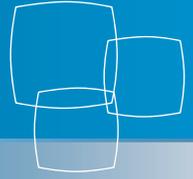




Industrie
Canada

Industry
Canada

Banque de développement du Canada



Examen législatif décennal : **2001-2010**

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML (www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_02861.html).

Pour obtenir une copie de cette publication ou un format substitut (Braille, gros caractères), communiquer avec la :

Direction générale de la petite entreprise
Industrie Canada
Courriel : smers-rspme@ic.gc.ca

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, communiquer avec le :

Centre des services Web
Industrie Canada
Édifice C.D.-Howe
235, rue Queen
Ottawa ON Canada
K1A 0H5

Téléphone (sans frais au Canada) : 1-800-328-6189
Téléphone (Ottawa) : 613-954-5031
Télécopieur : 613-954-2340
TTY (pour les personnes malentendantes seulement) : 1-866-694-8389
Les heures de bureau sont de 8 h 30 à 17 h (heure de l'Est)

Courriel : info@ic.gc.ca

© Sa Majesté la Reine de Chef du Canada
représentée par le ministre de l'Industrie, 2013
N° de catalogue lu4-151/2013F-PDF
ISBN 978-0-660-20516-8

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

Also available in English under the title *Business Development Bank of Canada, 10-Year Legislative Review: 2001-2010*.



Examen législatif décennal :
2001-2010

Table des matières

Message du ministre de l'Industrie	v
Résumé	vii
SECTION A — LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA AU COURS DES DIX DERNIÈRES ANNÉES	
1. Aperçu historique de la Banque de développement du Canada	1
2. Constatations et recommandations de l'examen de 2000	1
3. Vue d'ensemble des entreprises canadiennes	2
4. Rôle de la Banque de développement du Canada dans le soutien aux entrepreneurs et l'amélioration de l'accès au financement	3
5. Rôle de la Banque de développement du Canada sur le marché du capital de risque	4
SECTION B — ANALYSE DE LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA RELATIVEMENT À SON MANDAT	
6. Soutien de la Banque de développement du Canada à l'entrepreneuriat ainsi qu'aux petites et moyennes entreprises	5
7. Viabilité financière	7
8. Gestion du risque	9
9. Rôle complémentaire et marchés mal desservis	11
10. Extension des services de la Banque de développement du Canada dans les régions	15
SECTION C — LES PRINCIPAUX OBJECTIFS POUR L'AVENIR	
11. Renforcer le soutien aux marchés mal desservis	17
12. Accroître l'accessibilité et améliorer le service à la clientèle pour les PME	18
13. Cibler la complémentarité	19
14. Améliorer les mesures de rendement	19
SECTION D — CONCLUSION	
15. Diversifier les outils financiers et les services d'experts-conseils de la Banque de développement du Canada	21
16. Aider les petites et moyennes entreprises à dépasser les frontières du marché intérieur	21
17. Appuyer les petites et moyennes entreprises par l'entremise de fiducies ou d'organismes à but non lucratif	22
18. Clarifier et moderniser les dispositions liées à la gouvernance	22
19. Accroître la complémentarité	22
20. Sommaire	22
Notes complémentaires	23

Message du ministre de l'Industrie

C'est avec plaisir que je vous présente le rapport sur l'examen législatif de la Banque de développement du Canada (BDC) pour la période 2001-2010. Ce rapport traite des facteurs économiques qui ont eu une incidence sur les petites et moyennes entreprises (PME) pendant cette période. Il évalue la réponse de la BDC à l'évolution des besoins de ses clients et aux priorités du gouvernement.

Pendant la période couverte par l'examen, les entrepreneurs canadiens ont grandement contribué à la réussite économique du pays. Ils ont créé des emplois, stimulé la croissance et fait preuve de résilience et d'innovation, en particulier pendant la récession mondiale de 2008-2009. Même si le Canada a obtenu des résultats remarquables en ce qui a trait à la création de petites entreprises durant la période couverte par l'examen, le nombre de petites entreprises qui sont devenues des entreprises de taille moyenne ou grande n'est pas suffisant. Nous sommes déterminés à travailler avec les entreprises pour les aider à croître.

La poursuite de la reprise économique au Canada sera menée par le secteur privé, et nous faisons en sorte que les PME soient plus facilement en mesure d'investir, d'innover et, au bout du compte, de prendre de l'expansion et de créer des emplois. À titre de société d'État ayant pour mandat de servir les intérêts des PME, la BDC a un rôle important à jouer.

Dans le marché mondial d'aujourd'hui, les PME doivent regarder au-delà des frontières du Canada pour tirer parti des marchés étrangers et des chaînes d'approvisionnement mondiales. Elles doivent s'adapter au développement rapide des technologies de l'information et des communications et intégrer ces technologies dans leurs plans d'affaires. De plus, elles doivent mener des travaux de recherche et en commercialiser les résultats afin de contribuer à l'amélioration de la productivité qui soutiendra la qualité de vie de la population canadienne.

Les entrepreneurs et les PME du Canada ont un rôle de premier plan à jouer dans le développement économique du pays. Le présent examen montre la voie à suivre pour la BDC afin que celle-ci puisse aider les PME à prospérer et à faire ce qu'elles font de mieux : stimuler l'économie.

Le ministre de l'Industrie,

James Moore

Résumé

La Banque de développement du Canada (BDC) est une société d'État qui exerce des activités financières – notamment des prêts garantis et non garantis, du financement subordonné, des investissements en capital de risque directs et indirects – et qui offre des services d'experts-conseils aux entreprises. En 2010, la BDC comptait 102 bureaux et 1 860 employés au service de 29 000 clients partout au Canada. Le total de ses actifs s'élevait à près de 17,7 milliards de dollars, dont un portefeuille de prêts se chiffrant à 15 milliards.

La BDC a un mandat d'intérêt public et doit observer des pratiques financièrement viables. Elle s'efforce d'atteindre un juste équilibre entre ces deux obligations. La BDC soutient l'entrepreneuriat ainsi que les petites et moyennes entreprises (PME) en agissant à titre de prêteur complémentaire sur le marché, c'est-à-dire en offrant des prêts et des investissements qui complètent les services offerts par les institutions financières du secteur privé. La BDC doit avoir un taux de rendement au moins égal au coût du capital à long terme investi par le gouvernement.

Cinq ans après l'entrée en vigueur de la *Loi sur la Banque de développement du Canada* de 1995, et tous les dix ans par la suite, le ministre de l'Industrie doit, à titre de ministre responsable de la BDC, effectuer un examen de la Loi, en consultation avec le ministre des Finances, et présenter un rapport au Parlement¹. Le présent rapport est celui du premier examen décennal.

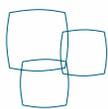
Le rapport porte sur les dispositions et l'application de la Loi, évalue la façon dont la BDC a répondu aux besoins des PME pendant la période allant de 2001 à 2010² et étudie la façon dont la Banque pourrait le mieux répondre aux nouveaux défis que devront relever les PME durant les dix prochaines années.

Aux fins de l'examen, le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce a accepté d'étudier la Loi. Il a tenu des audiences et consulté les principales parties intéressées ainsi que la BDC. En décembre 2010, il a produit un rapport comportant diverses recommandations³. Le Comité consultatif sur la petite entreprise et l'entrepreneuriat, composé d'entrepreneurs et de professionnels du secteur privé, a aussi participé à l'examen en consultant les parties intéressées. Ce comité a été créé par le ministre d'État (Petite Entreprise et Tourisme) en vue de fournir des conseils sur les questions touchant les petites entreprises.

Faits saillants du rendement de la Banque de développement du Canada

La BDC a enregistré une croissance au cours de la période couverte par l'examen et a fourni un soutien accru aux entrepreneurs et aux PME. Ainsi, elle a :

- servi environ 57 000 clients;
- élargi ses activités de rayonnement auprès des PME dans certaines régions et dans certains marchés mal desservis;
- été la pierre angulaire de l'aide financière consentie aux PME par le gouvernement lors de la récente crise financière, notamment en octroyant un financement de 2,75 milliards de dollars et en acquérant des titres adossés à des crédits mobiliers d'une valeur de 3,65 milliards de dollars, dans le cadre du Plan d'action économique du Canada;
- respecté ses obligations liées à la viabilité financière et versé 164,5 millions en dividendes au gouvernement du Canada, son unique actionnaire;
- accru ses actifs sous gestion, qui sont passés de 6,2 milliards de dollars à presque 17,7 milliards.



Conclusion

L'examen conclut qu'il faudrait réaffirmer les objectifs clés de la BDC. Cela étant dit, l'examen a permis de cerner quatre domaines à améliorer : renforcer le soutien aux marchés moins bien desservis, accroître l'accessibilité et améliorer le service à la clientèle pour les PME, mettre l'emphase sur la complémentarité, et améliorer les mesures de rendement de la Banque. Une fois les améliorations en place, les efforts de la BDC pourraient avoir un impact encore plus grand à l'avenir. Par ailleurs, on devrait envisager de modifier la *Loi sur la Banque de développement du Canada* pour que la Banque soit en mesure de répondre à l'évolution des besoins des PME. De telles modifications pourraient comprendre des mesures visant à diversifier les outils financiers de la BDC et à ajuster son rôle dans la pénétration des marchés étrangers des PME. Enfin, il faudrait étudier la possibilité de moderniser la portée des services de consultation que la BDC peut offrir et de modifier certaines de ses pratiques de gouvernance.

Section A

LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA AU COURS DES DIX DERNIÈRES ANNÉES

1. Aperçu historique de la Banque de développement du Canada

Créée en 1944 en tant que filiale de la Banque du Canada, la BDC portait alors le nom de Banque d'expansion industrielle (BEI). Elle avait pour mandat d'entreprendre des initiatives en matière de politique sociale, et sa première tâche fut d'aider les petits manufacturiers qui avaient contribué à l'effort de guerre pendant la Seconde Guerre mondiale. En 1945, le portefeuille de la BEI, composé de prêts, se chiffrait à 3 millions de dollars.

Au fil des ans, le mandat de la BEI s'est élargi; dès 1975, son objectif était de devenir un guichet unique pour les entrepreneurs canadiens. Le 2 octobre 1975, son lien avec la Banque du Canada a été coupé, et la Banque fédérale de développement du Canada (BFD) a été créée. La BFD a élargi son champ d'activités de deux façons : elle a créé une division des services de gestion et est devenue un investisseur en capital de risque. La priorité de la BFD était alors de répondre aux besoins en services de financement et de gestion des petites entreprises canadiennes à titre de prêteur de dernier ressort⁴. En 1975, le portefeuille de prêts de la BFD atteignait 1,3 milliard de dollars.

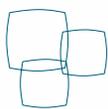
En 1995, le mandat de la BFD a été redéfini et la Banque a changé de nom, devenant alors la Banque de développement du Canada. La Banque est ainsi passée de prêteur de dernier ressort à fournisseur de solutions répondant aux besoins de l'économie du savoir émergente. Elle est devenue un prêteur complémentaire, ses prêts, investissements et garanties devant « servir à compléter les services offerts par les institutions

financières commerciales⁵ ». Elle a reçu pour mandat de se concentrer sur les besoins en financement des PME de l'industrie du savoir et des PME axées sur l'exportation, tout en continuant de soutenir les secteurs traditionnels. Dans le cadre de son rôle complémentaire, la BDC était tenue d'accorder plus d'attention aux besoins en financement et en gestion des entrepreneurs autochtones, des femmes entrepreneures et des jeunes entrepreneurs. En 1995, le portefeuille de la BDC, composé de prêts et d'investissements en capital de risque, se chiffrait à 3,3 milliards de dollars. Le rôle et le mandat actuels de la BDC sont décrits au point 4 ci-dessous.

