



Énoncé de position pour l'examen législatif de BDC – Mars 2023

La banque d'ambitions

Ici pour les propriétaires d'entreprise,
et pour le Canada



Table des matières

Introduction	04
Partie I – Performance de BDC de 2010 à 2022	06
1. La seule banque qui se consacre uniquement aux entrepreneures et entrepreneurs	06
2. Engagée à être une organisation axée sur la clientèle.....	08
3. Aider tous les propriétaires d’entreprise à réaliser leur plein potentiel	10
4. Du capital à valeur ajoutée pour l’innovation au Canada	13
5. Leadership éclairé : Pour réussir, les PME ont besoin de plus que de l’argent.....	16
Partie II – Contexte économique	18
1. Une décennie de volatilité et de chocs fréquents	18
2. Réaction à la pandémie : Un soutien essentiel et opportun pour les PME	19
3. Des vents démographiques contraires qui vont persister	20
4. Changements profonds dans le secteur des services financiers	21
Partie III – Perspectives 2020-2030	22
1. Stratégie et vision renouvelées.....	22
2. Réaffirmer notre rôle de développement dans 4 domaines clés.....	23
3. Relever la barre en matière de développement durable.....	27
4. Une loi solide pour soutenir BDC dans l’avenir.....	28
Conclusion.....	29
Notes	30

BDC est la banque de développement du Canada et la banque **des entrepreneurs et entrepreneurs**

Nous soutenons des milliers de PME tous les jours

Nous rejoignons les PME pratiquement partout au Canada.

95 000
entreprises clientes

Faire bouger les choses pour les propriétaires d'entreprise

+ de 110
centres d'affaires

47,8 G\$
en capital engagé en faveur des propriétaires d'entreprise

9,3
points de pourcentage

+ de 150
partenaires

→ Croissance des revenus supérieure pour les clientes et clients de BDC qui reçoivent à la fois du financement et des conseils¹

Un acteur clé de l'écosystème

Innovation

Investissements directs et indirects de

6,6 G\$

en capital de risque dans certaines des entreprises les plus novatrices du Canada

Croissance inclusive et propre

700 M\$

pour les entreprises technologiques dirigées par des femmes

1 G\$

pour les entreprises de technologies propres

Transfert d'entreprises

1 G\$

par le biais de l'équipe Capital de croissance et transfert d'entreprise, qui fournit du capital et du soutien pour les projets de transfert d'entreprise

Ouvrir la voie en tant que banque de développement

Conseils essentiels et leadership éclairé

25 000

mandats de BDC Services-conseils depuis 2010

Créer des liens à l'internationale

En 2012, BDC a chapeauté la création du Groupe de Montréal, un forum mondial de banques de développement, pour apprendre, partager les meilleures pratiques et mieux soutenir les PME.

Un pionnier du développement durable

Première institution financière du Canada à obtenir la certification B Corp, en 2013

350 000

propriétaires d'entreprise reçoivent nos ressources gratuites chaque mois

Nos gens font bouger les choses

Rien de cela n'aurait été possible sans le travail exceptionnel de nos employées et employés talentueux et hautement qualifiés. À 88 %, leur taux d'engagement se compare favorablement à celui d'autres organisations très performantes.



Introduction

BDC, la banque de développement du Canada, s'emploie à favoriser la réussite des PME et à stimuler l'économie canadienne. À l'écoute des propriétaires d'entreprise, nous les aidons à réaliser leurs ambitions.

Nous ne sommes pas seulement un banquier, un investisseur et un conseiller pour les PME canadiennes, mais aussi leur allié et leur partenaire.

Seule banque au Canada qui se consacre uniquement aux propriétaires d'entreprise, nous promovons l'entrepreneuriat depuis près de 80 ans, beau temps, mauvais temps. Cette expertise fait de nous un modèle pour nos homologues du monde entier.

Nous interagissons chaque jour avec des milliers de propriétaires d'entreprise. Nous sommes à l'écoute et nous les aidons à réaliser leurs ambitions. C'est ce qui fait de nous l'une des entités entrepreneuriales les plus compétentes et essentielles du Canada.

Nous sommes une société d'État financièrement viable, efficace, efficiente, indépendante, commerciale et complémentaire. Nous travaillons en partenariat pour promouvoir le développement économique grâce à l'entrepreneuriat.

Pourtant, nous devons faire plus et mieux, surtout lorsqu'il s'agit de s'assurer que nous prenons le juste niveau de risque pour réaliser nos ambitions renouvelées et que nous remplissons notre rôle de banque de développement du Canada, tout en demeurant une institution financièrement responsable et durable.

BDC est fière de soutenir ses clientes et clients qui :

emploient

1 M de Canadiennes et de Canadiens

génèrent des revenus

annuels de plus de
350 G\$

exportent

13 % sont des exportatrices et exportateurs



Wesley Lui



Ricardo Curtis

« Seule BDC était disposée à nous accorder un prêt à ce moment-là. Elle a cru en notre processus avant même que notre clientèle y croie. »

Wesley Lui, copropriétaire de House of Cool, Toronto, Ontario

Clients de BDC Financement

BDC ne reçoit pas de crédits du gouvernement du Canada et elle est constamment rentable, ce qui lui permet de réinvestir et d'en faire plus pour les propriétaires d'entreprise.

- La loi qui régit BDC – la *Loi sur la BDC* – exige que la ministre du Commerce international, de la Promotion des exportations, de la Petite Entreprise, et du Développement économique effectue tous les 10 ans un examen législatif pour s'assurer que notre mandat demeure pertinent.
- Depuis le dernier examen de la *Loi sur la BDC*, en 2010, le monde a beaucoup changé. L'engagement inébranlable de BDC à l'égard de la réussite des PME, lui, est demeuré le même. Pour rester pertinente, la Banque s'est adaptée et a évolué.
- Ce document couvre la période de 2010 à 2022. Il vise à :
 - examiner ce que nous avons accompli depuis le dernier examen;
 - faire le point sur les occasions et les enjeux actuels des PME;
 - réfléchir à la meilleure façon dont BDC peut soutenir les PME à l'avenir.
- Alors que les propriétaires d'entreprise font face à un avenir difficile et incertain, le rôle de BDC est plus important que jamais. Nous savons que si BDC leur offre le bon type de soutien, les PME peuvent croître de façon stratégique, investir dans la productivité, demeurer concurrentielles au pays et à l'étranger, et contribuer à la prospérité économique du Canada.

Les PME sont le moteur de notre économie

99,8 %

de l'ensemble des entreprises au Canada sont des PME

89 %

des emplois du secteur privé sont offerts par des PME

50 %

du PIB du Canada est attribuable aux PME²

Les recommandations issues du dernier examen ont été mises en œuvre

BDC a donné suite aux principales recommandations formulées au cours de l'examen législatif de 2010, qui portait sur la période de 2000 à 2010³. Le résultat de cet examen est le cadre qui nous sert à évaluer nos réalisations et à continuer de nous tourner vers l'avenir :

1. Davantage de soutien aux marchés moins bien servis

2. Accessibilité accrue et service à la clientèle amélioré

3. Accent sur la complémentarité

4. Mesures de rendement améliorées

Nous avons beaucoup progressé depuis le dernier examen, mais nous devons continuer de développer une présence plus cohérente à l'échelle du pays, mieux soutenir les entrepreneures et entrepreneurs moins bien servis et offrir une expérience client qui soit vraiment de classe mondiale.

