

**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday, November 26, 2025

The Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy met with videoconference this day at 4:15 p.m. [ET] to examine and report on access to credit and capital markets for small- and medium-sized enterprises as the basis for growth and improved productivity in the Canadian economy.

**Senator Clément Gignac (Chair)** in the chair.

[*Translation*]

**The Chair:** I wish to welcome you to the Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy. My name is Clément Gignac and I am a senator from Quebec.

I would also like to welcome all those watching us on CPAC or on our online platform at sencanada.ca.

Before proceeding any further, I would kindly ask my fellow committee members to introduce themselves.

[*English*]

**Senator Varone:** Toni Varone, Ontario.

**Senator Loffreda:** Welcome. I'm Senator Tony Loffreda from Montreal, Quebec.

[*Translation*]

**Senator Dalphond:** Good day. Welcome to our witnesses. Pierre Dalphond from the De Lormier division of Quebec.

[*English*]

**Senator Fridhandler:** Daryl Fridhandler, Alberta.

[*Translation*]

**Senator Henkel:** Danièle Henkel from the Alma division of Quebec.

[*English*]

**Senator Yussuff:** Hassan Yussuff, Ontario.

[*Translation*]

**Senator Ringuette:** Pierrette Ringuette from New Brunswick.

[*English*]

**Senator McBean:** Marnie McBean, Ontario.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 26 novembre 2025

Le Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie se réunit aujourd'hui, à 16 h 15 (HE), avec vidéoconférence, pour étudier, afin d'en faire rapport, l'accès au crédit et aux marchés des capitaux pour les petites et moyennes entreprises comme base de la croissance et de l'amélioration de la productivité dans l'économie canadienne.

**Le sénateur Clément Gignac (président)** occupe le fauteuil.

[*Français*]

**Le président :** Je souhaite à tous la bienvenue au Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie. Je m'appelle Clément Gignac et je suis un sénateur du Québec.

J'aimerais souhaiter également la bienvenue à celles et ceux qui nous regardent sur CPAC ou sur notre plateforme en ligne à sencanada.ca.

Avant de continuer, je demanderais à mes collègues de bien vouloir se présenter.

[*Traduction*]

**Le sénateur Varone :** Toni Varone, de l'Ontario.

**Le sénateur Loffreda :** Bienvenue. Je suis le sénateur Tony Loffreda, de Montréal, au Québec.

[*Français*]

**Le sénateur Dalphond :** Bonjour. Bienvenue à nos invités. Pierre Dalphond, de la division De Lormier, au Québec.

[*Traduction*]

**Le sénateur Fridhandler :** Daryl Fridhandler, de l'Alberta.

[*Français*]

**La sénatrice Henkel :** Danièle Henkel, du Québec, division d'Alma.

[*Traduction*]

**Le sénateur Yussuff :** Hassan Yussuff, de l'Ontario.

[*Français*]

**La sénatrice Ringuette :** Pierrette Ringuette, du Nouveau-Brunswick.

[*Traduction*]

**La sénatrice McBean :** Marnie McBean, de l'Ontario.

**Senator Wallin:** Pamela Wallin, Saskatchewan.

**Senator Marshall:** Elizabeth Marshall, Newfoundland and Labrador.

**Senator Martin:** Yonah Martin, British Columbia. Nice to see you again.

[Translation]

**The Chair:** Thank you, colleagues.

This is our first meeting on our special study focusing on access to credit and capital markets for small- and medium-sized enterprises as the basis for growth and improved productivity in the Canadian economy.

I wish to welcome our first witness, Mr. Etienne-René Massie, Assistant Deputy Minister, Small Business and Tourism Marketplace Services, Innovation, Science and Economic Development Canada. Welcome and thank you for accepting our invitation.

I believe you take five or six minutes for your opening remarks. Following your statement, we will move on to questions and answers.

Mr. Massie, the floor is yours.

**Etienne-René Massie, Assistant Deputy Minister, Small Business and Tourism Marketplace Services, Innovation, Science and Economic Development Canada:** Thank you, Mr. Chair and thank you to the committee for the invitation to discuss with you important questions relating to access to credit and capital markets for small and medium-sized enterprises, and how this supports growth and productivity in the Canadian economy.

[English]

Representing 99.7% of all employer businesses, small- and medium-sized enterprises, or SMEs, are present across every sector and vital to advancing Canada's economic priorities. Entrepreneurs fuel dynamism by introducing new ideas, business models and technologies that challenge incumbents, spark innovation and push the economy to adapt to changing conditions.

That adaptability has defined Canada's small businesses in recent years, as they have shown remarkable resilience through successive disruptions since the pandemic. Yet resilience alone is not enough.

**La sénatrice Wallin :** Pamela Wallin, de la Saskatchewan.

**La sénatrice Marshall :** Elizabeth Marshall, de Terre-Neuve-et-Labrador.

**La sénatrice Martin :** Yonah Martin, de la Colombie-Britannique. Je suis ravie de vous revoir.

[Français]

**Le président :** Merci, chers collègues.

Aujourd'hui, il s'agit de notre première rencontre sur notre nouvelle étude spéciale portant sur l'accès au crédit et aux marchés des capitaux pour les petites et moyennes entreprises comme base de la croissance et de l'amélioration de la productivité dans l'économie canadienne.

Je souhaite la bienvenue à notre premier témoin, M. Etienne-René Massie, sous-ministre adjoint, Services axés sur le marché, le tourisme et la petite entreprise, Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Je vous souhaite la bienvenue. Merci d'avoir accepté notre invitation.

Je crois comprendre que vous allez prendre cinq à six minutes pour vos remarques d'ouverture. Après cela, nous allons passer à la ronde des questions.

Monsieur Massie, la parole est à vous.

**Etienne-René Massie, sous-ministre adjoint, Services axés sur le marché, le tourisme et la petite entreprise, Innovation, Sciences et Développement économique Canada :** Merci, monsieur le président, et merci au comité de l'invitation de discuter avec vous des questions importantes de l'accès aux capitaux et au crédit pour les petites et moyennes entreprises et comment ces fonds appuient la croissance et la productivité de l'économie canadienne.

[Traduction]

Les petites et moyennes entreprises, les PME, qui représentent 99,7 % des entreprises employeuses, sont présentes dans tous les secteurs et elles jouent un rôle essentiel dans la promotion des priorités économiques du Canada. Les entrepreneurs stimulent le dynamisme en lançant de nouvelles idées, de nouvelles technologies et de nouveaux modèles commerciaux qui bousculent ceux en place, encouragent à innover et poussent l'économie à s'adapter à l'évolution de la situation.

Depuis quelques années, cette capacité d'adaptation est caractéristique des petites entreprises canadiennes, qui ont fait preuve d'une résilience remarquable face aux perturbations successives depuis la pandémie. Cependant, la résilience seule ne suffit pas.

To meet today's challenges — weak growth or softening demand in certain sectors, rising input and debt-servicing costs and trade disruptions from higher tariffs and the removal of the U.S. *de minimis* exemption — SMEs need access to the right tools and resources.

Access to financing gives entrepreneurs the means to invest, innovate and adapt to changing markets. With capital, they can secure equipment, inventory, talent and marketing, and they can build resilience at home and competitiveness abroad. Backed by supportive policies, small businesses can move beyond simply weathering today's pressures to driving the adaptation and productivity that fuels our economy.

The good news is that Canadian businesses, in general, are operating from a position of strength with broad access to capital through diverse providers. Chartered banks supply 60% to 70% of new loans each year, complemented by credit unions, caisses populaires and fintech lenders.

In 2024, lenders approved 89% of small business debt financing applications, and those approved applications received 91% of the total dollar amount they sought.

Yet beneath this strength, persistent gaps remain. Start-ups, under-represented entrepreneurs, exporters and innovation-driven firms with complex needs or limited operating history continue to face barriers. The contrast is clear: While 89% of SMEs overall were approved for debt financing in 2024, start-ups saw only a 53% approval rate compared to 94% for established businesses.

To address gaps in the lending market, the Government of Canada provides a range of supports.

There is the Business Development Bank of Canada, or BDC, which is an independent, arm's-length financial Crown corporation that has committed approximately \$48.6 billion to small- and medium-sized businesses and works with around 107,000 clients across Canada. Today's second panel will be an opportunity to learn more about BDC's work.

The Canada Small Business Financing Program is a statutory loan loss-sharing initiative that partners with private sector financial institutions to help businesses access financing. In 2024-25, it supported over 6,400 loans valued at \$1.88 billion.

Pour relever les défis actuels — faible croissance ou fléchissement de la demande dans certains secteurs, augmentation du coût des intrants et du service de la dette, perturbations des échanges dues à la hausse des droits de douane et à la suppression de l'exemption *de minimis* américaine —, les PME doivent avoir accès aux bons outils et aux bonnes ressources.

L'accès au financement donne aux entrepreneurs les moyens d'investir, d'innover et de s'adapter à l'évolution des marchés. Avec des capitaux, ils ont accès à du matériel, à des stocks, à des talents et au marketing, et ils peuvent renforcer leur résilience au Canada et leur compétitivité à l'étranger. Soutenues par des politiques favorables, les petites entreprises peuvent faire plus que simplement résister aux pressions actuelles et devenir les moteurs de l'adaptation et de la productivité qui dynamisent notre économie.

La bonne nouvelle, c'est qu'en général, les entreprises canadiennes sont en position de force et ont un large accès à des capitaux en s'adressant à différentes sources. Chaque année, les banques à charte consentent de 60 % à 70 % des nouveaux prêts, à quoi s'ajoutent les coopératives de crédit, les caisses populaires et les prêteurs du secteur de la technologie financière.

En 2024, les prêteurs ont approuvé 89 % des demandes de financement par emprunt des petites entreprises, et celles dont les demandes ont été approuvées ont reçu 91 % du montant total demandé.

Cependant, malgré cette position de force, des lacunes persistent. Les jeunes entreprises, les entrepreneurs sous-représentés, les exportateurs et les entreprises axées sur l'innovation qui ont des besoins complexes ou une expérience opérationnelle limitée continuent de se heurter à des obstacles. Le contraste est évident. En 2024, 89 % des PME ont obtenu un financement par emprunt, mais seules 53 % des demandes de jeunes entreprises ont été approuvées, contre 94 % des demandes d'entreprises établies.

Face aux lacunes du marché du crédit, le gouvernement du Canada propose une série de soutiens.

La Banque de développement du Canada, la BDC, société d'État financière indépendante, consacre environ 48,6 milliards de dollars aux PME et travaille avec quelque 107 000 clients dans tout le Canada. Les témoins de la deuxième partie de la réunion d'aujourd'hui vous permettront d'en savoir plus sur le travail de la BDC.

Le Programme de financement des petites entreprises du Canada est un programme législatif de partage des pertes sur prêts qui s'associe à des institutions financières du secteur privé pour aider les entreprises à accéder à des fonds. En 2024-2025, il a soutenu plus de 6 400 prêts d'une valeur totale de 1,88 milliard de dollars.

Export Development Canada provides financing, insurance, equity solutions, trade knowledge and global connections to help our companies of all sizes manage risk, access capital and expand confidently into international markets. In 2024, Export Development Canada supported more than 27,800 businesses and facilitated over \$123 billion in trade-related activities.

The government has also invested \$1.2 billion in Canada's venture capital market through the Venture Capital Catalyst Initiative, enabling fund managers to raise over \$3 billion as of December 2023. Building on this momentum, the recent budget committed a further \$1 billion to launch the venture and growth capital catalyst initiative, along with a \$750-million strategy to close funding gaps and further strengthen Canada's venture capital sector.

Additionally, multiple federal organizations provide targeted support tailored to the unique needs of different clients. Regional development agencies deliver financing and advisory services aligned with local priorities, while the Strategic Response Fund at Innovation, Science and Economic Development Canada has invested in innovation and growth projects. Farm Credit Canada focuses on agribusiness with flexible credit and long-term loans, and the National Research Council of Canada Industrial Research Assistance Program provides innovative SMEs with R&D funding and technical guidance.

The government has also provided a range of targeted supports for under-represented entrepreneurs, from the Black Entrepreneurship Loan Fund to the Women Entrepreneurship Strategy.

Responding to the challenges that Canadian SMEs face from trade disruptions caused by U.S. tariffs, the government has also implemented a range of targeted supports to improve access to capital, help businesses diversify markets and pivot and strengthen resilience.

These include: Export Development Canada's \$5-billion Trade Impact Program, BDC's \$500-million Pivot to Grow fund and Farm Credit Canada's \$1-billion Trade Disruption Customer Support program for farmers.

There is also the \$1 billion for the Regional Tariff Response Initiative that regional development agencies are managing.

Exportation et Développement Canada propose des financements, des assurances, des solutions de capital-investissement, des connaissances commerciales et des relations internationales pour aider nos entreprises de toutes tailles à gérer les risques, à accéder à des capitaux et à se développer en toute confiance sur les marchés internationaux. En 2024, Exportation et Développement Canada a soutenu plus de 27 800 entreprises et facilité pour plus de 123 milliards de dollars d'activités liées au commerce.