2. Constatations et recommandations de l'examen de 2000

Le premier examen législatif de la BDC portait sur la période 1995-2000⁶. Cet examen a confirmé que l'offre de services de financement et d'experts-conseils aux PME canadiennes par la BDC demeurerait nécessaire et qu'aucune modification législative n'était requise. Il était recommandé que la BDC :

- veille à ce que ses services contribuent à la réussite des PME canadiennes dont les besoins financiers ne peuvent pas être satisfaits par les institutions financières du secteur privé;
- remplisse son mandat d'intérêt public tout en observant des pratiques financièrement viables;
- continue à concentrer ses efforts sur la complémentarité;
- consacre des ressources précises au soutien des entrepreneurs autochtones et des jeunes entrepreneurs;



- développe le segment du marché de financement subordonné;
- soit reconnue comme un chef de file en matière d'investissement sur le marché du capital de risque canadien;
- améliore le degré de satisfaction de la clientèle, en misant sur la décentralisation du processus décisionnel.

3. Vue d'ensemble des entreprises canadiennes

En 2000, les PME profitaient d'un des plus solides cycles de croissance enregistrés au Canada depuis le milieu des années 1960. Le taux de chômage se situait à 6,8 %, son niveau le plus bas en 24 ans; les entreprises investissaient dans les machines et le matériel; le nombre de faillites continuait à diminuer; la croissance de la productivité était forte (même si elle n'était pas aussi forte qu'aux États-Unis⁷); et les dépenses de consommation étaient élevées en raison de l'augmentation des salaires et de la réduction des impôts.

Les investisseurs ont sauté sur la possibilité d'investir dans de petites entreprises de haute technologie, et l'argent coulait à flots dans la classe d'actifs du capital de risque⁸. Les marchés ont atteint un sommet en 2000, surtout grâce aux actions liées à la technologie. Dans les années qui ont suivi, la bulle des sociétés point-com a éclaté. En mai 2002, les entreprises de toutes tailles, y compris les PME, éprouvaient des difficultés.

La reprise économique a débuté à la fin de 2003, et les PME bénéficiaient en général d'un accès à du capital peu coûteux. Néanmoins, les entreprises innovatrices – celles dont les dépenses d'investissement consacrées à la recherche-développement (R-D) dépassent 20 % – continuaient d'avoir de la difficulté à obtenir du financement. Ce phénomène était en partie attribuable à l'automatisation grandissante du processus d'approbation des prêts par les institutions financières du secteur privé, au moyen de cotes de solvabilité reposant sur les données

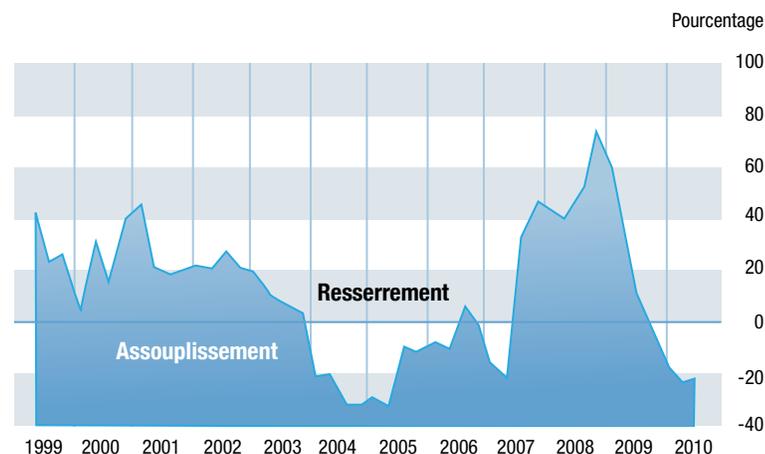
antérieures, les tendances statistiques et les indicateurs financiers. Les entreprises, en particulier les PME qui n'avaient pas encore fait leurs preuves et qui avaient peu d'expérience de crédit, s'efforçaient tant bien que mal de satisfaire aux critères d'évaluation du crédit⁹.

Au milieu de la décennie, l'économie mondiale était forte. Cependant, les premiers signes de difficultés se sont fait sentir en 2007, suivis par une crise financière mondiale et des conditions de prêt difficiles¹⁰. Le commerce a chuté, la production a été réduite et des emplois ont été perdus, en particulier au sein des PME.

Des efforts concertés ont été déployés à l'échelle mondiale pour atténuer les répercussions de la récession. Le gouvernement du Canada a injecté des liquidités dans le marché, et en 2010 une reprise des activités liées aux prêts a été enregistrée. L'économie s'est également stabilisée en 2010¹¹.

La figure 1, qui porte sur toute la période d'examen, montre le resserrement des conditions du crédit en 2000, puis en 2008 et en 2009, avant leur assouplissement à la fin de la décennie. Elle montre aussi la corrélation directe entre les conditions économiques et la volonté des institutions financières de consentir des prêts aux PME.

Figure 1 : Conditions générales du crédit aux entreprises – Solde des opinions



Remarque : Zones au-dessus de zéro : resserrement des conditions de crédit aux entreprises; zones en dessous de zéro : assouplissement des conditions de crédit aux entreprises.

Source : Banque du Canada, *Rapport sur la politique monétaire*, graphique 20, janvier 2011

Au cours de la décennie, le nombre de PME canadiennes a augmenté. La figure 2 révèle toutefois que cette croissance était surtout due à la création de petites entreprises (comptant moins de 100 employés). En fait, le nombre de moyennes entreprises (comptant de 100 à 499 employés) a baissé de près de 6 % au cours de cette période, et le nombre de grandes entreprises (comptant plus de 500 employés¹²) n'a pas augmenté. Étant donné que les grandes entreprises ont tendance à être plus productives, à exporter plus et à investir davantage dans la R-D, leur succès est essentiel pour aider le Canada à demeurer concurrentiel.

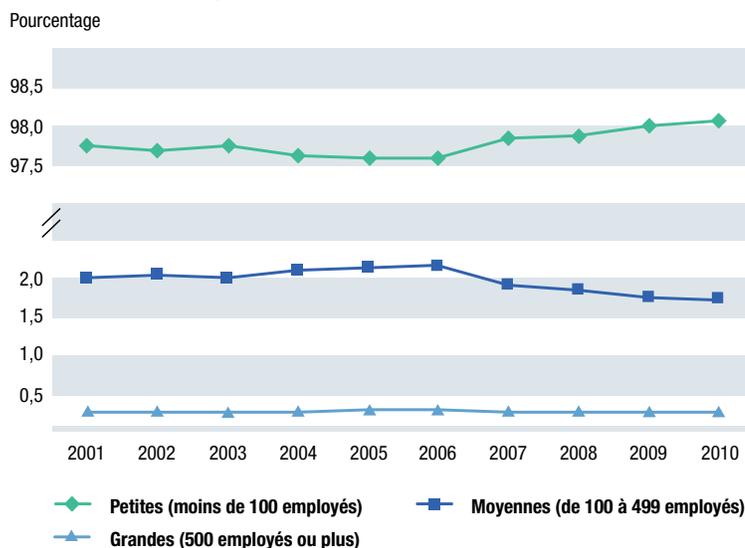
main-d'œuvre du secteur privé et génèrent environ 40 % du produit intérieur brut (PIB) du Canada¹³. Les PME sont souvent perçues comme présentant plus de risques¹⁴ et ayant habituellement besoin de prêts plus petits et de modalités plus souples que les autres emprunteurs commerciaux; par conséquent, elles ont davantage de difficulté à obtenir du financement que les entreprises plus grandes et mieux établies.

Compte tenu de la contribution des PME à l'économie du Canada, ainsi que de leur besoin d'avoir du capital pour s'établir et croître, le gouvernement du Canada a un rôle à jouer en aidant à combler les lacunes du marché et à faire en sorte que les entreprises solvables aient accès au crédit. La BDC est un des mécanismes utilisés pour atteindre cet objectif.

La BDC a pour mandat d'intérêt public principal de soutenir l'entrepreneuriat au Canada en portant une attention particulière aux besoins des PME. Dans le cadre de ce mandat, elle doit agir comme prêteur complémentaire sur le marché. La BDC a aussi pour obligation de générer un rendement des capitaux propres au moins égal au coût du capital à long terme investi par le gouvernement du Canada. La BDC ne reçoit aucun crédit parlementaire. Elle émet des actions à son unique actionnaire, le gouvernement du Canada, et lui verse des dividendes chaque année.

Dans ce contexte, la BDC offre des prêts garantis et non garantis, du financement subordonné, des investissements en capital de risque directs et indirects – tout particulièrement aux entreprises de haute technologie en début de croissance –, ainsi que des services d'experts-conseils aux entreprises. Elle n'offre aucune subvention, et elle n'accepte aucun dépôt. Elle obtient son rendement à partir de ses activités de financement, tout en offrant ce financement dans des secteurs d'activité qui n'en obtiendraient pas autrement. La BDC sert quelque 29 000 clients (moins de 3 % des entrepreneurs qui demandent du financement) dans l'ensemble du Canada, par l'intermédiaire de 102 bureaux et de 20 centres de l'entrepreneuriat, qui servent les très petits clients.

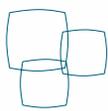
Figure 2 : Établissements selon la taille de l'entreprise, en pourcentage du nombre total



Source : Statistique Canada, Registre des entreprises

4. Rôle de la Banque de développement du Canada dans le soutien aux entrepreneurs et l'amélioration de l'accès au financement

Les PME sont les moteurs de la création d'emplois et de la croissance économique. En 2010, on comptait plus d'un million d'établissements avec employés au Canada, dont plus de 99 % employaient moins de 500 personnes. Ces entreprises représentent environ les deux tiers de la



Les services d'experts-conseils de la BDC, soit la planification des affaires, l'établissement de diagnostics, la prestation de conseils aux dirigeants, la formation et la réalisation d'études de marché, aident les PME à élaborer et à mettre en œuvre des plans de croissance. La BDC ne s'adonne pas à la vente liée. Autrement dit, les services d'experts-conseils qu'elle offre ne sont pas liés à l'achat de ses autres produits ou services. Toutefois, certains ont l'impression que c'est le cas.

5. Rôle de la Banque de développement du Canada sur le marché du capital de risque

Les entreprises très prometteuses contribuent de façon disproportionnée à la création d'emplois, à l'innovation et, par conséquent, à la croissance économique. Le capital de risque est une importante source de financement pour ce type d'entreprise.

On observe une diminution importante des investissements en capital de risque au cours de la période couverte par l'examen, en particulier dans le cas des entreprises en prédémarrage ou en démarrage. La contribution du secteur privé aux fonds de capital de risque a diminué, et la contribution du gouvernement a augmenté. Celle-ci représentait la grande majorité des fonds mobilisés en 2009 et en 2010¹⁵.

Depuis 1975, la BDC joue un rôle d'intérêt public en matière de capital de risque en répondant aux besoins financiers des PME à fort potentiel de croissance et en comblant les lacunes du marché. Au début de la période couverte par l'examen, le portefeuille de capital de risque de la BDC comptait principalement des PME de l'industrie du savoir et se chiffrait à quelque 200 millions de dollars. Au milieu de la décennie, la BDC a réorienté ses activités de financement pour se concentrer sur les entreprises en début de croissance. Elle a investi dans des entreprises très prometteuses qui menaient des travaux de R-D, commercialisaient les résultats de leurs recherches ou connaissaient une croissance rapide. Le portefeuille de capital de risque de la BDC comptait alors 200 entreprises.

En 2008, après avoir examiné ses activités de financement en capital de risque¹⁶, la BDC a commencé à se détacher des sociétés à rendement insatisfaisant. En 2009, elle a investi 58 % de la valeur de ses investissements directs dans des entreprises en début de croissance, alors que la moyenne de l'industrie était de 44 %. La BDC était aussi l'investisseur principal du Fonds Tandem Expansion, un fonds de 300 millions de dollars consacré aux entreprises qui sont à une étape ultérieure de financement. Toujours en 2009, le gouvernement du Canada a octroyé 350 millions de dollars à la BDC pour ses activités de financement en capital de risque, soit 260 millions pour les investissements directs et 90 millions pour les investissements indirects dans des fonds de capital de risque. De plus, le gouvernement a accordé 50 millions de dollars à la BDC pour des investissements en capital de risque dans le Sud de l'Ontario.