La seule banque qui se consacre uniquement aux entrepreneures et entrepreneurs

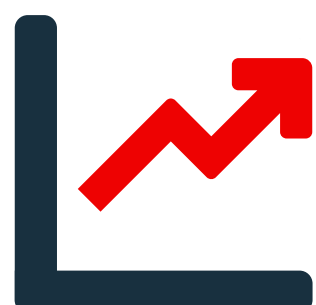
Comment nous soutenons les propriétaires d'entreprise



Financement

Des prêts souples et patients pour aider les propriétaires d'entreprise à financer différents projets d'affaires.

- ➔ Nous intervenons quand les temps sont durs.



Capital

Gamme complète de financement par capital de risque, de l'amorçage à l'investissement de croissance.

- ➔ Nous prenons plus de risques pour soutenir les PME et ne faisons pas concurrence au secteur privé [90 % de notre portefeuille de financement est constitué d'investissements ayant un profil de risque de qualité inférieure]⁴.



Services-conseils

Des conseils d'experts abordables pour aider à surmonter différents défis commerciaux.

- ➔ Nous n'accordons pas de subventions. L'utilisation effective de nos services est fondée sur la demande plutôt que basée sur une allocation.

Nous sommes ici pour les propriétaires d'entreprise, où elles et ils ont besoin de nous

Nous travaillons en partenariat avec les propriétaires d'entreprise et appuyons leur rêve d'un Canada meilleur.

95 000

entreprises clientes à l'exercice 2022*

- ➔ 320 % de plus qu'à l'exercice 2010 (29 000)

Engagement en capital de

47,8 G\$

à l'exercice 2022

- ➔ 270 % de plus qu'à l'exercice 2010 (17,7 G\$)⁵

+ de 110

centres d'affaires dans tout le Canada

10,7 millions

de visites sur BDC.ca

BDC a

2 600 employées et employés

* L'exercice de BDC s'étend du 1^{er} avril au 31 mars. Par exemple, l'exercice 2022 va du 1^{er} avril 2021 au 31 mars 2022.



Kim Furlong, PDG de la CVCA
(Association canadienne du capital
et de risque et d'investissement)

« L'écosystème canadien de l'innovation a connu une croissance importante depuis 2013, en partie grâce à la part active de BDC dans la réalisation d'investissements en capital de risque directs et indirects et l'administration de programmes de fonds fructueux.

BDC a joué un rôle déterminant dans la génération de nouvelles commanditées et de nouveaux commandités, et d'entreprises championnes des technologies.

Toutefois, malgré une décennie de croissance, des turbulences se profilent à l'horizon et BDC devra, de concert avec d'autres acteurs de l'écosystème, faire des investissements stratégiques et envisager d'accroître son appétit pour le risque pour tirer parti des occasions et en ressortir plus forte.

La CVCA accueille favorablement cet examen législatif et considère qu'il s'agit d'un moment opportun pour évaluer le mandat de BDC et établir des objectifs ambitieux pour la prochaine décennie. »



« J'ai été très impressionnée par la facilité, la rapidité et l'efficacité du financement en ligne de BDC, qui m'ont permis d'organiser mon entreprise en un temps record. »

Dr^e Mary Donohue
Fondatrice, The Digital Wellness Centre,
Toronto, Ontario

Cliente ayant obtenu du financement
en ligne de BDC

Engagée à être une organisation axée sur la clientèle

Nous croyons en la réussite des propriétaires d'entreprise et trouvons constamment de nouvelles façons de les aider à prospérer.

- Les chiffres sont éloquentes : le taux de satisfaction des clientes et clients de BDC atteignait 93 % en 2022, dont 66 % se disant « très satisfaits »⁶.
- Les propriétaires d'entreprise sont hautement susceptibles de recommander nos services⁷. Ce qui nous distingue, c'est notre relation avec notre clientèle et notre impact sur leurs entreprises.
- Le dernier examen législatif de BDC a conclu que nous devrions devenir plus accessibles et rehausser notre service à la clientèle, et nous nous y efforçons sans relâche.
- En 2016, nous avons modernisé notre marque pour la rendre plus pertinente pour les propriétaires d'entreprise. Cela a eu une énorme incidence sur l'expérience client. Les PME reconnaissent notre marque et savent que nous pouvons les aider.
- Nous sommes un prêteur patient et souple. Nous avons créé en 2010 une équipe spécialisée, l'Unité d'intervention en restructuration (UIR), pour aider nos PME clientes en difficulté à se redresser. Lorsque l'une d'elles traverse une période difficile, nous l'aidons à se remettre sur pied.

Nous avons élargi notre portée de deux façons afin qu'il soit plus facile pour les propriétaires d'entreprise de faire affaire avec nous

1. Transformation numérique continue



Nous venons à vous

Notre Prêt express permet à nos directrices et directeurs de comptes d'autoriser en une seule visite des prêts pouvant atteindre 750 000 \$ (pour les clientes et clients actuels).



Une application intelligente

BDC Mobile, notre première application client, permet aux propriétaires d'entreprise d'obtenir directement sur leur appareil mobile des renseignements et des conseils personnalisés qui les aident à prendre des décisions financières plus éclairées.



Nous sommes toujours disponibles

Nous offrons des prêts entièrement en ligne, jusqu'à 100 000 \$, sur BDC.ca.

2. Augmentation de notre empreinte géographique

En 2015, BDC a lancé une initiative sur quatre ans visant à accroître sa portée et sa visibilité, en particulier dans l'Ouest canadien et en Ontario, afin de jouer un rôle plus important pour répondre

aux réalités du marché et aux besoins des propriétaires d'entreprise – cela s'est traduit par l'ouverture de huit nouveaux centres d'affaires et de 18 bureaux partagés entre 2015 et 2018.

Engagée à être une organisation axée sur la clientèle (suite)

Renforcer l'importance de l'orientation client

L'orientation client est au cœur de nos préoccupations depuis le dernier examen, mais le travail à cet égard n'est jamais terminé. Les attentes des propriétaires d'entreprise ne cessent d'évoluer et la technologie ouvre toujours des portes pour une expérience client plus rapide, plus simple et plus personnalisée dans tous les canaux.

→ L'amélioration et l'accélération de notre processus de prêts en ligne pour petites entreprises forment l'une de nos récentes initiatives visant à améliorer l'expérience client. À l'avenir, notre objectif est d'utiliser l'analytique avancée des données pour offrir aux propriétaires d'entreprise une expérience client encore mieux adaptée à leurs besoins.

- Nous nous concentrerons également sur les propriétaires d'entreprise qui ne répondent pas aux critères de nos services et veillerons à les orienter vers les ressources et les partenaires appropriés.
- Nous voulons faire mieux quand il s'agit de recueillir les commentaires de la clientèle potentielle ou passée ou des personnes dont la demande a été déclinée. Nous travaillons aussi à instaurer un mécanisme pour rejoindre la clientèle insatisfaite et à élaborer un processus d'amélioration des opérations en fonction de ses commentaires.

Une présence plus cohérente à l'échelle du pays

→ Malgré nos efforts d'expansion et de croissance, notre présence physique et la répartition de notre portefeuille (montant engagé et nombre de propriétaires d'entreprise servis) restent plus concentrées au Québec et en Ontario.

