou est rachetée au cours d'une période de quatre ans. Le régime du CIPE restreint également la commercialisation de placements possibles, il limite le nombre d'investisseurs potentiels et il plafonne le montant de l'investissement qui est admissible au crédit d'impôt. Seuls les résidents du Nouveau-Brunswick peuvent se prévaloir du CIPE, même si un nombre croissant de Néo-Brunswickois qui pourraient constituer un bassin important d'investisseurs sont forcés de quitter la province pour profiter de débouchés lucratifs. Toutes ces restrictions amenuisent l'utilité du CIPE.

De nombreux groupes d'intérêt locaux comme les chambres de commerce aimeraient avoir la possibilité de soutenir plus directement leurs collectivités en y investissant. En l'absence d'instruments de placement adaptés, comme les fonds locaux de capital de risque, les groupes d'intérêt locaux laissent passer des occasions de soutenir directement des initiatives locales.

Le gouvernement devrait éliminer les restrictions dont est assorti le crédit d'impôt et prendre les moyens pour le faire connaître aux investisseurs. Un crédit d'impôt restructuré pourrait réduire les risques et encourager les investissements dans des entreprises en début de croissance à un coût symbolique. Le programme de crédit d'impôt assoupli qui a été adopté en Colombie-Britannique a permis à de nombreuses entreprises innovatrices de prendre de l'expansion et d'assurer leur croissance. Le programme de crédit d'impôt de la Colombie-Britannique a créé de la richesse pour un grand nombre d'entrepreneurs et d'investisseurs de même que pour le gouvernement provincial lui-même. Le crédit d'impôt a des retombées environ 21 mois après le placement. Les recettes fiscales perçues des entreprises qui se sont financées au moyen d'investissements admissibles au crédit d'impôt ont dépassé d'environ 30 p. 100 le coût en impôt au cours d'une période de cinq ans.

Démarches

- Établir un crédit d'impôt sur le capital de risque local et les investissements dans des entreprises en début de croissance en s'inspirant des régimes qui sont en vigueur en Colombie-Britannique, au Wisconsin et au Royaume-Uni. Voici les caractéristiques que devrait avoir ce crédit d'impôt :
 - crédit d'impôt provincial de 30 p. 100, comme celui qui est actuellement offert, mais sans limite quant au montant investi ou au total des crédits d'impôt accordés;
 - applicable aux placements autres que les actions ordinaires;
 - aucune responsabilité pour les administrateurs à l'égard du crédit d'impôt en cas de faillite ou de rachat de l'entreprise;
 - pas de nombre minimum d'investisseurs;
 - modalités permettant aux personnes morales d'investir, comme c'est le cas en Colombie-Britannique;
 - formulaire d'inscription simplifié qui procure l'admissibilité pendant une période d'un an;
 - autorisation d'établir de petits fonds communs de capital de risque gérés par des groupes d'intérêt en vue d'être investis dans des entreprises locales;
 - vérification de l'utilisation du crédit d'impôt pour faire en sorte qu'il atteigne ses objectifs.
- Faire réellement connaître le crédit d'impôt aux entrepreneurs, aux comptables et aux autres conseillers d'entreprises.

Recommandation n° 22 : Accroître le crédit d'impôt sur les dividendes des sociétés fermées du Nouveau-Brunswick.

Quand la bulle techno a éclaté, les investisseurs providentiels ont commencé à vouloir participer au capital-actions des entreprises en début de croissance en souscrivant des actions privilégiées. Les investisseurs sont attirés par la sécurité que procurent ces actions ainsi que par la possibilité de toucher des revenus de dividendes sur le financement de début de croissance.

Malheureusement pour les entreprises en début de croissance du Nouveau-Brunswick, le taux du crédit d'impôt pour dividendes dans notre province diminue l'attrait qu'exercent ces actions aux yeux des investisseurs. En fait, le crédit d'impôt sur les dividendes des petites et moyennes entreprises du Nouveau-Brunswick est le moins élevé au Canada.

Le taux d'imposition actuel des dividendes fait obstacle aux investissements potentiels, il réduit le rendement que touchent les investisseurs et il n'atténue absolument pas le risque inhérent aux investissements de début de croissance. Le crédit d'impôt pour dividendes devrait être accru à l'égard des placements dans des entreprises en début de croissance. Pour les investisseurs de début de croissance qui acquièrent des actions privilégiées, ce changement atténuera le risque d'investissement et pourra donner la possibilité de toucher des revenus de dividendes intéressants au plan fiscal. Pour les entreprises en début de croissance au Nouveau-Brunswick, ce changement fera augmenter les investissements et rendra le marché financier plus attrayant.

Démarche

- Accroître à 12 p. 100 le crédit d'impôt sur les dividendes des petites sociétés fermées du Nouveau-Brunswick. □
Il s'agit du taux dont bénéficient les grandes sociétés canadiennes (depuis le 1^{er} janvier 2006, comme l'a annoncé le ministère des Finances du Nouveau-Brunswick). Pour limiter les coûts fiscaux de ce changement, □ le crédit d'impôt bonifié devrait s'appliquer uniquement aux entreprises qui ont été constituées en corporation □ dans la province et qui ont un actif corporel net d'au plus 25 millions de dollars (ce qui est compatible avec □ le régime actuel et le programme proposé de crédit d'impôt pour la petite entreprise).

Recommandation n° 23 : Rembourser les prêts étudiants des diplômés des universités du Nouveau-Brunswick qui demeurent dans la province et qui deviennent entrepreneurs ou qui occupent un emploi dans leur domaine d'études.

Au cours de la période allant de 2000 à 2005, 16 000 personnes ont quitté la province pour s'établir à l'extérieur du Nouveau-Brunswick. Trente-quatre pour cent d'entre elles (5 440 personnes) étaient titulaires d'un diplôme universitaire, et 20 p. 100 (3 200 personnes) étaient diplômées du collège communautaire.

Pour les contribuables, chaque étudiant de premier cycle représente un investissement dans l'enseignement postsecondaire dont la valeur oscille entre 50 000 \$ (pour un baccalauréat ès arts) et 125 000 \$ (pour un diplôme en génie). Pour l'économie du Nouveau-Brunswick, cela signifie une perte d'entrepreneurs potentiels et d'employés de très grande valeur dans les petites et moyennes entreprises. À titre d'exemple, on évalue que 80 p. 100 des employés dans les entreprises en début de croissance sont des diplômés du collège communautaire.

L'exode des cerveaux s'explique de bien des façons. L'une des raisons les plus fréquemment invoquées est celle de la nécessité économique découlant de l'endettement élevé des étudiants et des faibles salaires escomptés au Nouveau-Brunswick.

Les Territoires du Nord-Ouest sont une autre région du Canada qui est aux prises avec cette même difficulté. À l'instar du Nouveau-Brunswick, les Territoires du Nord-Ouest perdent depuis longtemps des gens talentueux et des investissements dans leur capital humain. Pour remédier à la situation, le ministère de l'Éducation des Territoires du Nord-Ouest a mis sur pied un programme de prêts-subventions à la fin des années 90 dans le but d'alléger le fardeau de l'endettement des étudiants du niveau postsecondaire. Ce programme offre aux candidats admissibles un versement trimestriel sur le solde de leur prêt étudiant, jusqu'à concurrence de 47 000 \$. Si un candidat quitte les Territoires du Nord-Ouest, il doit recommencer à rembourser son prêt. Selon le groupe responsable de la vérification et des finances du ministère de l'Éducation des Territoires du Nord-Ouest, les données empiriques semblent indiquer que ce programme a été efficace.

Récemment, le gouvernement du Manitoba a proposé un arrangement au sujet des droits de scolarité en faisant appel à des crédits d'impôt dans le but de procurer aux diplômés une éducation « sans droits de scolarité » s'ils demeurent dans la province pendant six ans.

Démarche

- Verser un paiement annuel pour rembourser le prêt étudiant de tout diplômé du Nouveau-Brunswick qui demeure dans la province ou qui y revient pour devenir entrepreneur ou pour occuper un emploi dans une entreprise liée à son domaine d'études. Ce programme serait offert seulement aux étudiants qui résident au Nouveau-Brunswick et qui travaillent pour une entreprise constituée en corporation au Nouveau-Brunswick. Pour annuler toute incidence sur les recettes, le montant du prêt étudiant qui serait payé par le gouvernement ne devrait pas dépasser le montant de l'impôt provincial payable par le bénéficiaire. Le paiement équivaldrait en fait à une réduction ou à une dispense à court terme de l'impôt provincial sur le revenu.

Recommandation n° 24 : Promouvoir le recrutement de dirigeants d'entreprise au moyen d'incitatifs financiers.

L'un des principaux défis qui ont été recensés au cours des tables rondes est le recrutement de gestionnaires chevronnés. En fait, de nombreuses entreprises en début de croissance ne peuvent pas passer à l'étape suivante de leur croissance à cause d'un manque de compétences spécialisées en gestion au sein de l'équipe des fondateurs, et non en raison d'une absence de vision ou de motivation. Ces compétences peuvent notamment permettre de concevoir des mécanismes innovateurs en matière de financement ou de gestion des ressources humaines.

Les entrepreneurs qui connaissent leurs forces et leurs limites essaient souvent d'engager des gestionnaires qui peuvent leur fournir les compétences qui leur manquent. Mais il peut être difficile de trouver des candidats qui possèdent les compétences recherchées au Nouveau-Brunswick. Pour certaines entreprises, la recherche de candidats et la rémunération à offrir peuvent être trop coûteux.

Il faut trouver une façon d'attirer et de retenir les gestionnaires compétents dont nous avons besoin pour mettre sur pied des entreprises prospères. Le recrutement dépend en partie des incitatifs financiers.

D'autres régions se sont attaquées à ce problème de diverses façons. Le Royaume-Uni offre le Enterprise Management Incentive qui dispense d'impôt sur le revenu les bénéficiaires d'options d'achat d'actions d'une entreprise. Le gouvernement du Québec offre une exonération décroissante d'impôt aux gestionnaires supérieurs recrutés à l'extérieur de la province. Ces deux programmes ont beaucoup facilité la tâche des entreprises de ces régions qui désiraient attirer des cadres supérieurs compétents.

Un programme semblable au Nouveau-Brunswick rendrait notre province attrayante au plan financier pour les cadres supérieurs et aiderait les entreprises à attirer les gestionnaires compétents dont elles ont besoin pour assurer leur croissance.

Démarche

- Mettre sur pied un programme d'incitation fiscale pour aider les entreprises en début de croissance à attirer et à recruter des cadres de direction. Ce programme devrait être structuré de façon à promouvoir la participation au capital-actions, à réduire les coûts pour les entreprises et à accroître le niveau de connaissance du capital humain de la province.

Recommandation n° 25 : Encourager les entreprises et les salariés à participer à des régimes d'achat ou d'options d'achat d'actions à l'intention des employés.