En 2010, le portefeuille de la BDC comprenait 393 millions de dollars en investissements directs dans 76 sociétés, et 284 millions en investissements indirects dans 22 fonds. Les investissements ciblaient les secteurs suivants : sciences de la vie (24 % des engagements totaux); énergie, environnement, électronique et matériaux (10 %); et technologies de l'information et des communications (TIC) (23 %). Le reste (43 %) était formé d'investissements indirects dans des fonds. Les investissements en capital de risque de la BDC constituaient environ 2 % de son portefeuille pour la période couverte par l'examen.

Section B

ANALYSE DE LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA RELATIVEMENT À SON MANDAT

6. Soutien de la Banque de développement du Canada à l'entrepreneuriat ainsi qu'aux petites et moyennes entreprises

La BDC a pour mission de soutenir l'entrepreneuriat canadien en offrant des services financiers et de gestion. Dans l'exercice de ses fonctions, la Banque doit porter une attention particulière aux besoins des PME. Au fil du temps, d'autres éléments du mandat de la BDC ont été diffusés au moyen de son plan d'entreprise et de lettres de priorités ministérielles. La présente section examine le rendement de la BDC relativement à son mandat en utilisant divers indicateurs.

Croissance du portefeuille

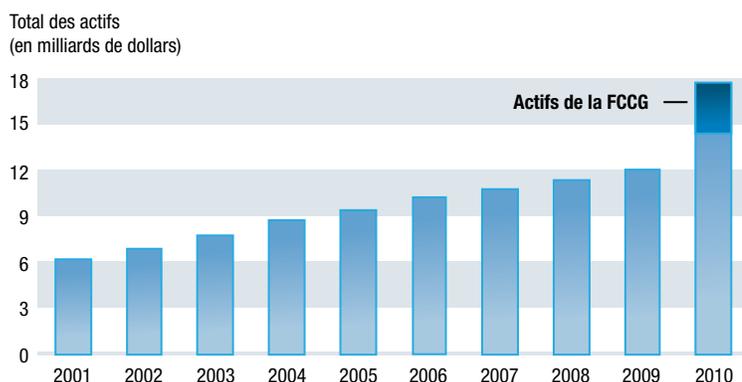
La croissance du total des actifs indique que la BDC a offert un financement accru aux PME canadiennes pendant la période couverte par l'examen. L'aperçu des actifs sous gestion de la BDC (voir la figure 3) montre que le total de ses actifs (y compris les fonds et les investissements) a connu une croissance constante, passant de 6,2 milliards de dollars en 2001 à près de 17,7 milliards en 2010, soit une augmentation de 185 %. Cette augmentation s'explique par la croissance enregistrée dans le portefeuille de prêts ainsi que par le rôle de la BDC dans la Facilité canadienne de crédit garanti (FCCG), une initiative mise en œuvre par le gouvernement dans le cadre du Plan d'action économique du Canada.

Bien que les actifs de la BDC se soient accrûs considérablement, sa part du marché destinée aux PME à la recherche de financement s'est maintenue à environ 3 % au cours de la période couverte par l'examen.

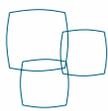
Nombre de clients

L'incidence de la BDC peut aussi être évaluée par le nombre d'entrepreneurs que la Banque dessert. Pendant la période couverte par l'examen, la BDC a servi près de 57 000 clients. Sa clientèle a augmenté de 45 %, passant de 20 000 clients en 2001 à 29 000 clients en 2010. Sa part du marché des prêts à terme (valeur) était de 3,9 %¹⁷ en 2010.

Figure 3 : Total des actifs de la BDC en fin d'exercice



Source : Rapports annuels de la BDC



Financement en fonction de la taille du prêt

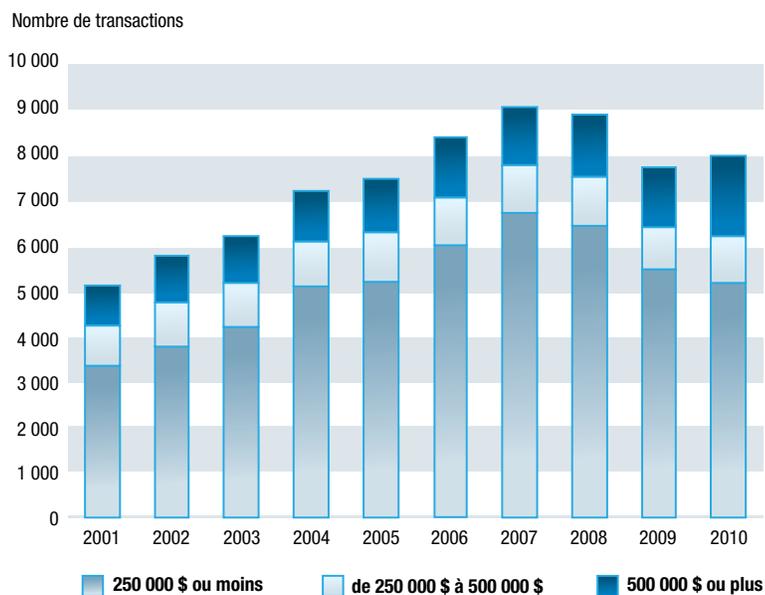
La taille du prêt est la variable habituellement utilisée pour estimer le financement accordé aux petites entreprises. Comme l'indique la figure 4, le nombre de prêts (approuvés) de moins de 250 000 \$, une approximation des prêts accordés aux petites entreprises, a augmenté au cours de la période, avant de baisser légèrement à la fin de la période. Par ailleurs, la valeur médiane des prêts consentis a diminué, passant de 157 000 \$ en 2001 à 114 000 \$ en 2010¹⁸ (en dollars constants). Cependant, vers la fin de la période couverte par l'examen, les prêts de petite et moyenne tailles (moins de 500 000 \$) représentaient une part décroissante des prêts annuels approuvés de la BDC (voir la figure 5). Il convient de mentionner que les résultats de 2010 pourraient être faussés en raison de l'octroi de quelques prêts de grande taille dans le cadre du Programme de crédit aux entreprises (PCE).

Soutien anticyclique

La BDC joue un rôle anticyclique sur le marché du financement des PME. Ses activités de financement augmentent en période de ralentissement ou de turbulence économique, lorsque le secteur privé a tendance à restreindre son financement. Ainsi, au cours de la crise financière de 2009, le taux d'approbation de prêts consentis par les institutions financières du secteur privé aux entreprises comptant de 1 à 99 employés est passé à 79 %, soit une baisse de 15 % par rapport à 2007; il s'agit là d'un des taux d'approbation les plus bas de la décennie¹⁹. La BDC a réagi en octroyant en 2010 des prêts d'une valeur totale record, le financement passant de 2,8 milliards à 4,3 milliards de dollars.

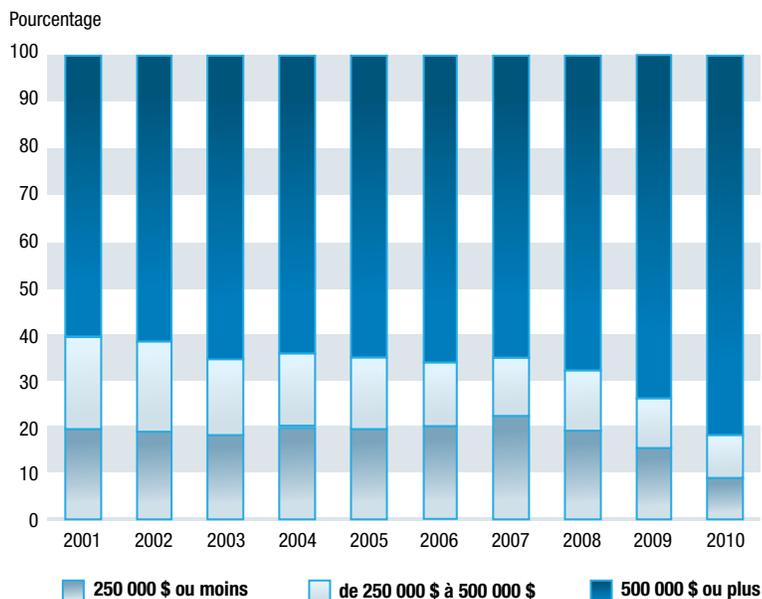
Cette hausse de l'activité était principalement attribuable au PCE et était appuyé par des fonds de la BDC provenant du budget de 2009, notamment 250 millions de dollars pour l'octroi de prêts à terme additionnels, 161 millions pour le programme de soutien au fonds de roulement²⁰ et 100 millions pour la Garantie marge de crédit

Figure 4 : Nombre de prêts approuvés nets, selon la taille du prêt



Source : Données de la BDC

Figure 5 : Valeur des prêts approuvés nets, selon la taille du prêt



Source : Données de la BDC

d'exploitation (GMCE)²¹. Le budget de 2009 a aussi présenté la FCCG, un programme temporaire géré par la BDC qui visait à stimuler l'économie en favorisant la vente de véhicules et de matériel au Canada. La BDC a fait l'acquisition de titres

adossés à des crédits mobiliers (TACM) d'une valeur totale de 3,65 milliards de dollars, par le biais de cinq transactions, avant que le programme ne prenne fin le 31 mars 2010.

En 2010, la BDC a diversifié ses produits liés au PCE. En réponse au besoin en fonds de roulement à court terme²², elle a élaboré et offert le prêt Reprise économique, dans le cadre duquel près de 250 millions de dollars ont été octroyés à environ 3 700 entreprises sous forme de financement préautorisé pour des besoins en fonds de roulement d'une valeur maximale de 100 000 \$. De même, comme la FCCG n'était pas conçue pour soutenir les petits émetteurs de TACM, le budget de 2010 a annoncé le Partenariat pour le financement des véhicules et du matériel afin d'aider à répondre à leurs besoins.

La BDC et Exportation et développement Canada (EDC) ont surpassé les objectifs du programme en offrant un financement lié au PCE d'une valeur de plus de 10 milliards de dollars. À la fin de la période couverte par l'examen, la BDC avait approuvé un crédit de 2,75 milliards de dollars par l'entremise de quelque 9 900 transactions.

Les commentaires des parties intéressées sur le rôle de la BDC et son activité anticyclique pendant la récession étaient positifs. Lorsque le Conference Board du Canada a donné son avis sur le rendement de la BDC et d'EDC dans le cadre du PCE, il a souligné que ces organismes étaient venus à la rescousse des entreprises, ayant fourni un soutien au crédit exceptionnel en temps de crise, et qu'ils avaient contribué à accélérer la remise sur pied du système financier canadien²³.

Incidence économique

Une étude révèle que les clients de la BDC ayant reçu des fonds en 2010 sont à la source d'activités économiques à valeur ajoutée directes et indirectes se chiffrant à 54,2 milliards de dollars et qu'ils ont contribué à la création de 687 000 emplois environ²⁴. Le chiffre d'affaires annuel total des clients de la BDC qui ont obtenu des fonds de capital de risque atteint près de 900 millions

de dollars, et ces entreprises emploient plus de 5 700 travailleurs provenant pour la plupart de l'industrie du savoir²⁵.

