

Commentaires de la FCEI dans le cadre des Consultations publiques sur l'enjeu des locaux vacants sur les artères commerciales menées par la Ville de Montréal

*Audrey Azoulay, Économiste
François Vincent, Vice-président, Québec*

Introduction

Globalement, un local commercial sur six est vacant à Montréal, une situation qui est préoccupante, car la tendance semble s'accroître et peut se traduire par une perte sur le plan économique avec un risque « contaminant » sur la mixité commerciale et la vitalité des quartiers. À Montréal, le cas de la rue Saint-Denis est souvent cité, mais de nombreuses autres zones commerciales subissent actuellement un sort similaire. La problématique est bien reconnue depuis plusieurs années : la croissance des espaces vacants est symptomatique de mutations profondes ce qui suggère, si l'on souhaite en renverser la tendance, l'application de solutions résolument orientées sur un dynamisme durable du commerce local.

Tel que mentionné dans le guide de consultation de la Ville de Montréal, « le niveau moyen et l'évolution du taux de vacance sur les artères montréalaises montrent vraisemblablement une problématique structurelle plutôt que transitoire »¹. Cette problématique devrait perdurer si rien de concret n'est envisagé pour encourager durablement la vitalité commerciale des arrondissements. La préférence grandissante pour les achats en ligne, les nouveaux modes de consommation, la concurrence mondiale, ainsi que celle des plus gros joueurs, devraient exercer des pressions continues sur les petits commerçants. La présente consultation arrive donc à point.

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) représente 110 000 PME au Canada, environ un sur cinq se trouvant au Québec et 2 678 d'entre eux à Montréal. La FCEI croit que ces consultations sur la problématique spécifique des espaces offrent non seulement une opportunité de renforcer la politique économique de la Ville de Montréal, mais aussi d'améliorer le rapport qu'entretient le gouvernement local avec les PME. La FCEI souhaite donc féliciter la Ville de Montréal pour prendre en main l'enjeu des espaces commerciaux vacants. En

¹ Consultations publiques sur l'enjeu des locaux vacants sur les artères commerciales, Document d'information et guide de consultation présentés par le service du développement économique de la Ville de Montréal, Décembre 2019, page 8, http://ville.montreal.qc.ca/pls/portal/docs/PAGE/COMMISSIONS_PERM_V2_FR/MEDIA/DOCUMENTS/DOC_VACANT_FR_20191126.PDF

menant ces consultations, la Ville de Montréal affiche le leadership nécessaire face à une problématique reconnue comme structurelle et devra ainsi privilégier des mesures de fonds si elle souhaite un véritable changement en faveur d'un dynamisme commercial durable.

Les leviers que peuvent actionner la Ville de Montréal pour que le commerce de rue reste déterminant dans le dynamisme des communautés sont une fiscalité équitable et compétitive, une réglementation bien pensée, des infrastructures modernes, un aménagement urbain durable ainsi que des normes de services exigeantes.

Ces leviers influencent de nombreux aspects du développement urbain, mais, du point de vue du commerçant, c'est l'impact de ces leviers sur la taille du marché et sur le coût de faire des affaires qui détermine leurs capacités d'avoir ou non pignon sur rue. En effet, du fait de leur ancrage local, avec une marge circonscrite dans la distribution finale de biens ou de services à des consommateurs locaux, la viabilité des petits commerçants est très largement dépendante de leur environnement immédiat.

Alors que le contexte actuel appelle l'émergence d'une nouvelle donne pour le commerce local, les recommandations avancées ici par la FCEI sont orientées vers une augmentation tangible des conditions d'affaires des commerçants montréalais, au bénéfice de leur capacité d'investir, d'innover et de se renouveler.

Communauté entrepreneuriale : la présence des entrepreneurs montréalais est relativement forte, mais leurs perspectives sont relativement faibles

En 2018, les travaux du *Comité consultatif sur le Plan commerce de la Ville de Montréal*—comité sur lequel la FCEI siégeait— a permis de formuler 23 recommandations qui ont largement inspiré le plan d'action de la Ville de Montréal en matière de commerce. Ce plan reconnaît l'importance du commerce de rue pour l'attractivité et le dynamisme de Montréal et de ses quartiers et avance une série de mesures pour la qualité de l'aménagement urbain, la promotion des principales artères commerciales, le soutien renforcé au développement des entreprises, l'allègement réglementaire et fiscal ainsi qu'une meilleure gestion des travaux municipaux afin d'en minimiser l'impact pour les commerçants situés en zone de chantier.

La Ville a notamment mis en place en 2018 un système de compensation pour les commerçants les plus pénalisés par les travaux municipaux. En 2019, la croissance des taxes foncières pour le secteur commercial a été limitée par une réduction des taxes de 10 % sur la première tranche de 500 000 \$ d'évaluation foncière, cela permettant de limiter l'augmentation des taxes foncières non résidentielles. En 2020, cette réduction a été majorée jusqu'à 12,5 % pour la première tranche de 650 000 \$. Avec une révision prévue au bout de la cinquième année, cette politique n'a néanmoins pas empêché des augmentations au compte de taxes tangibles et critiquées². Notons également l'action de la Ville de Montréal d'augmenter moins rapidement le taux non résidentiel comparativement au taux résidentiel.

Ces avancées cherchent à contrer un fardeau fiscal trop lourd, mais sont-elles suffisantes pour donner l'élan souhaité au commerce de rue à Montréal ?

² Suzanne Colpron, Des citoyens et des commerçants en colère, La Presse, 25 novembre 2019, <https://www.lapresse.ca/actualites/grand-montreal/201911/25/01-5251116-budget-de-la-ville-de-montreal-les-depenses-montent-en-fleche.php>

Chaque année, la FCEI compare 13 indicateurs clés sur les conditions au démarrage ou la croissance des PME dans les principales villes canadiennes. Selon le classement de 2018³, Montréal se situe à la 44e place sur l'ensemble des 125 villes canadiennes comparées, à la 11e place parmi les 42 plus grandes villes canadiennes et à la 18e place parmi les 25 villes québécoises retenues dans ce classement.

Relativement bien listée pour la présence entrepreneuriale, la métropole se classe cependant moins bien pour les perspectives entrepreneuriales et perd la plus grande partie des points sur les leviers de politiques publiques (aspects fiscaux et réglementaires).

Cette vision d'ensemble sur les grandes composantes du dynamisme entrepreneurial permet à la FCEI de soutenir que c'est en premier lieu sur le volet des politiques publiques de ce classement que la Ville de Montréal devrait arrêter ses priorités pour trouver les pistes les plus prometteuses à l'attractivité des commerçants sur son territoire.

Communauté entrepreneuriale de la FCEI : classement 2018

La FCEI compare le dynamisme des communautés entrepreneuriales sur trois aspects :

1. **La présence** pour une représentation de l'importance et croissance de l'entrepreneuriat dans les communautés.
2. **Les perspectives** avec des indicateurs associés à l'optimisme et aux plans de croissance.
3. **Les politiques** avec des indicateurs associés aux mesures prises par les administrations municipales en matière d'imposition et de réglementation des entreprises.

Présence entrepreneuriale (2018) - La présence entrepreneuriale de Montréal ressort clairement des données et s'explique par une proactivité certaine pour encourager l'émergence de nouvelles entreprises. Cependant, par habitant, le nombre d'établissements commerciaux peut être considéré faible lorsqu'on compare Montréal à d'autres villes, un fait possiblement à lier avec l'enjeu des locaux vacants. La Ville de Montréal se démarque positivement par l'importance du secteur de l'information et de la culture et par une proportion relativement importante de jeunes entrepreneurs.

- **Augmentation des établissements commerciaux** : une croissance nette élevée des établissements commerciaux suggère qu'une collectivité a une bonne capacité d'attirer de nouveaux entrepreneurs ou des entrepreneurs expérimentés. La croissance des établissements commerciaux s'est fixée à 3,9 % à Montréal en 2018, alors que cette croissance s'était limitée à 0,9 et 0,7 % en 2016 et 2017.
- **Établissements commerciaux par habitant** : par capital, la Ville de Montréal compte 2,8 établissements commerciaux pour 100 habitants. À titre de comparaison, Toronto, Calgary et Vancouver en compte respectivement 3,3, 3,5 et 3,7. Un nombre relativement élevé d'établissements commerciaux par habitant indique une proportion importante de chefs d'entreprise, d'occasions d'affaires, plus de concurrence et des perspectives d'emploi supérieures.
- **Secteur information et culture** - l'importance relative de ce secteur fournit une indication sur le dynamisme avec lequel s'échangent les idées, l'information et les procédés au sein des communautés entrepreneuriales. Avec un pourcentage de 2 % des

3 Les collectivités entrepreneuriales - Les meilleurs endroits au Canada pour démarrer ou faire croître, avril 2019, FCEI, <https://www.cfb-fcei.ca/sites/default/files/2019-04/collectivites-entrepreneuriales-2018.pdf>

établissements commerciaux dans ce secteur, Montréal se classe parmi les premiers rangs.

- **Travailleurs autonomes** : la présence de travailleurs autonomes est un autre indice de vitalité entrepreneuriale : 11,9 % du total de l'emploi à Montréal est un emploi autonome, à comparaison avec une part de 12,7 % à Toronto. Montréal se caractérise par une proportion relativement élevée de jeunes entrepreneurs : 17,7 % des travailleurs autonomes ont entre 15 à 34 ans, ce qui figure parmi les taux élevés. Cela fait sans aucun doute écho à une mobilisation particulière à Montréal pour inciter les jeunes entrepreneurs, et ce qui est à moyen long terme bénéfique à une culture entrepreneuriale plus forte.

Perspectives entrepreneuriales (2018) - Les perspectives entrepreneuriales sont « moyennes », dans le sens où les différents indicateurs à ce chapitre ne s'établissent à des niveaux ni exceptionnellement bons, ni exceptionnellement mauvais. Il faut néanmoins surveiller le nombre de permis de construction d'établissements commerciaux, industriels et institutionnels, sa relative faiblesse à Montréal étant possiblement à lier avec un niveau restreint de l'investissement.