Par ailleurs, le gouvernement a investi 1,2 milliard de milliards sur le marché canadien du capital de risque dans le cadre de l'Initiative de catalyse du capital de risque, ce qui, en décembre 2023, avait déjà permis aux gestionnaires de fonds de lever plus de 3 milliards de milliards. Fort de cette dynamique, le récent budget prévoit 1 milliard de dollars supplémentaires pour lancer l'Initiative de catalyse du capital de risque et de croissance, ainsi qu'une stratégie de 750 millions de dollars destinée à combler les lacunes en matière de financement et à renforcer encore le secteur canadien du capital de risque.

En outre, plusieurs organismes fédéraux offrent un soutien ciblé adapté aux besoins particuliers de différents clients. Les organismes de développement régional fournissent des services de financement et de conseil correspondant aux priorités locales, tandis que le Fonds de réponse stratégique d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada investit dans des projets d'innovation et de croissance. Financement agricole Canada se concentre sur l'agroalimentaire avec des crédits souples et des prêts à long terme, et le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches Canada fournit aux PME innovantes un financement de la R-D et des conseils techniques.

Le gouvernement propose aussi aux entrepreneurs sous-représentés une série de mesures de soutien ciblées qui vont du Fonds de prêts pour l'entrepreneuriat des communautés noires à la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat.

Devant les difficultés que les perturbations commerciales causées par les droits de douane américains entraînent pour les PME canadiennes, le gouvernement a également mis en œuvre une série de mesures de soutien ciblées visant à améliorer l'accès au capital, à aider les entreprises à diversifier leurs marchés et à se réorienter, et à renforcer leur résilience.

Il s'agit notamment du Programme d'impact commercial de 5 milliards de dollars d'Exportation et développement Canada, du programme Prêt pivoter pour se propulser de 500 millions de dollars de la BDC, et du Programme de soutien à la clientèle en cas de perturbations commerciales de 1 milliard de dollars de Financement agricole Canada destiné aux agriculteurs.

Il y a également 1 milliard de dollars destinés à l'Initiative régionale de réponse tarifaire, que gèrent les organismes de développement régional.

Finally, I would note that Budget 2025 introduced a range of initiatives to also strengthen SME resilience and improve access to financing. These range from new initiatives as well as a range of tax credits and tax proposals that will assist businesses in their journeys.

[*Translation*]

Thank you for giving me the opportunity to speak to you today about these very important issues.

[*English*]

**The Chair:** Thank you for sharing your opening remarks.

**Senator Marshall:** Thank you, Mr. Massie, for being here. In your opening remarks, you listed off existing programs and covered some of the new programs. What is your department doing to prepare for the new programs that are supposed to close some of the loopholes? I notice there will be \$5 billion over six years for the Strategic Response Fund. When I was reading the budget, there was a reference to the Strategic Innovation Fund, and I had visions of the audit that was done by the Commissioner of the Environment and Sustainable Development, which wasn't very positive.

Could you give us some idea as to how you are preparing for those new programs and how you will set your performance indicators and also measure whether you have actually closed those loopholes?

**Mr. Massie:** Thank you for the question. The Strategic Response Fund is built on the strategic innovation platform. There is a structured administrative process already existing within the department to enable us to deploy this additional funding.

**Senator Marshall:** That's my concern because the Strategic Innovation Fund received such a negative opinion from the environment commissioner, but please carry on.

**Mr. Massie:** We have noted the environment commissioner's report, and the organization and the program delivery continue to look at how we can improve.

For the Strategic Response Fund, there are a number of deals we do. We look at the different industrial sectors to help. The recent funding is to continue to help enterprises react, adjust and pivot as the recent tariff announcements are impacting Canadian companies extensively.

Enfin, je tiens à souligner que le budget de 2025 prévoit une série d'initiatives également destinées à renforcer la résilience des PME et à améliorer leur accès au financement. Il s'agit de nouvelles initiatives, ainsi que d'une gamme de crédits d'impôt et de propositions fiscales qui aideront les entreprises dans leur parcours.

[*Français*]

Je vous remercie de l'occasion de comparaître devant ce comité aujourd'hui. Je serai heureux de répondre à vos questions sur cette importante thématique.

[*Traduction*]

**Le président :** Je vous remercie de vos observations préliminaires.

**La sénatrice Marshall :** Je vous remercie, monsieur Massie, de votre présence. Dans vos observations préliminaires, vous avez énumérés les programmes existants et présenté de nouveaux programmes. Que fait votre ministère pour se préparer aux nouveaux programmes qui sont censés combler certaines lacunes? Je remarque que le Fonds de réponse stratégique recevra 5 milliards de dollars sur six ans. J'ai vu dans le budget qu'il est fait mention du Fonds stratégique pour l'innovation, et j'ai pensé à la vérification réalisée par le commissaire à l'environnement et au développement durable, qui n'était pas très positive.

Pouvez-vous nous donner une idée de la façon dont vous préparez à ces nouveaux programmes et nous expliquer comment vous allez définir vos indicateurs de rendement et vérifier si vous avez réellement comblé ces lacunes?

**Mr. Massie :** Je vous remercie de cette question. Le Fonds de réponse stratégique s'appuie sur la plateforme stratégique pour l'innovation. Il existe déjà au sein du ministère un processus administratif structuré qui nous permet de déployer ces fonds supplémentaires.

**La sénatrice Marshall :** C'est ce qui m'inquiète parce que le Fonds stratégique pour l'innovation a reçu un avis très négatif du commissaire à l'environnement, mais je vous en prie, poursuivez.

**Mr. Massie :** Nous avons pris note du rapport du commissaire à l'environnement, et nous continuons de chercher à améliorer l'organisation et la mise en œuvre du programme.

En ce qui concerne le Fonds de réponse stratégique, nous concluons un certain nombre d'ententes. Nous examinons les différents secteurs industriels à aider. Le recent financement vise à continuer d'aider les entreprises à réagir, à s'adapter et à se réorienter, car les récentes annonces relatives aux droits de douane ont un impact considérable sur les entreprises canadiennes.

**Senator Marshall:** Have you set up performance indicators? That was one of the weaknesses of the Strategic Innovation Fund in the audit. Are you setting performance indicators? Will you measure what your progress is rather than just going along?

**Mr. Massie:** I can definitely return to the committee with a more substantive answer on the performance measurements. But I know in every agreement we sign under the Strategic Response Fund, we do have agreements with regard to jobs and investment that has to come through from other sources, as well as a number of economic milestones that they need to meet as the agreement progresses.

**Senator Marshall:** Is someone monitoring that?

**Mr. Massie:** There is a very adept team that monitors that on an ongoing basis. We can conduct recipient audits as required whenever we feel there is a need for further review of any agreement we have.

**Senator Marshall:** Thank you.

**Senator Fridhandler:** Thank you, Mr. Massie, for joining us today. A general question that doesn't seem to be tied, but I would like to know how it's tied is the old Sustainable Development Technology Canada, or SDTC. It was internalized into the department, I believe, from an independent body. Does it still operate? Does it morph into one of the new funds we are talking about? What is the status of that fund?

**Mr. Massie:** Sustainable Development Technology Canada was transferred and incorporated into the National Research Council Canada. They are now responsible for the programming that was done under SDTC formally.

**Senator Fridhandler:** It still exists? I can't remember how or if it was directly addressed in this budget.

**Mr. Massie:** From memory — and I would have to go back — I do not believe there was anything specific to SDTC or its successor program as part of this budget, but I can return with a more substantive answer on that one.

**Senator Fridhandler:** In materials provided to us by BDC, they indicated that in the past 20 years, the number of entrepreneurs in Canada declined by 100,000. At the same time, when I looked at the population stats, we have gone from 32 million to 40 million. It is more obvious there is an issue. What do you have to say about that? What are we to do? Part of the goal here is to generate activity.

**La sénatrice Marshall :** Avez-vous défini des indicateurs de rendement? C'était l'une des faiblesses du Fonds stratégique pour l'innovation constatées pendant la vérification. Allez-vous définir des indicateurs de rendement? Allez-vous mesurer vos progrès, plutôt que vous contenter d'offrir le programme?

**M. Massie :** Je peux certainement revenir devant le comité avec une réponse plus précise sur les mesures de rendement. Cependant, je sais que, dans chaque entente que nous signons dans le cadre du Fonds de réponse stratégique, nous avons des accords concernant les emplois et les investissements qui doivent venir d'autres sources, ainsi qu'un certain nombre d'étapes économiques à franchir au fil de l'entente.

**La sénatrice Marshall :** Y a-t-il quelqu'un qui surveille cela?

**M. Massie :** Une équipe très compétente assure un suivi continu. Nous pouvons procéder à des vérifications auprès des bénéficiaires chaque fois que nous estimons qu'un examen plus poussé d'une entente s'impose.

**La sénatrice Marshall :** Merci.

**Le sénateur Fridhandler :** Je vous remercie, monsieur Massie, d'être des nôtres aujourd'hui. J'ai une question d'ordre général qui ne semble pas avoir de lien, mais j'aimerais savoir s'il y en a un. C'est à propos de Technologies du développement durable Canada, TDDC, qui a été intégré au ministère, alors qu'il s'agissait auparavant, je crois, d'un organisme indépendant. Est-ce que TDDC fonctionne toujours? Est-ce qu'il se transforme en un des nouveaux fonds dont nous parlons? Quel est le statut de ce fonds?

**M. Massie :** Technologies du développement durable Canada a été transférée et intégrée au Conseil national de recherches du Canada. Ce dernier est désormais responsable des programmes qui relevaient auparavant de TDDC.

**Le sénateur Fridhandler :** Est-ce que TDDC existe toujours? Je ne me rappelle pas si le budget en fait directement état et comment.

**M. Massie :** De mémoire — et je devrai vérifier —, je ne pense pas qu'il soit question dans le budget de TDDC ou du programme qui lui a succédé, mais je peux revenir avec une réponse plus précise à ce sujet.

**Le sénateur Fridhandler :** Dans les documents qu'elle nous a fournis, la BDC indique qu'au cours des 20 dernières années, le nombre d'entrepreneurs au Canada a diminué de 100 000. Parallèlement, quand j'ai examiné les statistiques démographiques, j'ai constaté que la population est passée de 32 à 40 millions d'habitants. Il est évident qu'il y a un problème. Qu'avez-vous à dire à ce sujet? Que devons-nous faire? L'objectif est, en partie, de générer de l'activité.

**Mr. Massie:** I agree. There is an inherent challenge we have as an economy in Canada. We have seen a steady decline in the number of entrepreneurs over the years. We are seeing that entrepreneurs are coming to entrepreneurship later in life. They will do different things before they get to entrepreneurship. Being an entrepreneur is a challenge. Every day, there are always 300 problems you have to simultaneously address. We are working to address some of the barriers that a number of under-represented groups have faced. The Women Entrepreneurship Strategy has had great success in enabling us to support more women in entrepreneurship. There are initiatives like Futurpreneur Canada or the Black Entrepreneurship Program which, again, are doing important work to enable that.

We need to continue entrepreneurship. It is an ongoing challenge and something that we at the department and in my team specifically continue to look at: What are the barriers, and how can we help new entrepreneurs come into the economy? At the same time, we are also concerned with the transition that is happening within the economy as many entrepreneurs seek to retire and new entrepreneurs need to take up the baton on a number of businesses on that front.

**Senator Fridhandler:** In the same vein, when we talk about different groups of entrepreneurs, I'm going to switch over to our immigration policies. I haven't followed whether we still have the entrepreneur category where we can entice people who will invest — years ago, it used to be — a quarter of \$1 million into an active business and they are welcome to immigrate to Canada. Is that part of what we have today or part of any of the planning?

**Mr. Massie:** My understanding is the Start-up Visa Program that exists under the economic immigration stream continues to exist. We are currently discussing with colleagues at Immigration, Refugees and Citizenship Canada about bringing our entrepreneurship expertise and their immigration expertise together to see how and what we can do to improve government policies and programs to be able to capitalize on entrepreneurs. Things are happening south of our border right now, and there are entrepreneurs who may be looking to return, so what could we do to help?

**Senator Fridhandler:** Thank you.

**Senator Loffreda:** Thank you, Mr. Massie, for being with us. My question — so you can prepare for it — is on employee ownership trusts. You discussed business transitions and the concern you do have. I'll give you a little preamble so that you can look it up and be ready for the question.

**M. Massie :** Je suis d'accord. L'économie canadienne fait face à une difficulté intrinsèque. Le nombre d'entrepreneurs ne cesse de baisser d'année en année. Les entrepreneurs se lancent dans l'entrepreneuriat plus tard dans la vie. Ils font d'autres choses avant de se lancer. Être entrepreneur est un défi. Tous les jours, il y a une myriade de problèmes à régler simultanément. Nous nous efforçons d'éliminer des obstacles auxquels se heurtent un certain nombre de groupes sous-représentés. La Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat nous permet de soutenir plus de femmes à cet égard. Des initiatives comme Futurpreneur Canada ou le Programme pour l'entrepreneuriat des communautés noires font aussi beaucoup dans ce sens.

Nous devons continuer d'encourager l'entrepreneuriat. C'est un défi constant et un sujet sur lequel mon équipe et moi-même continuons de travailler au ministère. Quels sont les obstacles et comment pouvons-nous aider les nouveaux entrepreneurs à s'intégrer dans l'économie? Parallèlement, nous nous soucions aussi de la transition qui s'opère dans l'économie, car de nombreux entrepreneurs cherchent à prendre leur retraite et de nouveaux entrepreneurs doivent prendre le relais dans un certain nombre d'entreprises.