→ Par ailleurs, le taux de pénétration du marché de BDC a augmenté, passant de 3,8 % à l'exercice 2016 à 6,4 % à l'exercice 2022, principalement grâce aux petites entreprises, mais il reste inégal selon les régions, avec des taux plus élevés au Québec et dans les provinces de l'Atlantique, et des taux plus modestes en Ontario et dans l'Ouest canadien (voir le tableau ci-dessous).

- Ces résultats sont principalement fondés sur la demande et le marché (et non basés sur une allocation).
- La reconnaissance de notre marque n'est pas encore uniforme à l'échelle du pays et l'intensité de notre collaboration avec les institutions financières du secteur privé varie d'une province à l'autre.
- Nous allons redoubler d'efforts pour accroître notre présence dans les marchés moins bien servis et rejoindre les propriétaires d'entreprise qui peuvent bénéficier le plus de nos services.

	C.-B. et Nord	Prairies	Ontario	Québec	Atlantique	Total
% de clientèle directe ¹	13 %	16 %	29 %	35 %	7 %	100 %
Engagements en milliards de dollars ²	6,6 \$	8,9 \$	15,8 \$	14 \$	2,5 \$	47,8 \$
Centres d'affaires	15 %	19 %	29 %	26 %	11 %	100 %
Taux de pénétration du marché	5,2 %	5,6 %	5,2 %	9,7 %	8,1 %	6,4 %

1 Seulement la clientèle directe. Les clientes et clients qui bénéficient des services de plus d'un secteur d'activité n'ont été comptés qu'une seule fois.

2 Par engagements, on entend l'encours du portefeuille et les montants non décaissés au coût des prêts ou du portefeuille d'investissements en capital de BDC.

Aider tous les propriétaires d'entreprise à réaliser leur plein potentiel

Les propriétaires d'entreprise ne partent pas tous du même point. Beaucoup font face à des obstacles systémiques, des préjugés et des inégalités.

76 %

des entrepreneures et entrepreneurs noirs disent qu'il est plus difficile de réussir en entrepreneuriat en raison de la couleur de leur peau⁸.

17,5 %

de l'ensemble des entreprises du secteur privé au Canada sont détenues majoritairement par des femmes, alors que les femmes représentent 50 % de la population⁹.

51 %

des entreprises autochtones affirment qu'il est difficile d'accéder à du financement¹⁰.

→ En tant que banque de développement, nous travaillons en partenariat avec des organismes publics et privés pour combler les lacunes du marché et aider les propriétaires d'entreprise sous-représentés à réaliser leur plein potentiel.

→ Notre stratégie de diversité de la clientèle repose sur une approche axée sur les relations : nous écoutons, nous apprenons, puis nous passons à l'action. Cette stratégie est appuyée par 200 championnes et champions de la diversité à l'interne.

→ BDC Capital a été le fer de lance du premier modèle standardisé de rapport sur la diversité, l'équité et l'inclusion (DEI) destiné aux gestionnaires de fonds du Canada et à leurs portefeuilles. Un an seulement après son lancement, 50 commandités et commandités et

500 entreprises présentaient leurs mesures de DEI.

→ En 2019, nous avons lancé notre programme de diversité des fournisseurs pour accroître la diversité de nos propres fournisseuses et fournisseurs internes et promouvoir l'intérêt de ces programmes.

Femmes entrepreneures

Au cours de l'exercice 2018, nous avons effectué un examen complet pour nous assurer que nos services sont accessibles aux femmes entrepreneures. L'examen a révélé que BDC était déjà accessible, mais qu'il était nécessaire que davantage de femmes sachent que BDC peut les aider.

Nous avons pris des mesures pour augmenter nos cibles de prêts et accroître notre visibilité auprès des femmes entrepreneures.

2,4 G\$

en prêts autorisés en faveur d'entreprises détenues et dirigées majoritairement par des femmes depuis 2018¹¹.

→ Notre nouvel objectif est de financer 19 000 femmes entrepreneures d'ici 2024 (par rapport à 16 500 à l'exercice 2022)¹².

200 M\$

Fonds pour les femmes en technologie [2017]

→ Plus de 35 entreprises dirigées par des femmes, et 6 sorties.

Créer des liens

BDC collabore avec des organisations comme Women's Enterprise Organizations of Canada (WEOC), WEConnect International, WBE et Evol, pour tisser des liens entre les femmes entrepreneures et leur offrir des occasions de réseautage.

500 M\$

Plateforme Excelles [2022]

→ Plus importante plateforme d'investissement au monde pour les entreprises dirigées par des femmes.

Propriétaires d'entreprise autochtones

Nous travaillons depuis longtemps avec des propriétaires d'entreprise autochtones.

BDC est l'investisseur principal du Raven Fund de 75 M\$ (cible) qui vise les entreprises autochtones novatrices à fort potentiel de croissance.

500 M\$

engagés envers près de 1 000 propriétaires d'entreprise autochtones dans des réserves et hors réserve.

Jusqu'à 350 000 \$ de financement pour les entreprises établies et 250 000 \$ pour celles en démarrage.

Fonds de croissance autochtone

BDC a collaboré avec l'Association nationale des sociétés autochtones de financement (ANSAF) pour structurer le Fonds de croissance autochtone de 150 M\$.

Propriétaires d'entreprise noirs

Nous avons écouté et appris en travaillant avec des organisations qui servent la communauté noire.

Nous avons engagé 130 M\$ dans le Fonds de prêts pour l'entrepreneuriat des communautés noires de 160 M\$ de la Fédération africaine canadienne de l'économie (FACE).

Nous avons cocréé le Black Innovation Fund avec BKR Capital et joué le rôle d'investisseur phare pour créer le premier fonds de capital de risque axé sur les entreprises technologiques fondées par des personnes noires au Canada.

Nous avons noué des partenariats pour soutenir les entrepreneures et entrepreneurs noirs (Black Business Initiative [Atlantique], Groupe 3737 [Québec], Audace au Féminin [Québec], Africa Centre [Prairies], Black Business Association of British Columbia [C.-B.], Femmes noires canadiennes en action et la Chambre de commerce noire du Canada).

Plus de travail doit être fait

- ➔ Bien que des programmes destinés aux propriétaires d'entreprise moins bien servis soient en place, nombre d'entre eux n'atteignent pas la portée attendue pour avoir une incidence notable sur ces entrepreneures et entrepreneurs.
- ➔ BDC doit mettre à profit son expertise et son envergure, trouver des moyens de distribuer des fonds plus rapidement et, en fin de compte, faire mieux à une échelle qui soit pertinente pour les communautés moins bien servies.
- ➔ Nous allons accroître notre présence, améliorer notre écoute et nous adapter de façons inédites.



« Nous devons continuer à nous battre, mais la situation s'améliore. Je suis fermement convaincu que lorsque mes enfants ou mes petits-enfants se lanceront en affaires, les préjugés seront chose du passé. »

Sonel Merjuste (à g.), copropriétaire, Les Aliments Merjex, avec sa femme Jasmine Exael (à dr.), Montréal, Québec

Financement provenant du Fonds de prêts pour l'entrepreneuriat des communautés noires



Shannin Metatawabin, chef de la direction,
Association nationale des sociétés
autochtones de financement (ANSAF)

« L'ANSAF entretient une relation étroite avec BDC. Au cours des cinq dernières années, nous avons collaboré d'encore plus près dans le cadre du lancement de notre Fonds de croissance autochtone (FCA). En tant que prêteur commercial et chef de file au Canada, BDC a toujours respecté notre rôle en ce qui a trait à la création d'entreprises autochtones en déployant des capitaux par l'entremise de notre réseau d'institutions financières autochtones.