- **Nombre de permis de construction (commercial, industriel et institutionnel)** : le nombre de permis de construction accordés par rapport au nombre d'établissements commerciaux est un indicateur de la capacité de la municipalité à attirer des investissements commerciaux. À Montréal, 4,8 % des établissements commerciaux disposaient en 2018 d'un permis de construire, comme en 2017. C'est globalement moins qu'à Toronto, dont le pourcentage tourne autour de 5,2 %.
- **Revenu médian** : les revenus des travailleurs autonomes constituent un indice de la santé, du bien-être et de la durabilité relatifs des entreprises indépendantes. Le revenu médian des travailleurs autonomes est évalué à 43 800 \$ à Montréal (12 % de moins qu'à Québec) un niveau qui situe Montréal en milieu de peloton.
- **Baromètre des affaires** : les données sur la confiance des PME indiquent les perspectives des propriétaires de PME sur leur rendement à venir et la demande attendue des clients et la situation économique locale de manière générale. Ici aussi, la confiance des PME montréalaises se situe à des niveaux moyens relativement au reste du Québec.
- **Situation générale des affaires** : 48,8 % des PME montréalaises se considèrent en bonne posture économique. C'est un pourcentage relativement élevé lorsqu'on le compare à Vancouver ou à Toronto, plutôt faible lorsqu'on le compare aux autres villes québécoises.
- **Plans d'embauche à temps plein** : Une entreprise ayant besoin de travailleurs permanents entrevoit généralement une bonne croissance à long terme. À Montréal, une entreprise sur quatre prévoit embaucher.

Politique (2018) - C'est sur l'axe des taxes foncières que la Ville de Montréal perd un maximum de points dans son classement. Parmi les principales villes canadiennes, Montréal applique le système de taxe foncière le plus inéquitable au pays en défaveur des petits commerçants.

- **Fardeau de l'impôt foncier municipal** - l'indicateur correspond au ratio entre le taux d'impôt foncier commercial et le taux d'impôt résidentiel et mesure ainsi la répartition de la charge fiscale entre les contribuables des secteurs non résidentiel et résidentiel. À Montréal, ce ratio a été évalué à 4,47 en 2018⁴. C'est l'écart le plus élevé au Canada. Il signifie que le secteur commercial paye, pour un immeuble de même valeur, 4,5 fois

⁴ Ce ratio est passé à 4,13 pour la Ville de Montréal en 2019 selon l'estimation de la FCEI.

plus de taxes que le secteur résidentiel. Cette surtaxe réduit considérablement les bénéfices et la capacité de croître des PME à Montréal.

- **Fardeau de l'impôt foncier provincial (taxes scolaires)** : le Québec a adopté en 2018 une réforme des taxes scolaires permettant un partage divisé également entre les deux catégories de contribuables, rétablissant une équité vis-à-vis des commerçants en ce qui a trait aux taxes scolaires.
- **PerLE** : source en ligne canadienne de l'information sur les permis et licences délivrés par les différents paliers gouvernementaux, PerLE est accessible à l'ensemble des entreprises québécoises.

Le détail des résultats de Communauté entrepreneuriale 2018 est présenté en annexe.

Fiscalité et réglementation : les liens les plus directs entre la Ville et les PME

Montréal, championne de la lourdeur fiscale

La FCEI reconnaît les efforts de la Ville de Montréal pour soutenir son développement économique, particulièrement en ce qui a trait au renforcement de l'écosystème entrepreneurial et aux visées de réduction de l'écart fiscal pour les entreprises. Les premiers efforts pour limiter les hausses des taux non résidentiels représentent un pas dans la bonne direction. La Ville de Montréal a consenti lors de son dernier budget une hausse moyenne des taxes foncières commerciales plafonnée à +1,5 % en 2020.

Pour la FCEI, ces premiers pas fiscaux doivent cependant être accompagnés d'efforts additionnels : si le format de cet allègement ciblait les petits commerçants, les taux d'imposition restent relativement élevés à Montréal et l'imposition du secteur commercial reste environ quatre fois plus élevée que celui du secteur résidentiel et une comparaison avec d'autres villes place Montréal en tête de celles où l'écart est le plus élevé (Tableau 1 ; voir le tableau complet en annexe). La FCEI invite donc la Ville de Montréal à évaluer toutes les actions possibles pour une réduction concrète du fardeau fiscal des entreprises et même si cela n'est pas nécessairement le plan actuellement privilégié⁵. Cette nécessité est retenue parmi les actions prévues dans le *Plan d'action en commerce* de la Ville de Montréal adopté en 2018⁶ et devra l'être tout autant dans le traitement de la problématique des locaux vacants.

⁵⁵ Locaux vacants: Montréal écarte un gel des taxes pour les commerçants, Journal Métro, 10 décembre 2019, <https://journalmetro.com/actualites/montreal/2405483/locaux-vacants-montreal-ecarte-un-gel-des-taxes-pour-les-commerçants/> ; Locaux commerciaux vacants: pas de gel ou de réduction «drastique» des taxes foncières en vue. Journal de Montréal, 10 décembre 2019, <https://www.journaldemontreal.com/2019/12/10/locaux-commerçiaux-vacants-pas-de-gel-ou-de-reduction-drastique-des-taxes-foncières-en-vue-1>

⁶ Ville de Montréal, Vivre Montréal, Plan d'action en commerce, 5 septembre 2018, p. 26. http://ville.montreal.qc.ca/pls/portal/docs/page/prt_vdm_fr/media/documents/7_commerce_plan_vfinale.pdf

Tableau 1

Taux de taxes foncières Ratio entre le taux commercial et le taux résiduel 2018, 2019

	2018	2019
Thetford Mines (Qc)	1,57	1,31
Saint-Georges (Qc)	1,61	1,58
Victoriaville (Qc)	1,62	1,66
Shawinigan (Qc)	1,73	1,72
Rivière-du-Loup (Qc)	1,74	1,75
Rimouski (Qc)	1,88	1,88
Cornwall (Ont)	1,94	1,94
Trois-Rivières (Qc)	1,96	1,99
Val-d'Or (Qc)	1,97	1,99
Joliette (Qc)	2,14	2,11
Drummondville (Qc)	2,14	2,14
Saint-Hyacinthe (Qc)	2,21	2,17
Baie-Comeau (Qc)	2,37	2,23
Alma (Qc)	2,39	2,23
Sherbrooke (Qc)	2,25	2,24
Rouyn-Noranda (Qc)	2,59	2,38
Salaberry-de-Valleyfield (Qc)	2,41	2,40
Gatineau (Qc)	2,49	2,41
Ville de Toronto (Ont)	2,44	2,44
Sorel-Tracy (Qc)	2,50	2,47
Granby (Qc)	2,48	2,52
Saguenay (Qc)	3,00	2,76
Périphérie de Montréal (Qc)	3,13	3,09
Sept-Îles (Qc)	3,59	3,24
Ville de Vancouver (C.-B.)	4,03	3,25
Périphérie de Québec (Qc)	3,46	3,36
Ville de Québec (Qc)	3,79	3,55
Ville de Montréal (Qc)	4,47	4,13

Source : Communautés entrepreneuriales 2018 et compilation FCEI pour 2019.

À Montréal, l'écart de taxation toujours important entre le taux commercial et le taux résidentiel constitue selon la FCEI une des causes structurelles de la problématique des locaux commerciaux vacants. Tel que mentionné dans le rapport du Comité consultatif sur le Plan commerce de la Ville de Montréal, la lourdeur fiscale influence sans aucun doute l'arbitrage des PME pour rester ou s'établir dans la métropole :

« Bien qu'il ne s'agisse pas du seul facteur en cause, le Comité établit un lien entre la lourdeur du fardeau fiscal imposé aux commerces montréalais et les fuites commerciales que subit Montréal au bénéfice des municipalités périphériques. Réduire le fardeau fiscal des commerces constitue, à n'en pas douter, une partie de la solution à appliquer. »⁷

Ajoutons que la surtaxe des commerçants plombe leur rentabilité et leurs capacités d'investir, alors que les taxes foncières font partie des ponctions fiscales qui sont appliquées sans égard aux bénéficiaires reçus. Pour la FCEI, la faible compétitivité fiscale de la métropole plombe globalement la compétitivité de l'économie locale. Cela est d'autant plus vrai pour les petits commerçants et dont les marges sont plus fragiles. Ce lien est également beaucoup plus direct dans le contexte où l'ère numérique du commerce réduit la force des autres facteurs locaux qui défissent l'attractivité de Montréal.

⁷ Comité consultatif sur le Plan commerce de la Ville de Montréal, Renouer avec le commerce sur rue, un chantier prioritaire, juin 2018, p. 11.

Ce déséquilibre fiscal s'est accentué depuis 2008, alors que la dernière décennie a également été marquée par une croissance importante des évaluations foncières. Cette croissance se poursuit en 2020 à un rythme de 11,3 % pour les immeubles non résidentiels. De plus, il reste à vérifier que l'abattement fiscal prévu sur le taux commercial se traduise par un allègement tangible pour les petits commerçants, car son impact sur la facture fiscale des petits commerçants dépend aussi de la manière avec laquelle le propriétaire foncier distribue cette baisse aux locataires⁸. Dans le même ordre d'idée, la nouvelle taxe au mètre cube de l'eau consommée dans les immeubles non résidentiels à partir de 2021 cible les « gros consommateurs », mais pourrait concerner les PME, car ultimement, les propriétaires fonciers transmettent leur facture fiscale à l'ensemble de leurs locataires qui sur l'eau ou sur d'autres services payent déjà des taxes spéciales ou des tarifs imposés par la Ville ou par les propriétaires d'immeuble pour ces mêmes services. Ainsi, l'effet de la réduction fiscale peut être marginal du point de vue du commerçant. Il est même possible que de nombreux entrepreneurs montréalais, entre l'apparition de nouvelles taxes et la croissance des évaluations foncières, considèrent la hausse de leur prochaine facture fiscale déraisonnable et injustifiée. D'un côté, l'entrepreneur est informé de l'effort de la Ville pour limiter la croissance des taxes foncières, de l'autre, il devra éponger de nouvelles charges fiscales sans pouvoir assurer une croissance suffisante de ses revenus.