**Le sénateur Fridhandler :** Dans le même ordre d'idées, à propos de différents groupes d'entrepreneurs, je vais passer à nos politiques d'immigration. Je ne sais pas si nous avons toujours la catégorie des entrepreneurs qui permet d'attirer des personnes prêtes à investir — il y a quelques années, c'était le cas — un quart de million de dollars dans une entreprise active, en contrepartie de quoi elles peuvent immigrer au Canada. Est-ce que cela fait partie des dispositifs actuels ou de la planification?

**M. Massie :** À ma connaissance, le Programme de visa pour démarrage d'entreprise, qui fait partie du volet immigration économique, existe toujours. Nous discutons actuellement avec nos collègues d'Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada de la possibilité de mettre en commun nos compétences en matière d'entrepreneuriat et leurs compétences en matière d'immigration pour voir comment améliorer les politiques et les programmes gouvernementaux, afin de tirer parti des entrepreneurs. Il se passe actuellement des choses au sud de notre frontière, et il se peut que des entrepreneurs souhaitent revenir au Canada. Que pouvons-nous donc faire pour les aider?

**Le sénateur Fridhandler :** Merci.

**Le sénateur Loffreda :** Je vous remercie, monsieur Massie, de votre présence. Ma question — afin que vous puissiez vous y préparer — porte sur les fiducies d'actionnariat des employés. Vous avez évoqué les transitions d'entreprise et vos préoccupations à ce sujet. Je vais vous donner quelques éléments, afin que vous puissiez vous renseigner pour être en mesure de répondre à la question.

I agree that housing, infrastructure and productivity are critical priorities for our country, but we cannot overlook the reality that 76% of our SME owners are expected to retire by 2035 — and 76% is a huge amount. This raises an urgent policy question: Is access to capital now the largest barrier to the intergenerational transfer of businesses?

We are already seeing an increasing number of foreign offers being made to Canadian entrepreneurs for their successful businesses. There is so much liquidity south of the border. We want to keep those businesses in our local communities and keep them in Canada. We need programs, such as employee ownership trusts.

What are we doing to enhance support for employee ownership trusts, which I have been an advocate of from the very beginning?

Do you see an advantage to extending or enhancing the capital gains exemption of \$10 million beyond 2026? Right now, it is expiring in 2026. You understand and I understand and many of us understand that when you are selling your business, there is planning involved; it takes more than 12 months. Right now, there is uncertainty. Will that be in place beyond 2026? If we look at other countries, in the U.K., employee ownership trusts took a huge launch once they made it capital gains tax-free. Now 10% of all M&As in the U.K. are employee ownership trusts — not 90%, not 80% and not 75%. We should give our entrepreneurs that possibility and that alternative and a return on labour. There is my question. It's too late for this budget, but are you considering it for future policy?

**Mr. Massie:** Thank you for the question. Tax policy is always within the purview of the Department of Finance. I agree, but we often —

**Senator Loffreda:** You can't skate over this one.

**Mr. Massie:** We do defer to the Department of Finance on tax policy. But I agree with you that employee ownership trusts have a critical role. In our work, we work with the cooperatives and the cooperative associations across Canada, and they have promoted the tax credit for their members and their worker-owned credits. I agree with you that we hear from a lot of stakeholders who would like this certainty on this tax credit for a much longer period and not only in 2026.

Je conviens que le logement, les infrastructures et la productivité sont des priorités essentielles pour notre pays, mais nous ne pouvons ignorer le fait que 76 % des propriétaires de PME devraient prendre leur retraite d'ici 2035. Ce pourcentage énorme soulève une question politique urgente : l'accès au capital est-il aujourd'hui le principal obstacle au transfert intergénérationnel des entreprises?

Nous constatons déjà une augmentation du nombre d'offres étrangères faites aux entrepreneurs canadiens pour leurs entreprises prospères. Il y a tellement de liquidités au sud de la frontière. Nous voulons garder ces entreprises dans nos localités et au Canada. Nous avons besoin de programmes comme les fiducies d'actionnariat des employés.

Que faisons-nous pour mieux soutenir les fiducies d'actionnariat des employés, dont je suis un fervent partisan depuis le début?

Estimez-vous qu'il y a un avantage à prolonger ou à augmenter l'exonération des gains en capital de 10 millions de dollars au-delà de 2026? À l'heure actuelle, elle expire en 2026. Vous savez, tout comme moi et beaucoup d'entre nous, que la vente d'une entreprise nécessite une planification et qu'elle prend plus de 12 mois. Aujourd'hui, l'incertitude règne. Cette mesure sera-t-elle maintenue au-delà de 2026? Si nous regardons ce qui se passe dans d'autres pays, au Royaume-Uni, les fiducies d'actionnariat des employés ont connu un essor considérable une fois qu'elles ont été exonérées d'impôt sur les gains en capital. À l'heure actuelle, au Royaume-Uni, 10 % des fusions et acquisitions sont des fiducies d'actionnariat des employés — pas 90 %, pas 80 % et pas 75 %. Nous devrions donner cette possibilité et cette option à nos entrepreneurs, ainsi qu'un rendement du travail. Voici ma question. Il est trop tard pour ce budget, mais envisagez-vous cette mesure pour une politique future?

**M. Massie :** Je vous remercie de cette question. La politique fiscale relève toujours de la compétence du ministère des Finances. Je suis d'accord, mais nous avons souvent...

**Le sénateur Loffreda :** Vous ne pouvez pas éviter cette question.

**M. Massie :** Nous nous en remettons au ministère des Finances en matière de politique fiscale. Cependant, je conviens avec vous que les fiducies d'actionnariat des employés jouent un rôle essentiel. Dans le cadre de notre travail, nous collaborons avec les coopératives et les associations coopératives de tout le Canada, et elles ont plaidé en faveur du crédit d'impôt pour leurs membres et des crédits de leurs employés. Je suis d'accord avec vous, beaucoup d'intervenants nous disent souhaiter que ce crédit d'impôt existe pour une période bien plus longue, et pas seulement en 2026.

In my conversations, I work with partners across the government, because entrepreneurship and small businesses are not only in Innovation, Science and Economic Development Canada. It is across the department and government. We will continue to work with our colleagues, and employee ownership trusts is one of the elements that continues to come up in those conversations.

**Senator Loffreda:** Do you see that as an urgent issue? You did talk about transition and the concern that entrepreneurs are aging. I gave you the numbers, but storytelling is better than numbers, so I'm trying to tell a story here.

**Mr. Massie:** We definitely see that employee transition is an important issue. Owners who are looking to exit their businesses need to start planning five years ahead of time to prepare their information, to prepare their businesses and to invest in their businesses to make them ready for transition.

I agree with you; having certainty over the longer term on tax measures and on a range of different tax measures would be helpful to businesses. Again, the decision on tax measures — and I'm not trying to skate — rests with the Department of Finance.

**Senator Martin:** Access to financing can vary by region and sector, and you did touch upon some of the underserved groups, like start-ups and whatnot. I want to ask you about the regions or sectors that you see as being most underserved today. Can you give us a sense of Canada as a whole? When it comes to access to credit, what targeted measures is your department taking or recommending to close those regional and sectoral gaps?

**Mr. Massie:** Thank you for the question. I agree that different sectors and regions do have some different capital needs and access to financing challenges. However, the economy is well served by the range of private financing providers that we have across the country which do match, to a great degree, the amount of economic activity that is in those regions. I know there are always demands for more, and I hear those demands on a regular basis.

There are a range of sectors that will sometimes require more funding. As I noted, some of the younger businesses in the start-up sector will need more capital. They are more capital intensive as they grow and build out their innovation or their product on that front. In more traditional sectors, we have some supports that exist for agriculture through Farm Credit Canada, for example, which has a range of economic supports.

Dans mes conversations, je travaille avec des partenaires de l'ensemble du gouvernement, car l'entrepreneuriat et les petites entreprises ne relèvent pas uniquement d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Ils concernent tout le ministère et tout le gouvernement. Nous continuerons de travailler avec nos collègues, et les fiducies d'actionnariat des employés font partie des éléments qui reviennent régulièrement dans ces conversations.

**Le sénateur Loffreda :** Estimez-vous qu'il s'agit d'une question urgente? Vous avez parlé de transition et du problème du vieillissement des entrepreneurs. Je vous ai donné les chiffres, mais les histoires sont plus parlantes que les chiffres, alors je vais vous en raconter une.

**M. Massie :** Nous estimons certainement que la transition des employés est une question importante. Les propriétaires qui souhaitent se retirer de leur entreprise doivent commencer à planifier cinq ans à l'avance, afin de préparer leur information, de préparer leur entreprise et d'investir dans celle-ci pour la préparer à la transition.

Je suis d'accord avec vous; il serait bon pour les entreprises d'avoir une certitude à plus long terme au sujet des mesures fiscales et de toute une série de mesures fiscales. Encore une fois, la décision en ce qui concerne les mesures fiscales — et je n'essaie pas de me dérober — appartient au ministère des Finances.

**La sénatrice Martin :** L'accès au financement peut varier par région et par secteur, et vous avez évoqué quelques-uns des groupes défavorisés, comme les jeunes entreprises, par exemple. Je vous interrogerai sur les régions ou les secteurs que vous considérez comme étant les plus défavorisés aujourd'hui. Pouvez-vous nous donner une idée de la situation au Canada dans son ensemble? En matière d'accès au crédit, quelles mesures ciblées votre ministère prend-il ou recommande-t-il pour combler les lacunes régionales et sectorielles?

**M. Massie :** Je vous remercie de cette question. Je suis d'accord que les besoins en capitaux et les difficultés d'accès au financement varient d'un secteur et d'une région à l'autre. Cependant, l'économie est bien servie par la gamme des fournisseurs de financement privés que nous avons dans tout le pays et qui correspondent, dans une large mesure, à l'activité économique de ces régions. Je sais que l'on demande toujours plus, et j'entends régulièrement ces demandes.

Plusieurs secteurs ont parfois besoin de plus de financement. Comme je l'ai souligné, certaines jeunes entreprises auront besoin de plus de capitaux. Il leur faut plus de capitaux lorsqu'elles se développent, innovent ou créent leurs produits. Dans les secteurs plus traditionnels, il existe des aides à l'agriculture par l'intermédiaire de Financement agricole Canada, par exemple, qui offre toute une gamme de soutiens économiques.

That's where the role of government programming comes in. The regional development agencies play a key role in stepping in when there is a market failure or a greater need for financing to enable small businesses to grow, expand and scale in their regions.

**Senator Martin:** Okay. We live in a very big country. There is always the urban-rural divide. I'm always concerned about the harder-to-reach places, the less populated places and the access. I have another important question, so I'm going to move to that one for now.

I'm looking at *Canada's Red Tape Report: The cost of regulation to small business*. The Canadian Federation of Independent Business, or CFIB, has tracked regulatory costs for small businesses since 2005. The 2024 report finds that the average small business owner lost 32 business days to red tape. It estimates the total cost of regulation from all levels of government at \$51.5 billion, with about 35% of that just under \$18 billion due to red tape.

These are really big numbers, and there is the cost to business because of red tape. In light of these numbers, how is the federal government and your department taking this regulatory burden into account when it talks about improving access to credit and capital for small- and medium-sized businesses? What specific steps are you taking to reduce red tape so that owners have the time and capacity to use the financing and support programs that exist? How are we reducing the red tape?

**Mr. Massie:** Thank you for the question. On the red tape and the CFIB reports, we talk with the CFIB on a regular basis; we hear those reports and work with them. The government has published a number of plans to reduce red tape. There was a 60-day initiative asking all departments to review their stock and look at that red tape. The government also, through Budget 2025, introduced regulatory sandboxes and also looked at establishing a new red tape reduction office to continue to advance and push to make progress on reducing red tape in order to free up entrepreneurs to be able to focus on their businesses.

**Senator Wallin:** I read a piece yesterday that said cabinet has increased funding for the Canada Infrastructure Bank by 30% even though it has billions left unspent in its budget. On the programs you outlined for us here, do you have unspent dollars?

C'est là qu'interviennent les programmes gouvernementaux. Les organismes de développement régional jouent un rôle clé en intervenant en cas de défaillance du marché ou de besoin accru de financement pour permettre aux petites entreprises de croître, de se développer et d'évoluer dans leurs régions.

**La sénatrice Martin :** D'accord. Nous vivons dans un très grand pays. Il y a toujours un fossé entre les zones urbaines et rurales. Je m'inquiète toujours au sujet des endroits plus difficiles d'accès, des endroits moins peuplés et de l'accès. J'ai une autre question importante, je vais donc y passer pour l'instant.

Je me réfère au *Rapport sur la paperasserie au Canada : le coût de la réglementation pour les PME*. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, la FCEI, a relevé le coût de la réglementation pour les petites entreprises depuis 2005. Le rapport de 2024 révèle que le propriétaire moyen d'une petite entreprise a perdu 32 jours ouvrables, qu'il a dû consacrer à des formalités administratives. La FCEI estime le coût total de la réglementation de tous les paliers de gouvernement à 51,5 milliards de dollars, les formalités administratives en représentant environ 35 %, soit un peu moins de 18 milliards de dollars.