Le lancement historique du FCA illustre parfaitement notre partenariat. Le FCA est détenu et géré par l'ANSAF et les prêts sont offerts par l'intermédiaire d'institutions financières autochtones. Le fonds constitue un pas concret vers la réconciliation économique. BDC nous a aidés à le structurer

et nous a fourni du capital et des moyens pour en assurer la réussite.

BDC a également appuyé les forums sur la prospérité des Autochtones, des rencontres annuelles organisées par l'ANSAF qui visent à faire connaître les entreprises autochtones et à leur procurer des capitaux.

La Banque fournit également des outils et de l'information pour appuyer les femmes entrepreneures autochtones.

BDC a été un exemple en matière de promotion de la réconciliation, du renforcement des institutions autochtones et de l'autonomie des Autochtones.

Nous sommes reconnaissants d'avoir pu établir ce partenariat. »

Du capital à valeur ajoutée pour l'innovation au Canada

BDC Capital aide les PME innovatrices à passer au niveau supérieur pour créer un effet d'entraînement sur l'ensemble de l'écosystème technologique canadien.

- ➔ BDC Capital, notre division d'investissement, est l'investisseur en capital de risque le plus important et le plus actif au Canada. Avec 6,6 G\$ d'investissements directs et indirects sous gestion, nous travaillons avec l'écosystème pour soutenir les entreprises les plus novatrices du pays.
- ➔ Commanditaires de fonds du secteur privé qui représentent 71 % des investissements actifs en capital de risque au Canada, nous soutenons aussi plusieurs accélérateurs et incubateurs pour aider à fournir aux jeunes entreprises à un stade précoce des ressources allant au-delà du capital, en utilisant notre position et notre expertise sur le marché pour aider l'écosystème à croître.
- ➔ BDC Capital a joué un rôle important au cours des 12 dernières années, alors que l'écosystème canadien du capital de risque se remettait d'une situation difficile découlant de la crise financière de 2008 pour atteindre un sommet historique en 2021¹³.
 - Investissements totaux de 14,7 G\$ dans le cadre de 752 transactions
 - Évaluations à la sortie à un sommet
 - Rendement record de 14 % des investissements sur 10 ans
 - Nombre record de PAPE financés par du capital de risque

Accompagner la croissance des entreprises à fort potentiel

200 M\$

Fonds pour les technologies profondes – premier en son genre, il investit dans des entreprises en démarrage qui travaillent sur des technologies de pointe fondées sur la recherche.

300 M\$

Fonds de croissance en Coinvestissement par capital de risque – aide les entreprises qui sont à un stade de croissance avancé à prendre de l'expansion.

250 M\$

Fonds Innovation industrielle – investit dans des entreprises qui accélèrent la transformation de secteurs canadiens concurrentiels de base.
[fabrication de pointe, technologies liées aux ressources agricoles et alimentaires]

160 M\$

Fonds Financement sur actifs de propriété intellectuelle (PI) – premier en son genre, il est conçu pour répondre aux besoins en capital ciblé et patient des entreprises riches en actifs de PI.

1 G\$

Division des technologies propres – répond aux besoins des entreprises de technologies propres qui nécessitent beaucoup de capitaux et les aide à devenir des cheffes de file mondiales.

425 M\$

Fonds de Partenaires investissement de croissance – investissements visant une participation minoritaire dans des moyennes entreprises en croissance qui cherchent à devenir des cheffes de file.

Prestation d'initiatives clés du gouvernement fédéral

Depuis 2013, BDC Capital collabore à certaines initiatives clés du gouvernement du Canada conçues pour attirer des fonds privés et s'attaquer aux lacunes du marché. Le Plan d'action pour le capital de risque (PACR) et l'Initiative de catalyse du capital de risque (ICCR) ont été créés en tant que programmes axés sur le marché pour développer le secteur canadien du capital de risque et accroître la disponibilité du financement pour les entreprises canadiennes novatrices.

1,2 G\$

de capital sous gestion pour le compte du gouvernement (y compris les 450 M\$ pour l'ICCR renouvelée annoncée dans le Budget de 2021)

3,7 G\$

de capital total mobilisé pour l'écosystème canadien par l'entremise du PACR et de l'ICCR

Entreprises financées par BDC Capital qui sont devenues des cheffes de file mondiales



Entreprise montréalaise qui développe une application de réservation de voyage fonctionnant uniquement sur les appareils mobiles. En novembre 2022, elle a obtenu 96 M\$ US auprès de Capital One Travel.



Entreprise installée à Kitchener qui développe une plateforme en ligne conçue pour automatiser et simplifier le processus de demande d'admission dans les établissements d'enseignement. En juin 2021, elle a mobilisé 300 M\$ US lors d'une ronde de série D menée par Teachers' Venture Growth.

VERAFIN

Entreprise de détection des fraudes installée à Terre-Neuve. En février 2021, elle a été achetée par NASDAQ pour 3,5 G\$. Son siège social demeurera à Terre-Neuve et elle investira dans le perfectionnement des talents de la région.



Important promoteur d'installations de stockage d'énergie à grande échelle basé à Toronto, qui a obtenu 250 M\$ US de Goldman Sachs en janvier 2022.

- ➔ En tant que banque de développement, BDC a un rôle essentiel à jouer dans la définition, le soutien et la stimulation de la croissance des secteurs d'avenir du Canada.
- ➔ Notre engagement envers le secteur de l'innovation a été et demeure solide, mais notre rôle et nos actions n'ont pas toujours évolué aussi rapidement que le marché l'attendait.
- ➔ C'est pourquoi nous renouvelons constamment notre engagement à ouvrir des portes à celles et ceux qui innovent au Canada et à les aider à faire de leurs entreprises des cheffes de file mondiales.



« L'équipe de BDC Capital est rapidement devenue un partenaire stratégique de Sampler. Dès la première rencontre, elle voulait avoir une connaissance approfondie de notre entreprise. »

Marie Chevrier, cheffe de la direction et fondatrice, Sampler, Toronto, Ontario
Clientèle de BDC Capital



Karen Greve Young, cheffe de la direction,
Futurpreneur

« Depuis 2008, la BDC est un partenaire essentiel de Futurpreneur qui l'accompagne dans son travail afin d'aider les jeunes entrepreneur.es de divers horizons à démarrer et à réussir.

Notre modèle unique de prêts conjoints, triple le financement disponible – de 20 000 \$ à 60 000 \$ en capital de prêt accessible et sans garantie.

En plus du financement, ces entrepreneur.es en démarrage bénéficient d'un mentorat individuel pendant les deux premières années de leur parcours, ainsi que d'un accès aux ressources de Futurpreneur et à la vaste gamme d'outils de soutien aux entreprises de BDC.

Il n'est pas surprenant que plus de 70 % de ces entrepreneur.es affirment que nous avons joué un rôle important dans la réussite.

Futurpreneur est particulièrement fier que plus de 40 % des 5 000 entreprises que nous avons soutenues ensemble aient été fondées par des entrepreneures.

Lors des deux dernières années, nos programmes adaptés aux entrepreneur.es noir.es et autochtones ont aidé plus de 200 entrepreneur.es de ces communautés à lancer des entreprises canadiennes.

Il est important que le Canada dispose d'une institution financière nationale – BDC – axée exclusivement sur les entrepreneur.es.