La FCEI est bien consciente du cadre qui contraint le financement municipal au Québec. Le financement municipal repose essentiellement sur la fiscalité foncière. Cette source de revenus présente l'avantage d'être stable et prévisible. Selon la FCEI, son utilisation ne peut cependant pas être étirée à l'infini, au gré des besoins financiers de la Ville. En 2020, la Ville de Montréal prévoit augmenter son budget de 8,1 %, après une croissance de 5,1 % en 2019. Cette croissance des dépenses est nettement plus élevée que la croissance économique de 3 %⁹ estimée pour Montréal en 2019 et les prévisions pour le Québec dans son ensemble table sur une progression de 1,7 % du PIB en 2020¹⁰.

Pour la FCEI, la politique fiscale de la Ville de Montréal doit reposer sur un plan de contrôle des dépenses et une augmentation du rendement des services municipaux. Cette politique fiscale doit également mieux prendre en compte l'état de la situation économique.

Il apparaît essentiel de mieux contrôler la croissance des dépenses afin de contrôler celle du fardeau fiscal et pour envisager la réduction tangible des taxes. Nous invitons la Ville de Montréal à revisiter le rapport du Comité de travail sur la fiscalité non résidentielle et le développement économique, déposé en août 2016, notamment sa section 2.1. et dans laquelle était proposé de ralentir la croissance des dépenses. On y mentionnait notamment que « *durant la période 2012 à 2014, les charges de fonctionnement per capita à Montréal ont été en moyenne d'environ 35 % supérieur à celles des autres municipalités de plus de 100 000 habitants* ».¹¹

La métropole est frappée d'une réputation plutôt négative quant à la gestion des services municipaux, en particulier en ce qui a trait à l'efficacité des travaux sur rue, les délais administratifs, ou encore sur les conséquences des chantiers routiers. La confiance des contribuables vis-à-vis des gouvernements locaux repose largement sur le rendement de la municipalité relativement au niveau de l'imposition foncière. Le faible taux de propriétaires de PME jugeant raisonnable l'imposition non résidentielle dans les municipalités du Québec n'est

⁸ Montréal International, Montréal : la plus forte croissance économique au Canada, 5 septembre 2019 <https://www.journaldemontreal.com/2019/12/07/difficile-de-confirmer-les-baisses-de-taxes>

⁹ <https://www.montrealinternational.com/fr/actualites/montreal-la-plus-forte-croissance-economique-au-canada/>

¹⁰ Martin Vallières, Une croissance encore « solide » au Québec l'an prochain, selon la BMO, La Presse, 28 novembre 2019.

¹¹ <https://www.lapresse.ca/affaires/economie/201911/28/01-5251615-une-croissance-encore-solide-au-quebec-lan-prochain-selon-la-bmo.php>

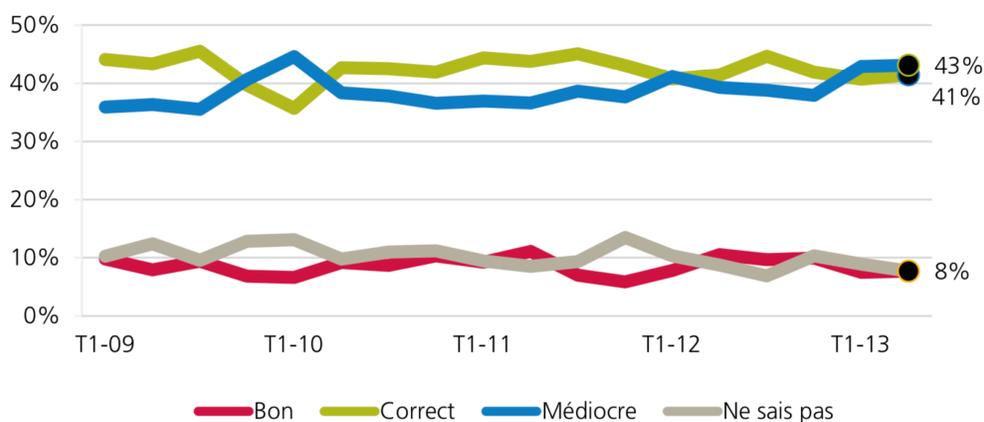
¹¹ Comité de travail sur la fiscalité non résidentielle et le développement économique, Pour une métropole en affaires, Rapport présenté au maire de la Ville de Montréal, août 2016, pp. 23-24.

http://ville.montreal.qc.ca/pls/portal/docs/PAGE/PRT_VDM_FR/MEDIA/DOCUMENTS/RAPPORT_POUR_UNE_METROPOLE_EN_AFFAIRES_VFINALE.PDF?utm_source=referral&utm_medium=lickstats&utm_campaign=VDM-MetropoleEnAffaires&utm_term=&utm_content=5e16b89dce8e2916d393cb80

pas récent. Depuis que la FCEI mesure cet indicateur au Québec, soit depuis 2009, le taux de satisfaction lié aux taxes foncières fait du sur-place et se maintient en dessous de 10 % : en 2013, seulement 7 % des PME québécoises membres de la FCEI le jugent bon, 41 % l'estiment tout juste correct et 43 % sont d'avis qu'il est médiocre (9 % ne savent pas) (Graphique 1).

Graphique 1

Comment évaluez-vous le rendement de la municipalité où est située votre entreprise en ce qui a trait à l'imposition de taux de taxes foncières raisonnables ? (1er trimestre 2009 au 2e trimestre 2013)



Source(s) : FCEI, sondage sur l'opinion de nos membres, avril-juin 2013, total de 31 924 réponses pour les membres du Québec.

L'insatisfaction des PME face à la valeur des services municipaux comparativement au niveau des taxes foncières provient notamment du fait que la taxation sur la valeur foncière est une forme d'imposition qui ne tient pas directement compte de la capacité de payer des contribuables. Cette taxe est fixe, quels que soient la situation économique et les revenus de la PME. Or, une petite entreprise fera souvent un choix de localisation dans une perspective de long terme. Le marché immobilier et la logique de gestion des administrations municipales ne prennent pas en compte la réalité des propriétaires de petits commerces et dont le revenu personnel, plus souvent qu'autrement, et le seul levier qui leur permettent de s'ajuster à l'augmentation de leur facture fiscale.

Rappelons que les PME, en particulier les détaillants, sont aussi prises avec d'importants enjeux liés à la pénurie de main-d'œuvre, des pressions de coûts liées à la hausse du salaire minimum, la concurrence des grands distributeurs, la concurrence numérique et les nouvelles exigences des consommateurs.

Recommandation 1 – S'engager formellement à accélérer la réduction de l'écart de taxation entre les immeubles non résidentiels et résidentiels dans la perspective d'une équité et d'une compétitivité fiscale propices au dynamisme entrepreneurial et commercial de la métropole. La FCEI préconise le dépôt d'un plan de réduction établi sur 5 ans et qui vise l'atteinte d'un ratio réduit à deux sur 10 ans.

Recommandation 2 – Parallèlement à la réduction des écarts entre les taux de taxe, limiter la croissance des charges fiscales des immeubles non résidentiels à la moitié de l'augmentation des charges fiscales pour les immeubles résidentiels et prévoir l'application d'un taux différencié des taux de taxe en augmentant la première tranche d'évaluation à 1 000 000 \$ dès 2021, conformément à la recommandation 6 du Comité consultatif sur le Plan commerce.

Recommandation 3 – Adopter un plan de contrôle des dépenses qui comprenne un balisage des coûts sur les principales opérations municipales, afin que la Ville de Montréal puisse comparer sa performance aux autres grandes villes canadiennes conformément à l’esprit des recommandations 1 et 2 du Comité de travail sur la fiscalité non résidentielle et le développement économique¹².

La conformité fiscale et réglementaire est d’autant plus lourde que l’entreprise est petite

Selon le dernier sondage de la FCEI sur le fardeau réglementaire et administratif, les taxes municipales, et l’obtention de licences commerciales et de permis de construction constituent les premières contraintes imposées aux PME québécoises par les gouvernements locaux. À Montréal, près de la moitié des entrepreneurs montréalais retiennent les taxes municipales (47 %) comme premier irritant en provenance du gouvernement local. Notons que ce taux recueille 9 points de pourcentage de plus pour les PME montréalaises comparativement à la moyenne québécoise (Tableau 2).

Tableau 2

Les principaux irritants municipaux pour les PME du Québec

	Montréal	Prov. Québec
Impôt foncier / taxes d'affaires	47%	38%
Permis de construction et de rénovation	33%	39%
Licences et permis commerciaux	30%	34%
Réglementation sur l’affichage	26%	32%
Déchets et recyclage	24%	24%
Règlements sur le stationnement	22%	12%
Évaluations foncières (peuvent aussi relever du gouvernement provincial)	15%	21%
Autre	9%	7%
Eaux usées et émissions atmosphériques	7%	7%
Vente à l’administration municipale (approvisionnement)	7%	6%
Utilisation et aménagement des terrains	6%	21%

Source(s) : FCEI, sondage sur la réglementation et la paperasse, juin-septembre 2017, 1 154 répondants au Québec, 153 répondants à Montréal.

La confiance des entrepreneurs québécois sur l’engagement du gouvernement local à réduire le fardeau réglementaire est particulièrement faible à Montréal. Ils sont 40 % à ne pas y croire au Québec dans son ensemble et 60 % à Montréal (FCEI, sondage sur la réglementation et la paperasse, juin-septembre 2017).

Les entrepreneurs montréalais sont d’ailleurs relativement nombreux à faire un lien entre le fardeau réglementaire et la difficulté de croissance de leur activité (50 % des répondants) ; à juger que l’excès de règlement réduit de beaucoup la productivité de leur entreprise (67 %) et ajoute un stress important à leur vie (73 %). Enfin, 80 % des entrepreneurs montréalais

12 Recommandation 1 - Que la Ville de Montréal poursuive ses efforts pour ralentir le taux de croissance de ses dépenses et accroître sa performance organisationnelle ; Recommandation 2 - Que la Ville de Montréal se dote d’un balisage du coût de ses activités qui lui permette de se comparer aux autres grandes villes canadiennes. Comité de travail sur la fiscalité non résidentielle et le développement économique - Pour une métropole en affaires, rapport présenté au maire de la Ville de Montréal, août 2016, http://ville.montreal.qc.ca/pls/portal/docs/PAGE/PRT_VDM_FR/MEDIA/DOCUMENTS/RAPPORT_POUR_UNE_METROPOLE_EN_AFFAIRES_VFINALE.PDF?utm_source=referral&utm_medium=lickstats&utm_campaign=VDM-MetropoleEnAffaires&utm_term=&utm_content=5e14e1995622932605266705

considèrent que le fardeau réglementaire grossit sans cesse (les résultats sont similaires à l'échelle du Québec).