Ce sont de très gros chiffres, et il y a le coût pour les entreprises à cause de la paperasserie. Étant donné ces chiffres, comment le gouvernement fédéral et votre ministère tiennent-ils compte de ce fardeau réglementaire lorsqu'ils parlent d'améliorer l'accès au crédit et au capital pour les PME? Quelles mesures concrètes prenez-vous pour réduire les formalités administratives, afin que les propriétaires aient le temps et la capacité nécessaires pour utiliser les programmes de financement et de soutien existants? Comment réduisons-nous cette paperasserie?

**M. Massie :** Je vous remercie de cette question. En ce qui concerne les formalités administratives et les rapports de la FCEI, nous discutons régulièrement avec cette dernière; nous prenons connaissance de ces rapports et nous travaillons avec elle. Le gouvernement a publié un certain nombre de plans pour réduire les formalités administratives. Ainsi, il a donné 60 jours aux ministères pour faire le point et examiner ces formalités administratives. Dans le budget de 2025, le gouvernement prévoit des bacs à sable réglementaires, et il a envisagé de créer un bureau qui serait chargé de réduire les formalités administratives, pour continuer d'avancer et d'encourager à réduire ces formalités, afin que les entrepreneurs puissent se concentrer sur leur activité.

**La sénatrice Wallin :** J'ai lu un article hier qui disait que le cabinet a augmenté de 30 % le financement de la Banque de l'infrastructure du Canada, alors qu'il reste des milliards de dollars non dépensés dans son budget. Y a-t-il des fonds non dépensés en ce qui concerne les programmes dont vous nous avez parlé?

**Mr. Massie:** Thank you for the question. In the existing programs that we had previously, such as the Black Entrepreneurship Program, the Women Entrepreneurship Strategy and Futurpreneur, which I have direct responsibilities for — and not accounting for the new federal investments through the budget — we have spent the majority of the money. Some funding may be coming back from organizations that haven't spent it all, but we are maximizing the spend on that side.

On other elements within the broader department, I can say that efforts are afoot to ensure we are spending funds. There have been a few setbacks with the Strategic Response Fund with investments that have happened, as we see in hearings at the other house. We have a lot of demand coming in, especially since the launch of the Strategic Response Fund and the Regional Tariff Response Initiative, to be able to expend all that money going forward.

**Senator Wallin:** I kind of lost count here as you went through your programs. I noted 10 of them, not even counting Indigenous economic spending, which is in a different category.

Yet with all of these tens of billions of dollars and other government departments, we still hear — and you can see it on the news pages any day or read the testimony in front of this committee — that they cannot get funding. They can sometimes get funding up front, but it does not last through the development stage; they end up selling or closing their doors.

To Senator Martin's point, the regulatory burden is extraordinary, too costly and often the reason people give up. On those issues, what are you doing about that?

**Mr. Massie:** My experience has been that when we administer government programs, there is always an oversubscription of demand for the available funds. We have processes to provide funding to the most meritorious organizations, and then we work with those organizations on an ongoing basis to monitor and follow their projects to ensure that the funding is spent.

Sometimes projects do not pan out. That is part of business. Some businesses succeed and some don't succeed. But as we do fund projects, in the majority of cases, we try to fund projects that will be successful and that advance and help the economy grow and build.

I'll leave it at that.

**M. Massie :** Je vous remercie de cette question. En ce qui concerne les programmes existants, ceux que nous avions déjà, comme le Programme pour l'entrepreneuriat des communautés noires, la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat et Futurpreneur, dont je suis directement responsable — sans compter les nouveaux investissements fédéraux prévus dans le budget —, nous avons dépensé la majeure partie des fonds. Il se peut que les organisations qui n'ont pas tout dépensé restituent des fonds, mais nous optimisons les dépenses.

En ce qui concerne les autres éléments du ministère en général, je peux dire que des efforts sont déployés pour vérifier que nous dépensons les fonds. Il y a eu quelques contrebets avec le Fonds de réponse stratégique et les investissements qui ont été réalisés, comme nous l'avons vu lors d'audiences à l'autre Chambre. Nous recevons beaucoup de demandes, en particulier depuis le lancement du Fonds de réponse stratégique et de l'Initiative régionale de réponse tarifaire, ce qui nous permettra de dépenser tout cet argent par la suite.

**La sénatrice Wallin :** J'ai perdu le fil quand vous avez passé en revue vos programmes. J'en ai noté 10, sans même compter les dépenses économiques destinées aux Autochtones, qui relèvent d'une autre catégorie.

Pourtant, malgré ces dizaines de milliards de dollars et les autres ministères, nous continuons d'entendre — et on le constate tous les jours dans les journaux ou en lisant les témoignages devant le comité — que les entreprises ne parviennent pas à obtenir de financement. Elles arrivent parfois à obtenir un financement initial, mais il ne suffit pas pour toute la phase de développement, et elles finissent par vendre ou fermer leurs portes.

Comme l'a souligné la sénatrice Martin, le fardeau réglementaire est extraordinaire, trop coûteux et il est souvent la raison pour laquelle les gens abandonnent. Que faites-vous pour remédier à cette situation?

**M. Massie :** D'après mon expérience, lorsque nous gérons des programmes gouvernementaux, la demande est toujours supérieure aux fonds disponibles. Nous avons des processus pour accorder des fonds aux organisations les plus méritantes et, ensuite, nous travaillons avec ces organisations de manière continue pour surveiller et suivre leurs projets, afin de nous assurer que les fonds sont dépensés.

Parfois, les projets n'aboutissent pas. Cela fait partie des affaires. Certaines entreprises réussissent, d'autres pas. Cependant, lorsque nous finançons des projets, dans la majorité des cas, nous essayons de financer des projets qui aboutissent et qui stimuleront la croissance et le développement économique et y contribueront.

Je m'arrêterai là.

**Senator Wallin:** Dealing with government is part of the regulatory problem they cite when they come here and give us testimony.

Let me just go to a question that Senator Marshall raised: Money spent does not equal success. I would ask you if you measure three things: Do you measure access to the program? Do you measure success? Do you measure longevity? Those are three things I'm particularly interested in.

**Mr. Massie:** Thank you for the question. We do measure access to the program. Every time we do intakes, we look to see if we are capturing a broad diversity of the economic activity in Canada.

For example, in the Women Entrepreneurship Strategy or the small business programming, we have always tried to ensure there is representation from a geographic perspective and from different sectors and different demographic groups. On the success, we do evaluate all our programs. All programs are mandated for an evaluation every five years. We have standard evaluations of all our programs to ensure there is success.

On longevity, there are agreements. Our bigger agreements through the Strategic Response Fund have commitments that sometimes go up to 25 years, where the businesses will need to continue to report on the progress of those investments over the long term to ensure they achieve the targets that they committed to in the agreements.

[Translation]

**Senator Henkel:** Thank you for joining us, Mr. Massie.

The gap between interest rates for SMEs and large companies is considered to be a structural competition issue. The Competition Bureau, which reports to your department, launched a major study of the SME lending market. We know that the study is ongoing, but the data already available is very clear: The rate differential paid by Canadian SMEs is nearly twice as high as in other OECD countries.

Without prejudging the outcome of the study, do you recognize there is already a competition problem in the SME credit market? Above all, what tools is your department mobilizing now, even before the study is complete, to begin correcting this structural imbalance?

**Mr. Massie:** Thank you for the question.

I completely agree with you that interest rates have a significant impact on the viability of business ventures. As you

**La sénatrice Wallin :** Les relations avec le gouvernement font partie du problème réglementaire que les entreprises mentionnent lorsqu'elles viennent témoigner devant le comité.

Permettez-moi de revenir sur une question posée par la sénatrice Marshall : l'argent dépensé n'est pas synonyme de réussite. Je voudrais vous demander si vous mesurez trois choses : l'accès au programme, la réussite et la longévité. Toutes trois m'intéressent particulièrement.

**M. Massie :** Je vous remercie de cette question. Nous mesurons l'accès au programme. Chaque fois que nous acceptons des demandes, nous vérifions si nous couvrons une grande diversité d'activités économiques au Canada.

Par exemple, dans le cadre de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat ou des programmes destinés aux petites entreprises, nous essayons toujours de faire en sorte qu'il y ait une représentation géographique, sectorielle et démographique. En ce qui concerne la réussite, nous évaluons tous nos programmes. Tous les programmes doivent faire l'objet d'une évaluation tous les cinq ans. Nous procédons à des évaluations classiques de tous nos programmes afin d'en vérifier le succès.

En ce qui concerne la longévité, il existe des ententes. Nos ententes les plus importantes, conclues dans le cadre du Fonds de réponse stratégique, comprennent des engagements qui peuvent parfois aller jusqu'à 25 ans, les entreprises devant continuer à rendre compte des progrès de ces investissements à long terme, afin de s'assurer qu'elles atteignent les objectifs qu'elles se sont engagées à atteindre dans les ententes.

[Français]

**La sénatrice Henkel :** Merci d'être parmi nous, monsieur Massie.

L'écart entre les taux d'intérêt des PME et celui des grandes entreprises est considéré comme étant un problème structurel de concurrence. Le Bureau de la concurrence, qui relève de votre ministère, a lancé une étude importante sur le marché des prêts aux PME. Nous savons que l'étude est en cours, mais les données déjà disponibles sont très claires : l'écart de taux payé par les PME canadiennes est près de deux fois plus élevé que dans les autres pays de l'OCDE.

Sans présumer du résultat de l'étude, reconnaissiez-vous qu'un problème de concurrence existe déjà dans le marché du crédit aux PME? Surtout, quels outils votre ministère mobilise-t-il maintenant, avant même la fin de l'étude, pour commencer à corriger cet écart structurel?

**M. Massie :** Merci de la question.

Je suis tout à fait d'accord avec vous pour dire que les taux d'intérêt ont une incidence importante sur la viabilité des projets

mentioned, the Competition Bureau's study is ongoing, and I do not want to interfere with it.

We also know that the interest rates financial institutions offer businesses are based on risk. Small businesses often pose a higher risk. Among the measures we are putting in place to help small businesses is the Canada small business financing program, where we share the risk with financial institutions in Canada. Financial institutions follow their own process for determining whether to grant a loan and register that loan with us. We set caps on the interest rates charged to small businesses. For a fixed-term loan, the rate is 3%. For a line of credit, the rate is 3% or 5% above the Bank of Canada's key interest rate. This measure is intended to ensure more affordable financing for small businesses.

The other elements we have are aimed at helping entrepreneurs. Whether it's women entrepreneurs, the Black community, or young people, we have programs to help these groups. Regional development agency programs provide contributions that must be repaid, but at a very low rate to help businesses move forward.

We have programs then to assist small businesses.

**Senator Henkel:** You know as well as I do that things are not that simple, especially structurally. It takes a tremendous amount of time and effort to access these programs. In 2018, less than 16% of Canadian businesses were owned by women. Former minister Ng said that the women's entrepreneurship strategy, which at the time had a budget of \$2 billion, would double that number by 2025. However, in the first quarter of 2025, we are at 19.5% despite a budget that has now grown to nearly \$7 billion. We are very far from the announced doubling. How does the department explain this gap, and what concrete measures are you considering to ensure that the billions of dollars invested finally translate into a real impact?

**Mr. Massie:** You are right: We have made progress when it comes to women entrepreneurs. However, there is still a long way to go. The rate of 16.8% to 19.4% represents growth in businesses with employees. However, this rate does not include all women entrepreneurs who do not have employees. The participation rate for women in the latter case is around 30%.

We have also made progress in terms of the participation of self-employed women entrepreneurs. The government will continue its approach to the women entrepreneurship strategy and will continue to work with our partners. The strategy has

d'entrepreneuriat des entreprises. L'étude du Bureau de la concurrence, comme vous l'avez mentionné, est en cours et je ne veux pas y porter atteinte.

Nous savons aussi que les taux d'intérêt que les institutions financières offrent aux entreprises sont basés sur le risque. Bien souvent, les petites entreprises posent un plus haut risque. Parmi les éléments que nous mettons en place pour aider les petites entreprises, il y a le Programme de financement des petites entreprises du Canada où on partage le risque avec les institutions financières au Canada. Les institutions financières suivent leur processus de détermination pour octroyer un prêt et enregistrent ce prêt avec nous. Nous avons des plafonds sur les taux d'intérêt chargés aux petites entreprises. Pour un prêt à terme fixe, le taux est de 3 %. Pour une ligne de crédit, le taux est de 3 ou 5 % de plus que le taux directeur de la Banque du Canada. Cette mesure vise à assurer du financement plus abordable pour les petites entreprises.

Les autres éléments que nous avons visent à aider les entrepreneurs. Qu'il s'agisse de femmes entrepreneurs, de la communauté noire ou de jeunes, nous avons des programmes pour aider ces groupes. Les programmes des agences de développement régional prennent la forme de contributions qui doivent être remboursées, mais à un taux très modique pour aider les entreprises à avancer.

Nous disposons donc de programmes pour aider les petites entreprises.

**La sénatrice Henkel :** Vous savez comme moi que les choses ne sont pas si simples, surtout dans la structure. Il faut énormément de temps et d'efforts pour avoir accès à ces programmes. En 2018, moins de 16 % des entreprises canadiennes étaient détenues par des femmes. L'ex-ministre Ng a affirmé que la stratégie pour l'entrepreneuriat féminin, dotée à l'époque de 2 milliards de dollars, doublerait ce nombre d'ici 2025. Or, au premier trimestre de 2025, nous sommes à 19,5 % malgré une enveloppe portée aujourd'hui à près de 7 milliards de dollars. On est très loin du double annoncé. Comment le ministère explique-t-il cet écart et quelles mesures concrètes envisagez-vous pour que les milliards de dollars investis se traduisent enfin en un impact réel?