Futurpreneur continue d'être reconnaissante envers BDC pour son partenariat et son engagement indéfectibles à soutenir la prochaine génération d'entrepreneur.es. »

Leadership éclairé: Pour réussir, les PME ont besoin de plus que de l'argent

Nous allons au-delà du financement pour offrir aux PME les conseils, les outils et les ressources nécessaires.

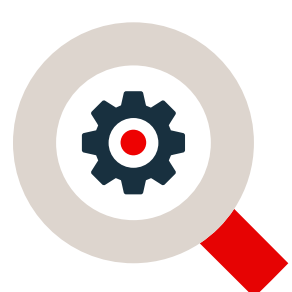
45 M\$ en investissements annuels pour fournir aux propriétaires d'entreprise des conseils d'experts par l'intermédiaire de BDC Services-conseils¹⁴.

En 2021, nos programmes d'apprentissage en ligne ont reçu du groupe Brandon Hall un prix international récompensant le meilleur programme de formation de la clientèle¹⁵.

Depuis le dernier examen, BDC a entrepris une importante transformation de ses services-conseils.

- ➔ Il y a 10 ans, les PME n'avaient pas toujours accès à des services de consultation abordables. Nous y avons vu. Depuis 2014, BDC Services-conseils a fait en sorte qu'elles puissent accéder à des consultantes et consultants chevronnés, compétents et axés sur les PME, partout au Canada.
- ➔ En 2019, nous avons lancé notre plateforme d'apprentissage en ligne gratuite: l'Académie BDC. Depuis, 23 000 personnes s'y sont inscrites.
- ➔ BDC est également un partenaire de premier plan pour aider les PME à adopter les technologies numériques en vertu du Programme canadien d'adoption du numérique (PCAN).

Conseils d'experts pour surmonter les défis d'affaires



Efficacité opérationnelle



Stratégie d'affaires



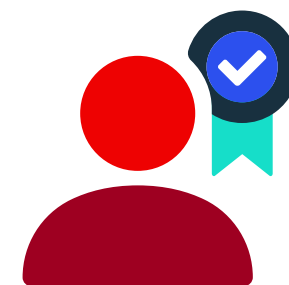
Ventes et marketing



Gestion financière



Adoption du numérique



Ressources humaines

Nous allons élargir encore davantage notre offre afin d'aider les PME à relever les grands défis de notre temps ainsi qu'à améliorer leur productivité et leur compétitivité.

À la lumière du succès de notre plus récente initiative de soutien lié à la pandémie – le Programme de crédit pour les secteurs très touchés (PCSTT) – nous voyons clairement des occasions d'accroître la portée et l'éventail de notre soutien en resserrant nos partenariats avec d'autres institutions financières.

Leadership éclairé : Pour réussir, les PME ont besoin de plus que de l'argent (suite)

Ressources et outils gratuits pour les PME

Les publications gratuites
de BDC rejoignent

350 000

propriétaires d'entreprise
chaque mois

- ➔ Lettre économique mensuelle – aide les entrepreneures et entrepreneurs à rester au courant de la situation économique et de ses répercussions sur leur entreprise.
- ➔ En Affaires – bulletin mensuel en ligne pour et sur les propriétaires d'entreprise, qui renferme des articles pratiques, des conseils d'affaires, des histoires de réussite et des outils interactifs.

Plus de 1 600

articles, blogues, vidéos, cours, webinaires, évaluations, outils, modèles et livres numériques gratuits sur BDC.ca pour aider les entrepreneures et entrepreneurs à bâtir des entreprises prospères.

Plus de 100

études et rapports économiques sur des questions touchant les PME canadiennes ont été publiés au cours de la période d'examen [2010-2022].

Programme direction croissance

Programme de deux ans conçu pour les moyennes entreprises ambitieuses qui connaissent une croissance rapide. Nous leur offrons un encadrement personnalisé et des compétences en développement du leadership [plus de 200 entreprises participantes].



« Grâce au Programme direction croissance, notre entreprise a relevé avec succès un défi opérationnel de taille, et sa croissance est maintenant plus rapide que jamais. Notre relation avec BDC ne se limite pas aux affaires. Leur soutien est exceptionnel. »

Enrico Carpinteri, chef de la direction,
Cuisines Gaspésiennes,
Matane, Québec

Client du Programme direction croissance
de BDC

Une décennie de volatilité et de chocs fréquents

Les PME canadiennes ont fait preuve d'une résilience incroyable.

- ➔ Au cours de la période d'examen [2010-22], les propriétaires d'entreprise du Canada ont subi une série de chocs économiques importants. BDC est intervenue à chaque occasion pour jouer son rôle anticyclique.
- ➔ En tant que banque de développement du Canada, nous sommes là pour les propriétaires d'entreprise dans tous les environnements économiques.

La grande récession de 2007-2009 et ses conséquences

- ➔ À l'exercice 2010, nous avons prêté plus d'argent qu'à tout autre moment de notre histoire : 4,4 G\$, soit une augmentation de 53 % par rapport à l'exercice précédent¹⁶.

L'effondrement des prix du pétrole en 2015-2017

- ➔ Nous avons lancé en 2016 une enveloppe de financement commercial de 850 M\$ pour soutenir les PME touchées¹⁷ et avons ajouté une enveloppe supplémentaire de 500 M\$ sur trois ans en 2018.

- ➔ À l'avenir, deux choses sont certaines : les propriétaires d'entreprise vont devoir continuer de composer avec des défis imprévus et l'incertitude, et BDC sera là pour les aider.

La pandémie mondiale et la récession qu'elle a provoquée

- ➔ 8 G\$ en soutien financier.
- ➔ Plus de 40 000 prorogations, pendant une période allant jusqu'à 6 mois, pour donner à nos clientes et clients la marge de manœuvre nécessaire.
- ➔ Les chocs économiques et la volatilité vont persister.
- ➔ Malgré tous ces défis, les PME se portent bien et l'économie canadienne est résiliente.



« Le PCSTT était un parfait exemple du mandat complémentaire de BDC. Ce partenariat avec des institutions prêteuses du secteur privé, qui avait pour objectif clair et ciblé d'aider les entreprises canadiennes les plus durement touchées par la pandémie, est aussi une occasion de tenir compte des leçons apprises aux fins de collaboration future. »

Alex Ciappara, directeur, Marché du crédit et Politique économique, Association des banquiers canadiens (ABC)

Réaction à la pandémie : Un soutien essentiel et opportun pour les PME

Lorsque la COVID a frappé, BDC a agi de façon rapide et décisive.

- Elle a modifié et simplifié ses processus pour répondre aussi vite que possible au plus grand nombre de propriétaires d'entreprise possible.
- Elle a élargi sa portée par le biais de partenariats avec des institutions financières afin d'offrir un soutien complet et opportun.

8 G\$ en soutien financier aux PME

2,8 G\$

Soutien direct de BDC

- 16 500 prêts [14 fois plus en \$, et nombre 10 fois plus élevé qu'avant la COVID]

3,7 G\$

Programme de crédit pour les secteurs très touchés (PCSTT)

- 17 150 prêts

1,3 G\$

Programme de crédit aux entreprises (PCE)

- 736 prêts

178 M\$

Programme financement relais

- 100 entreprises financées par du capital de risque

Programme Accès conseils

40 000

consultations gratuites avec des expertes et experts de BDC pour faire face aux problèmes occasionnés par la pandémie

« BDC est un partenaire clé de longue date du secteur des coopératives de crédit, qu'elle a aidé à répondre aux besoins des petites entreprises emprunteuses durant la dernière décennie. Nous avons particulièrement apprécié le partenariat dans le cadre de la mise en place de programmes d'aide liés à la pandémie, comme le PCSTT, pour aider les entreprises à rester à flot. »

Michael Hatch, vice-président, Relations gouvernementales,
Association canadienne des coopératives financières (ACCF)

Des vents démographiques contraires qui vont persister

Attirer de nouveaux employés et employées et accéder à de la main-d'œuvre qualifiée sont les deux plus grands défis auxquels font face les PME en matière de gestion de l'effectif¹⁸.