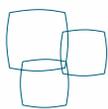
D'après l'analyse, les clients de la BDC présentent au fil du temps un taux de survie supérieur à celui des autres entreprises. Ainsi, environ 62 % des entreprises en démarrage clientes de la BDC survivent au moins cinq ans, comparativement à 51 % pour l'ensemble des entreprises en démarrage au Canada²⁶. Ce phénomène peut être lié aux conditions de financement plus souples offertes par la BDC comparativement à celles des institutions financières du secteur privé, ou aux stratégies d'affaires élaborées avec les services d'experts-conseils de la Banque. Par ailleurs, la BDC joue un rôle important pour ce qui est de soutenir la création d'entreprises. Le pourcentage d'entreprises en démarrage dans son portefeuille de prêts est le double de celui de l'ensemble des entreprises canadiennes²⁷.

Satisfaction de la clientèle

La BDC mesure le degré de satisfaction de sa clientèle au moyen d'un sondage annuel mené par un tiers. Le degré de satisfaction de la clientèle a oscillé entre 90 % et 93 % au cours de la décennie. La BDC ne mesure pas le degré de satisfaction de l'ensemble des PME pour ses services.

7. Viabilité financière

En plus de remplir son mandat d'intérêt public, la BDC doit respecter une obligation relative à la viabilité financière : elle doit maintenir un rendement des capitaux propres au moins égal au coût moyen du capital à long terme investi par le gouvernement. Pour mesurer ce rendement, la BDC compare son rendement au rendement moyen mobile sur 10 ans des obligations du gouvernement du Canada à 3 ans et à 5 ans²⁸. La BDC a respecté cette obligation relative à la viabilité financière en surpassant de 3,5 %, au cours de la période couverte par l'examen, le coût du capital investi par le gouvernement²⁹.

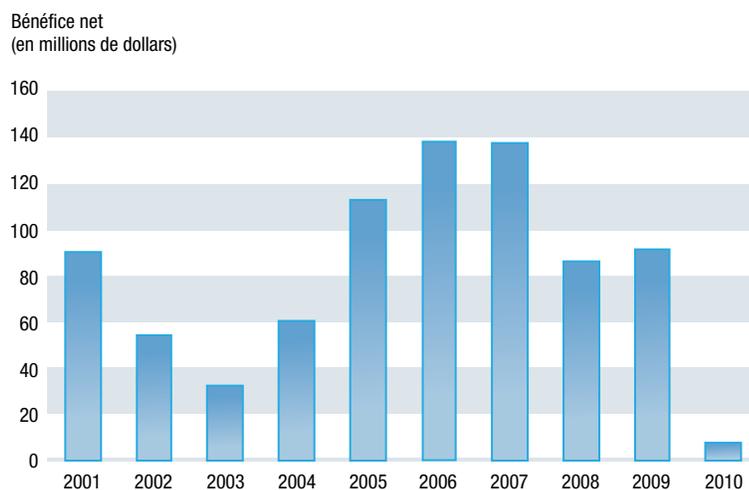


Rentabilité

Les états financiers de la BDC traduisent la nature cyclique de l'économie. Le bénéfice net a chuté entre 2001 et 2003, passant de 88,3 millions à 31,9 millions de dollars, en raison de l'éclatement de la bulle technologique et de la faiblesse de l'économie aux États-Unis qui s'est répercutée sur l'économie canadienne. Le bénéfice net a grimpé ensuite pour atteindre 138 millions de dollars en 2007, la croissance économique s'étant traduite par des pertes sur prêts moins élevées. Il est cependant retombé en 2010, car les pertes sur prêts et les pertes en capital de risque ont grugé les profits lorsque la crise financière mondiale a frappé (voir la figure 6). Le bénéfice net enregistré pendant la période couverte par l'examen se chiffre à 804 millions de dollars au total.

Il est périlleux de se livrer à des comparaisons entre la BDC et les institutions financières du secteur privé en se fondant sur le bénéfice net, car leur taille, leurs activités et leur mandat respectifs sont différents. Cependant, il est possible de comparer leur rentabilité en fonction de deux autres indicateurs : le rendement des capitaux propres et le rendement de l'actif. Selon les données, le rendement moyen des capitaux propres de la BDC a été de 6,31 % au cours de la période couverte par l'examen, comparativement à 9,81 % pour les institutions financières du secteur privé³⁰. Le rendement moyen de l'actif de la BDC au cours de cette période était légèrement supérieur à celui des institutions financières du secteur privé (0,89 % contre 0,77 %). De plus, le rendement moyen de l'actif de la BDC a varié davantage que celui des institutions financières du secteur privé en raison de changements importants survenus dans son rendement sur le capital de risque et ses provisions en vue des éventuelles pertes sur créances.

Figure 6 : Bénéfice net



Source : Rapports annuels de la BDC

Dividendes

La BDC verse au gouvernement des dividendes sur ses actions. Au cours de la période couverte par l'examen, la BDC a versé un total de 164,5 millions de dollars en dividendes.

Ratio d'efficience

Le ratio d'efficience³¹ de la BDC est un indicateur de l'efficacité de ses activités. Plus le ratio d'efficience est bas, moins il faut d'argent pour produire un dollar de recettes. Le ratio d'efficience de la BDC a diminué au cours de la période couverte par l'examen, passant de 53 % à 44 %. Cette baisse indique une efficacité accrue et s'explique par l'investissement de la BDC dans la formation et des systèmes en vue de rationaliser ses activités. Ce ratio est inférieur à celui des institutions financières du secteur privé, ce qui est normal compte tenu de l'absence d'un réseau de dépôt de détail vaste et coûteux.

8. Gestion du risque

Les principaux clients de la BDC, notamment les entreprises en démarrage et les entreprises des secteurs cycliques, présentent un risque plus élevé que les autres types d'emprunteurs. Par conséquent, une gestion efficace du risque est fondamentale. La BDC possède une expérience considérable en évaluation des risques et observe à cet égard une politique de gestion du risque d'entreprise qui tient compte des risques dans l'ensemble des décisions stratégiques, de planification, d'investissement et de financement. Cette politique permet à la BDC de cerner, de gérer et de communiquer les risques pour l'ensemble de ses divisions et de ses produits.

Taux proportionnels aux risques

Lorsqu'elle accorde des fonds à des emprunteurs présentant un risque élevé, la BDC applique des taux proportionnels aux risques : plus les risques sont élevés, plus le taux d'intérêt est élevé. En théorie, si les prêteurs occupent tous les segments de la courbe de risque, la majorité des entreprises devraient pouvoir obtenir des fonds. Toutefois, la plupart des institutions financières commerciales augmentent leurs taux jusqu'à un certain niveau de risque, mais n'octroient généralement pas de prêts au-delà de ce seuil. Par conséquent, les catégories d'emprunteurs de la partie supérieure de la courbe de risque ne peuvent obtenir de fonds. La BDC joue un rôle actif pour ce qui est de servir ces emprunteurs à risque élevé. La comparaison du rendement des prêts entre la BDC et les institutions financières du secteur privé³² montre que la BDC demande plus pour ses prêts que les prêteurs du secteur privé.

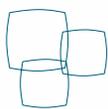
Suffisance du capital et levier financier

L'analyse du levier financier de la BDC (ou le niveau de suffisance de son capital) permet de déterminer les risques financiers qu'elle prend. On entend par levier financier la proportion de fonds que détient la BDC par rapport aux montants qu'elle peut prêter ou investir dans des entreprises. La plupart du temps, il est exprimé sous forme de ratio. De façon générale, une grande utilisation du levier (c'est-à-dire un ratio élevé) reflète un portefeuille de financement à risque élevé.

Le capital de la BDC provient de deux sources : le capital investi par le gouvernement, soit le capital d'apport, et les bénéfices non répartis générés par les activités de la BDC. Conformément à la *Loi sur la Banque de développement du Canada*, le montant maximal de capital que le gouvernement peut injecter dans la BDC est de 3 milliards de dollars. C'est dans le budget de 2009 que le plafond a été doublé, passant de 1,5 milliard à 3 milliards de dollars, afin que le gouvernement puisse injecter suffisamment de capital dans la BDC pour répondre aux nouveaux besoins du marché.

Contrairement aux institutions financières du secteur privé, le niveau de suffisance du capital de la BDC n'est pas établi par le Bureau du surintendant des institutions financières du Canada, qui réglemente le secteur des services bancaires commerciaux au Canada. Le ratio global de suffisance du capital de la BDC est défini dans la *Loi sur la Banque de développement du Canada* : le rapport dettes-capitaux propres ne doit pas excéder 12:1. De plus, le Conseil du Trésor a établi d'autres ratios de suffisance du capital, qui limitent certaines activités précises de la BDC (20:1 pour la titrisation; 10:1 pour les prêts à terme; 4:1 pour les prêts de quasi-capitaux propres; 3:1 pour les garanties; et 1:1 pour le capital de risque).

Pendant la période couverte par l'examen, la BDC a enregistré un rapport dettes-capitaux propres moyen de 5:1, bien en dessous de la limite de risque financier fixée par la Loi. Ce rapport est par ailleurs bien inférieur à celui des institutions financières du secteur privé, dont la moyenne pour la même période était de 13,4:1³³.



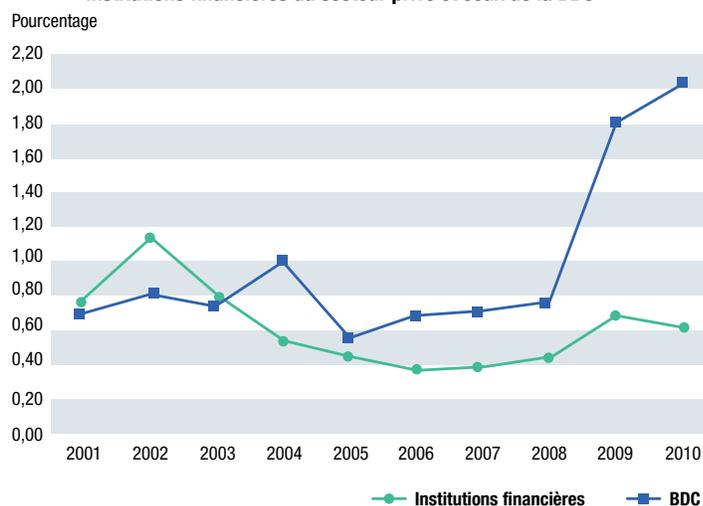
Composition de l'actif

De par sa nature, la BDC assume plus de risques que les institutions financières commerciales, et ses activités de prêt devraient couvrir différents niveaux de risques. La majorité de ses actifs (71 % à la fin de la période couverte par l'examen) proviennent de ses activités à risque faible, qui sont néanmoins plus risquées que celles des institutions financières du secteur privé. Le financement à risque élevé accordé par la BDC représente une petite portion de ses actifs (c'est-à-dire que la valeur de son portefeuille de capital de risque représentait environ 2 % du total de ses actifs et que la valeur de son portefeuille de financement subordonné en représentait environ 1 %).

Taux de pertes sur prêts

Le taux de pertes sur prêts mesure la valeur des prêts radiés par une institution (réputés irrécouvrables), exprimé en pourcentage du portefeuille en cours. Pendant la période couverte par l'examen, le taux de pertes sur prêts moyen de la BDC était de 1 %. Il a oscillé entre 0,6 % et 1 % jusqu'en 2008, puis a grimpé en flèche à cause de la récession en 2009. En comparaison, les institutions financières du secteur privé ont vu leurs taux de pertes sur prêts varier d'un minimum de 0,4 % à un maximum de 1,1 % en 2002 (augmentation attribuable à l'éclatement de la bulle technologique, qui a touché davantage les institutions financières du secteur privé que la BDC puisque ces institutions financières étaient plus axées sur les entreprises de haute technologie). Les faibles taux de pertes sur prêts des institutions financières du secteur privé reflètent leur faible propension à prendre des risques (voir la figure 7).