**M. Massie :** Vous avez raison : nous avons fait des progrès pour ce qui est des femmes entrepreneurs. Toutefois, il reste énormément de progrès à faire. Le taux de 16,8 à 19,4 % représente la croissance dans les entreprises qui ont des employés. Ce taux ne compte pas, cependant, toutes les femmes entrepreneurs qui n'ont pas d'employés. Le taux de participation des femmes, dans ce dernier cas, est d'environ 30 %.

Nous avons aussi fait des progrès pour ce qui est de la participation des femmes entrepreneurs autonomes. Le gouvernement poursuivra son approche concernant la stratégie d'entrepreneuriat des femmes et continuera de travailler avec nos

20 partners. The goal is to help roll out a series of strategies to assist women entrepreneurs.

[English]

**Senator McBean:** Senator Marshall got close to my question, Senator Wallin kind of nailed it on the head and then Senator Henkel finished the door there. Maybe you can give more examples. I was going to ask about your evaluation of the effectiveness of the federal programs and what improvements and new initiatives are being explored to close the remaining gaps.

**Mr. Massie:** Thank you for the question. There will always be work to do to ensure we have an ever-increasing number of entrepreneurs in Canada because we have a deficit we need to correct. The government has a range of initiatives. On the success of the initiatives we are seeing, for example, if I take something like the Women Entrepreneurship Strategy, while overall percentages may not have increased to the degree we wanted, we have seen some increases in the number of women we serve and the number of women who are accessing those services and finding the supports, the peer mentoring, the services and the capital they need to advance their strategies.

As part of the Women Entrepreneurship Strategy, the WES Ecosystem Fund has supported over 176,000 women since it was created in 2019. The Women Entrepreneurship Loan Fund has provided over 1,100 loans worth \$33 million since it was launched in 2022. We have also enabled women to make connections within the ecosystem through the Women Entrepreneurship Knowledge Hub through 5,100 events where 202,000 women entrepreneurs participated.

BDC had an objective to increase the amount of financing for women entrepreneurs, and they beat that objective a year and a half into the three-year commitment. We have many success stories in different programs.

**Senator McBean:** That is one lane, but what about other lanes? Senator Deacon is not here. I'm sure he would be asking you about areas like AI and technology. What programs are helping?

**Mr. Massie:** We have had success. The government is consulting for the next round of the AI strategy that we are putting forward. Minister Solomon has convened a task force, and we are going through the many proposals that have come in at this point. For some of the programming, the success is measured over the long term as well. On AI, it may be a little early; we'll continue to monitor progress.

partenaires. La stratégie compte 20 partenaires. Le but est d'aider à déployer une série de stratégies pour aider les femmes entrepreneures.

[Traduction]

**La sénatrice McBean :** La sénatrice Marshall a presque posé ma question, la sénatrice Wallin a en quelque sorte mis le doigt dessus, puis la sénatrice Henkel a bouclé la boucle. Peut-être pouvez-vous donner d'autres exemples? J'allais vous interroger sur votre évaluation de l'efficacité des programmes fédéraux et sur les améliorations et les nouvelles initiatives qui sont à l'étude pour combler les lacunes restantes.

**M. Massie :** Je vous remercie de cette question. Il y aura toujours du travail à faire pour que nous ayons de plus en plus d'entrepreneurs au Canada, car nous avons un déficit à combler. Le gouvernement a pris toute une série d'initiatives. En ce qui concerne le succès de ces initiatives, si je prends, par exemple, la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, même si les pourcentages globaux n'ont peut-être pas augmenté autant que nous le souhaitions, nous avons constaté que nous aidons plus de femmes et qu'elles sont plus nombreuses à recourir à ces services pour trouver les soutiens, le mentorat par des pairs, les services et les capitaux dont elles ont besoin pour faire avancer leurs stratégies.

Dans le cadre de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, le Fonds pour l'écosystème de la SFE a soutenu plus de 176 000 femmes depuis sa création, en 2019. Le Fonds de prêts pour l'entrepreneuriat féminin a accordé plus de 1 100 prêts d'une valeur totale de 33 millions de dollars depuis son lancement, en 2022. Nous avons également permis à des femmes de nouer des liens dans l'écosystème grâce au Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat, qui a organisé 5 100 événements auxquels ont participé 202 000 entrepreneures.

La BDC s'était fixé pour objectif d'augmenter le montant des financements accordés aux femmes entrepreneures, et elle a dépassé cet objectif un an et demi après le début de son engagement de trois ans. Nous avons de nombreuses réussites à notre actif dans différents programmes.

**La sénatrice McBean :** C'est un domaine, mais qu'en est-il des autres domaines? Le sénateur Deacon n'est pas présent. Je suis certain qu'il vous interrogerait sur des domaines, comme l'intelligence artificielle et la technologie. Quels programmes sont efficaces?

**M. Massie :** Nous avons obtenu des résultats positifs. Le gouvernement mène actuellement des activités de consultation concernant la prochaine phase de la stratégie en matière d'intelligence artificielle que nous proposons. Le ministre Solomon a mis sur pied un groupe de travail et nous examinons actuellement les nombreuses propositions qui nous ont été soumises. Pour certains programmes, le succès se mesure également à long terme. En ce qui concerne l'intelligence

If we look, for example, at some of the industrial policy programs we had in the aviation sector dating back 10 or 15 years, they have been able to build out the aviation sector in Ontario and in Quebec quite significantly. The reports from those initiatives continue to come into the department on an annual basis to help us.

There are sectors we have been able to build over the last 15 to 20 years. We continue to support them, and through the Strategic Response Fund and the Strategic Innovation Fund, which is its predecessor program, we look at those investments made in the past few years that will pay dividends over the course of the next decade.

**Senator McBean:** Can you give us a quick glance into the future of what some of the new initiatives might be? What are some of the things you're exploring there?

**Mr. Massie:** I'm not as familiar with the Strategic Response Fund, so I'm just trying to go back from memory and see if I have a few data points here. I think the government has looked to advance a range of supports to help enterprises adjust to the tariffs. The deals are currently under review, and we're currently making assessments and decisions on those, and we will be able to provide more information once the investments are done. I don't have the data handy, but I'm happy to go back and talk to my colleagues to be able to provide some information to the committee.

**Senator Yussuff:** Thank you for being here and for the work you do on behalf of Canadians. The department oversees many different programs to support SMEs, and I could make the argument that they're all important. However, is there any measurement to talk about how we can measure improvements? One consistent thing we're seeing with surveys is small businesses are saying there are tremendous challenges as to how to access capital in this country.

Given all you're doing, we should not constantly be seeing the same response that small businesses are repeating: They have problems accessing capital. One is to grow and develop, but these are also risk takers in the economy. How do we overcome this inherent problem that seems to be persistent in small businesses across the country — not just in one region but across all regions of this country?

**Mr. Massie:** Thank you for the question. You are right that we will always hear from small businesses and sectors that require more funding. One of the things I've seen throughout my years in the department is we may not hear as much from the people who are successful in accessing financing and being able to develop and build out their projects.

artificielle, il est peut-être un peu tôt pour se prononcer; nous continuerons à suivre l'évolution.

Si l'on examine, par exemple, certains des programmes de politique industrielle que nous avons mis en place dans le secteur de l'aviation il y a 10 ou 15 ans, ils ont permis de développer considérablement le secteur de l'aviation en Ontario et au Québec. Les rapports sur ces initiatives continuent d'arriver chaque année au ministère pour nous aider.

Il y a des secteurs que nous avons pu aider à croître au cours des 15 à 20 dernières années. Nous continuons à les soutenir et, grâce au Fonds de réponse stratégique et au programme qui le précédait, le Fonds stratégique pour l'innovation, nous examinons les investissements réalisés ces dernières années qui porteront des fruits au cours de la prochaine décennie.

**La sénatrice McBean :** Pourriez-vous nous donner un aperçu de ce que pourraient être certaines des nouvelles initiatives? Quels sont les domaines que vous explorez actuellement?

**M. Massie :** Je ne connais pas très bien le Fonds de réponse stratégique, je vais donc essayer de vous fournir quelques données de mémoire. Je pense que le gouvernement a cherché à mettre en place une série de mesures de soutien pour aider les entreprises à s'adapter aux droits de douane. Les accords sont en cours d'examen; nous procérons actuellement à l'évaluation et prendrons des décisions à leur sujet. Nous serons en mesure de fournir plus d'informations une fois que les investissements auront été réalisés. Je n'ai pas les données sous la main, mais je me ferai un plaisir de consulter mes collègues et de soumettre des informations au comité.

**Le sénateur Yussuff :** Merci d'être ici et de votre travail au nom des Canadiens. Le ministère gère de nombreux programmes destinés à soutenir les PME, et je peux dire qu'ils sont tous importants. Cependant, existe-t-il des moyens de mesurer les améliorations? Selon les sondages, les petites entreprises signalent systématiquement qu'elles ont beaucoup de mal à accéder au capital dans ce pays.

Compte tenu de tout ce que vous faites, nous ne devrions pas constamment entendre la même réponse de la part des petites entreprises : elles ont de la difficulté à accéder au capital. Leur motivation est de croître et de se développer, mais elles sont aussi des preneuses de risques dans l'économie. Comment pouvons-nous surmonter ce problème inhérent qui semble persister dans les petites entreprises partout au pays, non seulement dans une région, mais dans toutes les régions?

**M. Massie :** Merci pour cette question. Vous avez raison, nous entendrons toujours les petites entreprises et les secteurs qui ont besoin de plus de financement. J'ai observé, au fil de mes années au sein du ministère, que nous n'entendons peut-être pas autant parler de ceux qui réussissent à obtenir du financement et qui sont en mesure de grandir et de réaliser leurs projets.

What we do and what I have done in every program is I have always looked to learn from previous experience to see where our gaps have been and how we can work to ensure accessibility and ensure the value-for-money proposition for the government.

We can always look to improve. We are always listening to stakeholders, trying to better understand the nuances. We try to design programs with criteria that enable companies to apply.

Every company would like a simpler process, and this is the need to balance out the value for money versus the accounting for good public-dollar spending we need to do.

We have made and have adjusted programs. One thing the pandemic has shown us is that we could adjust programs more quickly and be more nimble in responding to small businesses and Canadian businesses' needs in our programming. Since the pandemic, I have seen that we are changing and adapting our programs on a regular basis.

I will take, for example, the Canada Digital Adoption Program that sunsetted at the end of the last fiscal year. We heard continuous feedback from businesses, some positive and some negative, but we looked to learn from that feedback by doing surveys and trying to adjust our programming and seeing where we could facilitate the process and enable more businesses to come in and be able to access the programming.

**Senator Yussuff:** Given that the demographic of this country has changed tremendously — with women entrepreneurs and Black entrepreneurs — in almost every ethnicity, you have a whole class of people who are now looking at how they can establish their small business but also grow it at the same time.

What has the department done to recognize this fundamental shift in the composition of the country in terms of the demographics, and how do you adapt to meet some of those specific cultural challenges which has not been the history of the country in how we loan money and also how we look at different communities wanting to get into the market and establish their businesses?

**Mr. Massie:** Thank you for the question. As we have developed, for example, the Women Entrepreneurship Strategy, the 2SLGBTQI+ Entrepreneurship Program and the Supporting Black Canadian Communities Initiative, we have proactively engaged with those communities to learn about the challenges, the barriers and the systemic discrimination they faced when it came to accessing capital in order to better understand and appreciate those challenges. Then we looked to design

Ce que nous faisons dans chaque programme, et ce que j'ai fait, c'est toujours tirer les leçons de l'expérience passée pour repérer nos lacunes et trouver comment faire pour garantir l'accessibilité et assurer un bon rapport qualité-prix pour le gouvernement.

Nous pouvons toujours chercher à nous améliorer. Nous sommes toujours à l'écoute des parties prenantes, en essayant de mieux comprendre les nuances. Nous essayons de concevoir des programmes avec des critères qui permettent aux entreprises de postuler.

Toutes les entreprises souhaitent un processus plus simple, et il faut trouver un équilibre entre l'optimisation des ressources et la bonne gestion des deniers publics.

Nous avons conçu et ajusté des programmes. La pandémie nous a notamment montré que nous pouvions ajuster plus rapidement les programmes et réagir plus rapidement aux besoins des petites entreprises et des entreprises canadiennes dans le cadre de nos programmes. Depuis la pandémie, j'ai constaté que nous modifions et adaptons régulièrement nos programmes.

Prenons, par exemple, le Programme canadien d'adoption du numérique, qui a pris fin à la conclusion du dernier exercice. Nous avons reçu une rétroaction continue de la part des entreprises, certains commentaires positifs et d'autres négatifs, mais nous avons cherché à tirer des leçons de cette rétroaction en menant des sondages et en essayant d'ajuster nos programmes, afin de déterminer comment nous pouvions faciliter le processus et permettre à davantage d'entreprises d'accéder aux programmes.

**Le sénateur Yussuff :** Étant donné que la démographie de ce pays a considérablement changé, avec des femmes entrepreneures et des entrepreneurs noirs dans presque toutes les ethnies, vous avez toute une catégorie de personnes qui cherchent maintenant à créer leur petite entreprise, et aussi à la faire croître.