Les pénuries de main-d'œuvre persistent :

- La population canadienne vieillit : 19 % des Canadiennes et Canadiens ont 65 ans ou plus [13 % en 2000]¹⁹.
- Une travailleuse ou un travailleur sur cinq prendra sa retraite au cours des 10 prochaines années²⁰.
- Le ralentissement de l'immigration ces deux dernières années a entraîné une pénurie de 440 000 travailleuses et travailleurs potentiels au Canada.
- La participation au marché du travail diminue depuis plus de 20 ans²¹.
- Pour réussir dans ce marché tendu, les propriétaires d'entreprise devront investir dans la productivité, la technologie et l'efficacité.

Les propriétaires d'entreprise vieillissent également

Près de 60 % ont 50 ans ou plus²². Une vague de transferts d'entreprise se profile, qui les pousse à maximiser la valeur de leur entreprise et à trouver à qui vendre. BDC a élaboré des stratégies et des produits précis pour aider tant les parties vendeuses que les parties acheteuses à réussir leur transfert d'entreprise.



« Outre le financement fourni, BDC avait une vaste expérience en transfert d'entreprises familiales. J'ai été impressionné par les conseils qu'ils nous ont donnés à un moment qui peut s'avérer chargé d'émotions. »

David Beron, président, RAB Design Lighting, Toronto, Ontario

Client de Capital de croissance et transfert d'entreprise de BDC

Changements profonds dans le secteur des services financier

- La dernière décennie a complètement changé le paysage du secteur financier.
- Les services financiers reposent de plus en plus sur les données et la technologie.
- Les entreprises de technologie financière utilisent des mégadonnées, l'IA et des algorithmes pour traiter les prêts en ligne plus rapidement et aisément, évaluer les risques et corriger les biais intégrés aux modèles de crédit.
- Les institutions financières établies créent maintenant des écosystèmes et des plateformes qui constituent un guichet unique offrant plus de valeur à leur clientèle.
- Les grandes entreprises technologiques ont également commencé à intégrer les prêts aux PME à leurs offres. La prochaine décennie verra surgir d'autres changements transformationnels dans le secteur financier.
- Le gouvernement du Canada est en train d'élaborer, avec le secteur financier, un système bancaire ouvert qui donnera à la population canadienne et aux entreprises un meilleur contrôle de leurs données financières et les aidera à être mieux servies.
- Les institutions financières divulguent de plus en plus d'information liée au climat et on s'attend également à ce que les sociétés d'État jouent un rôle de premier plan.



« Les meilleurs partenariats ne s'appuient pas uniquement sur un objectif commun. Ils reposent aussi sur un ensemble de croyances et de valeurs communes.

Depuis plus de 30 ans, Women of Influence+ est engagée à transformer la culture des milieux de travail dans une perspective d'équité entre les sexes, d'inclusion et de diversité.

Notre partenariat avec BDC, qui continue de prendre de l'ampleur, est fondé sur notre croyance mutuelle dans le pouvoir qu'ont les entreprises canadiennes de favoriser l'équité en milieu de travail et ailleurs.

Pour créer un monde meilleur, un monde inclusif, qui vise à assurer la prospérité économique de toute la population, il faut travailler en équipe, établir des partenariats et collaborer, et nous avons eu le plaisir de trouver tous ces éléments importants dans le cadre de notre relation avec BDC. »

Rumeet Billan, cheffe de la direction,
Women of Influence+

Stratégie et vision renouvelées

Au cours des deux dernières années, nous avons examiné en profondeur les défis auxquels font face les PME canadiennes. Nous avons écouté leurs propriétaires et avons comparé ce que nous faisons avec ce que font les principales banques de développement du monde.

Nous avons aussi constaté que le marché exploitable total de BDC – le nombre de PME du Canada qui ont des besoins

de financement non comblés et qui sont compatibles avec le mandat commercial de BDC – est de 400 000 entreprises.

Puis, nous nous sommes demandé « et si »? Et si BDC pouvait atteindre et aider, directement ou indirectement, plus de propriétaires d'entreprise qui n'ont pas accès au financement qui leur est nécessaire?

Nous avons établi une stratégie renouvelée fondée sur une nouvelle raison d'être:

Paver la voie à ceux et celles qui imaginent et bâtissent un monde meilleur.

La stratégie renouvelée s'appuie sur les forces et les réalisations passées de BDC et réaffirme son rôle de banque de développement.

Notre stratégie repose sur 4 piliers qui accordent la priorité aux propriétaires d'entreprise :

1. Dynamiser la croissance des PME et la compétitivité de l'économie canadienne.

2. Accroître la portée et la pertinence de notre appui aux entrepreneures et entrepreneurs.

3. Aider les PME à faire face aux grands défis de notre temps.

4. Mettre en place des expériences employé et client de classe mondiale.



« Nous voulons que les femmes réussissent dans la carrière juridique. Nous voulions que, dans notre cabinet, les femmes puissent exercer leur profession tout en ayant la possibilité de rester à la maison avec leurs enfants au besoin. »

Lisa Manaire et Priscilla Sternat-McIvor, cofondatrices, Sternat Manaire, premier cabinet juridique du Manitoba appartenant à des Autochtones

Clientes de BDC Financement

Réaffirmer notre rôle de développement dans 4 domaines clés

1. Dynamiser la croissance des PME et la compétitivité de l'économie canadienne.

La croissance de la productivité canadienne accuse un retard depuis des années, creusant un écart important de **26 % par rapport à celle des États-Unis²³**.

Pour les entreprises canadiennes, le sous-investissement dans les technologies numériques constitue également un **sérieux désavantage concurrentiel**.

Nous continuerons de créer des entreprises championnes mondiales grâce à **nos stratégies de croissance et transfert d'entreprise et de capital de risque**.

Aider les propriétaires d'entreprise à faire face au défi de la productivité fait partie de notre stratégie depuis de nombreuses années, mais les progrès se font attendre. Nous redoublerons d'efforts avec nos partenaires – tant publics que privés – pour permettre aux PME d'améliorer plus facilement leur productivité.

Nous mobiliserons nos clientes et clients pour les amener à développer leurs capacités numériques de manière plus audacieuse et plus rapide.

Le Programme canadien d'adoption du numérique (PCAN) est le plus récent exemple de notre travail pour aider les PME à se numériser. Il comprend des conseils et des prêts **sans intérêt jusqu'à 100 000 \$** pour l'acquisition de technologies (logiciels, matériel de TI, etc.).

Nous tirerons parti de l'expertise en efficacité opérationnelle de BDC Services-conseils pour aider les PME à **réduire le gaspillage et à conserver plus d'argent**.

Nous nous emploierons à **accroître notre taux de pénétration** dans les marchés où nous sommes moins présents.