Figure 7 : Comparaison entre les taux de pertes sur prêts des institutions financières du secteur privé et ceux de la BDC



Remarque : Les taux de pertes sur prêts correspondent aux radiations, en pourcentage du total du portefeuille (dans le cas des institutions financières, il s'agit de la moyenne des prêts nets et des acceptations). Les chiffres liés aux pertes sur prêts de la BDC ne comprennent pas les prêts subordonnés ni les prêts centralisés aux sociétés.

Sources : BDC, présentation à des représentants du gouvernement sur le risque et le portefeuille; rapports annuels d'institutions financières (BMO, Banque Scotia, CIBC, RBC, TD, BN).

Trouver un équilibre entre la gestion du risque et le soutien aux petites et moyennes entreprises

La BDC doit remplir son mandat d'intérêt public tout en respectant ses obligations relatives à la viabilité financière. Elle ne doit pas favoriser la viabilité financière aux dépens du soutien financier aux PME. Plusieurs indicateurs donnent à penser que la BDC se montre prudente dans ses stratégies de prêt et d'utilisation du capital. En effet, son rapport dettes-capitaux propres est bien en dessous de la limite permise, ses actifs sont en grande partie sous forme d'espèces, la composition de ses actifs montre une prépondérance des prêts à terme, et son taux de pertes sur prêts demeure bas.

9. Rôle complémentaire et marchés mal desservis

Pendant la période couverte par l'examen, le marché du financement des PME canadiennes a subi des changements et, par conséquent, les conditions de crédit visant les PME ont changé elles aussi. Compte tenu du rôle complémentaire de la BDC et de son expertise du marché, il devrait y avoir un changement enregistré dans les types de prêts que la Banque a offerts aux PME en réponse aux nouvelles conditions de crédit. Le programme GMCE offert par la BDC et le programme de prêts pour la reprise économique offert dans le cadre du PCE en sont des exemples.

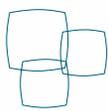
La complémentarité peut aussi porter sur la différenciation des produits. Pendant les consultations, les parties intéressées ont souligné que les conditions d'accès aux prêts de la BDC devaient être plus souples que celles offertes aux PME par les institutions financières du secteur privé. Pour satisfaire à cette demande, la BDC offre des options de remboursement souples, y compris le report du remboursement de capital (une offre dont ont profité environ 4 000 clients pendant la récession)³⁴.

Les institutions financières du secteur privé ayant délaissé les prêts à long terme pendant la récession de 2008-2009, la BDC a pris la relève. Ainsi, elle a offert des prêts hypothécaires commerciaux et acheté un grand nombre de créances hypothécaires commerciales dans le cadre du PCE.

Commercialisation et adoption des technologies de l'information et des communications

La BDC a contribué aux priorités du gouvernement de manière efficace tout en jouant un rôle complémentaire. Citons par exemple son apport à la Stratégie des sciences et de la technologie du gouvernement du Canada. En 2007, la BDC a conclu un partenariat avec le Conseil national de recherches Canada et le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada dans le but d'accélérer la commercialisation de la recherche financée par le secteur public. En outre, la Banque a élargi cette initiative afin d'y faire participer des organismes fédéraux, provinciaux et régionaux, en plus d'augmenter la collaboration avec ses partenaires grâce au regroupement des services.

La Stratégie fédérale des sciences et de la technologie a défini le développement du secteur des TIC comme une priorité pour le Canada. Les TIC sont importantes pour les PME, car elles leur permettent de croître, d'innover et d'accéder aux chaînes de valeur mondiales. Cependant, leur adoption au Canada est faible, et les secteurs doivent tous intégrer de façon plus efficace les technologies numériques dans leurs activités. En conséquence, la BDC a réalisé une étude de marché et défini les lacunes du marché qui n'étaient pas comblées par le secteur privé. Par la suite, elle a élaboré des solutions de financement pour augmenter les prêts d'investissement dans les TIC ainsi que des solutions pour favoriser l'adoption des TIC.



Jeunes entrepreneurs

En vertu de son rôle complémentaire, la BDC sert divers marchés mal desservis. Près de 10 % des PME canadiennes sont dirigées par de jeunes entrepreneurs, qui ont pour la plupart de la difficulté à obtenir des fonds en raison de leur manque d'expérience en gestion, de leurs ressources financières limitées ou de leur peu d'antécédents en matière de crédit. Le taux de rejet de leurs demandes est élevé, et les montants qu'ils reçoivent sont souvent moins élevés que ceux obtenus par les autres entrepreneurs³⁵.

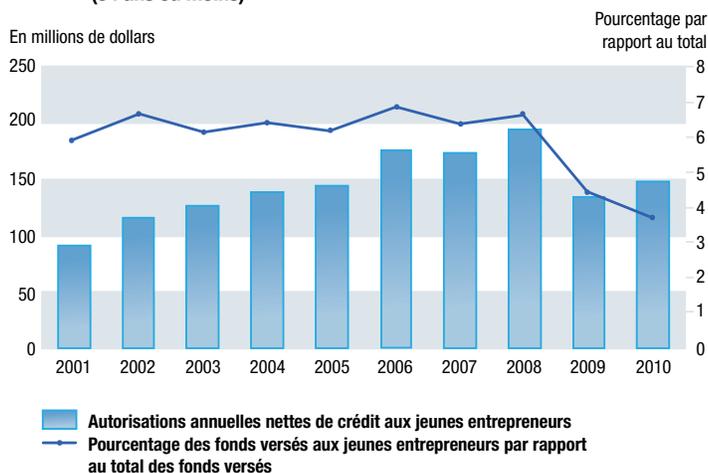
La BDC aide principalement les jeunes entrepreneurs par l'entremise d'un partenariat avec la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs, un organisme national regroupant des entrepreneurs de 18 à 34 ans qui cherchent des fonds ou de l'encadrement. En 2008, la BDC a conclu une entente avec la Fondation pour fournir aux emprunteurs une aide financière pouvant atteindre 15 000 \$. Ce montant équivaut à celui offert par la Fondation. La BDC a porté ce montant à 30 000 \$ en 2010. Grâce à ce partenariat, la BDC a appuyé plus de 400 clients à l'aide de petits prêts dont la valeur totale dépasse 7,3 millions de dollars. Pendant la période couverte par l'examen, la BDC a versé environ 1,5 milliard de dollars aux jeunes entrepreneurs. Bien que cette aide financière ait augmenté au cours de la période, elle a diminué par rapport au financement global, passant de 6 % en 2001 à moins de 4 % en 2010 (voir la figure 8).

Entrepreneurs autochtones

Il existe au Canada quelque 32 000 PME appartenant à des Autochtones, ce qui représente environ 2 % des PME. Les études montrent que les entrepreneurs autochtones ont de la difficulté à obtenir des fonds d'institutions financières du secteur privé³⁶, car la plupart d'entre eux n'ont pas de garanties, ne peuvent pas utiliser les actifs qui se trouvent dans une réserve comme garanties et affichent rarement des profits³⁷.

En 1996, la BDC a mis sur pied l'unité des Services bancaires aux Autochtones. Cinq ans plus tard, elle a créé le Fonds de développement des entreprises

Figure 8 : Prêts approuvés nets de la BDC aux jeunes entrepreneurs (34 ans ou moins)



Remarque : Les chiffres incluent le financement et le financement subordonné.

Source : Données de la BDC

autochtones, un programme de microcrédit qui offre de la formation en gestion, des services de mentorat et des prêts dont le montant se situe entre 2 000 \$ et 20 000 \$. La BDC rejoint aussi les Autochtones au moyen du crédit d'entraide, fondé sur le principe d'emprunt collectif. Depuis 2001, le portefeuille autochtone de la BDC est passé de 43 millions à 112 millions de dollars, et le nombre de ses clients autochtones est passé de 149 à 266 (moins de 1 % de son portefeuille).

Femmes entrepreneures

En 2007, 47 % des PME canadiennes appartenaient entièrement ou partiellement à des femmes, et 16 % d'entre elles appartenaient exclusivement à des femmes. Proportionnellement, moins d'entreprises appartenant en majorité à des femmes demandent des fonds, et les fonds alloués sont moins importants³⁸. Cependant, des études récentes montrent qu'il n'y a pratiquement aucune différence entre les entreprises appartenant majoritairement à des femmes et celles appartenant majoritairement à des hommes en ce qui a trait à l'accès au financement³⁹.

Pendant la période couverte par l'examen, la BDC a offert des services de prêts ciblés, notamment dans le cadre du programme de financement Co-vision, aux femmes entrepreneures dans des secteurs tels que les services et le tourisme.

La Banque a aussi aidé les femmes entrepreneures par l'entremise d'alliances avec le Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec, du Prix annuel de l'entrepreneuriat féminin au Canada et de la Women Presidents' Organization.

De 2001 à 2010, le nombre de femmes entrepreneures ayant profité du soutien financier de la BDC a plus que doublé, atteignant 7 500 en 2010, soit 26 % des clients de la BDC. Toutefois, bien que les fonds versés aux femmes aient pratiquement triplé en valeur absolue entre 2001 et 2010, passant de 277 millions à 756 millions de dollars, ils sont demeurés constants en pourcentage du financement total (19 %).

Entrepreneurs immigrants ou appartenant à des minorités visibles

Environ 160 000 PME canadiennes sont détenues majoritairement par des entrepreneurs appartenant à des minorités visibles. Elles représentent 10 % du nombre total de PME⁴⁰. Depuis 1997, les membres des minorités visibles ont conquis le marché des PME à un rythme annuel 1,5 fois plus rapide que tout autre groupe d'entrepreneurs. De plus, on s'attend à ce que ce groupe connaisse une des plus fortes croissances parmi les divers segments de PME⁴¹. Les entrepreneurs des minorités visibles ont tendance à mener leurs activités dans les grandes villes (plus de 90 % de leurs PME sont situées dans des régions urbaines). Par ailleurs, ils sont plus susceptibles d'exporter leurs produits et services que les PME en général. Enfin, les entreprises appartenant majoritairement à de nouveaux immigrants sont plus portées à investir dans la R-D⁴².

En 2002, la BDC a conçu un plan d'action sur la diversité pour rejoindre les entrepreneurs immigrants ou appartenant à des minorités visibles. La collaboration avec les associations ethniques de gens d'affaires est un des principaux éléments de ce plan. La BDC ne produit toutefois pas de rapports sur les résultats de cette activité ni sur le niveau de soutien financier offert à ces groupes.

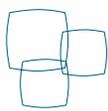
PME exportatrices

L'accroissement du commerce international a été défini comme une priorité par le gouvernement du Canada⁴³. Pour ce faire, celui-ci a confié à la BDC le mandat à long terme d'aider les PME exportatrices. Dans le cadre du budget fédéral de 2000, le gouvernement a versé 80 millions de dollars à la BDC, notamment pour que celle-ci augmente son soutien aux exportateurs.

Soulignons que la BDC n'est qu'un des mécanismes utilisés par le gouvernement pour favoriser l'exportation. EDC, une autre société d'État, est le principal mécanisme utilisé à cet effet. La BDC appuie les PME qui exportent en leur offrant des fonds de roulement et des services d'experts-conseils. EDC a pour mandat de développer le commerce d'exportation et la capacité des entreprises canadiennes de saisir les occasions d'affaires à l'échelle mondiale. Bien que la BDC et EDC contribuent toutes deux au soutien des entreprises canadiennes présentes à l'étranger, les parties intéressées et les parlementaires ont insisté sur le fait que les rôles des deux organismes devraient être complémentaires afin de ne pas semer la confusion chez les parties intéressées.

La BDC cherche à aider ses clients exportateurs à approfondir leurs connaissances en matière d'exportation de produits et de services, à élaborer et à mettre en œuvre des stratégies de chaînes d'approvisionnement, à impartir à l'étranger leurs fonctions à faible valeur ajoutée, et à croître à l'échelle mondiale. Plus de 5 000 clients de la BDC (environ 18 % de sa clientèle) sont des exportateurs, et leurs ventes à l'exportation s'élèvent à 21 milliards de dollars.