Le fardeau administratif et réglementaire est d'autant plus pénalisant pour les plus petites entreprises. Le commerce de rue est précisément un secteur caractérisé par une part élevée de très petites entreprises. Dans le quotidien des commerçants, une réglementation complexe, de longs délais ou les frais de services parfois importants jouent un rôle direct sur la capacité des commerçants à investir avec confiance, à croître et parfois à assurer la viabilité de leur entreprise. Pour une entreprise de moins de 5 employés, le coût global de la réglementation s'élève au Québec à 6 109 \$ par employé et par an, soit deux fois plus que pour une entreprise de 5 à 19 employés et 5 fois plus qu'une entreprise de 50 employés et plus (Tableau 3). Pour la FCEI, faciliter la conformité des plus petites entreprises et réduire de manière conséquente le coût de la paperasserie et de la réglementation peuvent sans aucun doute être déterminant sur la santé économique des petits commerçants.

Tableau 3

Coût de la réglementation selon la taille de l'entreprise (dollars constants de 2017)

Nombre d'employés	Canada, coûts par employé		Québec, coûts par employé	
	2014	2017	2014	2017
Moins de 5	6 949 \$	6 744 \$	7 505 \$	6 109 \$
5 à 19	3 765 \$	3 489 \$	3 693 \$	2 996 \$
20 à 49	2 770 \$	2 549 \$	2 707 \$	2 072 \$
50 à 99	1 892 \$	1 711 \$	1 455 \$	1 254 \$
100 ou plus	1 520 \$	1 253 \$	1 520 \$	1 253 \$
TOUTES ENTR.	2 940 \$	2 644 \$	2 781 \$	2 275 \$

Source : Rapport 2018 sur la paperasserie, données internes non publiées

Au niveau de l'allègement réglementaire, la Ville de Montréal peut faire mieux en suivant l'exemple du gouvernement du Québec qui a adopté une politique gouvernementale¹³ afin de guider ses actions, notamment en matière d'évaluation des impacts, de consultation du milieu économique et de suivi pour s'assurer que le fardeau a été minimisé après l'adoption d'une nouvelle règle.

La FCEI invite la Ville de Montréal à améliorer la cohérence de ses règlements, la prestation et la rapidité de ses services aux entrepreneurs et de s'engager dans une veille et une intégration continue des meilleures pratiques en matière de réglementation intelligente. La mise en place par l'arrondissement Rosemont-la-Petite-Patrie d'un comptoir spécifiquement dédié aux entrepreneurs semble être un succès et répond précisément aux besoins des membres de la FCEI : une conformité facilitée et un accès rapide aux services municipaux. Comme l'indiquait le maire de l'arrondissement dans une lettre ouverte, grâce à ce guichet « plus de 40 % des certificats sont émis le jour même de la demande, plus de 70 % en moins de 7 jours et 90 % en moins de 30 jours »¹⁴.

¹³ Gouvernement du Québec, Politique gouvernementale sur l'allègement administratif et réglementaire – pour une réglementation intelligente, 9 p. https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/administratives/allègement/politique_gouv_allègement.pdf

¹⁴ François William Croteau, Éliminer la paperasse pour favoriser l'entrepreneuriat, Opinion, La Presse, 4 février 2016. http://plus.lapresse.ca/screens/54e88bab-1f22-49da-a555-7ae0052cea0f_7C_0.html

Recommandation 4 - Adopter une politique d'allègement administratif et réglementaire en tenant compte de la réalité des petits commerçants lors de l'adoption de règlements et en prévoyant une révision quinquennale afin d'assurer le progrès de ces objectifs.

Recommandation 5 – S'inspirer de l'initiative de l'arrondissement de Rosemont pour généraliser la mise en place d'un comptoir unique pour les PME, afin de réduire les coûts à leur conformité à la réglementation municipale, à l'obtention de permis et de licence et de manière générale à un meilleur accès aux services municipaux.

Dans le document de consultation de la Ville de Montréal, l'enjeu de la vacance artificielle est compté parmi les problématiques à régler. Pour la FCEI, la vacance artificielle est aussi la conséquence d'un arbitrage économique que la Ville peut néanmoins légitimement chercher à mieux contrôler. Cependant, avant de mettre en place de nouvelles contraintes réglementaires ou fiscales, il est préférable de compiler toute l'information nécessaire à un calibrage judicieux d'éventuelles mesures et de bien comprendre les déterminants de la vacance. Par exemple, comment la Ville de Montréal pourra caractériser un local vacant pour rénovation. Quel est le temps moyen de vacance au-delà duquel la Ville de Montréal jugera cette vacance injustifiée ? La réglementation sera-t-elle différenciée selon le type de propriétaires immobiliers, l'artère commerciale, la diversité commerciale, etc. ? Pour la FCEI, les cas sont multiples et il convient d'éviter tout empressement vers une mesure qui pénalisera la vacance d'un local. D'ailleurs, le Comité consultatif sur le *Plan commerce* mentionnait également que le comportement qui consisterait à retirer des locaux du marché en les laissant vacants devait être mieux analysé.

La FCEI est donc d'avis que toutes contraintes réglementaires ou fiscales sur les espaces locaux et les comportements considérés « spéculatif » doit préalablement faire l'objet d'une étude sur les réalités terrain de la vacance commerciale. La FCEI croit qu'il faudrait alors revenir à un comité aviseur avec les acteurs économiques et dont le mandat pourrait être organisé selon les actions identifiées dans l'axe 3 du Plan d'action en commerce de la Ville de Montréal. Si l'idée de ce comité est retenue, la FCEI offre son entière collaboration.

Recommandation 6 – Mettre en place un comité de suivi composé des acteurs du milieu pour contribuer à évaluer les données précises sur l'ampleur et les attributs de la croissance des locaux commerciaux vacants à Montréal, ainsi que la nécessité de créer un registre des locaux vacants à Montréal et d'encadrer les baux commerciaux.

Cependant, les causes premières des locaux vacants à Montréal sont d'abord et principalement de l'ordre des conditions générales d'affaires. Centrer la problématique sur les propriétaires d'espaces commerciaux n'offrira que très peu de leviers pour attirer les PME à s'installer à Montréal et à renverser ainsi l'augmentation du nombre de locaux vides à Montréal. Le développement commercial en zone urbaine répond à des interactions complexes entre une multitude de facteurs et c'est plutôt dans l'influence positive de ces interactions qu'il faut saisir les bons leviers du dynamisme commercial. La FCEI n'exclut pas l'idée avancée d'une redevance sur certains espaces vacants et dont la gestion se rapprocherait d'une surenchère sur les conditions de bail qui pénaliseraient le dynamisme du commerce local. Par contre, cette mesure doit être appliquée dans la plus grande simplicité et objectivité réglementaire pour éviter tout glissement vers une ingérence municipale injustifiée vis-à-vis des propriétaires d'immeubles. La démonstration sur la justesse d'une telle mesure doit néanmoins être faite préalablement.

À défaut d'avoir l'ensemble des données objectives et les précisions des intentions réglementaires, la FCEI ne peut approuver une telle orientation. Le comité aviseur serait l'espace

de concertation où les données pourront être analysées avec une mise en contexte appropriée sur les réalités des commerçants.

La vente au détail : vitale, mais fragile, ce secteur subit trop de pressions au niveau des coûts

La FCEI considère que l'enjeu des locaux vacants relève en premier lieu de l'amélioration de la compétitivité fiscale, car les mutations contemporaines jouent sur des aspects fondamentaux du dynamisme des économies locales. Considérant qu'il s'agit du premier secteur d'activité concerné par l'objet de ces consultations, la FCEI souhaite maintenant partager un regard plus spécifique sur les enjeux au commerce de détail.

La vente au détail est un important secteur économique qui dynamise les collectivités locales partout au Québec et joue un rôle déterminant pour la vitalité et le fonctionnement même des entreprises et des industries environnantes. Pourtant, les gouvernements ont tendance à en négliger l'importance, probablement parce que, au bout de la chaîne de valeur, le secteur de la vente au détail contribue modestement à la productivité, à la recherche et développement ou encore au commerce international.

Cependant, pour la région métropolitaine de Montréal, le commerce de détail assure près de 70 000 emplois, 4,1 % du PIB (5,5 milliards de dollars) grâce à des ventes qui se sont élevées en 2018 à 60 milliards de dollars¹⁵.

En 2014, la FCEI mettait en évidence l'importance de la vente au détail pour la vitalité des communautés dans une étude qui énumérait également les enjeux à leur croissance¹⁶. Le portrait qui avait ainsi été dressé fait toujours écho aux problématiques actuelles.

Globalement, les petits commerçants mettent au premier rang des freins à leur croissance le fardeau fiscal, avec les taxes sur la masse salariale et la taxe foncière en tête des fardeaux fiscaux les plus lourds. Pour les PME du secteur de la vente au détail, le poids de la réglementation et de la paperasserie provient d'abord des obligations municipales. Enfin, les petits commerçants considèrent que les autorités municipales portent peu d'attention sur les PME.

- Le premier défi des PME du commerce de détail se trouve du côté du fardeau fiscal global, avec 48 % des commerçants québécois le mentionnant. Parmi les impôts et taxes présentant le plus d'impact sur leur croissance, les chefs d'entreprises mentionnent à très forte majorité (84 %) que les taxes sur la masse salariale ont un impact négatif sur leur croissance. Mentionnons aussi qu'une majorité (51 %) d'entrepreneurs a indiqué que l'impact négatif de ce type de taxation était « important ». En second lieu, 42 % des répondants affirment que les taxes municipales ont un impact négatif important sur la croissance de leur entreprise. Dans le cas des taxes sur la masse salariale ou les taxes

¹⁵ Tel qu'indiqué dans le document d'information et guide sur les *Consultations publiques sur l'enjeu des locaux vacants sur les artères commerciales*, Service du développement économique de la Ville de Montréal, Décembre 2019, page 4, http://ville.montreal.qc.ca/pls/portal/docs/PAGE/COMMISSIONS_PERM_V2_FR/MEDIA/DOCUMENTS/DOC_VACANT_FR_20191126.PDF

¹⁶ Le commerce de détail : une industrie de taille au Québec, FCEI, 2014, <https://www.cfib-fcei.ca/fr/rapports-de-recherche/le-commerce-de-detail-une-industrie-de-taille-au-quebec>

foncières, l'importance de leur fardeau provient du fait qu'il s'agit de ponctions fiscales indépendantes de la performance des petits commerçants.