En raison du vieillissement de la population, la pénurie de main-d'oeuvre qui sévit déjà au Nouveau-Brunswick devrait s'aggraver. Il faudra payer plus cher et faire davantage d'efforts pour recruter et conserver des employés compétents. La croissance économique dynamique que connaissent d'autres régions du pays provoque des pénuries de travailleurs ici, ce qui peut déclencher une hausse des attentes salariales des travailleurs compétents qui restent.

L'un des exemples les plus probants de ce genre de programme est le régime d'achat d'actions de Westjet, qui permet aux employés d'investir jusqu'à 20 p. 100 de leur salaire annuel en actions de la société. La compagnie contribue à part égale au montant investi. Près de 90 p. 100 des employés de l'entreprise en sont actionnaires. L'entreprise en bénéficie par la motivation et l'engagement de ses employés.

Pour remédier à cette situation, nous encourageons les entreprises à mettre sur pied des régimes d'achat d'actions ou d'options d'achat d'actions à l'intention de leurs employés. Ces régimes procurent aux employeurs un moyen d'attirer, de motiver et de récompenser leurs employés tout en offrant des salaires concurrentiels et en augmentant leurs liquidités. Ces régimes peuvent accroître les rentrées de fonds en donnant aux employés la possibilité d'acheter des actions supplémentaires.

Ces programmes présentent également d'autres avantages. Les analyses de rentabilisation ont démontré que les employés qui participent à un régime d'achat d'actions de leur compagnie se sentent davantage concernés et sont plus enclins à adhérer à la mission et à la vision de l'entreprise. Un régime d'achat d'actions donne aux employés une raison de promouvoir l'entreprise, de trouver des économies et de mettre au point des innovations. Ces régimes peuvent aussi procurer un avantage à l'employeur dans le marché concurrentiel du recrutement.

Les employés considèrent que ces régimes sont nettement avantageux et les trouvent souvent très attrayants. Les régimes d'achat d'actions et d'options d'achat d'actions permettent aux employés d'avoir accès à des possibilités de création de richesse qui ne leur sont pas offertes dans la plupart des entreprises privées.

Démarches

- Mettre sur pied des régimes d'achat d'actions et d'options d'achat d'actions à l'intention des employés.
- Créer une nouvelle culture de l'actionariat dans le but de stimuler la croissance économique, de faciliter la promotion de l'investissement et de conserver les travailleurs. Un crédit d'impôt provincial équivalant à 30 p. 100 du montant investi devrait être accordé pour tout investissement dans un régime d'actionariat des employés au Nouveau-Brunswick.

Investissements providentiels

Lors du démarrage de nombreuses entreprises, la mise des fonds initiale se compose souvent d'investissements par les fondateurs, les membres de leurs familles, leurs amis et, dans certains cas, le gouvernement. Une fois que cette mise de fonds est épuisée, c'est-à-dire bien avant que les entreprises puissent obtenir du capital de risque ou soient en mesure de faire un appel public à l'épargne, les entrepreneurs font face à des difficultés de financement.

Les entrepreneurs du Nouveau-Brunswick qui essaient de développer leur entreprise comptent surtout sur des investisseurs privés qui souhaitent généralement demeurer anonymes. Les investisseurs privés qui sont à la recherche de débouchés ont tendance à concentrer leurs efforts sur les entreprises locales qui ressemblent à celles qui les ont rendus prospères et qui sont exploitées par des gens qu'ils connaissent. Il en résulte donc un contexte qui ne se prête pas au jumelage des idées et des investissements et qui n'est pas propice à la croissance économique et à la création de richesse. Ce problème pourrait être résolu par la promotion de l'investissement providentiel et la mise sur pied de réseaux.

On ne doit pas sous-estimer la synergie que créent les réseaux d'investisseurs providentiels et qui peut aider le Nouveau-Brunswick à développer son marché financier de façon à permettre aux entreprises de prendre de l'expansion et de créer de la richesse. Pour les entrepreneurs, les réseaux d'investisseurs providentiels procurent un accès à des sources connues d'investissement, de mentorat et de financement de la croissance. Pour l'investisseur privé, ces réseaux permettent d'effectuer des vérifications préalables sérieuses, de bénéficier d'un bassin de gens compétents et de participer à des marchés qui ne sont pas ouverts à la plupart des investisseurs. En collaborant avec d'autres réseaux d'investisseurs providentiels au Canada, les entrepreneurs et les investisseurs pourront avoir accès à des fonds supplémentaires et à un nombre beaucoup plus grand de débouchés.

Recommandation n° 26 : Mettre sur pied un réseau d'investisseurs providentiels au Nouveau-Brunswick.

Selon des observations récentes au Royaume-Uni et aux États-Unis, l'investissement qu'il faut pour « sortir du laboratoire » une entreprise de haute technologie ou de biotechnologie en début de croissance de nos jours est hors de la portée de la plupart des investisseurs providentiels pris individuellement. C'est pourquoi les réseaux d'investisseurs providentiels sont de plus en plus utiles pour soutenir les investisseurs providentiels, pour leur permettre de travailler ensemble et pour les aiguiller vers les possibilités d'investissement.

Il existe de nombreux exemples de réseaux d'investisseurs providentiels performants et d'organisations qui font la promotion de l'établissement de réseaux d'investisseurs providentiels et de leurs activités. L'un de ces exemples est le Wisconsin Angel Network (WAN) financé par le Wisconsin Technology Council, le Department of Financial Institutions et le secteur privé. Le WAN, qui compte un employé et qui est doté d'un budget annuel de 250 000 \$US, a contribué à doubler le nombre de réseaux d'investisseurs providentiels, qui est passé de six à douze en 18 mois à peine. Le WAN a également participé au lancement de l'un des rares réseaux d'investisseuses providentielles aux États-Unis.

Démarche

- Mettre sur pied un organisme-cadre provincial d'investisseurs providentiels et lui confier la mission d'accroître le nombre et la valeur des investissements dans le capital-actions des entreprises en début de croissance du Nouveau-Brunswick. Ce « réseau des investisseurs providentiels du Nouveau-Brunswick » devrait faire appel à la participation du secteur public et du secteur privé, et il devrait fournir des services dans le but de mettre sur pied et de renforcer des réseaux d'investisseurs providentiels ainsi que d'accroître la coopération entre les investisseurs de début de croissance. Il devrait également agir comme partenaire des plus petits réseaux d'investisseurs providentiels qui interviennent dans une région ou dans un domaine en particulier. Le réseau provincial d'investisseurs providentiels pourrait être inspiré du modèle du WAN. Il devrait élaborer des ressources qui :
 - mettent en rapport les investisseurs et les entrepreneurs;
 - éduquent les investisseurs et les entrepreneurs au moyen de séminaires et d'ateliers;
 - mettent à la disposition des investisseurs et des entrepreneurs des outils virtuels utiles;
 - intéressent davantage d'investisseurs aux opérations des entrepreneurs.

Recommandation n° 27 : Concevoir un portail à l'intention des investisseurs providentiels du Nouveau-Brunswick.

L'accès à l'information est l'une des principales difficultés qui se présentent dans le fonctionnement des réseaux d'investisseurs providentiels. Les investisseurs providentiels ont besoin d'avoir accès à des renseignements qui les aideront à comprendre les industries et les secteurs d'activité au Nouveau-Brunswick, à trouver et à évaluer les entreprises, les entrepreneurs et les débouchés au Nouveau-Brunswick et à prendre des décisions d'investissement.

Les réseaux d'investisseurs providentiels comptent également sur des communications adéquates et efficaces et sur l'établissement de relations entre les investisseurs providentiels. Étant donné que bon nombre des investisseurs providentiels qui s'intéressent au Nouveau-Brunswick ne résident pas et ne font pas affaire dans la province, il est très important que nous ne nous limitions pas aux réseaux traditionnels qui permettent aux gens de se rencontrer en personne.

Un portail virtuel à l'intention des investisseurs providentiels pourrait être un moyen efficace de communication et d'accès à l'information, peu importe où se trouvent les investisseurs providentiels. Il pourrait aussi devenir un lieu de rencontres et de travail qui permettrait aux investisseurs providentiels de cultiver leurs relations, de trouver des débouchés et de prendre des décisions collectives au sujet de possibilités d'investissement.

Démarche

- Concevoir un portail virtuel spécialisé à l'intention des investisseurs providentiels qui s'intéressent aux débouchés au Nouveau-Brunswick. Voici les caractéristiques que devrait présenter ce portail :
 - procédure d'ouverture de session sécurisée;
 - vérification de l'identité des utilisateurs;
 - groupes de discussion;
 - lieux de travail et de rencontre privés;
 - répertoires d'entrepreneurs, d'entreprises et de ressources pour les investisseurs providentiels;
 - bulletins ou lettres circulaires par courriel sur des sujets ou des régions en particulier;
 - outils pour aider les investisseurs providentiels à trouver et à évaluer des possibilités d'investissement.

Recommandation n° 28 : Promouvoir l'établissement de réseaux d'investisseurs providentiels qui s'intéressent à des régions ou à des groupes démographiques en particulier.

Les réseaux d'investisseurs providentiels composés d'investisseurs qui partagent les mêmes idées ou qui s'intéressent à des industries ou à des régions en particulier peuvent réussir très efficacement à promouvoir l'entreprise. Les réseaux d'investisseurs providentiels qui regroupent des investisseurs issus d'horizons démographiques particuliers (par exemple, les femmes qui investissent) peuvent aussi jouer un rôle très probant.

Démarches

- Fournir les ressources dont les investisseurs providentiels ont besoin pour établir de nouveaux réseaux d'investisseurs providentiels.
- Promouvoir réellement l'adhésion aux réseaux d'investisseurs providentiels régionaux ou spécialisés dans un domaine en particulier.
- Mettre en valeur les avantages que procurent les petits réseaux d'investisseurs providentiels.

Débouchés pour réunir des capitaux

Les entrepreneurs du Nouveau-Brunswick qui sont à la recherche de financement de début de croissance peuvent s'adresser aux organismes à vocation économique comme l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, les corporations locales de développement économique et le Conseil national de recherches du Canada, mais les possibilités sont limitées. À peine quelques organisations financent la croissance des entreprises au Nouveau-Brunswick. Avec la réduction des activités du Fonds d'investissement de l'Atlantique, les entreprises ont perdu une organisation qui pouvait les aider.

Les démarches à faire pour accroître les ressources financières à la disposition des entreprises qui prennent de l'expansion doivent être engagées à de nombreux échelons. La responsabilité de cet effort ne doit pas être confiée à un intervenant ou à un groupe unique. Il faut que le monde des affaires, le milieu universitaire et le gouvernement exercent le leadership à cet égard afin de partager les risques et les récompenses associés au financement de la croissance.