De concert avec le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement Canada (MAECD), la BDC a conçu et mis en œuvre des programmes visant à fournir des fonds de roulement aux entreprises afin d'aider celles-ci à financer l'accroissement de leur marché intérieur, à explorer de nouveaux marchés étrangers, à étendre leurs activités à l'extérieur du Canada et à acheter du matériel destiné à leurs filiales étrangères. Pendant les exercices financiers de 2009 et de



2010, 41,2 millions de dollars ont été versés par l'entremise de quelque 850 transactions dans le cadre des différents programmes. La BDC et le MAECD collaborent aussi afin de jumeler des entreprises canadiennes à des occasions d'affaires à l'échelle mondiale. Dans le cadre de cet accord, ils travaillent ensemble à des initiatives de marketing, y compris la nomination de délégués commerciaux dans cinq bureaux de la BDC en Colombie-Britannique et en Ontario.

Malgré les efforts visant à augmenter le soutien aux exportateurs, le pourcentage des fonds octroyés à ces derniers par rapport au portefeuille total de la BDC n'était que de 21 % en 2010. Les défis que la BDC doit relever à cet égard sont attribuables en partie aux enjeux plus larges liés à l'exportation canadienne, qui se sont traduits par un déclin du ratio des exportations au PIB pendant la période couverte par l'examen⁴⁴, et au fait que seulement 9 % des PME se livrent à l'exportation⁴⁵.

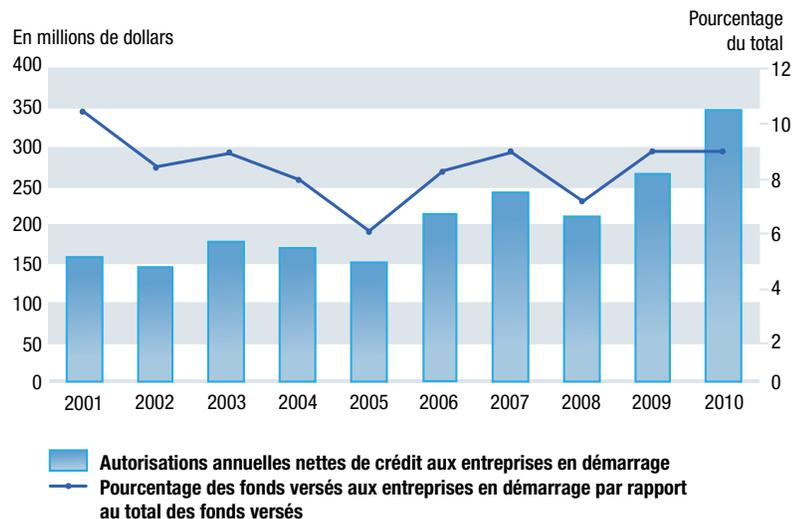
Jeunes entreprises

Les jeunes entreprises et les entreprises en démarrage continuent à avoir de la difficulté à obtenir du financement. La figure 9 montre que les autorisations annuelles nettes de crédit aux entreprises en démarrage par la BDC sont passées de 158 millions de dollars en 2001 à 347 millions en 2010. Le pourcentage des fonds octroyés à ces entreprises par rapport au financement total est resté stable.

Secteurs en transition et industries saisonnières

À titre de prêteur complémentaire, la BDC offre du soutien aux PME dans les secteurs en transition, les industries cycliques et les industries saisonnières, qui présentent souvent des risques trop élevés pour les institutions financières du secteur privé. Pendant la période couverte par l'examen, la BDC a offert du soutien financier ciblé au secteur manufacturier. La figure 10 montre que, vers la fin de la période, la plus grande part de la valeur du portefeuille de prêts était le secteur manufacturier, comptant

Figure 9 : Prêts approuvés nets de la BDC aux entreprises en démarrage

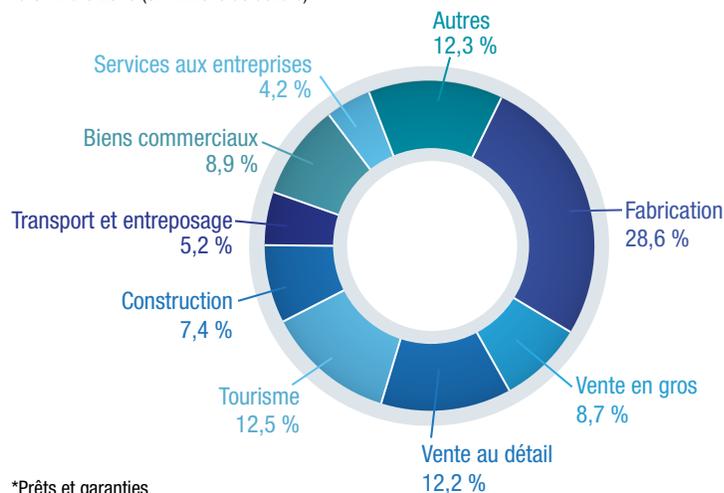


Remarque : Les chiffres incluent le financement et le financement subordonné.

Source : Données de la BDC

Figure 10 : Engagements* de la BDC en matière de financement, par secteur

Au 31 mars 2010 (en millions de dollars)



*Prêts et garanties

Source : Données de la BDC

pour 28,6 % des engagements de la BDC en matière de financement. Ce secteur représentait aussi 23 % des clients de la Banque. Compte tenu du fait que le secteur manufacturier comptait pour 13 % du PIB en décembre 2011⁴⁶, on peut en déduire que la BDC offre un soutien financier important à ce secteur.

Un des segments du secteur manufacturier, l'industrie de l'automobile, a été frappé durement vers la fin de la période couverte par l'examen⁴⁷. La BDC offre un soutien particulier à ce secteur : à la fin de la période, elle avait pris des engagements de 937 millions de dollars à l'égard de près de 1 000 clients.

L'accès au financement est un défi important pour les entreprises des industries saisonnières et cycliques. Le quart des PME du secteur du tourisme estiment qu'obtenir du financement est un obstacle à la croissance, et que des mécanismes de financement souples sont souvent nécessaires⁴⁸. Avec 1,6 milliard de dollars en prêts, le secteur du tourisme représente 13 % du portefeuille de prêts de la BDC et 11 % de ses clients. Au Canada, seulement 5 % des PME œuvrent dans ce secteur.

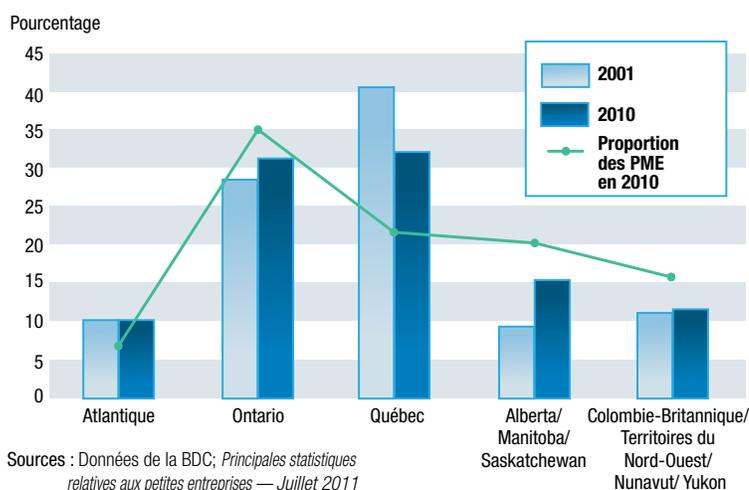
10. Extension des services de la Banque de développement du Canada dans les régions

La région de l'Atlantique représentait environ 10 % de la valeur du portefeuille de la BDC pendant la période couverte par l'examen. Le Québec a vu sa part chuter de 41 % à 32 %. La part de l'Ontario a grimpé, passant de 28 % à 31 %. La part du Manitoba et de la Saskatchewan est demeurée dans la fourchette de 1 % à 2 % de la valeur du portefeuille, alors que la part des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut est restée sous le seuil de 1 %. La part de l'Alberta est passée de 6 % à 11 %, et celle de la Colombie-Britannique et du Yukon, de 10 % à 11 % (voir la figure 11).

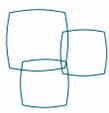
Étant donné que la BDC est un prêteur national, son soutien financier dans les régions devrait refléter la répartition des PME au Canada. Lors de l'examen législatif de la BDC réalisé en 2000, le gouvernement a soulevé la question de la disparité du soutien par région. Il a demandé à la Banque de renforcer ses activités dans les régions où elle était sous-représentée, notamment dans l'Ouest. Comme le montre la figure 11, la BDC a fait des progrès à cet égard.

La BDC travaille efficacement avec les autres organismes publics fédéraux et provinciaux, y compris les organismes de développement régional, à la coordination de ses services. La BDC a des bureaux dans les Territoires du Nord-Ouest et au Yukon, et sert des clients du Nunavut à partir de ses bureaux des Territoires du Nord-Ouest. La Banque a conclu des ententes avec 6 des 14 Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) dans les Territoires du Nord-Ouest et au Nunavut. Elle a aussi conclu une entente de partenariat avec la Denendeh Development Corporation et travaille avec les centres d'aide aux entreprises, qui font partie du gouvernement territorial et partagent souvent des locaux avec les SADC.

Figure 11 : Répartition des engagements en matière de financement de la BDC par région comparativement à la proportion des PME par région



Sources : Données de la BDC; Principales statistiques relatives aux petites entreprises — Juillet 2011



Dans les collectivités rurales, les engagements en matière de financement en cours de la BDC auprès de 5 000 clients s'élèvent à 2,1 milliards de dollars. Depuis 2006, la BDC a versé plus de 468 millions de dollars en prêts dans le cadre d'alliances conclues avec 228 SADC. Les parties intéressées ont souligné que les SADC étaient efficaces dans les régions rurales, car elles offrent des micro-prêts aux entreprises en démarrage. Dans son mémoire au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, le Réseau de développement des collectivités du Canada a fait des commentaires positifs sur ses relations avec la BDC.

La BDC travaille avec Manufacturiers et Exportateurs du Canada à favoriser une meilleure participation à l'échelle mondiale des exportateurs établis. Mené initialement au Québec, cet effort s'est élargi pour englober la Colombie-Britannique et comprend des présentations sur des marchés étrangers spécifiques par des délégués commerciaux principaux et des exportateurs expérimentés. La BDC est aussi co-commanditaire du programme du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec, qui vise à aider chaque année 10 entreprises à faire passer leurs ventes annuelles de 5 millions à 20 millions de dollars.

Section C

LES PRINCIPAUX OBJECTIFS POUR L'AVENIR

La BDC joue un rôle important dans le cadre de l'aide financière octroyée aux PME par le gouvernement, et ses objectifs clés liés au soutien complémentaire accordé aux PME et aux entrepreneurs canadiens devraient être reconfirmés. Cela étant dit, l'examen a permis de cerner quatre domaines à améliorer. Une fois les améliorations en place, les efforts de la BDC pourraient avoir un impact encore plus grand dans le futur. Les quatre domaines sont les suivants : renforcer le soutien aux marchés mal desservis; accroître l'accessibilité et améliorer le service à la clientèle; cibler la complémentarité; améliorer les mesures de rendement.

11. Renforcer le soutien aux marchés mal desservis

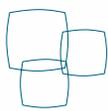
Comme il en a été question au point 9 du présent rapport, en vertu des exigences en matière de complémentarité auxquelles elle doit se plier et en vertu de son mandat d'intérêt public, la BDC doit porter une attention particulière aux lacunes relatives à la disponibilité du financement et aux besoins des marchés mal desservis, y compris les entreprises en démarrage. Bien que le nombre de petits prêts que la BDC accorde aux PME demeure important, la valeur de ces prêts en tant que pourcentage de son portefeuille a chuté entre 2001 et 2010, passant de 30 % à 13 %. La BDC a graduellement transféré ses activités de financement vers de plus gros prêts (en partie en raison de l'inflation et de ses activités dans le cadre du PCE). Il est vrai que certaines entreprises de taille moyenne nécessitent de plus gros prêts, mais il y a encore une lacune à combler sur le marché pour les petits prêts. La BDC a la capacité de répondre à ce besoin et d'aider les petites entreprises à prendre de l'expansion.