Qu'a fait le ministère pour reconnaître ce changement fondamental dans la composition démographique du pays, et comment vous adaptez-vous pour relever certains de ces défis culturels particuliers qui ne faisaient pas partie de l'histoire du pays pour ce qui est de l'octroi des prêts et de la façon dont nous percevons les différentes communautés qui souhaitent entrer sur le marché et établir leur entreprise?

**M. Massie :** Merci pour cette question. Lorsque nous avons élaboré, par exemple, la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, le Programme d'entrepreneuriat des communautés 2SLGBTQI+ et l'Initiative Appuyer les communautés noires du Canada, nous avons collaboré de manière proactive avec ces communautés afin de mieux comprendre la discrimination systémique, les défis et les obstacles auxquels elles sont confrontées lorsqu'il s'agit

programming that took that information into account and then work with community partners to ensure those communities were made aware of those programs.

We have learned lessons from those programs. We continuously get information and requests for information and calls from other programs, be it within the federal government or elsewhere, asking us to share our learnings and share the information we have gained to help them adjust their programs.

**Senator Ringuette:** I have one quick question. What is the ballpark dollar amount that would be invested on a yearly basis in university research?

**Mr. Massie:** Thanks for the question. I'm not sure I have that answer with me. It is a bit outside of the entrepreneurship realm. I can work with my colleague in the Science and Research Sector to get that information.

**Senator Ringuette:** It is not outside the entrepreneurship realm. That's where I'm heading.

Essentially, what I'm hearing is that Canadian tax dollars are funding a lot of good university research in Canada. Unfortunately, the results are patented, and Canadian entrepreneurs should be able to have access to these patents that we have funded globally, yet the Americans or other entrepreneurs are grabbing and buying these patents, and all the research money that we have put into Canadian university-based research is gone. There is no value left for Canadians as taxpayers, as a government, as new start-ups and as new entrepreneurs in Canada. That's where I'm heading.

When are we going to understand that the investment that we make in university research provides innovation items and patents? We should be a shareholder of this research and these patents so that we have some control as to where the entrepreneur lies — hopefully within the Canadian borders, creating jobs in Canada and exporting, of course, the goods and products that they would produce.

It is very much an entrepreneurial pact.

**Mr. Massie:** Thank you. Maybe I will just clarify.

We do work with the Science and Research Sector at Innovation, Science and Economic Development Canada. We look at commercialization coming out of universities. Within my scope of responsibilities, I will have to talk to my colleagues to get the total amount of funding that goes to universities through either research councils or other initiatives that we have at Innovation, Science and Economic Development Canada in order

d'accéder au capital. Nous avons ensuite cherché à concevoir des programmes tenant compte de ces informations, puis nous avons collaboré avec des partenaires de la communauté afin de nous assurer que ces communautés étaient informées de l'existence de ces programmes.

Nous avons tiré des leçons de ces programmes. Nous recevons continuellement des renseignements et des demandes d'information, ainsi que des appels d'autres programmes, relevant du gouvernement fédéral ou d'autres instances, nous demandant de partager nos enseignements et les données que nous avons recueillies afin de les aider à adapter leurs programmes.

**La sénatrice Ringuette :** J'ai une petite question. Quel est le montant approximatif qui serait investi chaque année dans la recherche universitaire?

**M. Massie :** Merci pour cette question. Je ne suis pas certain d'avoir la réponse avec moi. Cela dépasse un peu le cadre de l'entrepreneuriat. Je peux consulter mon collègue du secteur des sciences et de la recherche pour obtenir cette information.

**La sénatrice Ringuette :** Cela ne dépasse pas le cadre de l'entrepreneuriat. C'est là où je veux en venir.

Essentiellement, ce que j'entends, c'est que les deniers publics canadiens financent beaucoup de bonnes recherches universitaires au Canada. Malheureusement, les résultats sont brevetés, et les entrepreneurs canadiens devraient pouvoir avoir accès à ces brevets que nous avons financés à l'échelle mondiale, mais ce sont les Américains ou d'autres entrepreneurs qui achètent ces brevets et s'emparent de tout l'argent que nous avons investi dans la recherche. Il ne reste aucune valeur pour les Canadiens, que ce soit pour les contribuables, le gouvernement, les nouvelles entreprises ou les nouveaux entrepreneurs du Canada. C'est là où je veux en venir.

Quand comprendrons-nous que les investissements que nous faisons dans la recherche universitaire génèrent des innovations et des brevets? Nous devrions être actionnaires de ces recherches et de ces brevets afin d'avoir un certain contrôle sur la localisation des entrepreneurs — idéalement, à l'intérieur des frontières canadiennes, créant des emplois au Canada et exportant, bien sûr, les biens et les produits qu'ils génèrent.

Il s'agit en quelque sorte d'un pacte entrepreneurial.

**M. Massie :** Merci. Je vais peut-être éclaircir les choses.

Nous travaillons avec le secteur des sciences et de la recherche d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Nous nous intéressons à la commercialisation issue des universités. Dans le cadre de mes responsabilités, je devrai consulter mes collègues afin d'obtenir pour vous le montant total des fonds alloués aux universités par l'entremise des conseils de recherche ou d'autres initiatives d'Innovation, Sciences et

to provide that fact to you. But commercialization coming out of universities and research institutes is one of the challenges we often hear.

We often hear, conversely, that there is great innovation, but they are struggling to be able to market those innovations and are looking for capital. They sometimes have their internal accelerators and incubators within the universities, and sometimes entrepreneurs look and go elsewhere to be able to develop those innovations and those products.

**Senator Ringuette:** What if they sell the patents that have been paid for by Canadian tax dollars?

**The Chair:** Thank you, senator.

If you can, please provide the answer to the committee. It would be an opportunity for me to double-check if my friend ChatGPT provided the right number, because it is \$4.9 billion according to ChatGPT. It will be an opportunity to double-check how efficient my assistant is regarding that.

[Translation]

**Senator Dalphond:** Mr. Massie, you said earlier that there are loans to help women start a business. You talked about \$33 million?

**Mr. Massie:** Yes, we have given \$33 million in loans to women entrepreneurs.

**Senator Dalphond:** We are talking about 1,100 loans?

**Mr. Massie:** Yes, 1,100.

**Senator Dalphond:** Over 10 years?

**Mr. Massie:** Since 2022, so over the past three years.

**Senator Dalphond:** Those are not big loans. The average loan amount is \$33,000?

**Mr. Massie:** These are loans up to \$50,000. Entrepreneurs have different capital requirements throughout the growth of their initiative. Our strategy aims to help women entrepreneurs who want to start a business. These are loans up to \$50,000.

**Senator Dalphond:** Are these small businesses comprising one or two people?

**Mr. Massie:** These are start-up loans. Often, a small business begins with an idea that grows. We want to give them access to capital, help them grow and get started. Then there is a whole series of other measures that open up access to capital in the private market and from government to complement this approach to help entrepreneurs, whether they are women or not, grow their businesses.

Développement économique Canada. Cependant, la commercialisation issue des universités et des instituts de recherche est l'un des défis dont nous entendons souvent parler.

Nous entendons souvent dire, à l'inverse, qu'il y a de grandes innovations, mais que les entrepreneurs ont du mal à les commercialiser et recherchent des capitaux. Elles disposent parfois d'accélérateurs et d'incubateurs au sein des universités, et parfois les entrepreneurs cherchent ailleurs pour pouvoir développer ces innovations et ces produits.

**La sénatrice Ringuette :** Que se passe-t-il s'ils vendent les brevets qui ont été financés par les contribuables canadiens?

**Le président :** Merci, sénatrice.

Si vous le pouvez, veuillez fournir la réponse au comité. Cela me donnera l'occasion de vérifier si mon ami ChatGPT a donné le bon chiffre, car, selon ChatGPT, il s'agit de 4,9 milliards de dollars. Ce sera l'occasion de vérifier l'efficacité de mon assistant à cet égard.

[Français]

**Le sénateur Dalphond :** Monsieur Massie, vous avez mentionné plus tôt des prêts pour aider les femmes à se lancer en affaires. Vous avez parlé de 33 millions de dollars?

**M. Massie :** Oui. Il y a 33 millions de dollars pour des prêts que nous avons faits à des femmes entrepreneures.

**Le sénateur Dalphond :** On parle de 1 100 prêts?

**M. Massie :** Oui, 1 100.

**Le sénateur Dalphond :** Sur 10 ans?

**M. Massie :** Depuis 2022, donc depuis trois ans.

**Le sénateur Dalphond :** Ce ne sont pas de gros prêts. Leur montant, en moyenne, est de 33 000 \$?

**M. Massie :** Ces prêts vont jusqu'à 50 000 \$. Les entrepreneurs ont différentes demandes en capital tout au long de la croissance de l'initiative. Notre stratégie vise à aider les femmes entrepreneures qui désirent se lancer en affaires. Ce sont des prêts d'une valeur maximale de 50 000 \$.

**Le sénateur Dalphond :** Ce sont de petites entreprises composées d'une ou deux personnes?

**M. Massie :** Ce sont des prêts pour le démarrage. Bien souvent, une petite entreprise commence avec une idée qui grandit. Nous voulons alors leur donner un accès au capital, les aider à grandir et à démarrer. Ensuite, il y a toute une série d'autres mesures qui ouvrent l'accès au capital dans le marché privé et au gouvernement en complément à cette approche pour aider l'entrepreneur, qu'elle soit femme ou non, à faire grandir son projet.

**Senator Dalphond:** Are these direct loans you are providing?

**Mr. Massie:** We have empowered organizations working in this field. We sought out organizations that worked with women entrepreneurs and provided loan development. We decided it was best to work with people who were knowledgeable and experienced in this field. For example, Évol in Quebec is one of the organizations we fund. We also fund several organizations such as WeBC and AWE Alberta, which are women's entrepreneurship organizations.

**Senator Dalphond:** There is the Canada Small Business Financing Program, and I see on the website 53,000 loans worth \$11 billion. These are not direct loans, but loan guarantees made by financial institutions?

**Mr. Massie:** Correct.

**Senator Dalphond:** You have conditions. For example, the bank cannot require more than 3% above the prime rate. Is that a competitive rate? Without you, what would be required of them?

**Mr. Massie:** As you know, all entrepreneurial proposals and financing requests are based on a set of criteria that the bank must use to make its decisions. The goal of this program is to provide accessible financing to entrepreneurs at an affordable price. We finance several organizations. In fact, the three major sectors we finance the most are food services and accommodation, retail trade, and health care and social assistance. These three sectors are much higher risk, and many banks are reluctant to finance them. This is a way to facilitate access to credit for certain higher-risk sectors. I am not in their shoes, nor am I their banker, but I get the impression that if these businesses were looking for a loan, the rate would be much higher than the prime rate plus 3%.

**Senator Dalphond:** Is this \$11 million in case everything goes wrong and none of the loans are repaid?

**Mr. Massie:** Yes. We have formulas to limit the government's financial liability. They are allocated by the participating financial institution. Over the last two five-year periods, the program has been roughly balanced between costs and claims paid.

**Le sénateur Dalphond :** C'est un prêt que vous faites directement?

**M. Massie :** Nous avons habilité des organisations qui travaillent dans ce domaine. Nous sommes allés chercher des organisations qui travaillaient avec des femmes entrepreneures et qui faisaient du développement de prêts. Nous nous sommes dit qu'il est préférable d'avoir des gens qui s'y connaissent dans le domaine et qui ont de l'expérience. Par exemple, l'entreprise Évol au Québec est une organisation que nous finançons. Nous finançons également plusieurs organisations comme la WeBC ou aWe Alberta, qui sont des organisations d'entrepreneuriat de femmes.

**Le sénateur Dalphond :** Il y a le Programme de financement des petites entreprises du Canada, et je vois sur le site Web 53 000 prêts d'une valeur de 11 milliards de dollars. Ce ne sont pas des prêts directs, mais des garanties de prêts faits par les institutions financières?

**M. Massie :** C'est exact.

**Le sénateur Dalphond :** Vous avez des conditions. Par exemple, la banque ne peut exiger plus de 3 % au-dessus du taux directeur. Est-ce un taux compétitif? Sans vous, qu'est-ce qu'on leur demanderait?

**M. Massie :** Tout projet d'entrepreneuriat et toute demande de financement seront basés sur une série de critères où la banque devra prendre des décisions, comme vous le savez. L'objectif de ce programme est d'assurer un financement accessible aux entrepreneurs à prix abordable. On finance plusieurs organisations. D'ailleurs, les trois grands secteurs que l'on finance le plus sont ceux de la restauration et de l'accommmodation, du commerce au détail ainsi que des soins de santé et de l'aide sociale. Ces trois secteurs sont à beaucoup plus haut risque et plusieurs banques hésitent à les financer. C'est une façon de faciliter l'accès au crédit pour certains secteurs qui sont à plus haut risque. Je ne suis pas dans leurs souliers ni leur banquier, mais j'ai l'impression que si ces entreprises cherchaient un prêt, le taux serait beaucoup plus élevé que le taux directeur plus 3 %.

**Le sénateur Dalphond :** Cette somme de 11 milliards de dollars, c'est dans le cas où tout irait mal et aucun des prêts ne serait remboursé?