Recommandation n° 29 : Mettre sur pied un concours annuel de plans d'affaires sous l'égide du lieutenant-gouverneur.

Les entrepreneurs du Nouveau-Brunswick s'échinent, la plupart du temps en silence, pour obtenir du financement, du mentorat et de la considération. Pour soutenir et encourager les entrepreneurs en début de croissance, les chambres de commerce et les organismes locaux du réseau Entreprise organisent des concours de plans d'affaires. Au niveau postsecondaire, certaines universités ainsi que la Fondation de l'innovation du Nouveau-Brunswick tiennent également des concours semblables. Mais ceux-ci sont surtout axés sur les entreprises en démarrage. Et ils offrent généralement aux gagnants des ressources et une visibilité limitées, en raison du nombre restreint d'organismes qui les parrainent. Les entrepreneurs qui disposent d'une équipe établie et dont l'entreprise est sur le point de passer à l'étape de la croissance ne peuvent habituellement pas profiter de ces concours. Ces entreprises en début de croissance ont besoin d'être reconnues, d'avoir accès à des fonds plus importants et de mieux pénétrer le marché pour attirer de nouveaux clients et d'éventuels partenaires commerciaux.

Le *Wisconsin's Governor's Business Plan Contest*, qui se tient depuis 2004, est un exemple de concours qui a remporté beaucoup de succès. Depuis sa création, des centaines de plans d'affaires ont été présentés, et 60 p. 100 des finalistes ont réussi à obtenir du financement de la part d'investisseurs providentiels, de banques et d'autres partenaires commerciaux. Non seulement ces concours procurent-ils des retombées immédiates pour les gagnants, mais ils donnent aussi aux finalistes l'accès à des mentors, et aux semi-finalistes, l'admission à un programme de « camp d'entraînement » qui traite de la préparation des plans d'affaires et de la façon de communiquer avec les investisseurs.

Les concours de ce genre présentent d'autres avantages, car ils permettent d'améliorer la qualité des présentations et ils donnent la possibilité de trouver de nouveaux clients et des partenaires commerciaux en raison de la publicité qui les entoure.

Démarche

- Mettre sur pied un prestigieux concours annuel de plans d'affaires. Ce concours, que pourrait peut-être parrainer le lieutenant-gouverneur, permettra de sensibiliser le public, de créer de nouvelles occasions d'affaires et de la richesse et de faire connaître à la population l'importance que le gouvernement provincial accorde aux nouvelles entreprises. Les investisseurs providentiels pourront aussi profiter de cette manifestation publique pour étudier les possibilités d'investissement locales. Ce concours devrait s'adresser à tous les résidents du Nouveau-Brunswick âgés d'au moins 19 ans qui ont établi une entreprise dans la province. Il devrait comporter les quatre catégories suivantes : technologie de l'information, services aux entreprises, fabrication de pointe et sciences de la vie. Il est proposé que le gagnant dans chaque catégorie reçoive une bourse de 10 000 \$ et que le grand gagnant mérite un prix d'une valeur supplémentaire de 40 000 \$ sous forme de financement et de ressources. Des prix seraient également décernés aux participants qui se classeraient au deuxième rang et au troisième rang dans chaque catégorie. La dotation des bourses offertes aux gagnants incomberait à un groupe d'intervenants du secteur privé et du secteur public. Les investisseurs providentiels qui font partie des réseaux établis au Nouveau-Brunswick auraient le droit d'investir les premiers dans les idées des participants au concours.

Recommandation n° 30 : Sensibiliser les entrepreneurs et les spécialistes qui les conseillent à la possibilité de « tâter le terrain » et de solliciter l'investissement de capitaux.

L'une des questions dont ont constamment parlé les entrepreneurs et les investisseurs au cours des tables rondes est le défi de mettre en rapport les entreprises qui cherchent du financement et les investisseurs qui cherchent des possibilités d'investissement.

Certains entrepreneurs estimaient qu'il serait utile de pouvoir « tâter le terrain » pour déterminer l'intérêt des investisseurs. Cela signifie qu'ils voudraient pouvoir solliciter réellement et publiquement les gens intéressés à investir dans une entreprise, mais sans avoir à se conformer aux obligations d'information et aux exigences réglementaires qu'imposent normalement les organismes de réglementation des valeurs mobilières. Une telle démarche permettrait aux entrepreneurs d'évaluer la rentabilité de leurs idées. Et la publicité pourrait permettre aux investisseurs de prendre connaissance de possibilités d'investissement dont ils n'étaient pas au courant.

Il est légal au Nouveau-Brunswick de solliciter le public afin de l'intéresser à investir. Ce qu'il faut, c'est que les entreprises et le public soient au courant de cette possibilité.

Démarches

- Mettre en oeuvre un vaste programme de sensibilisation et d'éducation à l'intention de tous les groupes d'intérêt pertinents, en particulier les comptables, les avocats, les organismes de développement économique et les gens qui s'occupent de l'éducation des entrepreneurs. Ce programme devrait renseigner les intéressés au sujet de la façon de recruter des investisseurs par l'entremise des médias, tout en se conformant à la réglementation de la CVMNB.
- Mettre à jour les critères applicables au crédit d'impôt à l'investissement pour la petite entreprise (CIPE) afin d'harmoniser les exigences au nouveau régime de réglementation des valeurs mobilières qui est en vigueur depuis l'adoption des nouvelles mesures législatives sur les valeurs mobilières en 2004.

Recommandation n° 31 : Établir des fonds d'investissement providentiel dans les universités et les collèges communautaires.

Comme nous l'avons mentionné dans la présentation de la recommandation n° 16, le gouvernement fédéral, les contribuables et certains intervenants du secteur privé se plaignent de la lenteur avec laquelle les universités canadiennes transforment leurs recherches en produits commercialisables ainsi que du coût élevé de ces démarches.

L'une des méthodes qui ont été utilisées avec succès par les universités pour promouvoir la commercialisation des produits des activités de recherche et de développement est un fonds d'investissement providentiel qui leur procure une connaissance du marché, qui met l'accent sur les activités de recherche et de développement rentables et qui fournit le financement nécessaire pour tirer des produits commercialisables des activités de recherche et de développement.

Démarches

- Désigner un investisseur providentiel « en résidence » en plus d'un entrepreneur en résidence dans les établissements postsecondaires afin d'aider à trouver des idées susceptibles d'être mises en marché. Cet investisseur providentiel ferait le lien avec les réseaux d'investisseurs providentiels et trouverait des façons directes de mettre en contact les chercheurs qui ont des idées rentables et les gens qui ont des fonds à investir.
- Mettre sur pied un fonds pour financer les idées des diplômés récents qui établissent une entreprise à proximité de leur alma mater. Cette mesure encouragerait les diplômés à demeurer dans la province, elle aiderait à faciliter le lancement d'entreprises et elle favoriserait la mise sur pied de centres d'innovation.

Recommandation n° 32 : Mettre sur pied un fonds de capital d'appoint au Nouveau-Brunswick.

Le financement d'appoint peut stimuler l'innovation et aider les entreprises en début de croissance à franchir l'obstacle du manque de financement propre. Un fonds de capital d'appoint est une source de financement qui investit de concert avec un groupe d'investisseurs providentiels. Les fonds de capital d'appoint interviennent après que les investisseurs providentiels ont effectué la vérification préalable et ont pris la décision d'investir. Les fonds de capital d'appoint se soumettent aux mêmes modalités et conditions que celles qui ont été accordées aux investisseurs providentiels, et ils peuvent fournir un financement de contrepartie ou une proportion du financement (par exemple, pour chaque dollar investi par le fonds de capital d'appoint, les investisseurs providentiels versent deux dollars).

Au fur et à mesure que leur portefeuille de placements prend de l'expansion, les fonds de capital d'appoint commencent habituellement à s'autofinancer. Il existe actuellement des fonds de capital d'appoint aux États-Unis, et le *Department of Trade and Industry* du Royaume-Uni a établi de tels fonds en mars 2006. Dans un rapport qui a été rendu public en avril 2006 par Industrie Canada et qui s'intitule *Les gens et l'excellence : au coeur du succès de la commercialisation*, une recommandation portait sur la mise sur pied de programmes de fonds de coinvestissement. Ces fonds ont un effet de levier sur les investissements privés et permettent aux entrepreneurs d'avoir accès à l'expertise et au mentorat des investisseurs providentiels.

Démarche

- Mettre sur pied un fonds de capital d'appoint. L'investissement total des investisseurs providentiels et du fonds de capital d'appoint ne devrait pas être supérieur à 40 p. 100 de la valeur totale de l'entreprise calculée au moment où l'investissement est effectué. Le fonds de capital d'appoint devrait viser à devenir autosuffisant d'ici dix ans.

Recommandation n° 33 : Encourager la Société de gestion des placements du Nouveau-Brunswick à atteindre son objectif établi de 2 p. 100 en matière d'investissements « de rechange ».

Au cours des années 70 et 80, les caisses de retraite ont été autorisées à diversifier leurs portefeuilles de placements en consacrant jusqu'à 5 p. 100 de la valeur de ceux-ci aux placements de rechange, comme le capital-actions privé. Cette limite a subséquentement été haussée à 10 p. 100, puis elle a été remplacée par la notion de « gestion prudente du portefeuille », en vertu de laquelle les placements de rechange ne sont assujettis à aucune limite. En 2005, le régime de retraite des enseignantes et enseignants de l'Ontario

consacrait 11,46 p. 100 de son portefeuille au capital-actions privé. Celui-ci lui a procuré un rendement annuel moyende 25 p. 100 depuis 1991.

Aux États-Unis, les caisses de retraite publiques ont recours à deux types de « modèles » fructueux d'investissement dans les petites entreprises de leurs états :

- En consentant des prêts directs, comme le fait le *State of Wisconsin Investment Board (SWIB)*. La vérification préalable est effectuée dans le cadre du mécanisme interne de vérification systématique du crédit direct du fonds. Récemment, le SWIB a décidé de confier en sous-traitance à une société de capital de risque la vérification préalable des investissements dans le capital-actions privé.
- En faisant appel à l'expertise de fonds de capital de risque de l'extérieur qui évaluent l'investissement, comme le fait le *Massachusetts Pension Investment Management Board*. Cette méthode fait la preuve que des investissements importants peuvent être consentis à des petites entreprises sans qu'il soit nécessaire de disposer d'un lourd soutien administratif interne.

Au Nouveau-Brunswick, la Société de gestion des placements du Nouveau-Brunswick (SGPNB) administre les investissements de la caisse de retraite des employés du gouvernement provincial. En vertu du mandat actuel de la SGPNB, 2 p. 100 de la valeur du fonds peuvent être investis dans des « placements de rechange », y compris dans le capital-actions privé. Toutefois, la part du portefeuille qui est consacrée à ces placements a toujours été inférieure au plafond fixé. Voilà une occasion manquée d'investir dans des entreprises locales.