La BDC a la possibilité de mettre à profit ses efforts pour appuyer d'autres marchés mal desservis.

Elle peut notamment :

- soutenir certaines catégories d'entrepreneurs (p. ex., les jeunes, les Autochtones, les Inuits, les minorités visibles), dans le cadre de partenariats élargis et de nouvelles stratégies de marché;
- appuyer les secteurs en transition et les entreprises saisonnières (p. ex., dans les industries de la fabrication et du tourisme) et prendre des mesures pour combler les lacunes auxquelles font face les PME qui se livrent à l'exportation;
- soutenir les entreprises innovatrices et les encourager à adopter les TIC et à favoriser l'accélération de la commercialisation de la recherche.

En résumé, conformément à son mandat, la BDC pourrait accroître son soutien aux segments de marché mal desservis mentionnés ci-dessus, ce qui augmenterait le niveau de risque de ses activités de prêts sans toutefois dépasser les limites de risque imposées par le gouvernement.



12. Accroître l'accessibilité et améliorer le service à la clientèle pour les PME

Afin que les PME aient accès aux services financiers de la BDC, elles doivent connaître les produits et services de la BDC. Pour accroître cette accessibilité, la BDC doit augmenter sa visibilité. Sur ce point, certaines parties intéressées ont souligné que l'importante publicité dont elle a fait l'objet lui a permis de se faire davantage connaître, en particulier dans les gros marchés. Cependant, ce rayonnement ne s'est pas traduit par un accès accru au financement dans tous les segments de marché, notamment les petites entreprises des régions rurales.

La BDC devrait poursuivre ses efforts pour s'assurer d'être visible et, au bout du compte, accessible dans toutes les régions. Elle devrait prendre des mesures pour s'assurer d'être active au sein des collectivités dans l'ensemble du Canada, notamment en nouant des partenariats avec des organismes de développement économique locaux et avec d'autres groupes semblables là où ces partenariats ne sont pas encore en place.

En ce qui concerne le service à la clientèle, il est important pour la BDC d'établir des processus clairs et faciles à comprendre. Certaines parties intéressées ont soulevé le manque de transparence dans le processus décisionnel de la BDC, et ont demandé que des renseignements additionnels leur soient fournis lorsqu'une demande de prêt est rejetée. D'autres, malgré une expérience globale satisfaisante, ont souligné que les processus de la BDC pouvaient s'avérer coûteux et qu'ils étaient longs, ce qui pourrait faire échouer les ententes avec d'autres sources de financement.

Par ailleurs, certains entrepreneurs n'avaient pas l'impression de profiter de l'expertise des employés de tous les secteurs d'activité de la BDC. Par exemple, certains clients qui ont fait affaire avec la BDC en passant par un service précis, comme celui du financement subordonné, étaient d'avis que l'expertise propre aux autres groupes, comme BDC Capital de risque, aurait pu faciliter l'obtention de fonds. Certains clients qui ont obtenu du financement à terme ne savaient pas que la BDC offrait d'autres formes de financement.

Cela étant dit, pendant la période couverte par l'examen, les clients de la BDC se sont dits très satisfaits de leurs relations avec la Banque⁴⁹.

Compte tenu de son mandat consistant à soutenir les entrepreneurs et de sa devise, « L'entrepreneur d'abord », la BDC devrait s'assurer de répondre aux besoins des entrepreneurs et de prendre leurs réalités en considération lorsqu'ils demandent de l'aide financière, tout en maintenant les mesures nécessaires pour évaluer et contrôler les risques. La BDC devrait aussi envisager de prendre des mesures pour démentir la perception selon laquelle elle s'adonne à la vente liée.

13. Cibler la complémentarité

L'obligation de la BDC d'agir de façon complémentaire est un aspect essentiel de son mandat. Selon la *Loi sur la Banque de développement du Canada*, « [l]es prêts, investissements et garanties doivent servir à compléter les services offerts par les institutions financières commerciales »⁵⁰.

Cette fonction de complémentarité est liée aux déficiences structurales et cycliques du marché. Les déficiences structurales sont des lacunes permanentes du marché, dans les segments où les prêteurs du secteur privé sont généralement réticents à avancer des fonds – par exemple les entreprises présentant un risque élevé, comme les petites entreprises, les entreprises en démarrage et les entreprises exportatrices. La BDC joue un rôle complémentaire parce qu'elle finance ces types d'entreprises, comme le montre la composition de son portefeuille.

Les déficiences cycliques, quant à elles, sont de nature passagère parce qu'elles sont le résultat des ralentissements cycliques de l'économie. La BDC joue un rôle complémentaire en ce sens qu'elle offre un financement accru pendant ces périodes. Ainsi, elle a offert un montant record de financement en 2009-2010 alors que les entrepreneurs devaient relever le défi d'obtenir du crédit du secteur privé durant la récession.

Étant donné que le marché est dynamique, le rôle complémentaire de la Banque est appelé à évoluer. Ceci était particulièrement évident à la fin de la période couverte par l'examen, lorsque la BDC a accru son aide financière « aux côtés » du secteur privé, en réponse à une demande de ce dernier d'agir en partenariat dans le cadre de certaines transactions.

La BDC devrait continuer à rechercher des occasions de mieux définir son rôle complémentaire sur le marché.

14. Améliorer les mesures de rendement

L'amélioration des mesures de rendement liées au mandat d'intérêt public de la BDC permettrait aux parties intéressées, aux citoyens et aux parlementaires de mieux évaluer le rendement de l'organisme. Ces mesures devraient être communiquées par l'entremise de rapports réguliers.

Dans ce contexte, la BDC devrait envisager d'élargir ses mesures de rendement pour :

- a) faire état de ses activités complémentaires, par exemple en mesurant son appui aux segments de marché plus à risque et en surveillant l'évolution de ses activités financières en fonction des changements qui surviennent dans les conditions du marché;
- b) produire des rapports sur le soutien offert aux PME selon leur taille (petite, moyenne ou grande) en suivant les tailles d'entreprise établies par Statistique Canada;
- c) mesurer la perception qu'ont les PME des produits et des services qu'offre la BDC; cette mesure devrait comprendre l'avis d'entreprises non clientes de la Banque afin d'obtenir une perception plus équilibrée de la BDC sur le marché;
- d) décrire le soutien qu'elle offre aux marchés mal desservis, dont les entrepreneurs appartenant à des minorités visibles;
- e) mieux mesurer l'incidence de ses efforts de soutien aux PME qui exportent, tant dans le cadre de partenariats que du soutien direct;
- f) montrer son incidence sur l'accélération de la commercialisation de la recherche et l'adoption des TIC.

Section D

CONCLUSION

Comme mentionné précédemment, l'examen législatif constitue une occasion d'évaluer la façon dont la BDC répond aux besoins des PME et d'envisager des modifications législatives qui permettraient à la BDC de mieux relever les nouveaux défis auxquels font face les PME. Les deux premiers points de la conclusion, qui sont énumérés ci-après, abordent ce sujet. L'examen offre également la possibilité de clarifier et de moderniser certaines dispositions de la *Loi sur la Banque de développement du Canada*. Les trois points suivants de la conclusion portent sur ces objectifs.

15. Diversifier les outils financiers et les services d'experts-conseils de la Banque de développement du Canada

À l'heure actuelle, les types d'outils financiers que la BDC est en mesure d'offrir se limitent aux prêts, aux investissements et aux garanties⁵¹. Si de nouveaux outils étaient ajoutés, il serait nécessaire de modifier la Loi. Étant donné la nature dynamique de l'économie, il est difficile de prévoir les besoins des PME pour les dix prochaines années. Par conséquent, on devrait envisager de créer un mécanisme plus souple pour régir les autres outils financiers que la BDC pourrait offrir, au besoin, à ses clients.

La prestation de conseils est un des services essentiels qu'offre la BDC, et les services d'experts-conseils qu'elle offre doivent évoluer au fil du temps pour refléter les besoins des PME canadiennes. Il faudrait envisager de modifier la Loi afin de préciser l'étendue des services d'experts-conseils que la BDC offre à l'heure actuelle, y compris les services de consultation, de mentorat et de formation; les services d'aiguillage, de réseautage et de conseil et les services de recherche et d'information. Il serait également opportun d'envisager des modifications pour que la BDC dispose de la souplesse nécessaire afin d'offrir d'autres services, comme ceux d'approvisionnement et de mise en commun.

Il faudrait aussi envisager de modifier la Loi pour permettre à la BDC d'agir comme agent ou intermédiaire auprès des entreprises et de leur offrir des activités de soutien, ce qui lui donnerait la possibilité de regrouper ses services au profit des entrepreneurs.

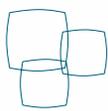
16. Aider les petites et moyennes entreprises à dépasser les frontières du marché intérieur

Dans une économie mondiale, les PME canadiennes doivent exercer leurs activités dans une perspective mondiale, soit en tirant profit de nouveaux marchés ou en participant aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Cette approche peut les aider à surmonter les défis liés à la conduite d'activités dans un marché intérieur dont la taille est relativement petite, et les aider à diminuer leurs coûts de production, à améliorer leur productivité et à se rapprocher de leurs clients.

Bien que la BDC puisse soutenir financièrement les PME, elle ne peut le faire que par l'entremise d'une société mère canadienne. Détenir cette dette limite les possibilités d'investissement de la société mère dans ses activités au pays, ce qui risque de réduire sa capacité à créer des emplois et à stimuler l'économie au Canada.

Cet examen a permis de constater que, de façon générale, on appuie l'élargissement du rôle de la BDC auprès des entreprises qui exercent leurs activités à l'échelle mondiale, et on est d'avis que les services de la Banque devraient compléter ceux d'EDC, sans compromettre le soutien offert par la BDC aux PME actives à l'intérieur des frontières nationales.

Par ailleurs, il faudrait envisager de modifier la Loi afin de doter la BDC de mécanismes additionnels lui permettant d'aider davantage les PME canadiennes qui souhaitent prendre de l'expansion à l'étranger.



17. Appuyer les petites et moyennes entreprises par l'entremise de fiduciaires ou d'organismes à but non lucratif

Actuellement, la BDC accorde des prêts directs aux jeunes entrepreneurs afin de financer les entreprises en démarrage dans le cadre de partenariats. La BDC pourrait mieux aider les PME en offrant du financement indirect, notamment par l'entremise de la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs; celle-ci pourrait ainsi maximiser ses ressources au profit des jeunes entrepreneurs et offrir des prêts de façon plus efficace.

Il faudrait donc envisager de modifier la Loi afin de permettre à la BDC d'offrir du financement indirect par l'entremise, par exemple, d'organismes à but non lucratif ou de fiduciaires. La BDC pourrait ainsi atteindre davantage les marchés non desservis, ce qui rendrait l'octroi de prêts plus efficace et, au bout du compte, profiterait aux PME canadiennes.

18. Clarifier et moderniser les dispositions liées à la gouvernance

Lorsque l'on accorde davantage d'importance à la responsabilité et à la transparence au sein du gouvernement et des sociétés d'État, cela force les institutions à suivre les procédures les plus récentes en matière de gouvernance.