- Considérant que les frais de transaction imposés par les compagnies de carte de crédit (entre 1 % et 3 % du total de la vente), autant que 41 % des répondants ont reconnu les frais des cartes de crédit parmi les facteurs de coûts qui freinent leur croissance. La concurrence des grandes surfaces (40 %) et le fardeau administratif et réglementaire (38 %) suivent de près, figurant respectivement en troisième et quatrième position. Les compétences de la main-d'œuvre, la pénurie de la main-d'œuvre et la concurrence des ventes par Internet affectent négativement un entrepreneur sur quatre.
- En ce qui concerne le fardeau réglementaire et administratif, la réglementation municipale est ressortie au premier rang des entraves à la croissance des commerçants (31 %) après les normes du travail (29 %). L'obtention de permis municipaux semble complexe au point où un entrepreneur sur cinq affirme que cela freine sa capacité de faire croître son entreprise.
- Spécifiquement au niveau des gouvernements municipaux, les éléments qui nuisent le plus à la croissance de petits commerçants concernent les taxes municipales et le manque perçu d'intérêt des politiciens et des fonctionnaires municipaux à l'égard des PME. De plus, un entrepreneur sur cinq croit que sa croissance est freinée par le climat d'affaires dans la municipalité qui est peu propice aux affaires et par les travaux d'infrastructures qui ont un impact sur l'achalandage (Graphique 2).

Graphique 2

Au niveau municipal, quels sont les éléments qui nuisent le plus à la croissance de votre entreprise ?



Source : Le commerce de détail : une industrie de taille au Québec, 2014, FCEI.

En novembre 2019, la FCEI a réalisé un sondage national sur la vente au détail pour mieux cerner les tendances du secteur à Montréal¹⁷. Parmi les premiers défis, les pénuries de main-d'œuvre et les coûts salariaux sont passés en tête pour 7 entrepreneurs sur 10, mais sont immédiatement suivis de la concurrence sur internet (62 %) et des impôts fonciers et des conditions des baux commerciaux (48 %). Sur cet aspect particulier, on notera un écart notable avec la moyenne québécoise (33 %) (Tableau 4).

Autant que 26 % des répondants montréalais ont mentionné que leur commerce ne devrait plus être localisé au même endroit d'ici à cinq ans (15 % pour l'ensemble du Québec), 58 % l'expliquant par une fermeture envisagée (22 % pour l'ensemble du Québec). La hauteur de ces résultats pour Montréal est particulièrement inquiétante. La fermeture envisagée du commerce s'explique d'abord sur la pression des coûts, ensuite sur la difficulté de trouver du personnel, les taxes foncières et le manque de clientèle.

Tableau 4

Quels principaux défis votre commerce devra-t-il relever selon vous au cours des trois prochaines années?

	Région de Montréal	Prov. Qc
Difficulté à trouver de bons employés	71%	73%
Augmentation des coûts de main-d'œuvre (p. ex. salaire minimum)	70%	74%
Concurrence des grandes entreprises de vente en ligne (p. ex. Amazon)	62%	64%
Impôt foncier/bail	48%	33%
Impôt sur le revenu (des particuliers et des entreprises)	44%	41%
Suivre l'évolution technologique pour rester compétitif	44%	39%
Formalités administratives et fardeau réglementaire	35%	35%
Concurrence des grands magasins qui ont pignon sur rue	33%	42%
Concurrence d'autres petits commerces traditionnels	19%	20%
Difficulté à trouver de nouveaux débouchés	15%	11%
Autre	10%	7%
Je ne sais pas/je ne suis pas sûr(e)	0%	2%

Source : Sondage national sur le commerce de détail 2019, FCEI

À la question, « *pensez-vous qu'il arrive que des gens se présentent dans votre magasin pour regarder ou essayer certains de vos produits ou pour solliciter les conseils avisés de vos vendeurs avant de les acheter en ligne sur le site d'un autre commerçant (« repérage en magasin ») ?* », 58 % des détaillants québécois le reconnaissent, ce pourcentage grimant à 67 % pour les détaillants installés à Montréal et sa région. Ce phénomène explique la volonté des membres de la FCEI à développer le commerce en ligne, mais ils sont nombreux (plus d'un tiers) à considérer que l'ajustement de leur modèle d'affaires à la vente en ligne est un exercice complexe ou trop exigeant en termes d'investissements.

Recommandation 7 - Accélérer le déploiement du *Plan pour le commerce* de la Ville de Montréal en ce qui a trait à l'accompagnement des commerçants pour l'adaptation de leur modèle d'affaires aux nouvelles réalités du commerce de détail et la préférence croissante pour l'achat en ligne, notamment avec une vaste campagne menée par PME-Montréal sur les programmes d'aide accessibles.

¹⁷ Sondage national sur le commerce de détail 2019, FCEI <https://www.cfib-fcei.ca/fr/media/plus-dun-consommateur-sur-deux-fait-du-reperage-dans-les-petits-commerces-mais-achete-en>

Globalement, bien qu'elle soit identifiée depuis plusieurs années, l'urgence pour les commerçants de rue de renouveler leur modèle d'affaires conformément aux nouvelles conditions concurrentielles et à l'évolution des technologies est devenue flagrante à Montréal avec le phénomène croissant des espaces vacants. Les commerçants membres de la FCEI insistent sur les pressions des coûts qu'ils jugent trop fortes pour pouvoir assurer la viabilité de leur activité. Les coûts associés aux enjeux de la main-d'œuvre ont pris beaucoup d'ampleur au cours des deux dernières années, mais le fardeau fiscal et, de manière plus générale, l'ensemble des charges fixes, pèsent très clairement sur la capacité des commerçants à dégager l'espace financier nécessaire pour augmenter leur offre et innover au bénéfice de la vitalité commerciale des quartiers.

Cette vitalité dépend sans aucun doute à l'embellissement urbain : il est essentiel de créer des lieux où les consommateurs aimeront se promener. Pour ce faire, la Ville de Montréal a mis en place des programmes d'appui à la rénovation et à la revitalisation. La FCEI invite la Ville de Montréal à poursuivre et renforcer ce type d'initiatives d'abord parce qu'elle croit que les externalités positives de l'embellissement des lieux doivent être recherchées pour les artères prises dans un cercle vicieux de dévitalisation commerciale ; ensuite parce qu'encourager l'embellissement des artères et la rénovation des espaces commerciaux offrent des retombées économiques intéressantes pour les secteurs de la construction et pour de multiples secteurs connexes, de l'ameublement à la restauration en passant par le secteur culturel.

Recommandation 8 – Renouveler en 2020 le programme PRAM-Commerce en élargissement ses critères d'admissibilité (nombre d'artères commerciales admissibles) et en prévoyant un soutien financier renforcé dans l'optique d'un nouvel élan à l'embellissement des quartiers, au bénéfice de leur vitalité et de l'encouragement du secteur de la rénovation.

Recommandations de la FCEI à la Ville de Montréal sur l'enjeu des locaux commerciaux vacants

Recommandation 1 – S’engager formellement à accélérer la réduction de l’écart de taxation entre les immeubles non résidentiels et résidentiels dans la perspective d’une équité et d’une compétitivité fiscale propices au dynamisme entrepreneurial et commercial de la métropole. La FCEI préconise le dépôt d’un plan de réduction établi sur 5 ans et qui vise l’atteinte d’un ratio réduit à deux sur 10 ans.

Recommandation 2 – Parallèlement à la réduction des écarts entre les taux de taxe, limiter la croissance des charges fiscales des immeubles non résidentiels à la moitié de l’augmentation des charges fiscales pour les immeubles résidentiels et prévoir l’application d’un taux différencié des taux de taxe en augmentant la première tranche d’évaluation à 1 000 000 \$ dès 2021, conformément à la recommandation 6 du Comité consultatif sur le Plan commerce.

Recommandation 3 – Adopter un plan de contrôle des dépenses qui comprenne un balisage des coûts sur les principales opérations municipales, afin que la Ville de Montréal puisse comparer sa performance aux autres grandes villes canadiennes conformément à l’esprit des recommandations 1 et 2 du Comité de travail sur la fiscalité non résidentielle et le développement économique.

Recommandation 4 - Adopter une politique d’allègement administratif et réglementaire en tenant compte de la réalité des petits commerçants lors de l’adoption de règlements et en prévoyant une révision quinquennale afin d’assurer le progrès de ces objectifs.

Recommandation 5 – S’inspirer de l’initiative de l’arrondissement de Rosemont pour généraliser la mise en place d’un comptoir unique pour les PME, afin de réduire les coûts à leur conformité à la réglementation municipale, à l’obtention de permis et de licence et de manière générale à un meilleur accès aux services municipaux.

Recommandation 6 – Mettre en place un comité de suivi composé des acteurs du milieu pour contribuer à évaluer les données précises sur l’ampleur et les attributs de la croissance des locaux commerciaux vacants à Montréal, ainsi que la nécessité de créer un registre des locaux vacants à Montréal et d’encadrer les baux commerciaux.

Recommandation 7 – Accélérer le déploiement du *Plan pour le commerce* de la Ville de Montréal en ce qui a trait à l’accompagnement des commerçants pour l’adaptation de leur modèle d’affaires aux nouvelles réalités du commerce de détail et la préférence croissante pour l’achat en ligne, notamment avec une vaste campagne menée par PME-Montréal sur les programmes d’aide accessibles.

Recommandation 8 – Renouveler en 2020 le programme PRAM-Commerce en élargissant ses critères d’admissibilité (nombre d’artères commerciales admissibles) et en prévoyant un soutien financier renforcé dans l’optique d’un nouvel élan à l’embellissement des quartiers, au bénéfice de leur vitalité et de l’encouragement du secteur de la rénovation.