Démarches

- Faire en sorte que l'objectif de 2 p. 100 en placements de rechange soit atteint, sous réserve des obligations fiduciaires primordiales de la SGPNB.
- Déployer un effort dynamique pour fournir de l'information au sujet de stratégies fructueuses d'investissement de rechange. Le manque d'information nuit considérablement aux investissements dans les petites entreprises.
- Envisager d'adopter le modèle de financement de contrepartie du gouvernement du Royaume-Uni, en vertu duquel les fonds sont versés à des réseaux d'investisseurs providentiels reconnus qui effectuent les vérifications préalables nécessaires, qui surveillent les placements et qui font rapport aux actionnaires.

Remerciements

La Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick désire remercier les nombreuses personnes de l'extérieur et de notre province qui ont consacré du temps, qui ont effectué des recherches et qui ont donné des conseils afin de rendre possibles le présent rapport et les recommandations qu'il contient. Les membres du personnel de la Commission ont eu la chance de discuter avec des gens passionnés et bien renseignés qui travaillent quotidiennement dans le milieu des marchés financiers et de l'entrepreneurs un peu partout au monde. De l'Australie à la Grande-Bretagne, ces gens ont donné un but précis à notre travail et y ont insufflé de la joie.

La Commission tient à remercier les gens de l'État du Wisconsin. Au fur et à mesure que nos recherches progressaient, nous avons constaté que cet État est un centre d'excellence pour les marchés financiers et pour la promotion de l'entrepreneurs. Nous avons fait de nombreuses rencontres et nous avons discuté avec une foule de gens au Wisconsin. Nous y avons acquis une compréhension précieuse qui nous a beaucoup aidé dans notre travail. Rien de tout cela n'aurait été possible sans l'aide compétente de Tom Still et Joe Kremer, du *Wisconsin Technology Council*, ainsi que de Lorrie Keating-Heinneman, secrétaire d'État au *Department of Financial Institutions*.

Plus près de chez nous, nous souhaitons remercier les personnes et les organisations qui représentent les marchés financiers privés et publics au Canada, notamment la *National Angel Organization*, l'Association canadienne du capital de risque et le Groupe TSX inc.

Nous remercions également Linda Bulmer, de l'Université du Nouveau-Brunswick à Fredericton, et Ellen Farrell, de l'Université Saint Mary's à Halifax, qui nous ont aidés, par leur appui et leurs conseils, à formuler les recommandations qui sont énoncées dans le présent rapport. Nous sommes redevables à David Drinnan, de Nocturne Communications, qui nous a donné un coup de main pour la rédaction et la révision.

En terminant, la Commission est reconnaissante envers tous les Néo-Brunswickois qui l'ont soutenue dans sa démarche. Vous avez pris le temps de nous parler de votre travail, de votre vie et de vos rêves. Nous espérons que le présent rapport traduit fidèlement votre vision du Nouveau-Brunswick et qu'il contribuera à concrétiser ces rêves.

Annexes

Rôle de la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick

La Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick (CVMNB) est une société de la Couronne qui est financée par l'industrie et qui est chargée d'encadrer les marchés financiers au Nouveau-Brunswick. La Commission assure l'application de la Loi sur les valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick, du Règlement général ainsi que de ses propres règles. Ces mesures législatives et réglementaires visent à assurer le fonctionnement équitable et efficace des marchés financiers du Nouveau-Brunswick pour les participants et à faire en sorte que les investisseurs disposent en temps opportun de renseignements exacts sur lesquels ils peuvent fonder leurs décisions d'investissement. Elles obligent également ceux qui font le commerce des valeurs mobilières au Nouveau-Brunswick à s'inscrire et à respecter les lois et les normes professionnelles applicables. Les membres de la CVMNB sont nommés par le lieutenant-gouverneur en conseil, et ils formulent des instructions pour maintenir un juste équilibre entre les coûts de la réglementation et les avantages qu'elle présente. En sa qualité d'organisme quasi-judiciaire, la Commission entend les instances relatives à l'exécution de la Loi et elle examine les demandes d'exemption de l'application des exigences des mesures législatives sur les valeurs mobilières.

Engagement et responsabilité

La CVMNB a un autre mandat important, car elle doit travailler dans l'intérêt des entrepreneurs et des investisseurs du Nouveau-Brunswick en faisant la promotion de l'investissement et en favorisant la croissance de marchés financiers dynamiques et concurrentiels. Les membres et le personnel de la CVMNB tiennent résolument à ce rôle et souscrivent pleinement à l'initiative du Sommet pleines voiles. Le succès de la CVMNB sera mesuré en fonction de l'augmentation des activités entrepreneuriales et de la croissance du marché financier de la province.

La CVMNB est déterminée à jouer le rôle de catalyseur. Dans cette optique, elle animera et organisera le Sommet pleines voiles et elle fournira le soutien nécessaire après le sommet. La CVMNB s'efforcera :

- de sensibiliser le public;
- d'agir comme portail de communication;
- de mettre sur pied un réseau d'échange d'information;
- de coordonner les efforts entre les intendants et les programmes;
- d'organiser une conférence de suivi;
- de surveiller l'évolution et la mise au point des projets;
- d'établir et de cultiver des partenariats;
- d'abattre les obstacles réglementaires et de bâtir un cadre de réglementation qui soutient l'initiative du Sommet pleines voiles;
- de collaborer avec les intendants pour établir des indicateurs de réussite.

La CVMNB dispose d'un spécialiste des marchés financiers qui s'attache à fournir du soutien à l'initiative du Sommet pleines voiles.

Vision et passion

La CVMNB a l'honneur d'agir comme grand champion de l'initiative du Sommet pleines voiles. En fait, nous considérons que ce mandat est l'une des principales raisons de l'existence même de notre organisation.

Nous avons comme vision un avenir plus prospère et viable pour le Nouveau-Brunswick, grâce à des marchés financiers forts et à une culture entrepreneuriale mature et dynamique. Nous croyons avec passion que cet avenir est possible. Mais nous comprenons aussi que nous ne pourrions pas faire seuls le travail qu'il faudra accomplir pour concrétiser ce projet. Nous allons nous inspirer de la vision des participants au Sommet pleines voiles qui vont travailler avec nous, qui vont devenir des champions et qui vont prendre des mesures concrètes pour aider le Nouveau-Brunswick à réaliser son plein potentiel économique.

Le contexte actuel des marchés financiers

Quand les entrepreneurs ou les entreprises cherchent de l'argent ou des capitaux pour assurer leur croissance, deux possibilités s'offrent à eux : le financement par emprunt et le financement par actions.

Le financement par emprunt se fait normalement au moyen de prêts, d'hypothèques, de marges de crédit et, dans le cas des grandes entreprises, de débetures. Les principales caractéristiques du financement par emprunt sont le remboursement, qui est normalement effectué par versements échelonnés sur une période déterminée, et la possibilité pour l'établissement de crédit d'exercer un droit d'action sur les biens de l'entreprise ou sur des biens personnels. Les principaux fournisseurs de financement par emprunt sont les banques, les caisses populaires et certains organismes gouvernementaux de financement.

Le financement par actions se fait normalement au moyen de l'émission d'actions qui représentent chacune un droit de propriété dans une entreprise constituée en corporation. Les principales caractéristiques du financement par actions sont le remboursement, qui est normalement effectué par la vente des actions au prix et au moment convenus par le détenteur (le vendeur), et l'impossibilité pour l'investisseur d'encaisser une somme sans vendre ses actions, à moins qu'un dividende ne lui soit versé. Contrairement aux établissements de crédit, les actionnaires ont le droit de se partager la valeur de l'entreprise, déduction faite de la dette non amortie. Les principaux fournisseurs de financement par actions sont les amis, les membres de la famille et les associés, les investisseurs providentiels, les sociétés d'investissement en capital de risque et le grand public (si l'entreprise décide de « faire un appel public à l'épargne »).

Le marché financier du Nouveau-Brunswick en 2005

Comme dans la plupart des autres provinces canadiennes, il existe au Nouveau-Brunswick un marché financier bien établi pour le financement par emprunt. Malheureusement, on ne peut pas en dire autant du marché du financement par actions dans la province. C'est ce marché du financement par actions que la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick voulait examiner de plus près dans le cadre de sa série de tables rondes en vue de favoriser la croissance des marchés financiers.

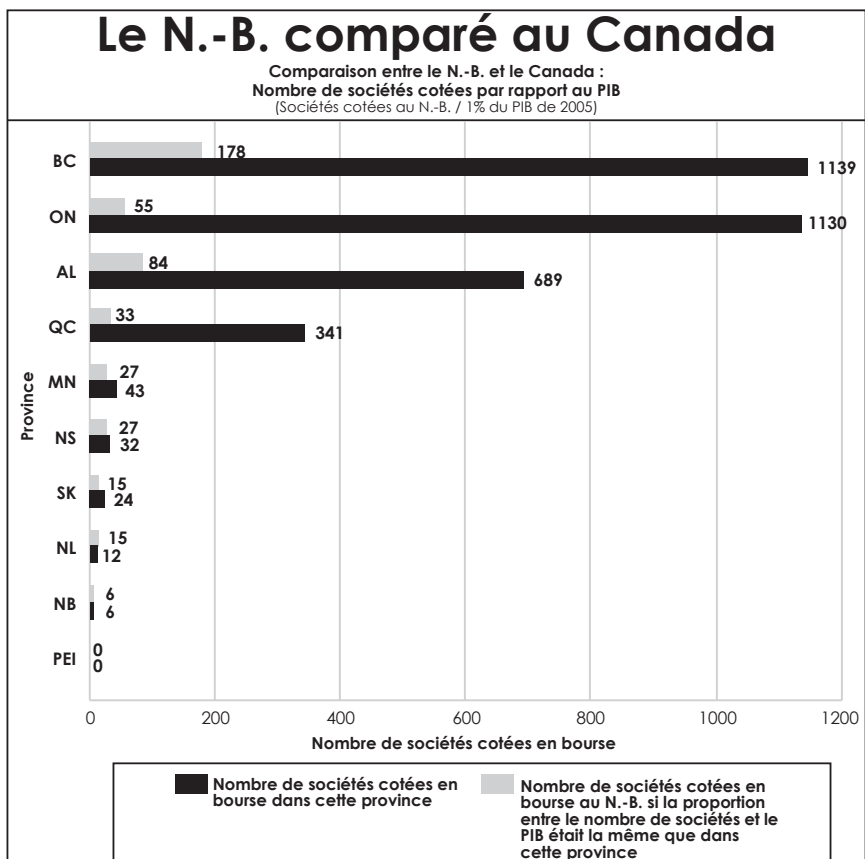
Les capitaux propres d'une société se divisent en deux grandes catégories, soit les capitaux publics et les capitaux privés.