« Mon tout premier prêt m'a été accordé par BDC. C'était la seule organisation qui était prête à envisager de faire affaire avec moi et à m'aider. BDC a facilité les choses. »

Lisa Learning, cheffe de la direction,
Atlantick Repellent,
Mahone Bay, Nouvelle-Écosse

Cliente de BDC Financement

Réaffirmer notre rôle de développement dans 4 domaines clés (suite)

2. Accroître la portée et la pertinence de notre appui aux entrepreneures et entrepreneurs.

BDC ne finance actuellement qu'environ 7 % des PME du Canada.

Pour nous assurer que le plus grand nombre possible de propriétaires d'entreprise bénéficient de nos services, en particulier celles et ceux qui sont moins bien servis, nous devons **accroître considérablement notre portée et notre pertinence.**

Conformément à notre solide philosophie de partenariat, nous continuerons de tirer parti de nos alliances actuelles, comme celles avec Alterna, Evol, l'ANSAF et Futurpreneur, pour veiller à ce que les propriétaires d'entreprise moins bien servis ou issus de la diversité disposent des ressources nécessaires pour prospérer.

La pandémie a été la plus récente illustration de **l'effet multiplicateur que produit un effort concerté au profit des propriétaires d'entreprise.**

L'ampleur du soutien nécessaire pendant la **pandémie a fait passer à un autre niveau nos partenariats avec les institutions financières.** Ce que nous avons appris et les relations que nous continuons de tisser ont jeté des bases solides pour le développement d'autres partenariats.

3. Aider les PME à faire face aux grands défis de notre temps.

On demande aux entrepreneures et entrepreneurs de réduire **l'empreinte carbone de leur entreprise et de verdir leurs activités.**

Les PME comprennent qu'il est urgent d'agir, mais **beaucoup ignorent par où commencer**²⁴.

BDC a élaboré une stratégie de développement durable complète pour mobiliser **les PME et les outiller afin qu'elles puissent surmonter les plus grands défis de notre époque**, comme les changements climatiques et la DEI.

Réaffirmer notre rôle de développement dans 4 domaines clés (suite)

4. Mettre en place des expériences employé et client de classe mondiale.

Les propriétaires d'entreprise recherchent de plus en plus la **facilité, la rapidité et la simplicité** dans chacune de leurs interactions avec leurs partenaires financiers.

Nous nous **concentrons sur l'orientation client** pour faire en sorte qu'il soit aussi facile et rapide que possible pour les propriétaires d'entreprise de faire affaire avec nous.

Nous allons un peu plus loin en élaborant des systèmes pour vraiment comprendre comment les propriétaires d'entreprise interagissent avec BDC et comment nous pouvons leur offrir **une expérience sans friction**.

Nous nous **rapprochons des PME, de leurs besoins et des défis auxquels elles font face**, en allant bien au-delà de la conclusion d'un prêt, d'un investissement ou d'un mandat de services-conseils.

BDC est l'un des employeurs canadiens les plus primés: **elle figure parmi les 100 meilleurs employeurs du Canada (15 ans) et les meilleurs employeurs pour la diversité du Canada (12 ans)**. Nous continuerons de nous attacher à fournir une expérience employé exceptionnelle.



Louis-Edgar Jean-François, CPA,
chef de la direction,
Groupe 3737

« Le Groupe 3737 est fier de pouvoir souligner les 10 dernières années de contribution de BDC à l'économie canadienne et plus particulièrement son soutien vital auprès des propriétaires d'entreprise.

BDC a toujours été un allié stratégique pour la mission du Groupe 3737. Nous soutenons les entrepreneurs de la diversité ethnoculturelle par de l'accompagnement, des formations de haut niveau et du coaching personnalisé. C'est ainsi que nous impactons la société canadienne, en provoquant des changements économiques et sociaux durables, un.e entrepreneur.e à la fois.

Cependant, nous n'avons pas la prétention de réaliser ce travail seuls. Nous saluons les valeurs d'inclusivité et d'égalité de BDC qui a toujours su reconnaître

les défis particuliers des entrepreneur.es de la diversité ethnoculturelle. C'est grâce entre autres à son soutien que nous continuons de briser des plafonds de verre avec près de 2 000 entreprises soutenues, près de 1 000 emplois créés et 190 millions de dollars générés en chiffre d'affaires par ces entreprises.

Nous sommes fiers de collaborer avec une institution aussi forte et influente qui appuie le développement des entrepreneur.es de toutes les collectivités, sans aucune exception. »

Relever la barre en matière de développement durable

Aider l'économie à croître de façon plus inclusive et écologiquement durable.

Notre vision est de contribuer à bâtir un Canada plus prospère, plus inclusif et plus vert en soutenant les entreprises durables.

Les étapes importantes de notre parcours de développement durable :

- 2011** Lancement du premier Fonds Technologies industrielles, propres et énergétiques de BDC Capital.
- 2013** Première institution financière à obtenir la certification B Corp.
- 2015** Lancement de notre Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat.
- 2018** Lancement de la Division des technologies propres et du Fonds Technologies propres I de 600 M\$.
- 2020** Lancement de sondages périodiques pour évaluer la santé mentale des propriétaires d'entreprise.
- 2021** Engagement à atteindre la neutralité carbone opérationnelle d'ici 2025. Partenariat avec l'ANSAF pour lancer le Fonds de croissance autochtone.
- 2022** Lancement du **Fonds Technologies pour le climat II de 400 M\$** s'appuyant sur le succès du Fonds Technologies propres I établi en 2018. Lancement d'**Excelles – Fonds et lab pour les femmes, une plateforme d'investissement de 500 M\$** qui est la plus importante en son genre au monde.
- 2023** **Modèle de rapport sur les facteurs ESG pour l'industrie du capital de risque** s'appuyant sur le succès d'un modèle semblable sur la DEI instauré en 2022.

Nous devrions faire plus sur le plan du développement durable, et nous le ferons.

- ➔ Nous continuerons d'accompagner les PME vers une économie plus verte, de mieux soutenir celles qui sont moins bien servies et d'accroître notre présence et notre portée pour faire en sorte que les propriétaires d'entreprise aient accès au financement, au capital et aux conseils nécessaires à leur réussite.
- ➔ Bien que ce ne soit pas nouveau pour nous, nous continuerons de faire un suivi plus étroit du marché et de travailler à comprendre les lacunes qui existent et à les combler au cours des 10 prochaines années.
- ➔ Nous continuerons également de soutenir le secteur des ressources naturelles pour faire progresser la réduction de ses émissions, élaborer et mettre en œuvre des technologies propres, et faire diminuer son empreinte écologique.

Accent sur les technologies propres

La Division des technologies propres de BDC est la plus importante en son genre au Canada.