Annexes - Communautés entrepreneuriales 2018

Indice entrepreneurial des villes : classement général de 2018

	Présence 0-33,3	Perspective 0-33,3	Politique 0-33,3	Note 0-100		Présence 0-33,3	Perspective 0-33,3	Politique 0-33,3	Note 0-100
1 Whitehorse (Yn)	21,5	23,0	30,5	75,0	66 Ottawa (Ont.)	16,8	14,7	22,9	54,4
2 Winkler (Man.)	19,7	21,9	28,1	69,7	66 Victoria (C.-B.)	17,7	18,6	18,1	54,4
3 Victoriaville (Qc)	15,9	21,7	30,7	68,3	68 Ville de Toronto (Ont.)	20,7	13,5	20,1	54,3
4 Rimouski (Qc)	15,4	22,8	29,4	67,6	69 Ville de Québec (Qc)	13,8	20,4	20,0	54,2
5 Rivière-du-Loup (Qc)	17,8	19,3	30,1	67,2	70 Charlottetown (Î.-P.-É.)	13,4	20,0	20,7	54,1
6 Collingwood (Ont.)	24,4	16,7	25,9	67,0	71 Kentville-New Minas (N.-É.)	12,9	20,8	20,3	54,0
6 Grande Prairie (Alb.)	19,2	17,6	30,2	67,0	72 Duncan (C.-B.)	14,8	14,4	24,7	53,9
8 Saint-Georges (Qc)	12,6	23,6	30,7	66,9	73 Guelph (Ont.)	12,1	18,8	22,9	53,8
9 Val-d'Or (Qc)	14,4	26,2	24,8	65,4	74 Nanaimo (C.-B.)	15,8	15,0	22,9	53,7
10 Squamish (C.-B.)	27,9	15,0	22,1	65,0	74 London (Ont.)	13,5	17,7	22,5	53,7
11 Yellowknife (T. N.-O.)	19,0	17,6	28,2	64,8	76 Brantford (Ont.)	11,2	19,3	23,1	53,6
12 Saint-Hyacinthe (Qc)	16,6	20,3	27,8	64,7	77 Stratford (Ont.)	13,0	18,0	22,3	53,3
12 Salmon Arm (C.-B.)	20,8	20,2	23,7	64,7	77 Hamilton (Ont.)	14,1	15,3	23,9	53,3
14 Lloydminster (Alb./Sask.)	23,1	11,6	29,7	64,4	79 Carleton Place (Ont.)	11,0	18,9	23,2	53,1
15 Fort St. John (C.-B.)	22,9	16,9	24,1	63,9	80 Prince Albert (Sask.)	14,5	14,7	23,6	52,8
16 Kelowna (C.-B.)	20,2	18,8	24,5	63,5	81 Port Alberni (C.-B.)	12,2	12,4	28,0	52,6
17 Centre Wellington (Ont.)	17,0	20,2	25,3	62,5	82 Prince George (C.-B.)	12,5	13,6	26,4	52,5
18 Drummondville (Qc)	14,0	19,9	28,1	62,0	82 Ville d'Edmonton (Alb.)	13,6	14,7	24,2	52,5
19 Sherbrooke (Qc)	14,2	20,1	27,6	61,9	84 Abbotsford-Mission (C.-B.)	16,6	14,9	20,8	52,3
20 Trois-Rivières (Qc)	12,8	23,6	24,8	61,2	85 Yorkton (Sask.)	18,1	9,4	24,7	52,2
21 Baie-Comeau (Qc)	15,3	18,7	27,0	61,0	85 Moose Jaw (Sask.)	13,6	12,3	26,3	52,2
22 Banlieue de Montréal (Qc)	19,5	18,1	23,3	60,9	87 Windsor (Ont.)	10,7	19,0	22,1	51,8
23 Brandon (Man.)	15,0	17,7	28,1	60,8	88 Saint John (N.-B.)	10,2	18,2	23,3	51,7
24 Rouyn-Noranda (Qc)	15,9	22,8	21,7	60,4	89 New Glasgow (N.-É.)	14,3	12,0	25,3	51,6
25 Joliette (Qc)	15,4	16,3	28,1	59,8	89 Oshawa (Ont.)	13,3	13,2	25,1	51,6
26 Leamington (Ont.)	9,5	27,6	22,5	59,6	91 Cranbrook (C.-B.)	17,0	9,4	25,0	51,4
26 Penticton (C.-B.)	15,6	15,9	28,1	59,6	92 Lethbridge (Alb.)	15,1	9,6	26,6	51,3
28 Gatineau (Qc)	18,0	15,1	26,4	59,5	93 Midland (Ont.)	10,8	14,2	25,9	50,9
29 Okotoks (Alb.)	18,2	10,4	30,8	59,4	93 Timmins (Ont.)	11,4	17,5	22,0	50,9
30 Swift Current (Sask.)	21,6	15,0	22,7	59,3	93 St. John's et N.-E. Avalon (T.-N.-L.)	12,5	17,5	20,9	50,9
30 Fort McMurray (Alb.)	15,0	16,2	28,1	59,3	96 Brockville (Ont.)	16,6	11,8	22,4	50,8
32 Thetford Mines (Qc)	12,5	15,8	30,9	59,2	97 Truro (N.-É.)	12,4	13,1	25,1	50,6
33 Banlieue de Toronto (Ont.)	20,7	12,1	26,2	59,0	98 Halifax (N.-É.)	13,7	14,9	21,9	50,5
34 Chilliwack (C.-B.)	15,5	18,3	24,9	58,7	99 Fredericton (N.-B.)	14,7	14,3	21,4	50,4
35 Saskatoon (Sask.)	15,9	13,1	29,6	58,6	100 Quesnel (C.-B.)	15,0	10,9	24,2	50,1
36 Brooks (Alb.)	17,8	10,4	30,1	58,3	101 Saguenay (Qc)	10,0	16,1	23,9	50,0
37 Regina (Sask.)	13,7	15,0	29,4	58,1	101 St. Catharines-Niagara (Ont.)	13,1	13,2	23,7	50,0
38 Kamloops (C.-B.)	13,1	20,1	24,8	58,0	103 Corner Brook (T.-N.-L.)	14,5	15,4	20,0	49,9
39 Grand Falls-Windsor (T.-N.-L.)	16,1	14,7	26,8	57,6	103 Sudbury (Ont.)	10,8	16,7	22,4	49,9
40 Kitchener-Cambridge-Waterloo (Ont.)	15,9	19,3	22,4	57,6	105 Kawartha Lakes (Ont.)	14,0	13,0	22,0	49,0
41 Alma (Qc)	12,7	17,6	26,9	57,2	105 Wasaga Beach (Ont.)	13,7	13,5	21,8	49,0
42 Granby (Qc)	15,4	19,4	22,3	57,1	107 Woodstock (Ont.)	9,6	16,7	22,6	48,9
43 Banlieue d'Edmonton (Alb.)	13,6	13,6	29,8	57,0	108 Kingston (Ont.)	14,6	12,0	22,2	48,8
44 Campbell River (C.-B.)	14,5	17,2	25,2	56,9	109 Sept-Îles (Qc)	11,7	15,9	21,0	48,6
44 Ville de Montréal (Qc)	19,5	17,4	20,0	56,9	109 Barrie (Ont.)	12,8	14,9	20,9	48,6
46 Summerside (Î.-P.-É.)	11,0	17,2	28,5	56,7	109 Norfolk (Ont.)	15,1	9,8	23,7	48,6
47 Banlieue de Vancouver (C.-B.)	21,8	17,3	17,5	56,6	112 Sarnia (Ont.)	10,6	13,6	24,0	48,2
48 Belleville (Ont.)	17,5	16,6	22,4	56,5	113 Ville de Calgary (Alb.)	15,9	12,8	19,2	47,9
49 Shawinigan (Qc)	10,8	15,5	30,1	56,4	114 Sorel-Tracy (Qc)	8,3	13,0	26,4	47,7
49 Salaberry-de-Valleyfield (Qc)	10,9	18,7	26,8	56,4	115 North Bay (Ont.)	15,7	13,1	18,7	47,5
51 Cobourg (Ont.)	16,6	15,1	24,5	56,2	116 Sault Ste. Marie (Ont.)	11,2	14,4	21,4	47,0
51 Parksville (C.-B.)	14,7	17,7	23,8	56,2	117 Cap-Breton (N.-É.)	8,9	12,4	25,3	46,6
51 Banlieue de Québec (Qc)	13,8	20,8	21,6	56,2	117 Orillia (Ont.)	8,9	13,6	24,1	46,6
51 Vernon (C.-B.)	16,5	16,3	23,4	56,2	119 Chatham-Kent (Ont.)	10,0	13,2	23,3	46,5
55 Owen Sound (Ont.)	21,9	11,5	22,7	56,1	120 Miramichi (N.-B.)	11,0	12,1	23,1	46,2
56 Ville de Vancouver (C.-B.)	21,8	18,5	15,5	55,8	121 Thunder Bay (Ont.)	9,1	14,9	21,7	45,7
57 Winnipeg (Man.)	13,1	17,7	24,9	55,7	122 Bathurst (N.-B.)	7,9	13,1	23,3	44,3
58 Red Deer (Alb.)	14,8	12,8	27,9	55,5	123 Courtenay (C.-B.)	13,9	11,7	18,5	44,1
58 Banlieue de Calgary (Alb.)	15,9	12,1	27,5	55,5	124 Cornwall (Ont.)	10,8	10,7	18,3	39,8
60 Camrose (Alb.)	16,1	8,9	30,3	55,3	125 Pembroke (Ont.)	9,6	10,0	18,1	37,7
61 Edmundston (N.-B.)	13,2	19,3	22,6	55,1					
62 Moncton (N.-B.)	12,1	20,1	22,7	54,9					
63 Peterborough (Ont.)	11,9	18,5	24,4	54,8					
64 North Battleford (Sask.)	16,7	10,9	27,0	54,6					
64 Medicine Hat (Alb.)	15,7	12,1	26,8	54,6					

La note globale peut différer de la somme des autres valeurs, les résultats ayant été arrondis.