- Les capitaux publics correspondent aux actions d'une société qui sont généralement détenues par des particuliers, d'autres sociétés ou des investisseurs institutionnels comme des caisses de retraite et qui sont négociées dans un marché public comme une bourse.
- Les capitaux privés correspondent normalement aux intérêts d'un nombre limité de particuliers ou d'investisseurs dans une société. Contrairement aux actions négociées dans un marché public, les actions détenues à titre privé sont normalement conservées pendant de longues périodes, et leurs prix d'achat et de vente sont davantage susceptibles de faire l'objet de négociations entre les personnes concernées.

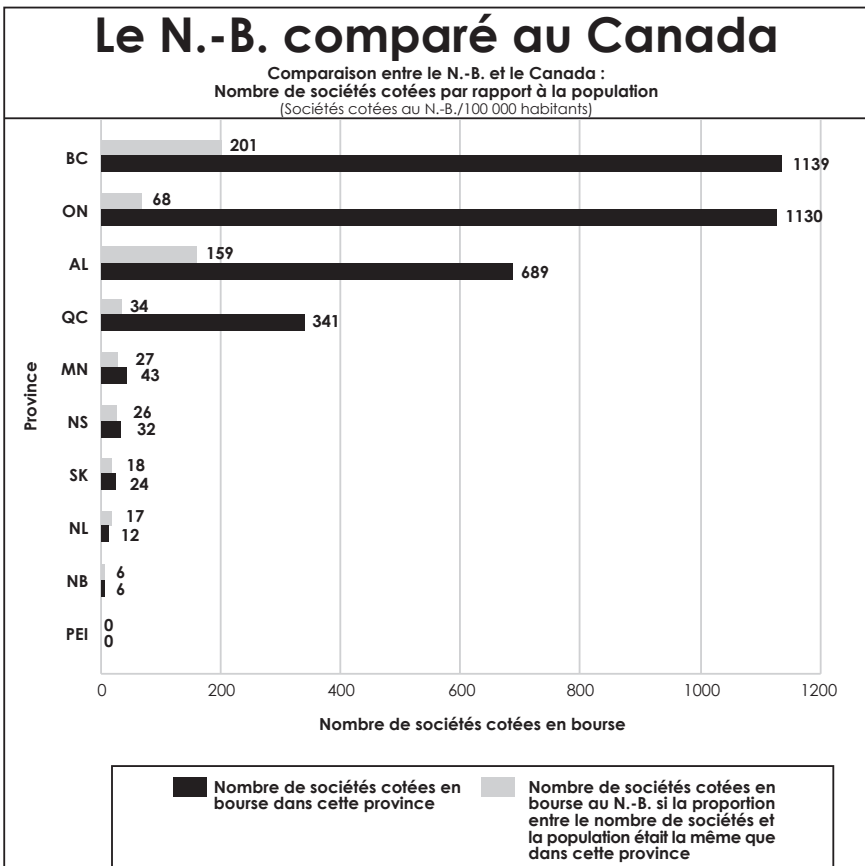
Les marchés des actions que les Néo-Brunswickois connaissent le mieux sont la Bourse de Toronto (TSX) et, dans une moindre mesure, la Bourse de croissance TSX où sont cotées les entreprises en début de croissance et les petites sociétés. Le Nouveau-Brunswick compte six sociétés cotées à la Bourse de Toronto et à la Bourse de croissance TSX. Si l'on tient compte du produit intérieur brut (PIB) provincial (voir le graphique 1) et de la population (voir le graphique 2), le Nouveau-Brunswick se classe au neuvième rang parmi les provinces canadiennes en ce qui concerne le nombre de sociétés inscrites à la cote d'une bourse. Si on pouvait atteindre au Nouveau-Brunswick un nombre de sociétés cotées semblable à celui qu'on trouve dans les autres provinces de taille comparable, le nombre de sociétés inscrites à la cote serait de deux à quatre fois plus élevé qu'actuellement.

La World Federation of Exchanges, une organisation qui regroupe les bourses du monde entier, se sert de la capitalisation totale du marché boursier (le nombre d'actions en circulation multiplié par le prix de ces actions) par rapport au PIB comme indicateur de la vitalité économique (voir le graphique 3). Si l'on tient compte de cet indicateur, le Nouveau-Brunswick se classait au neuvième rang au Canada en 2005, avec une capitalisation de 852 millions de dollars, soit 3,6 p. 100. À titre de comparaison, Terre-Neuve-et-Labrador, qui avait une capitalisation boursière totale de 3,5 milliards de dollars, se classait au huitième rang à 16,5 p. 100 (pour l'ensemble du Canada, la capitalisation totale par rapport au PIB s'établit à 125 p. 100).

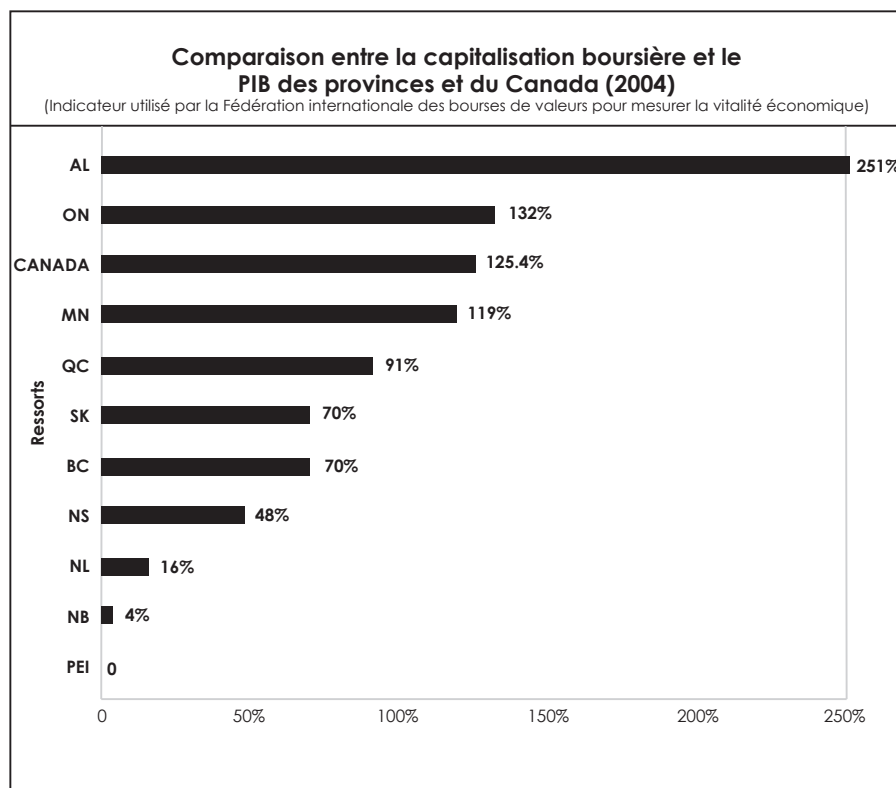
Graphique 1



Graphique 2



Graphique 3



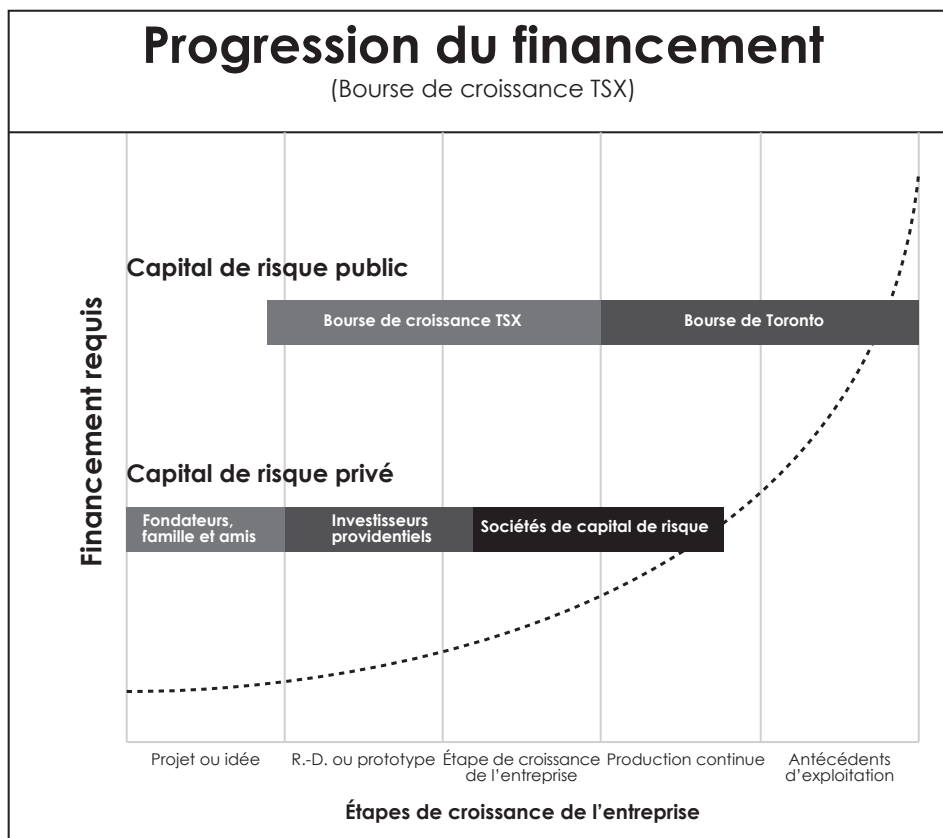
Les sociétés d'investissement de capital de risque ou sociétés de financement de l'innovation investissent normalement au moins 2 000 000 \$ dans le secteur de la technologie et dans d'autres secteurs à valeur ajoutée en contrepartie d'une participation dans la croissance et l'appréciation futures de la société qui bénéficie de leur financement. Le capital de risque est une forme spécialisée de capital privé qui se caractérise surtout par des placements à risque élevé dans de nouvelles ou de jeunes entreprises.

Le chemin qui mène au premier appel public à l'épargne est long. Il faut normalement que des fonds privés soient investis avant qu'un entrepreneur puisse envisager de mettre en circulation des titres sur un marché boursier. Avant de faire appel public à l'épargne, un entrepreneur peut, en contrepartie d'actions, acquérir des placements de la part d'amis et de membres de sa famille, de particuliers ou de groupes de particuliers à la recherche de possibilités d'investissement (ceux qu'on appelle les investisseurs providentiels) et éventuellement même d'une société d'investissement de capital de risque. Sauf en ce qui concerne le capital de risque, l'importance du marché privé du financement par actions est difficile à évaluer, mais on sait qu'il est petit, qu'il est segmenté et qu'il est difficile d'accès.

