LE DEVOIR

Rémunération pandémique

Gérard Bérubé
24 novembre 2020 **Chronique**
Chroniques

La pandémie ne semble pas influer sur la rémunération des patrons et des actionnaires en Amérique du Nord.

En fait, seul un cinquième des dirigeants d'entreprise composant l'indice boursier américain Russell 3000 abritant petites et grandes entreprises a subi une réduction salariale depuis le début de la pandémie, selon les données compilées par le Conference Board, la firme de consultants Semler Brossy et la société de recherche Esgauge.

Les deux tiers de celles qui ont modifié le programme des bonis annuels n'ont pas baissé le montant maximum accordé, 30 % ont ajouté de nouveaux critères liés à la pandémie, et 21 % ont modifié la période servant au calcul des bonis, poursuit le texte de l'agence.

Au Canada, il faudra attendre à l'an prochain pour le portrait précis, une fois effectué le dépôt des circulaires de sollicitation de procurations. « C'est l'an prochain qu'on pourra voir si les compagnies compensent l'année perdue », souligne François Dauphin, p.-d.g. de l'Institut sur la gouvernance.

Mais pour l'IGOPP, tout en reconnaissant que les entreprises sont inégales devant la COVID-19, un ajustement haussier en réaction à la pandémie viendrait fausser la notion de partage de risque entre le dirigeant et l'actionnaire. Pour Semler Brossy, le mot-clé est « proportionnalité » entre la rémunération proposée aux patrons et l'impact que subissent les salariés, les clients et les fournisseurs.

Résilience du dividende canadien

L'effet pandémie se fait davantage sentir sur la rémunération des actionnaires. Selon la firme de gestion britannique Janus Henderson (https://cdn.janushenderson.com/webdocs/Report+28+-+UK.pdf), à l'échelle mondiale, le dividende était en baisse de 22 % au deuxième trimestre chez les entreprises inscrites en Bourse. Globalement, 27 % des compagnies ont supprimé leur dividende au deuxième trimestre, plusieurs autres préférant trancher dans les rachats d'actions. La ponction s'est poursuivie au troisième trimestre avec un recul global de 11,4 % mais avec 37 % des compagnies supprimant ou réduisant leur dividende.

Or si un recul a été observé dans toutes les régions de la planète, il ne s'est pas manifesté an Amérique du Nord, lire au Canada. De ce côté-ci de l'Atlantique, le dividende était demeuré inchangé aux États-Unis au deuxième trimestre, pour ensuite reculer de 3,9 % au troisième. Les compagnies préféraient là aussi sabrer leur programme de rachats d'actions afin de préserver leurs liquidités.

Mais le Canada — seul pays avec la Chine à avoir augmenté le dividende versé — se démarquait avec une hausse de 4,1 % au deuxième trimestre, suivie de 2,9 % au troisième, soit une augmentation pour un 15^{e} trimestre d'affilée.

Cette « résilience du dividende canadien » n'a d'ailleurs pas été sans soutenir l'argumentaire des partisans d'une dissociation entre l'aide aux entreprises et la rémunération des actionnaires. Le comité permanent des Finances du Sénat y a fait écho (https://sencanada.ca/content/sen/committee/432/NFFN/Reports/2020-11-

17_NFFN_Report_C-9_FINAL_f.pdf). Dans son rapport déposé la semaine dernière, il recommande d'interdire aux entreprises recevant un soutien financier du gouvernement de verser des dividendes ou des primes à leurs actionnaires.

Mais sans autres justifications, sans faire la différence aussi entre une entreprise privée détenue par une poignée d'actionnaires et une entreprise à actionnariat élargi pouvant englober les employés, les retraités, les caisses de retraite et les petits investisseurs individuels parmi les bénéficiaires du dividende.

Découplage

Cette parenthèse étant, l'image donnée par Bay Street vient pourtant coiffer une morosité ambiante bien ressentie. Dans le portrait d'ensemble dressé par Statistique Canada (https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/201113/dq201113a-fra.htm?HPA=1) à partir d'une enquête menée de la mi-septembre à la fin octobre, on lit que 36,5 % des entreprises ont mis à pied au moins un employé depuis le début de la pandémie, 64,3 % d'entre elles ayant mis à pied la moitié de leur effectif ou plus. La récupération n'a pas été complète, 53,8 % indiquant avoir réembauché 50 % ou plus des employés mis à pied.

En outre, 76,9 % des entreprises soulignaient disposer des liquidités nécessaires à leur exploitation. Par contre, 43,9 % ont indiqué ne pas avoir la capacité de s'endetter davantage, et 19,4 % ne pouvaient indiquer si elles avaient cette capacité ou non.

Il n'est pas étonnant, donc, que 30,4 % des entreprises aient déclaré ne pas savoir pendant combien de temps elles pourraient poursuivre leurs activités à leur niveau actuel de revenus et de dépenses avant de devoir envisager d'autres mesures relatives au personnel, la fermeture ou la faillite, et 17,5 % ont affirmé pouvoir continuer pendant moins de six mois. Elles sont 5,2 % à préciser qu'elles envisageaient sérieusement la faillite ou la fermeture de leur entreprise.