Depuis son lancement :

2,6 G\$

Total des capitaux privés mobilisés

4 500

emplois de grande qualité créés

Une loi solide pour soutenir BDC dans l'avenir

Suivre le rythme de l'évolution des besoins des propriétaires d'entreprise

- Le succès avec lequel BDC soutient les propriétaires d'entreprise du Canada, dans les bons comme dans les mauvais moments, témoigne de la solidité fondamentale de la gouvernance contenue dans la *Loi sur la BDC*.
- BDC a appliqué avec succès les dispositions de la *Loi sur la BDC*, créant de la valeur pour les propriétaires d'entreprise canadiens d'un océan à l'autre.
- La *Loi sur la BDC* nous offre la souplesse et l'autonomie nécessaires pour suivre le rythme de l'évolution des besoins des propriétaires d'entreprise tout en tenant compte des priorités du gouvernement et en relevant la barre en ce qui concerne notre ambition d'aider les entrepreneures et entrepreneurs à surmonter les défis des 10 prochaines années.
- Bien que nous estimions que la *Loi sur la BDC*, dans sa forme actuelle, a résisté à l'épreuve du temps et des circonstances, notamment à la pandémie, et qu'elle nous confère les pouvoirs nécessaires pour maintenir notre soutien essentiel pour les propriétaires d'entreprise, nous accueillons et apprécions les points de vue constructifs de toutes les parties prenantes impliquées dans les consultations menées par Innovation, Sciences et Développement économique au nom de la ministre responsable de BDC.
- Au-delà de toute conclusion législative à laquelle le gouvernement pourrait parvenir au sujet des résultats de l'examen, nous nous engageons à considérer les points de vue des parties prenantes pour aider à modeler notre travail continu en vue d'appuyer les propriétaires d'entreprise.

Nous demeurons engagés à assurer le succès à long terme des propriétaires d'entreprise du Canada et nous comprenons qu'une entreprise ne se résume pas à de simples chiffres.



« Les propriétaires d'entreprise sont des gens passionnés. Elles et ils veulent non seulement générer des revenus, mais aussi créer et construire quelque chose. »

Alain Ménard, chef de la direction, Green Beaver, Hawkesbury, Ontario

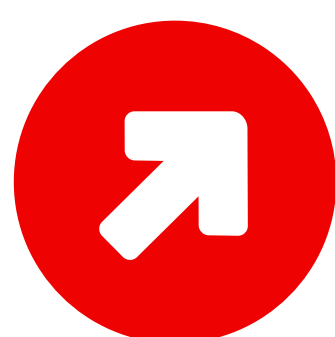
Client du Programme direction croissance et de Capital de croissance et transfert d'entreprise

Conclusion

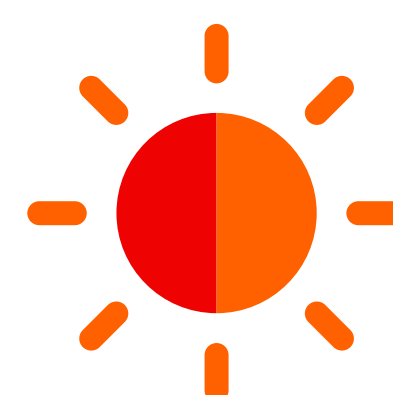
Nos priorités sont dictées par les défis auxquels font face les PME. Tout ce que nous faisons tend vers la réussite des propriétaires d'entreprise.

- Le parcours d'un propriétaire d'entreprise n'est pas un long fleuve tranquille. Il y a des hauts et des bas et les entrepreneures et entrepreneurs ont besoin de soutien à chaque étape pour pouvoir passer à la suivante.
- Cela fait près de 80 ans que BDC demeure pertinente en s'adaptant et en se transformant constamment.
- Notre approche est axée sur la clientèle. Nous nous employons à offrir la meilleure expérience client qui soit aux propriétaires d'entreprise.
- Nous travaillons tous les jours avec des milliers de propriétaires d'entreprise et tous les employés et employées de BDC restent engagés envers un objectif essentiel : les aider à réussir.
- L'engagement collectif de nos 2 600 employées et employés à servir les PME canadiennes et à apprendre d'elles demeure le principal atout et la plus grande force de BDC.

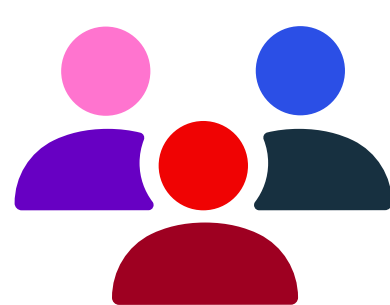
Nous abordons les 10 prochaines années avec ambition, en nous engageant à agir et à obtenir des résultats transformationnels dans les domaines essentiels pour les propriétaires d'entreprise du Canada.



Croissance et productivité



Climat



Diversité, équité et inclusion



Meilleure expérience client/employé

- Nous allons hausser notre soutien aux propriétaires d'entreprise à la fois en tirant parti de nos propres capacités et en continuant de forger de solides partenariats avec d'autres organisations axées sur l'entrepreneuriat, tout en continuant de jouer un rôle complémentaire à celui des autres acteurs de l'écosystème.
- BDC est ici pour les propriétaires d'entreprise, et pour le Canada.
- Nous continuerons d'offrir un soutien souple, opportun et rehaussé aux PME.
- Car lorsque les propriétaires d'entreprise réussissent, c'est tout le Canada qui réussit.

Notes

- ¹ BDC, *Mesurer l'incidence de BDC sur ses clients (2008-2015)*, 2019
- ² Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE), *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, 2022
- ³ Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE), *Banque de développement du Canada, Examen législatif décennal : 2001 – 2010*, 2013
- ⁴ BDC, *Sommaire du plan d'entreprise 2022-2023 à 2026-2027*, page 4
- ⁵ BDC, *Rapports annuels 2022 et 2010*, calculs de BDC.
- ⁶ BDC, *Sondage Voix du client*. Les clientes et clients « très satisfaits » ont donné une note de 9 ou 10 sur 10 pour exprimer leur satisfaction générale à l'égard des services de BDC.
- ⁷ BDC, *Sondage auprès de 1 200 propriétaires d'entreprise*, 2017
- ⁸ Abacus Data, *Survey on Barriers Facing Black Entrepreneurs*, 2021
- ⁹ Statistique Canada, *Analyse des entreprises appartenant majoritairement à des femmes, deuxième trimestre de 2022*, 2022
- ¹⁰ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, *Promesse et prospérité*, 2016
- ¹¹ BDC, *Sommaire du plan d'entreprise 2022-2023 à 2026-2027*, page 4
- ¹² BDC, *Rapport annuel 2022*, page 18
- ¹³ BDC, *La situation du capital de risque au Canada*, mai 2022
- ¹⁴ BDC, *Sommaire du plan d'entreprise 2022-2023 à 2026-2027*, page 19
- ¹⁵ Brandon Hall Group Excellence in Learning Awards, www.brandonhall.com/excellenceawards (consulté le 1^{er} février 2023)
- ¹⁶ BDC, *Rapport annuel 2010*, page 4
- ¹⁷ BDC, *Rapport annuel 2017*, page 5
- ¹⁸ BDC, *Défis des PME au sujet de la main-d'œuvre*, septembre 2022
- ¹⁹ Statistique Canada, *Estimations de la population au 1^{er} juillet, par âge et sexe, 2022*. Tableau 17-10-0005-01. Calculs de BDC.
- ²⁰ Statistique Canada, *Estimations de la population au 1^{er} juillet, par âge et sexe, 2022*. Tableau 17-10-0005-01.
- ²¹ Statistique Canada, *Estimations de la population, trimestrielles, 2022*. Tableau 17-10-0009-01. Calculs de BDC au T1 2022, selon la croissance moyenne en 2018 et en 2019.
- ²² BDC, *Vague de transferts d'entreprise en vue au Canada*, 2017
- ²³ OCDE (2023), PIB par heure travaillée (indicateur). doi : 10.1787/1439e590-fr (consulté le 1^{er} février 2023)
- ²⁴ BDC, *Une transformation en cours : Comment les entrepreneurs canadiens gèrent le défi environnemental*, 2021.