Au cours des trois dernières années, les investissements de capital de risque ont beaucoup fluctué au Nouveau-Brunswick et dans l'ensemble du Canada. En 2005, les investissements de capital de risque au Nouveau-Brunswick se sont chiffrés en tout à 15,6 millions de dollars, ce qui représente 0,85 p. 100 du total des investissements à l'échelle nationale. Étant donné qu'il existe peu de sociétés de financement de l'innovation au Canada atlantique, il est difficile pour les entreprises qui prennent de l'expansion de trouver du financement secondaire ou tertiaire.

Le graphique qui s'intitule Financement de la croissance des sociétés (graphique 4) illustre l'évolution d'une société dans les marchés financiers. L'entrepreneur, ses amis et les membres de sa famille qui ont investi des fonds au début de la croissance sont remplacés par les investisseurs providentiels qui cèdent ensuite leur place aux sociétés d'investissement de capital de risque au fur et à mesure que grandissent les besoins en capitaux pour financer la croissance de la société. À un moment donné, la société peut faire un appel public à l'épargne pour bénéficier de capitaux plus facilement accessibles et plus importants.

Graphique 4



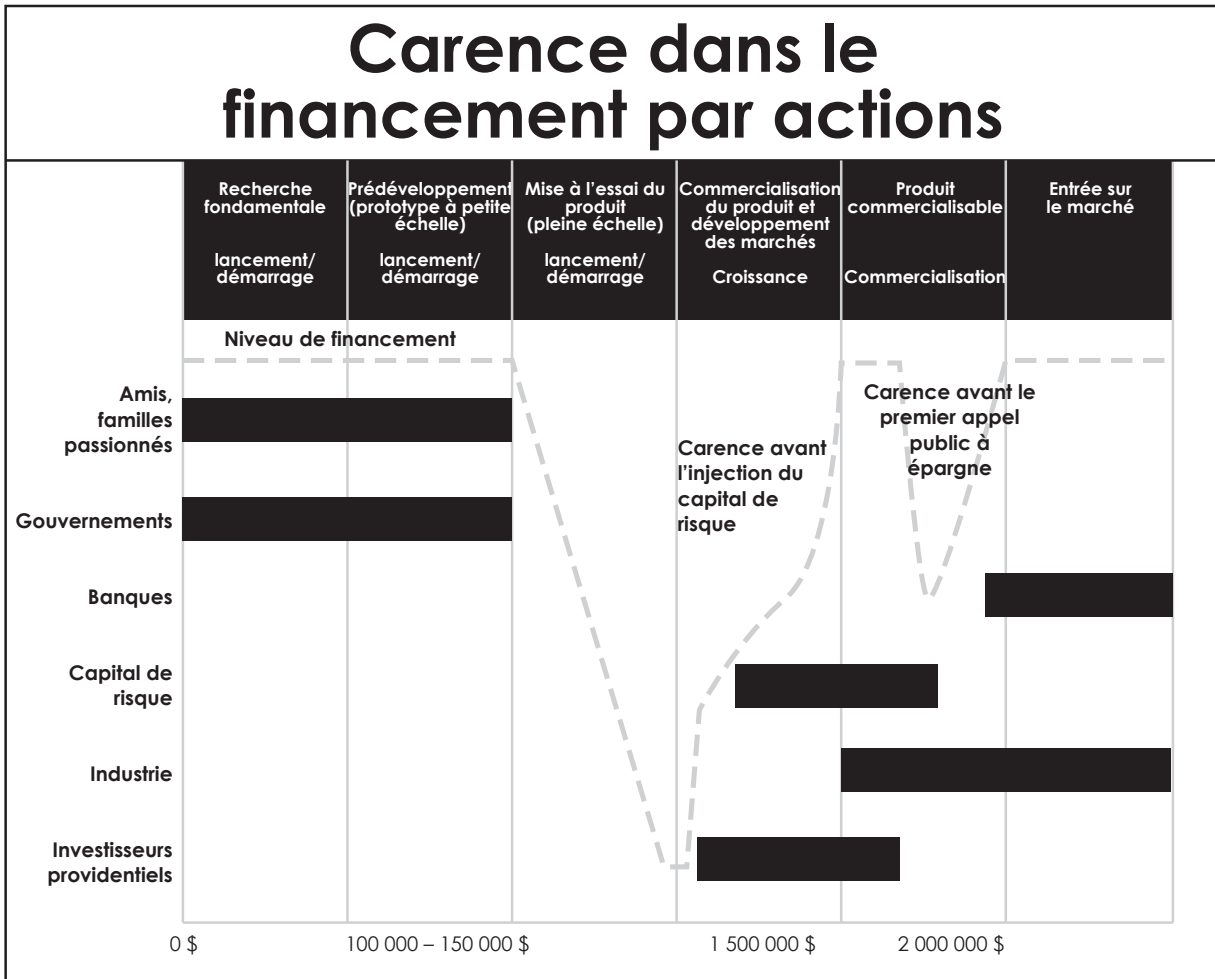
Qu'avons-nous conclu de nos recherches sur les marchés financiers?

La CVMNB a effectué des recherches au sujet des marchés financiers de la province et a comparé la situation du Nouveau-Brunswick à celle des autres provinces et d'autres pays. Nous avons également jeté un coup d'oeil sur ce que d'autres autorités ont fait pour favoriser la croissance de leurs marchés financiers intérieurs.

Pour mieux comprendre les marchés financiers du Nouveau-Brunswick, la CVMNB a identifié les bailleurs de fonds actuels, elle a établi leur façon de participer à l'évolution d'une société et elle a déterminé la valeur approximative de leurs investissements. Les résultats de ce travail sont résumés dans le graphique qui s'intitule La progression dans les marchés financiers (voir le graphique 5). Remarquez le gouffre qui existe dans les sources de financement entre 200 000 \$ et 1,5 million de dollars. Cette situation n'est pas propre au Nouveau-Brunswick. De fait, la plupart des autorités en Amérique du Nord font face à un problème semblable, c'est-à-dire qu'il y existe aussi un besoin de capitaux susceptibles de permettre à une société de passer de l'étape du démarrage ou du prototype à celle de la commercialisation. Cette lacune dans les ressources financières est souvent qualifiée de vallée de la mort. Plus une administration réussit à combler cette « vallée de la mort », meilleure sont ses perspectives de croissance et de développement économique.

On appelle « vallée de la mort » la réduction du financement propre dont disposent les entreprises au fur et à mesure qu'elles évoluent. Cette diminution provoque souvent la faillite d'entreprises qui essaient de passer à l'étape qui suit le début de leur croissance. À cause de la vallée de la mort (qui prend la forme d'un gouffre dans les graphiques sur le financement), peu d'entreprises se rendent à l'étape de la commercialisation. Avant de franchir la vallée de la mort, on évalue que seulement une entreprise sur 300 fera éventuellement un appel public à l'épargne. Chez les entreprises qui réussissent à franchir la vallée de la mort et à atteindre l'étape de la commercialisation, les probabilités de réussite passent à une sur sept.

Graphique 5



Consultation des intervenants : le déroulement des tables rondes

Entre les mois de janvier et avril 2006, la CVMNB a tenu une série de discussions sous forme de tables rondes dans l'ensemble de la province. Cet exercice avait pour but de valider les constatations tirées de recherches empiriques et de nombreuses conversations avec des intéressés.

Ces neuf tables rondes d'une durée d'une journée ont donné l'occasion à des Néo-Brunswickois influents de discuter des problèmes et des lacunes que connaît le marché financier de la province. Nous avons invité les intervenants à nous faire part d'idées qui pourraient minimiser ou éliminer les obstacles recensés.

Voici les groupes qui ont été représentés :

- Entrepreneurs
- Comptables
- Avocats
- Investisseurs providentiels
- Organismes de développement économique
- Universitaires
- Conseillers en gestion
- Mentors
- Banquiers
- Spécialistes des placements
- Propriétaires d'entreprise chevronnés

Les recherches et les discussions préliminaires de la Commission ont révélé de nombreux problèmes qui nuisent à la croissance du marché financier de la province. Après avoir examiné ces problèmes, nous avons décidé de les regrouper sous les six grands thèmes suivants :

1. Philosophie en matière d'expansion des entreprises;
2. Faire des affaires;
3. Éducation au sujet des marchés financiers;
4. Leadership de la croissance des marchés financiers;
5. De l'argent à investir;
6. La fiscalité et l'investissement.

Les thèmes qui ont été déterminés ont servi de canevas aux discussions de chaque table ronde. Notre principal objectif consistait à vérifier jusqu'à quel point chacun des thèmes contribuait à favoriser la croissance des marchés financiers de la province. De plus, les tables rondes ont servi à valider les enjeux qui avaient été recensés au cours de nos recherches préliminaires, et elles ont permis à la CVMNB de prendre connaissance d'idées qui pourraient aider à dresser un plan d'action efficace et réaliste.

Examen des enjeux et des solutions

Les notes qui ont été prises au cours de chacune des tables rondes ont donné à la CVMNB une compréhension précieuse des enjeux auxquels font face les entrepreneurs et les investisseurs dans les régions où nous nous sommes rendus. Ces notes ont été regroupées afin d'être comparées pour en dégager les enjeux et les recommandations semblables. Quand nous avons passé en revue toute cette information, nous avons vite constaté qu'à l'instar des recommandations formulées, la plupart des enjeux étaient communs à toutes les régions.

Non seulement les tables rondes ont-elles permis de valider les défis et les recommandations, mais elles ont aussi servi à confirmer les thèmes qui ont été utilisés comme canevas pour les discussions. En fin de compte, nous sommes arrivés à la conclusion qu'il faut adopter une démarche globale pour favoriser la croissance des marchés financiers. Pour y arriver, nous devons pouvoir compter sur les compétences, les forces et la collaboration de tous les groupes d'intérêt concernés.

Faire des choix

Avant de passer en revue la démarche des tables rondes, la CVMNB a énoncé une série de critères dans le but d'encadrer ses recommandations. D'après les critères que nous avons établis, les recommandations doivent :

- Toucher véritablement autant de groupes d'intérêt que possible;
- Être mises en oeuvre ou en voie d'être mises en oeuvre d'ici 12 mois;
- Être groupées en « microprojets » pour encourager les champions à s'en approprier;
- Être de nature à permettre de mesurer rapidement et véritablement les progrès;
- Exiger l'action de tous les groupes d'intérêt sans surcharger un groupe en particulier;
- Stimuler collectivement la croissance des marchés financiers de la province de façon beaucoup plus efficace qu'une démarche isolée.

En s'inspirant des opinions des intervenants et en tenant compte de ces critères, la CVMNB a formulé 33 recommandations. Ces recommandations auront un plus grand impact si elles sont mises en oeuvre ensemble, plutôt qu'individuellement.

Recommandations externes

Un certain nombre de recommandations formulées lors des tables rondes ne font pas partie de l'ordre du jour du Sommet, parce que leur mise en oeuvre nécessite la participation d'intendants et de champions à l'extérieur de la province. Ces recommandations « externes » sont décrites ci-dessous.