Légende Très fort Assez fort Assez faible Faible

Données de base, 2018

	Aug. des établissements commerciaux	Établiss. comm. par habitant	Secteur information et culture	Travailleurs autonomes	Travailleurs autonomes de 15 à 34 ans	N° de permis de constr.	Revenu médian	Baromètre des affaires	Situation gén. des aff.	Plans d'emb. temps plein	Fardreau de l'impôt forcier municipal	Fardreau de l'impôt forcier provincial	PerLE
											Ratio comm./rés.	Ratio comm./rés.	
	Changement en %	Par 100 habitants	En % des établ. totaux	En % de l'emploi	En % du total de travailleurs autonomes	En % des étab.	En \$, employeurs incorporés	Indice	En % de rép. « bonne »	En % de rép. « oui »	Ratio comm./rés.	Ratio comm./rés.	
St. John's et N.-E. Avalon (T.-N.-L)	-1,6	3,1	1,5	6,8	15,9	12,0	64 876	53,0	29,9	11,1	3,61	-	1
Grand Falls-Windsor (T.-N.-L)	2,0	3,6	1,6	5,4	17,1	4,8	80 004	53,7	40,7	11,1	2,42	-	1
Corner Brook (T.-N.-L)	9,7	3,7	1,0	5,1	14,7	10,0	53 919	55,9	31,3	12,5	3,90	-	1
Charlottetown (Î.-P.-É.)	0,3	3,7	1,3	9,8	12,3	5,9	50 101	68,6	58,8	20,0	3,52	1,50	1
Summerside (Î.-P.-É.)	-4,4	3,4	1,2	6,8	14,9	4,6	30 555	80,6	62,5	18,8	1,95	1,50	1
Halifax (N.-É.)	2,4	2,7	1,6	9,1	15,2	5,2	43 214	68,1	43,6	18,4	3,41	1,02	1
Kentville-New Minas (N.-É.)	-8,3	3,3	1,4	12,1	12,9	10,2	33 039	68,9	54,5	23,8	3,73	1,02	1
Truro (N.-É.)	3,4	3,1	1,2	9,6	11,6	4,8	42 562	60,0	49,1	16,4	2,75	1,02	1
New Glasgow (N.-É.)	18,8	3,3	0,9	7,5	14,5	3,8	45 679	61,1	50,0	6,3	2,70	1,02	1
Cap-Breton (N.-É.)	1,7	2,5	1,1	5,6	10,5	3,3	52 485	60,0	34,6	11,1	2,72	1,02	1
Moncton (N.-B.)	1,6	3,0	1,4	7,9	13,9	7,0	53 787	63,6	43,6	30,8	2,80	2,80	1
Saint John (N.-B.)	1,3	2,8	1,3	7,4	13,0	7,8	62 611	62,6	40,7	9,8	2,71	2,71	1
Fredericton (N.-B.)	3,3	3,2	1,7	8,2	14,8	7,6	50 386	58,3	38,5	12,5	3,01	3,01	1
Bathurst (N.-B.)	-2,9	3,0	0,8	6,9	12,3	4,3	53 482	53,6	50,0	7,7	2,71	2,71	1
Miramichi (N.-B.)	-1,4	3,3	1,3	7,1	11,3	4,9	47 613	62,5	30,0	15,0	2,74	2,74	1
Edmundston (N.-B.)	5,4	3,7	0,9	9,9	9,8	12,5	49 163	71,9	37,5	12,5	2,82	2,82	1
Rimouski (Qc)	4,9	3,4	1,4	9,6	14,4	10,8	47 436	75,0	71,4	21,4	1,88	1,00	1
Rivière-du-Loup (Qc)	6,6	3,9	1,7	9,6	11,7	8,2	37 635	67,4	65,1	20,9	1,74	1,00	1
Bate-Corneau (Qc)	-1,4	2,8	1,6	6,5	22,0	8,4	42 285	76,7	46,2	23,1	2,37	1,00	1
Sequenay (Qc)	1,3	2,6	1,0	8,3	15,4	9,1	47 310	53,8	43,8	21,9	3,00	1,00	1
Alma (Qc)	1,1	3,2	1,1	9,2	16,4	8,1	50 118	50,0	53,8	23,1	2,39	1,00	1
Sept-Îles (Qc)	0,4	2,9	1,1	6,6	17,5	2,4	54 729	73,1	41,7	8,3	3,59	1,00	1
Ville de Québec (Qc)	1,9	2,6	1,4	9,6	17,1	4,8	50 105	73,3	62,7	23,3	3,79	1,00	1
Banlieue de Québec (Qc)	1,9	2,6	1,4	9,6	17,1	4,8	50 105	68,5	64,7	26,5	3,46	1,00	1
Saint-Georges (Qc)	-6,9	3,3	1,1	11,4	16,1	13,4	45 158	76,6	71,9	22,6	1,61	1,00	1
Theford Mines (Qc)	0,6	3,2	0,8	11,4	14,7	3,9	43 102	61,1	52,9	29,4	1,57	1,00	1
Sherbrooke (Qc)	0,5	2,6	1,3	11,7	17,0	7,2	40 171	76,9	56,3	39,1	2,25	1,00	1
Victoriaville (Qc)	0,6	3,3	1,3	11,7	18,0	6,7	48 364	93,8	86,7	46,7	1,62	1,00	1
Trois-Rivières (Qc)	1,0	2,6	1,1	10,1	18,6	13,9	39 799	72,0	64,9	24,6	1,96	1,00	0
Shawinigan (Qc)	-5,6	2,4	0,7	11,0	17,5	1,6	38 599	65,0	44,4	50,0	1,73	1,00	1
Drummondville (Qc)	5,4	3,1	1,0	10,8	16,2	9,9	41 729	60,0	59,1	30,2	2,14	1,00	1
Granby (Qc)	6,8	3,2	1,0	12,3	15,6	9,5	43 212	73,6	66,7	15,6	2,48	1,00	0
Saint-Hyacinthe (Qc)	9,6	3,6	0,9	10,8	16,1	7,8	42 285	67,4	62,5	41,7	2,21	1,00	1
Sorel-Tracy (Qc)	-15,6	2,1	1,0	9,9	13,7	10,0	32 493	41,7	50,0	0,0	2,50	1,00	1
Joliette (Qc)	0,1	3,4	1,4	11,3	16,1	4,9	53 823	55,3	44,4	22,2	2,14	1,00	1
Ville de Montréal (Qc)	3,9	2,8	2,0	11,9	17,7	4,8	43 872	70,8	48,8	25,3	4,47	1,00	1

Aug. des établissements commerciaux	Établissements comm. par habitant	Secteur information et culture	Travailleurs autonomes	Travailleurs autonomes 15 à 34 ans	N° de permis de constr.	Revenu médian	Baromètre des affaires	Situation gén. des aff.	Plans d'emb. temps plein	Fardeau de l'impôt foncier		PentE
										Ratio comm./rés.	Ratio comm./rés.	
Changement en %	Par 100 habitants	En % des établ. totaux	En % de l'emploi	En % du total de travailleurs autonomes	En % des étab.	En \$, employeurs incorporés	Indice	En % de rép. « bonne »	En % de rép. « oui »	Ratio comm./rés.	Ratio comm./rés.	<i>1 = oui</i>
3,9	2,8	2,0	11,9	17,7	4,8	43 872	70,4	53,7	25,7	3,13	1,00	1
-0,9	2,6	0,9	10,0	16,9	4,1	32 374	77,3	72,7	36,4	2,41	1,00	1
1,2	3,0	1,7	8,3	16,2	10,4	68 775	65,0	55,6	44,4	1,97	1,00	0
-2,0	2,8	2,2	7,6	18,9	20,3	46 197	83,3	83,3	17,6	2,59	1,00	0
-0,4	2,2	1,2	7,9	16,5	6,5	49 055	43,8	36,7	6,4	1,94	7,88	0
4,0	2,4	1,9	10,4	18,5	1,3	35 869	66,1	55,4	16,9	2,49	1,00	1
4,0	2,4	1,9	10,3	16,0	4,1	52 564	62,0	38,5	16,9	1,87	6,41	1
0,0	2,4	0,3	12,9	12,3	5,0	47 421	70,0	60,0	20,0	1,80	7,49	1
18,2	3,0	1,3	11,3	11,6	5,4	49 585	58,0	38,0	7,8	1,95	7,88	1
-3,2	2,9	1,3	9,3	12,8	5,6	48 006	56,7	23,3	0,0	1,98	7,88	0
4,7	2,6	1,7	10,0	13,5	6,9	47 569	54,8	35,6	13,7	1,98	7,88	1
23,9	3,2	1,5	9,5	13,9	5,8	49 538	66,5	47,2	15,6	1,95	7,88	1
-4,4	3,5	2,0	12,1	8,4	4,7	51 995	56,8	50,0	15,8	1,52	7,88	1
-6,4	2,5	1,6	11,7	12,7	8,4	49 295	61,6	54,8	17,2	1,54	7,88	1
6,3	2,5	0,9	14,6	11,6	6,8	44 574	60,7	39,8	14,4	2,05	6,41	1
4,2	2,8	1,5	14,9	14,2	12,4	39 757	62,8	52,6	22,1	1,51	5,89	1
3,8	1,9	1,3	9,3	16,1	6,7	44 895	60,3	35,8	17,8	1,45	6,34	1
2,5	3,3	2,0	12,7	17,1	5,2	43 809	64,4	39,1	18,7	2,44	6,41	1
2,5	3,3	2,0	12,7	17,1	5,2	43 809	59,2	36,8	19,0	1,35	5,80	1
3,3	2,6	1,4	10,7	15,5	5,0	48 987	62,7	44,5	17,9	2,01	4,98	1
4,1	2,6	1,3	10,6	13,7	5,3	48 145	57,5	39,0	17,5	1,71	6,41	1
6,5	2,8	1,3	9,8	18,5	10,6	47 330	63,7	48,7	19,3	1,95	7,88	1
4,1	2,5	1,0	10,0	14,1	6,2	48 926	65,9	49,4	28,9	1,81	7,88	1
-15,5	2,5	1,2	7,2	16,6	11,2	52 121	54,0	41,0	13,3	1,90	7,88	1
8,1	2,8	1,0	13,9	14,0	3,1	43 909	51,2	47,1	12,5	1,69	7,88	1
-2,3	2,8	1,3	10,2	16,2	7,8	55 905	63,6	33,3	21,4	1,84	7,11	1
-9,3	3,2	1,3	11,9	14,3	11,4	52 175	56,8	46,3	12,6	1,98	7,88	1
3,3	2,6	1,2	10,6	16,2	6,7	53 269	62,5	47,0	16,4	1,93	7,88	1
-7,0	2,5	1,1	12,3	12,7	8,9	47 987	54,8	35,5	12,7	1,76	7,88	1
-3,4	2,5	0,8	11,5	13,6	12,7	58 756	64,8	58,4	28,9	1,08	7,79	0
3,4	2,5	0,8	8,8	15,6	7,0	52 048	63,5	47,2	22,1	2,02	7,88	1
6,1	2,6	1,0	9,1	12,8	3,8	54 213	53,2	41,6	16,0	1,63	7,88	1
0,0	1,7	1,4	13,9	11,4	9,9	38 065	52,8	27,8	22,2	1,25	6,41	0
23,4	3,7	1,6	12,4	15,5	6,7	42 341	62,2	28,9	13,5	1,88	7,88	1
7,1	4,3	1,8	17,1	13,9	5,1	40 670	63,9	52,9	25,0	1,25	6,41	1
0,9	2,7	1,2	11,1	15,5	5,4	42 035	62,2	49,6	20,0	1,43	6,41	0
-22,7	2,1	1,1	9,6	13,6	5,6	48 053	46,2	53,8	15,4	1,60	7,88	1
-5,3	2,3	1,4	11,2	12,5	8,3	43 407	59,4	47,8	13,0	1,25	6,41	1
7,4	2,9	1,5	9,7	15,3	5,9	56 150	57,1	24,1	9,6	1,88	6,41	0
1,7	2,5	1,3	7,8	13,8	7,1	58 101	57,4	42,0	11,8	1,98	6,41	1
-0,8	2,7	1,4	6,6	15,8	8,8	59 170	57,5	42,1	5,9	2,05	6,41	1
1,5	2,3	1,3	7,1	15,2	15,9	49 773	52,9	29,0	9,7	2,18	6,41	1
-0,7	2,8	0,9	7,9	15,2	4,6	63 121	59,5	35,1	10,5	2,12	6,41	1