Il est possible de mettre à jour le régime de gouvernance de la BDC afin de refléter les meilleures pratiques en vigueur. Plus précisément, il faudrait envisager de modifier la Loi pour :

- a) permettre au conseil d'administration de déléguer des pouvoirs à n'importe lequel de ses comités, tout en maintenant son autorité et sa responsabilité globales, et de supprimer le renvoi à un comité exécutif;
- b) augmenter la période au cours de laquelle un président intérimaire peut exercer son rôle, la faisant passer de 90 à 180 jours;
- c) permettre de choisir un président intérimaire dont la période d'intérim ne dépasserait pas 180 jours;
- d) faire en sorte que les dispositions qui s'appliquent à l'information confidentielle s'appliquent de la même manière à n'importe laquelle des filiales de la BDC.

19. Accroître la complémentarité

Alors que l'industrie canadienne des services-conseils est relativement forte, les recherches indiquent que les PME

ne peuvent accéder à ces services de façon rentable⁵². Comme les PME reconnaissent la valeur des services-conseils, elles se tournent maintenant vers la BDC pour obtenir de l'aide. En conséquence, pendant la période couverte par l'examen, la BDC a offert de plus en plus de services d'experts-conseils, et elle continue d'adapter ses produits pour répondre aux besoins du marché.

Selon la *Loi sur la Banque de développement du Canada*, les services de prêts, d'investissements et de garanties offerts par la BDC doivent « compléter les services offerts par les institutions financières commerciales »⁵³. Cette disposition ne s'applique pas aux services d'experts-conseils.

Le gouvernement est d'avis que la BDC devrait continuer à combler les lacunes du marché et à offrir des services souples et personnalisés qui répondent aux besoins des PME, tout en respectant le rôle du secteur privé. Par conséquent, il faudrait envisager de modifier la Loi pour veiller à ce que la BDC joue un rôle complémentaire en matière de services d'experts-conseils.

20. Sommaire

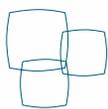
Les événements des dix dernières années qui ont marqué la période couverte par l'examen – de la mondialisation croissante des marchés aux progrès rapides dans les technologies de l'information – ont forcé les entreprises de toutes tailles tant à saisir les occasions qu'à relever les défis créés par une évolution constante. Pendant cette période, les PME canadiennes se sont avérées être de puissants moteurs de la croissance économique, créant des emplois et contribuant au maintien d'un niveau de vie élevé dans leurs collectivités et dans le pays tout entier.

La BDC est un partenaire important. Elle soutient les entrepreneurs souhaitant lancer ou développer une entreprise et elle remplit son mandat d'intérêt public avec efficacité, tout en demeurant financièrement viable. Cet examen constitue une occasion non seulement de jeter un regard sur le passé, mais aussi de se tourner vers l'avenir et de cerner les défis et les possibilités qui se dessinent. Une chose est sûre : l'évolution est un phénomène perpétuel, et il faudra toujours s'adapter.

Dans l'ensemble, la BDC remplit bien son mandat. Toutefois, vu les besoins changeants des PME dans l'économie mondiale, il faudrait envisager des changements pour que la BDC puisse mieux soutenir les entrepreneurs et aider les PME à prendre de l'expansion.

Notes complémentaires

- ¹ *Loi sur la Banque de développement du Canada*, article 36.
- ² Cet examen porte sur les exercices de 2000-2001 à 2009-2010.
- ³ Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, *L'examen décennal de la Banque de développement du Canada*, décembre 2010 (www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/403/bank/rep/rep07dec10-f.pdf).
- ⁴ Pour ce faire, elle octroyait à des entreprises viables sur le plan commercial des fonds que ces entreprises n'auraient pu obtenir autrement à des conditions raisonnables. Source : Banque fédérale de développement du Canada (maintenant Banque de développement du Canada), *FBDB Summary of Corporate Plan—Fiscal 1990–1994*, 1989.
- ⁵ *Loi sur la Banque de développement du Canada*, paragraphe 14(4).
- ⁶ Le rapport *Aider les PME à innover : Examen de la Banque de développement du Canada* peut être consulté sur le site Web de la BDC (www.bdc.ca/fr/documents/about/corporategovernance/F-BDC.pdf).
- ⁷ En 2000, l'écart relatif à la productivité entre les secteurs industriels du Canada et des États-Unis était de 19 %. Cet écart s'est accru pour se situer à environ 30 % à la fin de la décennie. Source : Calculs d'Industrie Canada établis à partir des données de Statistique Canada et du U.S. Bureau of Labor Statistics.
- ⁸ Au Canada seulement, pendant la période de 1998 à 2000, quelque 8 milliards de dollars de capital de risque ont été mobilisés et 10 milliards ont été investis. Source : Association canadienne du capital de risque et d'investissement, *Venture Capital Industry Resources and Liquidity*, 2000 (www.cvca.ca/resources/statistics/2000_table5.aspx).
- ⁹ Organisation de coopération et de développement économiques, *The SME Financing Gap (Vol. I): Theory and Evidence*, 2006.
- ¹⁰ En 2009, le taux d'approbation des prêts consentis par les institutions financières du secteur privé aux entreprises comptant de 1 à 99 employés a chuté à 79 %, soit une baisse de 15 % par rapport au niveau de 2007; il s'agit là d'un des taux d'approbation les plus bas de la décennie. Source : Industrie Canada, *Enquête sur les conditions du crédit*, 2009.
- ¹¹ Ministère des Finances Canada, *Le Plan d'action économique du Canada : Sixième rapport aux Canadiens*, septembre 2010.
- ¹² Statistique Canada.
- ¹³ Industrie Canada, *Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Juillet 2010*, et *Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Juillet 2011*.
- ¹⁴ D'après les conclusions de l'industrie tirées de plusieurs sources, notamment : The Economist Intelligence Unit, 2009; Le Conference Board du Canada, *Decreasing Demand for SME Debt Financing? Debt Financing for SMEs at the End of the 20th Century*, 2001; Organisation de coopération et de développement économiques, *The SME Financing Gap (Vol. I): Theory and Evidence*, 2006.
- ¹⁵ La contribution du gouvernement comprend les fonds offerts par l'intermédiaire de crédits d'impôt provinciaux et fédéraux (p. ex., le programme de capital de risque de travailleurs) ainsi que d'investissements garantis par les gouvernements (provinciaux et fédéral), y compris ceux de la BDC.
- ¹⁶ Gilles Duruflé et Gabriel Youssef, *Analysis of BDC Venture Capital Activities and Strategies*, février 2007.
- ¹⁷ Données de la BDC.
- ¹⁸ Données de la BDC.
- ¹⁹ Industrie Canada, *Enquête sur les conditions du crédit*, 2009.
- ²⁰ Le programme de soutien au fonds de roulement octroyait aux entreprises des fonds de roulement partiellement garantis ou non garantis.
- ²¹ La Garantie marge de crédit d'exploitation permet aux entreprises admissibles d'obtenir une augmentation de leur marge de crédit d'exploitation pouvant atteindre 40 %. Elle est conçue pour aider les entreprises solvables à surmonter des problèmes de liquidité temporaires.
- ²² *Local Market Intelligence Study*, réponses du personnel de la BDC, mai 2010.
- ²³ Le Conference Board du Canada, *Lessons from the Recession: Lesson 2—Public Sector Financial Institutions Prove their Worth*, janvier 2010.
- ²⁴ Statistique Canada, *Résultats de modèles des entrées-sorties*, 2010 (tableaux spéciaux).
- ²⁵ Estimations internes de la BDC concernant les entreprises actives entre septembre 2009 et septembre 2010. Banque de développement du Canada et Statistique Canada, *Étude d'impact économique des services de financement et de consultation de la BDC*, 2010.



- ²⁶ Banque de développement du Canada et Statistique Canada, *Étude d'impact économique des services de financement et de consultation de la BDC*, 2010.
- ²⁷ Banque de développement du Canada, *Examen législatif : Bâtir une nation innovatrice – Un entrepreneur à la fois*, novembre 2010.
- ²⁸ Banque de développement du Canada, *Sommaire du plan d'entreprise de la BDC 2011-2015*, 2010.
- ²⁹ Banque de développement du Canada, rapports annuels de 2004 à 2010; Banque du Canada, *Rendements des obligations*, 2004-2010.
- ³⁰ Statistique Canada, Tableau CANSIM 187-0002, Les données trimestrielles de l'état de l'évolution de la situation financière, selon le SCIAN, certains ratios financiers : Rendement de l'avoir, 2001-2010.
- ³¹ Le ratio d'efficacité est défini comme le rapport entre les dépenses d'exploitation et d'administration et les intérêts nets et autres revenus.
- ³² Le rendement d'un prêt est obtenu en divisant le revenu des intérêts sur prêts par la valeur moyenne des prêts en cours, déduction faite des provisions pour pertes.
- ³³ Banque de développement du Canada, rapports annuels de 2001 à 2010; Statistique Canada, *Relevé trimestriel des états financiers*, 2001-2010.
- ³⁴ Banque de développement du Canada, *Bâtir une nation innovatrice – Un entrepreneur à la fois : Rapport annuel 2011*, 2011.
- ³⁵ Industrie Canada, *Profil de financement des petites entreprises – Les jeunes entrepreneurs*, Programme de recherche sur le financement des PME, 2006. Les « jeunes entrepreneurs » sont définis comme des propriétaires d'entreprise âgés de 25 à 34 ans.
- ³⁶ Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* (tableaux spéciaux), 2004; David Caldwell et Pamela Hunt, *Aboriginal business: Characteristics and strategies for growth*, étude commandée par Industrie Canada et Entreprise autochtone Canada, 1998.
- ³⁷ Ted Heidrick et Tracey Nicol, *Financement des PME au Canada : Obstacles auxquels se heurtent les entrepreneurs des groupes des femmes, des jeunes, des Autochtones et des minorités qui cherchent à obtenir du capital*, Programme de recherche sur le financement des PME, 2002.
- ³⁸ Industrie Canada, *Principales statistiques sur le financement des petites entreprises – Décembre 2009*, Programme de recherche sur le financement des PME, décembre 2009.
- ³⁹ Industrie Canada, *Profil de financement des petites entreprises – L'entrepreneuriat au féminin*, Programme de recherche sur le financement des PME, octobre 2010.
- ⁴⁰ Industrie Canada, *Principales statistiques sur le financement des petites entreprises – Décembre 2009*, Programme de recherche sur le financement des PME, décembre 2009.
- ⁴¹ Industrie Canada, *Profil de financement des petites entreprises – Entrepreneurs de minorités visibles*, Programme de recherche sur le financement des PME, mars 2005.
- ⁴² Industrie Canada, *Principales statistiques sur le financement des petites entreprises – Décembre 2009*, Programme de recherche sur le financement des PME, décembre 2009.
- ⁴³ Gouvernement du Canada, *Saisir les avantages globaux : La stratégie commerciale mondiale pour assurer la croissance et la prospérité du Canada*, mars 2009.
- ⁴⁴ Les années sont exprimées en années civiles pour les chiffres du PIB. Les chiffres liés au PIB et aux exportations proviennent de la base de données CANSIM.
- ⁴⁵ Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.
- ⁴⁶ Statistique Canada, *Produit intérieur brut par industrie*, mai 2012.
- ⁴⁷ Ministère des Finances Canada, *Le Plan d'action économique du Canada : Septième rapport aux Canadiens*, janvier 2011.
- ⁴⁸ Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.
- ⁴⁹ Le taux de satisfaction des clients de la BDC pour la période couverte par l'examen était de 92 %. Source : Banque de développement du Canada, *Examen législatif : Bâtir une nation innovatrice – Un entrepreneur à la fois*, novembre 2010.
- ⁵⁰ *Loi sur la Banque de développement du Canada*, paragraphe 14(4).
- ⁵¹ *Loi sur la Banque de développement du Canada*, article 14.
- ⁵² Victoria Lennox, *How BDC Fits Within the Range of Federal SME Support Programs*, Industrie Canada, décembre 2010.
- ⁵³ *Loi sur la Banque de développement du Canada*, paragraphe 14(4).