Recommandations dont la mise en oeuvre doit passer par le lobbying

Recommandation n° 34 : Réduire les restrictions à l'immigration.

Pour survivre et croître dans le marché mondial, les entreprises doivent attirer une main-d'oeuvre hautement qualifiée. Beaucoup de travailleurs qualifiés veulent immigrer chez nous, mais les retards dans le processus d'immigration peuvent leur restreindre leur accès au Canada. Ces retards peuvent également limiter l'accès à des immigrants fortunés qui pourraient agir comme investisseurs providentiels. Le processus d'immigration doit être accéléré afin de faciliter l'accès aux immigrants qui ont les compétences ou les ressources financières recherchées.

Recommandation n° 35 : Donner davantage de pouvoirs aux directeurs de banque à l'échelle locale et régionale.

Un trop grand nombre de décisions de crédit dans les grandes banques canadiennes sont laissées à des gestionnaires en haut lieu qui sont peu au fait des réalités locales et suivent les modèles fondés sur les risques en vigueur dans le centre de l'Ontario. Les entrepreneurs bénéficieront de meilleures possibilités de réunir des capitaux si l'on donne aux directeurs de banque à l'échelle locale le pouvoir d'accorder du crédit.

Recommandation n° 36 : Permettre le transfert et la vente de crédits d'impôt.

Comme habituellement elles ne réalisent pas de profit, les entreprises en démarrage et celles en début de croissance ne peuvent bénéficier des crédits d'impôt. Ces entreprises devraient être autorisées à transférer ou à vendre ces crédits à d'autres entreprises plus profitables. Cette mesure permettrait d'alléger le fardeau fiscal des acheteurs et procurerait d'indispensables rentrées de fonds aux entreprises en démarrage.

Recommandation n° 37 : Offrir des incitatifs fiscaux immédiats et différés.

Le gouvernement fédéral devrait offrir un allègement fiscal de 20 p. 100 sur les placements en capitaux aux investisseurs qui financent les entreprises en début de croissance. Cette mesure récompenserait les investisseurs qui acceptent les risques plus élevés associés à ce type de financement. Si l'entreprise en début de croissance dans laquelle il a investi connaît du succès, l'investisseur devrait également bénéficier d'une exemption d'impôt sur ses gains en capital, ce qui l'inciterait à continuer de s'impliquer activement et de travailler à consolider le succès de l'entreprise.

Recommandations nécessitant la participation et l'accord d'autres parties à l'extérieur du Nouveau-Brunswick

Recommandation n° 38 : Lancer une initiative dans l'ensemble de la région de l'Atlantique afin de constituer un bassin de talents.

Le bassin de talents au Nouveau-Brunswick et au Canada atlantique est fragmenté, si bien qu'il est difficile de trouver des travailleurs qualifiés en nombre suffisant. Nous devons encourager le regroupement des travailleurs qui ont des compétences en demande de façon à faciliter la création d'entreprises économiquement viables qui comptent sur ces compétences.

Recommandation n° 39 : Promouvoir la formation d'un plus grand nombre de partenariats à l'échelle régionale.

Les intervenants au Nouveau-Brunswick et partout au Canada atlantique doivent travailler ensemble et former des partenariats qui sont suffisamment importants pour obtenir des économies d'échelle et qui ont assez d'influence pour attirer des investissements et de la main-d'oeuvre qualifiée. L'accent doit être mis sur la collaboration dans notre région, plutôt que sur la compétition.

Recommandation n° 40 : Créer un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières au Canada atlantique.

La consolidation des organismes existants de réglementation des valeurs mobilières en un organisme unique au Canada atlantique nous permettrait de diminuer les droits d'inscription et de normaliser les exigences relatives à l'inscription. Une telle mesure réduirait la concurrence dont font l'objet les ressources limitées et donnerait au Canada atlantique une plus grande voix au chapitre en matière de politiques et de réglementation.

Recommandation n° 41 : Créer un véritable jumelage avec l'État du Wisconsin.

L'État du Wisconsin ressemble beaucoup au Nouveau-Brunswick sur le plan de l'économie et des défis à relever, mais a cinq ans d'avance en ce qui a trait au développement des marchés financiers. L'établissement de relations officielles entre le Wisconsin et notre province assurerait un plus grand foisonnement d'idées et serait avantageux pour tous les intervenants.

Recommandation n° 42 : Lancer une initiative dans l'ensemble de la région de l'Atlantique dans le but de mettre en valeur la technologie et les entreprises en démarrage.

Nous devrions promouvoir la collaboration entre les universités, les organismes économiques et les autres intervenants afin de stimuler le développement de l'industrie de la technologie au Canada atlantique et de soutenir le lancement de jeunes entreprises.

Recommandation n° 43 : Conclure, avec les autres provinces du Canada atlantique, une entente sur les crédits d'impôt pour le financement de début de croissance.

Le fait d'encourager la libre circulation du capital de démarrage entre les provinces améliorera les possibilités d'investissement et facilitera l'accès aux capitaux et au mentorat pour les entrepreneurs. Cela pourrait mener à la mise sur pied de regroupements et permettre d'obtenir des économies d'échelle.

Recommandations supplémentaires

Un certain nombre de recommandations formulées pendant les tables rondes n'ont pas été incluses dans le programme du sommet, parce qu'elles ne pouvaient pas être mises en oeuvre d'ici 12 mois, parce qu'elles exigeaient la participation d'intervenants de l'extérieur du Nouveau-Brunswick ou parce qu'elles ne pouvaient pas être prises en charge par un intendant en particulier. Voici un aperçu de ces recommandations supplémentaires :

Recommandation n° 44 : Récompenser les tentatives de développement.

Cesser de louer les gagnants (et de promouvoir une mentalité commandée par la rareté). Récompenser plutôt ceux qui essaient quelque chose de nouveau ou de différent. Une perte d'entreprise devrait être considérée comme une leçon, et non comme un échec. C'est la norme à Silicon Valley.

Recommandation n° 45 : Mieux faire connaître les entreprises dans les régions.

Les chambres de commerce et les organismes du réseau Entreprise devraient tous afficher la liste des entreprises de leur région dans leur site Web. Ce serait une façon de mieux faire connaître les marchés financiers et les possibilités d'investissement aux résidents locaux et de créer une « culture du capital ».

Recommandation n° 46 : Offrir une stratégie de retrait des fonds de développement économique des collectivités par l'entremise d'une société de capital de démarrage.

Si le Nouveau-Brunswick adopte un modèle semblable à celui des fonds de développement économique des collectivités (FDEC), on devrait donner la possibilité de transférer un FDEC dans une société de capital de démarrage. Cette méthode procurera une stratégie de retrait pour certains investisseurs et des capitaux supplémentaires pour le fonds. En Nouvelle-Écosse, on a constaté que les FDEC peuvent compliquer la tâche des investisseurs qui désirent encaisser leurs gains de placement.

Recommandation n° 47 : Ne pas se servir du nombre d'emplois créés comme indicateur principal du développement économique.

Trouver et soutenir des débouchés en fonction des effets qu'ils auront à long terme sur l'économie. Nous devons user de stratégie pour évaluer les débouchés et les réussites.

Recommandation n° 48 : Attirer davantage de sociétés de capital de risque au Canada atlantique.

Étant donné que les sociétés de capital de risque ont tendance à investir près de chez elles, il nous faut davantage de sociétés de capital de risque au Canada atlantique. L'APECA a obtenu de bons résultats avec GrowthWorks (à Halifax) et devrait essayer d'attirer d'autres sociétés de financement de l'innovation au Canada atlantique.

Recommandation n° 49 : Organiser régulièrement des forums à l'intention des investisseurs partout dans la province.

Le réseau Entreprise devrait organiser à intervalles réguliers (tous les six mois) des forums pour les investisseurs à Fredericton, Moncton et Saint John. Dix entrepreneurs approuvés pourraient présenter leur projet à des organisations de financement par emprunt et de financement par actions ainsi qu'à des investisseurs providentiels.

Recommandation n° 50 : Inviter des hauts dirigeants et des spécialistes du marketing à faire une tournée de conférences au Nouveau-Brunswick.

Nous devrions faire en sorte que les entreprises du Nouveau-Brunswick prennent connaissance des méthodes de gestion qui leur permettront de croître. Les entrepreneurs doivent comprendre qu'ils ne peuvent pas se limiter aux frontières du Nouveau-Brunswick s'ils veulent exceller.

Recommandation n° 51 : Présenter les entrepreneurs et leur offrir une préparation par un spécialiste afin de leur procurer un accès aux sociétés de capital de risque.

Offrir aux entrepreneurs les services d'un spécialiste afin qu'ils puissent améliorer leurs présentations. Les entrepreneurs pourraient ainsi faire connaissance avec des sociétés de capital de risque et des investisseurs providentiels. Prévoir un conseiller spécialisé pour agir comme « gestionnaire de marchés ».

Recommandation n° 52 : Le gouvernement du Nouveau-Brunswick devrait acheter des produits du Nouveau-Brunswick.

Dans la mesure du possible, le gouvernement du Nouveau-Brunswick devrait acheter des produits et des services du Nouveau-Brunswick. À l'heure actuelle, des recettes du gouvernement sortent de la province et vont dans les coffres d'entreprises établies qui offrent des produits très semblables à ceux que fournissent des entreprises locales.

Recommandation n° 53 : Encourager l'investissement au Nouveau-Brunswick de capital de risque de la « route 128 ».

Utiliser le bureau de Boston du consulat canadien pour encourager les sociétés de capital de risque dans les environs de la route 128 près de Boston (le deuxième plus grand marché de capital de risque après Silicon Valley) à s'intéresser à leurs voisins du Nord. Le marché de Boston est extrêmement concurrentiel en ce qui concerne le financement et les possibilités d'investissement. Les sociétés de financement de l'innovation dans cette région sont donc très motivées à trouver des relations favorables. Des tournées de familiarisation aideront à susciter des investissements de la région de Boston.

Recommandation n° 54 : Tenter réellement d'attirer au Nouveau-Brunswick des conférences d'envergure régionale et nationale dans des secteurs à forte croissance.

Faire en sorte que les organismes à vocation économique et les municipalités orientent leurs activités dans le marché des conventions et des conférences vers les organisations des secteurs en forte croissance afin d'encourager les collaborations, de mettre en valeur les entreprises et la production intellectuelle du Nouveau-Brunswick et d'accroître la notoriété de notre province aux yeux des leaders sectoriels.

Recommandation n° 55 : Ne pas se servir de l'argent du gouvernement pour assurer la viabilité d'industries existantes.

Ne pas employer les deniers publics pour infléchir les tendances dans l'industrie. Une région ne peut pas se battre seule contre le marché et gagner. Les industries matures ne croissent pas (et ne créent ni emplois, ni recettes fiscales). On doit plutôt se servir de cet argent pour aider les entreprises en début de croissance et fournir des incitatifs fiscaux à la croissance.