**M. Massie :** Oui. Nous avons des formules pour limiter la responsabilité financière du gouvernement. Elles sont allouées par l'institution financière participante. Le programme, au cours des deux dernières périodes de cinq ans, est à peu près équilibré entre les coûts et les réclamations payées.

[English]

**Senator Varone:** The reason I wanted to defer the question is because I didn't want to set the tone in the wrong way, but following up on some of the points that Senator Yussuff talked about, 23% of Canadians were not born here. They were born elsewhere. That number grows exponentially in major centres where it reaches 40%.

There is limited access to capital for start-ups and small businesses, and when they are denied access to capital, they don't report. It has been my experience and I have seen it first-hand where they go to the underground market and the underground economy.

The correlation between being able to bank and reporting is symbiotic. They go together. You end up resolving much of the underground economy the minute they become legitimate businesses.

Do you have data with respect to how many people are denied that access to capital, and how big is the underground market that we have no idea exists in Canada?

**Mr. Massie:** Thank you for the question. I have not seen official data that would allow us to quantify the amount of the underground economy.

I will say the experience that I had designing the Black Entrepreneurship Program, where we spent six months in co-development with the Black-Canadian community and listening to the anecdotal evidence that came up — such as a gentleman who had two businesses and had operated for 20 years but had never been able to get a credit card from a financial institution — was sobering to me. We have a number of those examples of businesses that had always worked informally through friends and family or through being able to sort of advance.

I think when we put in place initiatives like the Black Entrepreneurship Program or the Women Entrepreneurship Strategy and when we work with developmental lenders like the Federation of African Canadian Economics, or FACE, or with organizations like the Women Entrepreneurship Loan Fund, we are working with people who are in the community and will work with the members of the community to be able to build out approaches. Futurpreneur, for example, is one of those organizations that works extensively. About 40% of their members are women entrepreneurs. They have developed very strong practices for Black entrepreneurs and Indigenous entrepreneurs.

[Traduction]

**Le sénateur Varone :** Si j'ai voulu reporter la question, c'est parce que je ne voulais pas fausser le ton. Toutefois, pour revenir sur certains points soulevés par le sénateur Yussuff, 23 % des Canadiens ne sont pas nés ici. Ils sont nés ailleurs. Ce chiffre augmente de manière exponentielle dans les grands centres, où il atteint 40 %.

L'accès au capital est limité pour les entreprises en démarrage et les petites entreprises, et lorsqu'elles se voient refuser l'accès au capital, elles ne le signalent pas. D'après mon expérience et ce que j'ai pu observer, elles se tournent alors vers le marché noir et l'économie souterraine.

La corrélation entre la possibilité d'accéder aux services bancaires et la déclaration est symbiotique. Elles vont de pair. On finit par résoudre une grande partie du problème de l'économie souterraine dès que ces entreprises deviennent légitimes.

Disposez-vous de données sur le nombre de personnes qui se voient refuser l'accès au capital et sur l'ampleur du marché parallèle dont nous ignorons l'existence au Canada?

**M. Massie :** Merci pour cette question. Je n'ai pas vu de données officielles qui nous permettraient de quantifier l'ampleur de l'économie parallèle.

L'expérience que j'ai acquise en concevant le Programme pour l'entrepreneuriat des communautés noires m'a profondément marqué. Au cours de ce programme, pendant six mois, nous avons travaillé en étroite collaboration avec la communauté afro-canadienne et écouté des récits personnels, notamment celui d'un homme qui possédait deux entreprises et exerçait ses activités depuis 20 ans, mais qui n'avait jamais réussi à obtenir une carte de crédit auprès d'une institution financière. Nous avons un certain nombre d'exemples d'entreprises qui ont toujours fonctionné de manière informelle grâce à des amis et à la famille ou en étant capables d'avancer elles-mêmes, en quelque sorte.

Je pense que lorsque nous mettons en place des initiatives, telles que le Programme pour l'entrepreneuriat des communautés noires ou la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, et lorsque nous collaborons avec des prêteurs au développement, comme la Fédération Africaine Canadienne économique, ou FACE, ou avec des organisations telles que le Fonds de prêts pour les femmes en entrepreneuriat, nous travaillons avec des personnes qui font partie de la communauté et qui collaboreront avec les membres de la communauté pour concevoir des approches. Futurpreneur, par exemple, est une de ces organisations qui travaille beaucoup. Environ 40 % de ses membres sont des femmes entrepreneurs. Elle a mis au point des pratiques très efficaces pour les entrepreneurs noirs et les entrepreneurs autochtones.

**Senator Varone:** I understand that. The point I am trying to make is: Do you acknowledge that the minute capital is accessible by the very start-ups that you are talking about, they become part of the legitimate economy? And that's the direct point.

**Mr. Massie:** I will not dispute that point. But as soon as we can enable them — what we have often termed as the “classical economic sector” — that definitely helps. Once entrepreneurs can actually be able to access those funds and access the system, they can access more growth and a range of services that they need to be able to build out their services.

**The Chair:** Colleagues, we have five minutes left and five senators who have expressed interest in a second round. Try to be efficient. Go with a quick question.

**Senator Loffreda:** With respect to economic sovereignty, I don't want a commitment on your part today, and I think it would not be fair, but we both agree that business succession is a huge concern. We agree on economic sovereignty. What's the next step in enhancing employee ownership trusts? It's not like co-ops, exactly. Can we go through your office? Would you say, “I have communicated to the Minister of Finance on the issue, and I have communicated to every possible department”? Great minds think alike. We agree on it. What's the next step?

**Mr. Massie:** Thank you for that. I think we can continue to have conversations. I'm always happy to have conversations with you, and I'm happy to work with my colleagues at Finance Canada because, at the end of the day, we will have to work with our colleagues at Finance Canada who control tax policy. We work with stakeholders all the time who bring forward a range of initiatives, and we do talk with Finance Canada, but at the end of the day, Finance Canada will make those decisions.

**Senator Loffreda:** Okay. So we can use your office to —

**The Chair:** Thank you, senator. I have to be fair.

**Senator Marshall:** How come the answer is always more money? I don't understand, and we are not getting to where we want to go. But every financial document is more money, more money, more money. It's not the answer. So what's the solution? I don't know. Do you know?

**Mr. Massie:** Capital and financing are the fuel for businesses. Businesses and business owners always have a mission to grow and scale their business, so they will always look for more

**Le sénateur Varone :** Je comprends cela. Ce que j'essaie de dire, c'est : reconnaisssez-vous que, dès que les entreprises en démarrage dont vous parlez ont accès au capital, elles font partie de l'économie légitime? C'est là le point essentiel.

**M. Massie :** Je ne conteste pas ce point. Cependant, dès que nous pouvons leur donner les moyens d'agir dans ce que nous appelons souvent le « secteur économique classique », cela aide absolument. Une fois que les entrepreneurs peuvent réellement accéder à ces fonds et au système, ils peuvent accéder à davantage de croissance et à toute une gamme de services dont ils ont besoin pour développer leurs activités.

**Le président :** Chers collègues, il nous reste cinq minutes et cinq sénateurs ont exprimé leur intérêt pour un deuxième tour. Essayez d'être efficaces. Posez des questions brèves.

**Le sénateur Loffreda :** En ce qui concerne la souveraineté économique, je ne vous demande pas un engagement aujourd'hui, je pense que ce ne serait pas juste, mais nous convenons tous deux que la relève des entreprises est une préoccupation majeure. Nous sommes d'accord pour ce qui est de la souveraineté économique. Quelle est la prochaine étape pour améliorer les fiducies collectives d'employés? Elles ne sont pas exactement comme les coopératives. Pouvons-nous passer par votre bureau? Diriez-vous que vous avez communiqué avec le ministre des Finances à ce sujet, et que vous avez communiqué avec tous les ministères concernés? Les grands esprits se rencontrent. Nous convenons de cela. Quelle est la prochaine étape?

**M. Massie :** Merci pour cela. Je pense que nous pouvons poursuivre nos discussions. Je suis toujours ravi de bavarder avec vous et je suis heureux de travailler avec mes collègues de Finances Canada, car, en fin de compte, nous devrons collaborer avec nos collègues de Finances Canada qui contrôlent la politique fiscale. Nous travaillons en permanence avec des parties prenantes qui proposent toute une série d'initiatives, et nous échangeons avec Finances Canada, mais, en fin de compte, c'est Finances Canada qui prendra ces décisions.

**Le sénateur Loffreda :** D'accord. Nous pouvons donc faire appel à votre bureau pour...

**Le président :** Merci, sénateur. Je dois être juste.

**La sénatrice Marshall :** Pourquoi la réponse est-elle toujours « plus d'argent »? Je ne comprends pas, nous n'arrivons pas à atteindre notre objectif. Mais tous les documents financiers ne parlent que d'argent, d'argent et encore d'argent. Ce n'est pas la solution. Alors, quelle est la solution? Je ne sais pas. Le savez-vous?

**Mr. Massie :** Le capital et le financement sont le moteur des entreprises. Les entreprises et les chefs d'entreprise ont toujours pour mission de faire prendre de l'expansion à leur entreprise et

capital. I think we need to ensure there is sufficient capital in the economy to enable businesses to grow. But in my eight years working on small business, I have yet to meet a stakeholder who says, "I'm good with money."

**Senator McBean:** In your own words, you said it was quite sobering to come across a story where a gentleman had no access to a credit card and was already a business owner. In line with Senator Varone, how are you working with private lenders, fintech providers and other alternative financing platforms to modernize access to capital pathways for these small- and medium-sized enterprises, particularly those without traditional collateral or credit histories?

**Mr. Massie:** Thank you for the question. I think when we worked on different initiatives, we have had the chance to engage with financial institutions and their industry associations. We continue to work with them and encourage them to make links with the community and build out partnerships that they can do. For example, Block is a big financial company that does a range of services for entrepreneurs. We have regular conversations with Block, and I have conversations with many others. I'm just using that as an example. We have put them in touch, for example, with Indigenous entrepreneurs, with women entrepreneurs and with FACE, and that has developed into partnerships and helped them grow elements of their business and open up financing.

**Senator Wallin:** I just have a request. If you can, please send us in written form your metrics for assessing success. Thank you.

**The Chair:** Colleagues, thank you for your efficiency and discipline.

[*Translation*]

Mr. Massie, thank you for sharing your thoughts. This is very helpful to us as we begin our special study. Your testimony will be taken into consideration.

Honourable senators, we continue our study on access to credit and capital markets for small- and medium-sized enterprises with our second panel.

I wish to welcome our two witnesses representing the Business Development Bank of Canada: Ms. Isabelle Hudon, President and Chief Executive Officer, and Mr. Pierre Cléroux, Vice President, Research and Chief Economist, by video conference.

de la faire croître, ils sont donc toujours à la recherche de capitaux supplémentaires. Je pense que nous devons veiller à ce qu'il y ait suffisamment de capitaux dans l'économie pour permettre aux entreprises de se développer. Cependant, au cours de mes huit années de travail dans le domaine des petites entreprises, je n'ai encore jamais rencontré un intéressé qui me dise : « J'ai suffisamment d'argent. »

**La sénatrice McBean :** Vous avez dit vous-même qu'il était déconcertant de découvrir l'histoire d'un homme qui n'avait pas accès à une carte de crédit et qui était déjà propriétaire d'une entreprise. Dans la lignée de ce que disait le sénateur Varone, comment collaborez-vous avec les prêteurs privés, les fournisseurs de technologies financières et d'autres plateformes de financement parallèles afin de moderniser l'accès aux sources de capital pour ces PME, en particulier celles qui n'ont pas les garanties classiques ou des antécédents de crédit?

**M. Massie :** Merci pour cette question. Au gré de nos travaux sur différentes initiatives, nous avons eu l'occasion de traiter avec des institutions financières et leurs associations professionnelles. Nous continuons à travailler avec elles et les encourageons à établir des liens avec la collectivité et à bâtir des partenariats, autant que possible. Par exemple, Block est une grande société financière qui offre toute une gamme de services aux entrepreneurs. Nous avons des échanges réguliers avec Block, et j'ai des conversations avec beaucoup d'autres. Je ne cite cela qu'à titre d'exemple. Nous les avons mis en contact, par exemple, avec des entrepreneurs autochtones, des femmes entrepreneures et FACE, ce qui a donné lieu à des partenariats et les a aidés à prendre de l'expansion et à obtenir du financement.

**La sénatrice Wallin :** J'ai juste une demande à vous adresser. Si possible, veuillez nous envoyer par écrit vos critères d'évaluation de la réussite. Merci.

**Le président :** Chers collègues, merci pour votre efficacité et votre discipline.

[*Français*]

Monsieur Massie, je vous remercie d'avoir échangé vos remarques. Cela nous aide beaucoup en ce début d'étude spéciale. Votre témoignage sera pris en considération.

Honorables sénateurs, nous continuons notre étude sur l'accès au crédit et aux marchés des capitaux pour les petites et moyennes entreprises avec notre second panel.

Je souhaite la bienvenue aux témoins de la Banque de développement du Canada : Mme Isabelle Hudon, présidente et cheffe de la direction, et M. Pierre Cléroux, vice-président, Recherche et économiste en chef, qui est présent par vidéoconférence.

Ms. Hudon, you have a rather busy schedule. We really appreciate having you join us. You have approximately five minutes for your opening remarks and then we will move on to questions and answers. Thank you and welcome to the committee.