Aug. des établissements commerciaux	Établis. comm. par habitant	Secteur information et culture	Travailleurs autonomes	Travailleurs autonomes de 15 à 34 ans	N° de permis de constr.	Revenu médian	Baromètre des affaires ^{ae}	Situation gén. des aff.	Plans d'emb. temps plein « oui »	Fardeau de l'impôt		Perte
										En % des étab. totaux	En % de l'emploi	
0,3	2,6	1,5	8,5	17,4	5,5	59 225	63,0	40,2	14,8	2,06	3,96	1
0,0	3,6	1,1	13,7	25,3	10,8	44 904	69,2	63,9	22,2	1,44	3,86	1
1,3	3,0	1,7	8,2	17,2	6,3	53 688	61,5	48,6	16,7	1,44	3,85	1
1,0	2,8	1,3	9,3	18,5	4,9	58 872	58,0	41,3	8,8	1,66	1,90	1
6,6	4,0	1,6	10,8	12,0	3,1	32 128	50,0	50,0	0,0	2,61	1,90	1
1,4	2,9	1,1	9,5	18,7	4,3	52 782	59,3	37,0	7,4	2,30	1,90	1
-3,0	4,8	1,6	14,1	17,1	3,5	52 021	60,7	33,3	23,1	3,03	1,90	1
3,0	2,9	1,1	10,5	21,5	6,5	50 439	57,7	32,9	14,3	1,61	1,90	1
2,2	3,9	1,4	10,8	15,0	5,0	54 965	45,0	26,3	5,3	2,14	1,90	1
6,2	2,9	1,5	8,9	14,7	6,9	65 499	53,0	21,2	12,1	2,83	1,90	1
-0,3	3,6	1,1	12,6	16,5	5,6	50 081	57,1	29,5	14,8	2,28	1,55	1
-2,2	3,9	1,1	16,0	16,4	3,9	45 534	47,4	42,1	15,8	1,61	1,53	1
-1,1	3,5	0,9	11,5	19,3	5,6	48 230	52,7	31,7	9,9	2,33	1,45	1
0,1	3,7	1,1	13,0	20,9	4,8	53 676	48,7	24,3	0,0	1,47	1,53	1
0,0	3,5	1,2	11,5	17,9	5,6	52 550	59,0	20,1	12,3	4,10	1,67	1
0,4	3,5	1,2	11,5	17,9	5,6	52 550	58,8	13,9	9,6	2,16	1,43	1
0,4	3,5	0,9	9,9	19,9	5,4	53 126	54,9	14,0	16,0	2,07	1,45	1
-0,1	4,7	0,9	10,5	15,7	4,1	50 587	31,8	9,4	3,1	1,62	1,35	1
-0,8	3,3	1,0	10,0	18,7	5,5	59 123	55,7	20,7	14,6	2,80	1,53	1
-0,8	3,3	1,0	10,0	18,7	5,5	59 123	55,4	20,6	10,3	1,70	1,45	1
8,8	5,5	1,1	10,4	23,1	2,8	57 115	50,0	14,8	11,1	1,74	1,36	1
0,0	5,1	0,8	9,1	30,4	7,3	67 925	56,2	29,1	20,5	1,60	1,49	1
2,3	2,6	1,2	5,1	24,9	11,0	81 193	50,0	12,5	0,0	2,08	1,26	1
-0,2	4,0	1,4	11,9	14,9	5,0	50 601	47,6	23,8	5,0	2,55	1,95	1
1,7	3,9	1,5	15,7	15,1	9,6	42 162	71,2	53,2	16,2	2,40	2,90	1
1,8	4,0	0,9	15,4	12,3	4,1	50 170	59,2	48,6	23,7	2,75	2,39	1
1,5	4,7	1,1	18,0	15,1	7,9	49 376	72,1	69,7	15,2	2,77	2,07	1
0,0	3,6	1,1	10,7	13,4	3,0	54 892	68,3	52,4	22,2	2,54	2,12	1
2,7	3,3	0,8	13,8	16,2	5,3	41 272	67,7	62,5	23,8	2,41	2,55	1
3,2	3,4	0,7	13,5	17,8	2,8	46 519	60,9	46,8	22,2	3,17	2,84	1
1,6	3,7	2,1	13,6	16,6	5,2	47 004	69,4	48,9	25,0	4,03	4,69	1
1,6	3,7	2,1	13,6	16,6	5,2	47 004	63,5	47,8	26,5	3,61	3,77	1
11,4	3,9	2,1	16,2	18,6	3,0	41 699	60,0	100,0	20,0	2,71	3,66	1
1,2	3,3	1,6	13,8	14,7	4,7	50 387	68,2	49,7	22,7	3,61	3,28	1
-1,6	3,5	0,7	17,5	12,4	5,6	42 109	55,6	50,0	23,3	2,50	2,34	1
2,5	3,4	1,1	14,0	14,7	4,3	45 635	57,7	59,6	19,2	2,84	2,46	1
-5,5	3,2	1,2	20,5	9,1	4,0	42 220	70,5	52,4	30,0	2,61	2,66	1
-0,5	3,0	1,0	12,7	13,6	4,0	54 856	54,2	41,7	0,0	1,93	2,00	1
-2,2	3,4	0,8	15,6	10,2	4,0	33 039	59,7	36,1	20,0	2,92	2,38	0
0,4	3,9	0,5	13,4	10,5	4,4	31 718	67,7	56,7	23,3	2,47	2,08	1
2,7	3,8	1,1	12,2	13,4	1,4	50 174	45,5	27,3	18,2	2,88	1,23	1
0,6	3,6	1,0	8,8	15,7	2,1	65 448	45,0	28,9	15,8	2,33	1,68	1

Aug. des établissements commerciaux	Établiss. comm. par habitant	Secteur information et culture		Travailleurs autonomes		Travailleurs autonomes de 15 à 34 ans		N ^m de permis de constr.	Revenu médian	Baromètre des affaires ³⁰	Situation gén. des aff.		Plans d'emb. temps plein	Fardeau de l'impôt foncier		PetLE
		En % des établ. totaux	En % de l'emploi	En % du total de travailleurs autonomes	En % des établissements	En \$, employeurs incorporés	Indice				En % de rép. « bonne »	En % de rép. « oui »		Ratio commu./rés.	Ratio commu./rés.	
Changement en %	Par 100 habitants															
6,8	6,9	0,7	11,6	27,6	1,9	69 133	72,2	33,3	11,1	2,72	1,98	1				
2,7	4,5	1,9	11,7	15,3	6,7	60 840	58,3	60,7	32,1	1,65	1,00	1				
-1,0	3,6	2,0	6,4	20,5	8,8	64 901	42,1	47,4	11,1	2,13	1,00	1				

Remarques :

- 1) Pour Montréal, Toronto, Vancouver, Calgary, Edmonton et Québec, les données relatives aux RMR pour les démarrages nets d'entreprises, les entreprises par habitant et les travailleurs autonomes ont été appliquées aux noyaux urbains et aux banlieues.
- 2) Les données relatives à la RMR d'Ottawa-Gatineau pour les démarrages nets d'entreprises et les entreprises par habitant ont été prises en compte pour Orléans et Gatineau.
- 3) Une région métropolitaine de recensement (RMR) ou une agglomération de recensement (AR) est formée d'une ou de plusieurs municipalités adjacentes situées autour d'une grande région urbaine (appelée noyau urbain). Une RMR doit avoir une population totale d'au moins 100 000 habitants, dont 50 000 ou plus doivent résider dans le noyau urbain. Une AR doit avoir un noyau urbain d'au moins 10 000 habitants. Pour être incluses dans une RMR ou une AR, les autres municipalités adjacentes doivent avoir un degré d'intégration élevé avec la région urbaine centrale, lequel est déterminé par le pourcentage de navetteurs établi d'après les données de recensement sur le lieu de travail. Source : Statistique Canada.
- 4) Pour les collectivités de Terre-Neuve-et-Labrador, il n'y a pas d'impôt foncier provincial.