Recommandation n° 56 : Réduire le coût du démarrage d'une entreprise.

Les droits réglementaires qui sont exigibles lors du lancement d'une entreprise devraient être réduits, sinon abolis, y compris les droits que perçoit la CVMNB quand une entreprise fait appel public à l'épargne. Cette décision réduirait les risques et augmenterait les profits pour les entrepreneurs.

Recommandation n° 57 : Donner au gouvernement et aux institutions connexes le mandat d'investir dans des entreprises en début de croissance.

Faire en sorte que les sociétés de la Couronne et les ministères du gouvernement du Nouveau-Brunswick investissent une part de leur budget dans des entreprises en début de croissance qui pourraient leur procurer des avantages. À titre d'exemple, la Société des alcools du Nouveau-Brunswick pourrait investir dans une entreprise de génie logiciel qui met au point un logiciel de gestion des stocks, les services de police pourraient investir dans des entreprises qui font de la recherche en matière de sécurité informatique et la CVMNB pourrait investir dans des entreprises locales de gestion des données.

Recommandation n° 58 : Dissuader les entreprises de faire appel public à l'épargne prématurément.

Les entreprises qui ne s'inscrivent pas trop tôt à la cote de la bourse ont un bien meilleur taux de réussite que les autres. Elles connaissent plus de succès, elles créent un essor pour les autres entreprises désireuses de faire appel public à l'épargne et elles aident à convaincre les investisseurs.

Recommandation n° 59 : Mettre sur pied un fonds d'investissement de capital de début de croissance.

Réunir cinq ou dix entreprises pour qu'elles mettent sur pied un fonds de capital de risque dont elles agiraient comme administratrices et qui leur permettraient de faire du mentorat auprès d'entreprises en début de croissance.

Recommandation n° 60 : Trouver et soutenir des « gazelles ».

Les « gazelles » sont des entrepreneurs de grande valeur qui exploitent des entreprises en croissance rapide qui sont axées sur l'exportation. La plupart du temps, ces entreprises peuvent doubler leur taille et leurs ventes en quelques années. En Nouvelle-Écosse, 35 entreprises exploitées par des « gazelles » ont été responsables de 10 p. 100 de la croissance de l'emploi dans la province en cinq ans. La plupart des « gazelles » ont moins de 35 ans et ont démarré leur première entreprise avant d'avoir atteint l'âge de 25 ans.

Recommandation n° 61 : Consacrer 20 p. 100 du budget de développement économique régional à la promotion de l'investissement non structuré.

Réorienter les dépenses économiques du gouvernement du Nouveau-Brunswick afin d'aider à encourager des groupes locaux d'investisseurs providentiels, d'organiser des séminaires sur l'investissement privé, l'entrepreneuriat et d'autres sujets pertinents, d'offrir des incitatifs financiers et de payer les frais d'administration et les locaux.

Recommandation n° 62 : Intégrer la Société de gestion des placements du Nouveau-Brunswick à un réseau d'investisseurs providentiels à l'échelle du Canada atlantique ou du Nouveau-Brunswick.

Si la Société de gestion des placements du Nouveau-Brunswick (SGPNB) avait accès à une « plaque tournante » d'investisseurs providentiels, elle pourrait prendre connaissance des marchés à venir (financement secondaire et tertiaire) et être éventuellement en mesure de participer aux opérations de financement de début de croissance. Un représentant de la SGPNB pourrait faire partie du conseil d'administration d'un réseau d'investisseurs providentiels afin d'aider les entrepreneurs et les investisseurs providentiels à faire les démarches nécessaires pour accroître leurs probabilités de réussite.

Recommandation n° 63 : Mettre sur pied un organisme public ou privé pour trouver des débouchés au Nouveau-Brunswick.

Mettre sur pied une organisation et lui donner le mandat de trouver du financement pour les débouchés et les entrepreneurs au Nouveau-Brunswick. Cette organisation pourrait être établie dans le cadre d'un partenariat entre le secteur public et le secteur privé et devrait éventuellement s'autofinancer par le capital-actions qu'elle posséderait dans des entreprises en croissance.

Recommandation n° 64 : Mettre en place un appel public à l'épargne d'une société de la Couronne du Nouveau-Brunswick.

Créer une culture provinciale de l'investissement grâce au leadership d'organisations comme la Société des alcools du Nouveau-Brunswick, Services Nouveau-Brunswick, Énergie NB et la Commission des loteries du Nouveau-Brunswick. Cette mesure produirait des recettes fiscales et stimulerait la culture de l'investissement au Nouveau-Brunswick.

Recommandation n° 65 : Éliminer les droits d'inscription exigés par la CVMNB des sociétés de capital de démarrage et des entreprises qui font appel public à l'épargne.

L'élimination des droits d'inscription à la CVMNB des sociétés de capital de démarrage et des entreprises qui font appel public à l'épargne rendrait moins coûteuses les démarches visant à réunir des capitaux. Cette mesure ne coûterait pas plus de quelques milliers de dollars par année et aurait l'avantage de rehausser la visibilité de la CVMNB auprès du public et de mettre en valeur son engagement à favoriser la réunion de capitaux.

Recommandation n° 66 : Concevoir, caractériser et mettre en marché une zone de haute technologie.

Concevoir, caractériser et mettre en marché une zone ou une région de haute technologie (comme Silicon Valley, Silicon Valley Nord, la route 128 ou le Tigre celtique). Au Nouveau-Brunswick, il pourrait s'agir du Triangle ou de la Pyramide de l'innovation (en suivant une ligne droite imaginaire entre Fredericton, Moncton et Saint John). La publicité de la région pourrait être faite au moyen de panneaux routiers, de documents du gouvernement et de la documentation produite par les chambres de commerce. La collaboration des trois municipalités procurerait des économies d'échelle et permettrait d'optimiser les activités de marketing et le financement gouvernemental.

Recommandation n° 67 : Offrir un crédit d'impôt pour études afin d'encourager les étudiants du premier cycle à obtenir un diplôme de deuxième cycle d'une université du Nouveau-Brunswick dans le domaine de la technologie.

Offrir un incitatif aux entreprises du Nouveau-Brunswick pour qu'elles recrutent les meilleurs candidats au monde afin qu'ils s'inscrivent à un programme à caractère technologique dans l'une ou l'autre des universités du Nouveau-Brunswick. Les entreprises pourraient ensuite embaucher ces étudiants après l'obtention de leur diplôme. Cette mesure aurait de nombreuses retombées, dont le foisonnement des idées et l'augmentation possible de la population par l'immigration.

Recommandation n° 68 : Permettre que les documents d'information soient communiqués par Internet.

On devrait permettre que les prospectus provisoires et définitifs, les états financiers et les documents d'information continue soient transmis par Internet aux investisseurs afin d'éliminer les coûts d'impression et d'envoi et de dégager des rentrées de fonds pour des activités rentables.

Recommandation n° 69 : Offrir des stages régionaux en commercialisation.

Copier le WestLink Technology Commercialization Internship Program de l'Alberta nous donnerait la possibilité d'acquérir des compétences, de l'expérience et des perspectives qui pourraient avoir une valeur énorme pour les étudiants de niveau universitaire. Les stagiaires collaboreraient avec les responsables de leur placement afin d'élaborer de nouvelles compétences applicables à l'entreprise.

Recommandation n° 70 : Encourager les organismes à vocation économique à agir de façon proactive auprès des entreprises en croissance.

Les organismes à vocation économique ont tendance à réagir : ils vous aident seulement si vous le leur demandez. Nous devrions encourager les organismes à se mettre à la recherche des entreprises à forte croissance afin de savoir ce qu'ils peuvent faire pour aider à favoriser davantage leur croissance. La réussite devrait être mesurée en fonction de la croissance, et non en tenant compte du nombre d'entreprises approchées ou d'emplois créés. Nous devrions encourager les organismes à faire un usage optimal de leurs réseaux, à mieux collaborer et à faire preuve d'une plus grande transparence.

Recommandation n° 71 : Encourager les organismes à embaucher des intermédiaires.

Encourager les organismes à vocation économique à recruter des intermédiaires et à promouvoir la libre circulation de l'information et des contacts. Se servir des employés comme catalyseurs afin de réunir les gens, les idées et les capitaux.

Recommandation n° 72 : Augmenter à 40 p. 100 le crédit d'impôt à l'investissement sur les bénéfices réinvestis.

Augmenter le crédit d'impôt à l'investissement sur les bénéfices réinvestis encouragerait l'investissement. Cette mesure récompenserait également les investisseurs qui conservent leurs placements et qui suivent une stratégie d'investissement à long terme.

Recommandation n° 73 : Mettre sur pied des incubateurs d'entreprises financés par le secteur public et le secteur privé.

Fournir des locaux subventionnés aux entreprises en démarrage. Ces incubateurs d'entreprises devraient fournir des locaux et du matériel de bureau élémentaire (photocopieuse, Internet sans fil, etc.) en contrepartie d'un loyer gratuit ou modique. Les entreprises pourraient ainsi consacrer leurs rentrées de fonds en début de croissance aux activités nécessaires à leur établissement. Les incubateurs donnent lieu à un foisonnement d'idées et sont des pôles d'attraction pour les mentors, les investisseurs providentiels et les organismes de développement économique qui agissent avec dynamisme. Pour être admise à des locaux dans un incubateur, une entreprise devrait démontrer qu'elle est innovatrice au plan technologique, que ses dirigeants ont la volonté d'apprendre et qu'il existe des débouchés intéressants sur le marché.

Recommandation n° 74 : Établir un fonds d'investissement annuel renouvelable dans l'entrepreneuriat d'une valeur de 1 000 000 \$.

Offrir une bourse annuelle et lancer un concours provincial à l'intention des entreprises en démarrage. Les auteurs des dix présentations ou plans d'affaires jugés les meilleurs mériteraient chacun 100 000 \$.

Recommandation n° 75 : Permettre aux étudiants et aux employés de posséder des droits de propriété intellectuelle.

Afin d'encourager la mise au point et la commercialisation d'idées conçues dans les établissements postsecondaires, les employés et les étudiants des universités et des collèges du Nouveau-Brunswick devraient pouvoir posséder 100 p. 100 des droits de propriété intellectuelle qui leur reviennent. Ce modèle est déjà en vigueur dans les universités de Waterloo, Queen's et McGill.

Recommandation n° 76 : Mettre sur pied un programme de professeurs distingués au Nouveau-Brunswick.

Mettre sur pied un programme de récompense annuelle d'une valeur de 100 000 \$ que se partageraient quatre professeurs (pas plus de deux professeurs par université). Ce programme de récompense permettrait de jumeler les chercheurs distingués et des champions du monde des affaires qui peuvent faire profiter l'économie du Nouveau-Brunswick du fruit de leurs recherches.