**Isabelle Hudon, President and Chief Executive Officer, Business Development Bank of Canada:** I'm never too busy to meet with senators.

On behalf of the Business Development Bank of Canada, or BDC, I would like to sincerely thank you for inviting us to engage in this important discussion. I especially want to thank you for your interest in access to capital for Canada's entrepreneurs and small- and medium-sized enterprises, or SMEs.

To start, I'll say a few words about BDC. We deploy capital by providing financing, so loans, advisory services and venture capital. We have a portfolio of approximately \$55 billion, including \$6 billion in venture capital. I should also mention that we are a Crown corporation and we operate at arm's length from the government when it comes to funding. Every year, we generate the capital we need to carry out our mandate. In addition, we pay out an annual dividend to our only shareholder, the Government of Canada.

I also want to commend your decision to focus on the issue of access to capital for SMEs — a matter of great significance for our economy, and one where we can and must do better. Let me explain. Over the past 15 to 20 years, the volume of loans granted to businesses of all sizes in Canada has consistently increased. For example, during the 10-year period between 2012 and 2022, total lending volume almost doubled. At first glance, such growth might suggest that access to capital is not a major challenge for Canadian businesses. However, the reality is quite different when we look specifically at SMEs.

Between 2007 and 2011, except for the financial crisis year of 2008, Canadian SMEs managed to secure about 17% of the total outstanding business loans each year. From 2012 to 2022, however, the share of financing directed to SMEs steadily declined, from nearly 16% in 2012 to just 11% in 2022.

[English]

This trend is concerning and deserves our attention, especially since SMEs are at the heart of the Canadian economy. Today, Canada is currently home to 1.1 million SMEs, representing 99.6% of all businesses nationwide. These SMEs account for 64% of private sector employment and generate nearly half of the GDP generated by the private sector.

Madame Hudon, vous avez un horaire plutôt chargé. Nous apprécions beaucoup votre présence. Vous disposez d'environ cinq minutes pour vos remarques d'ouverture et par la suite, nous passerons à la période des questions. Merci et bienvenue au comité.

**Isabelle Hudon, présidente et cheffe de la direction, Banque de développement du Canada :** Je ne suis jamais trop occupée pour venir discuter avec les sénatrices et sénateurs.

Au nom de la Banque de développement du Canada, ou BDC, j'aimerais vous remercier chaleureusement pour cette invitation à venir échanger avec vous, et particulièrement pour votre intérêt face à l'accès au capital pour les PME et les entrepreneurs au Canada.

Quelques mots au sujet de la BDC. Nous déployons du capital en prêtant de l'argent, donc des prêts, du service-conseil et des investissements de capital de risque. Notre portefeuille est de quelque 55 milliards de dollars, dont 6 milliards de dollars en capital de risque. J'aimerais aussi vous rappeler que nous sommes une société d'État et que nous sommes autonomes au chapitre du financement. D'année en année, nous générerons le capital dont nous avons besoin pour réaliser notre mandat et de surcroît, nous payons chaque année des dividendes à notre seule actionnaire, le gouvernement du Canada.

J'aimerais saluer votre décision de vous pencher sur la question de l'accès au capital pour les PME. C'est un enjeu d'importance pour notre économie et c'en est un pour lequel nous pouvons et devons faire mieux. Je m'explique. Si l'on regarde les 15 à 20 dernières années, les volumes de prêts octroyés aux entreprises de toutes tailles au Canada n'ont cessé de croître. Par exemple, en 10 ans, entre 2012 et 2022, le volume total de prêts a presque doublé. Ce genre de croissance pourrait suggérer à un haut niveau que l'accès au capital n'est pas véritablement un problème pour les entreprises canadiennes. Or, le portrait est bien différent si on s'intéresse spécifiquement aux PME.

Entre 2007 et 2011, à l'exception de l'année 2008 alors que la crise financière battait son plein, les PME canadiennes parvenaient à aller chercher, bon an mal an, 17 % de l'encours total des prêts aux entreprises au Canada. Puis, de 2012 à 2022, le financement destiné aux PME n'a cessé de prendre du recul, passant de près de 16 % en 2012 à 11 % en 2022.

[Traduction]

Cette tendance est préoccupante et mérite qu'on s'y attarde, d'autant plus que les PME sont au cœur de l'économie canadienne. En effet, le Canada compte aujourd'hui 1,1 million de PME, lesquelles représentent 99,6 % de toutes les entreprises du pays. Ces PME sont responsables de 64 % de l'emploi dans le secteur privé et contribuent à près de la moitié du PIB généré par le secteur privé.

SMEs are not unique to Canada, but Canada stands out for the very high proportion of small businesses in its economy. For instance, businesses with fewer than 100 employees make up 98% of all companies, and three quarters of these have fewer than 10 employees. Compared to the U.S., where large corporations employ a greater share of the workforce, Canada stands out for the significant share of employment that comes from small businesses. This means that when Canadian SMEs face challenges in accessing capital, it directly affects a large part of our economy and ultimately all Canadians.

When I joined BDC almost five years ago, one of my priorities was to obtain a clear picture of the SMEs facing challenges in accessing capital. Our analysis revealed that around 350,000 entrepreneurs lack the financing they need to realize their projects and achieve their ambitions.

Most of these entrepreneurs are from groups under-represented in the portfolios of major financial institutions: businesses in rural and remote regions, women entrepreneurs, Black entrepreneurs, newcomers and Indigenous entrepreneurs.

As a development bank, it is part of our mandate to do more and better to reach these entrepreneurs. With this in mind, we have mobilized our teams on the ground and set concrete targets to expand our reach. We also developed targeted programs to better meet the specific needs of entrepreneurs who face greater barriers accessing capital.

Finally, we rallied partners from across the country, from major banks to the Community Futures Network of Canada, and we launched a new Community Banking team to make our capital more accessible. Our most recent results show that progress is possible, but there is still much work to be done.

#### [Translation]

In four years, we have increased the number of entrepreneurs we serve by 47%, reaching 107,000 clients across the country. Over the same period, the value of our portfolio commitments grew by 38%. In other words, our client growth has largely come from small loans. This has also led to a notable evolution in our risk profile. For example, between 2020 and 2025, we increased the value of loans authorized to SMEs with risk ratings of 3 or worse by 19%, and authorizations to higher-risk sectors by 51%.

Les PME ne sont pas une réalité propre au Canada, mais le Canada se distingue par la part particulièrement élevée de petites entreprises dans son économie. Par exemple, les entreprises de moins de 100 employés représentent à elles seules 98 % de toutes les entreprises, et les trois quarts d'entre elles comptent moins de 10 salariés. Lorsque nous nous comparons à l'économie américaine, il est frappant de constater que la part de l'emploi dans les grandes entreprises est nettement plus élevée chez nos voisins du Sud, alors que c'est exactement l'inverse pour ce qui est des petites entreprises au Canada. Autrement dit, si les PME connaissent de la difficulté à accéder au capital, cela se répercute directement sur notre économie et, en fin de compte, sur tous les Canadiens.

Je suis arrivée à la tête de BDC il y a près de cinq ans. L'une des choses qu'il m'importait d'avoir à mon arrivée était un portrait de ces PME pour qui l'accès au capital présente un enjeu. Nos analyses nous ont permis de découvrir qu'environ 350 000 entrepreneurs n'ont pas accès au financement dont ils ont besoin pour réaliser leurs projets.

De ce nombre, une majorité provient de clientèles sous-représentées dans les portefeuilles des grandes institutions financières : entreprises en régions rurales et en régions éloignées; femmes entrepreneures; entrepreneurs racisés; nouveaux arrivants et entrepreneurs autochtones.

À titre de banque de développement, il était directement dans notre mandat de faire plus et mieux pour rejoindre un plus grand nombre de ces entrepreneurs. C'est dans cet esprit que nous avons mobilisé nos équipes sur le terrain et que nous nous sommes donné des cibles concrètes pour augmenter notre portée. Nous avons également développé des programmes et des outils ciblés pour mieux répondre aux besoins spécifiques des entrepreneurs pour qui l'accès au capital est plus ardu.

Nous avons enfin mobilisé nos partenaires de partout au pays — des grandes banques au réseau des SADC et Community Futures — et mis sur pied une toute nouvelle approche de financement collaboratif, pour accroître l'accessibilité de notre capital. Nos plus récents résultats suggèrent qu'il est possible de faire bouger l'aiguille — tout en confirmant qu'il reste encore bien du chemin à parcourir.

#### [Français]

En quatre ans, nous avons augmenté le nombre d'entrepreneurs que nous servons de 47 % pour atteindre 107 000 clientes et clients partout au Canada. Durant la même période, la valeur de notre portefeuille d'engagement a augmenté de 38 %. Autrement dit, la croissance de notre clientèle s'est surtout faite par de petits prêts. Ce faisant, notre profil de risque a aussi connu une évolution notable. Par exemple, entre 2020 et 2025, nous avons augmenté de 19 % la valeur des prêts autorisés à des PME avec des cotations de risque de 3 ou pire, et accru de 51 % les autorisations à des secteurs plus à risque de défaut.

These results demonstrate that it is possible to improve access to capital for SMEs. However, given our experience over the past four years, meeting this challenge requires targeted and deliberate efforts.

[*English*]

Above all, we must recognize that this is a collective responsibility and that the entire financial ecosystem must be part of the effort. One thing is sure: Our work at BDC is far from being finished. With that, Pierre Cléroux and I will be pleased to answer your questions.

[*Translation*]

**The Chair:** Thank you, Ms. Hudon, for your opening statement.

Mr. Cléroux, if you experience any technical difficulties, please let us know, so that we can suspend the meeting and follow up with you.

[*English*]

**Senator Varone:** Welcome. Lending is complicated, and the only thing more complicated is borrowing. In my experience in small business, there are two solitudes that exist in the banking community. Without patting my colleague Senator Loffreda on the back, my experience extends to all banks, but two in particular: RBC which follows the edict of “know your client,” and they spend a lot of time getting to know the client; and TD Bank which pretty much doesn’t care if I exist or not. It is a mathematical equation, and you have to fill out a bunch of forms to figure out whether you qualify for lending. Where does BDC fit in that landscape as it relates to small business? Do you have the resources and the time it takes to know your clients and understand who they are? I ask because not everything manifests in numbers.

**Ms. Hudon:** The short answer is yes. We are seasoned to answer the category of “know your client” and more than that, which is to make sure that client satisfaction is at the right level. You discussed the key performance indicators, or KPIs. We are data-driven, and we want to know our clients more every day, but we also want to make sure the satisfaction of our clients is at the right level.

On that front, I can tell you that over the last five years, we have gained ground on the satisfaction of our clients, and it is probably linked to the fact that we do not apply all the same rules to all clients. I would say it is sad, but it is still difficult to believe that in 2025, we need to have dedicated teams for dedicated clienteles — for example, serving women or Indigenous clients. Without those dedicated teams applying not different rules but applying the rules differently to those specific

Ces résultats démontrent donc qu'il est possible d'accroître l'accès au capital pour les PME. Cela dit, si j'en crois notre expérience des quatre dernières années, il faut des efforts ciblés et surtout délibérés pour relever ce défi de taille.

[*Traduction*]

Et surtout, il faut reconnaître qu'il s'agit d'une responsabilité collective; et que l'ensemble du secteur financier doit se mobiliser. Chose certaine, notre travail à la BDC est loin d'être terminé! Sur ce, Pierre Cléroux et moi-même serons heureux de répondre à vos questions.

[*Français*]

**Le président :** Merci, madame Hudon, pour vos remarques d'ouverture.

Monsieur Cléroux, si jamais il y avait des problèmes techniques, veuillez le signaler pour qu'on puisse suspendre la réunion, puis revenir à vous.

[*Traduction*]

**Le sénateur Varone :** Bienvenue. Prêter de l'argent est compliqué, et la seule chose qui soit plus compliquée, c'est d'emprunter. D'après mon expérience dans le domaine des petites entreprises, il existe deux solitudes dans le milieu bancaire. Sans vouloir féliciter mon collègue, le sénateur Loffreda, mon expérience s'étend à toutes les banques, mais à deux en particulier : la RBC, qui suit le décret de « connaître son client » et passe beaucoup de temps à apprendre à connaître le client, et la Banque TD, qui se soucie peu de mon existence. C'est une équation mathématique, et il faut remplir une série de formulaires pour déterminer si l'on est admissible à un prêt. Quelle est la place de la BDC dans ce paysage en ce qui concerne les petites entreprises? Disposez-vous des ressources et du temps requis pour connaître vos clients et comprendre qui ils sont? Je pose cette question parce que tout ne se traduit pas en chiffres.

**Mme Hudon :** En bref, oui. « Connaître son client » est notre coutume et, en plus, nous nous assurons que le degré de satisfaction du client est le bon. Vous avez mentionné les indicateurs de rendement clés, ou IRC. Nous sommes guidés par les données et nous voulons en savoir plus sur nos clients chaque jour, mais nous voulons également nous assurer que leur satisfaction est à la hauteur.

À cet égard, je peux vous dire qu'au cours des cinq dernières années, nous avons gagné du terrain concernant la satisfaction de nos clients, et cela est probablement lié au fait que nous n'appliquons pas les mêmes règles à tous les clients. Je dirais que c'est regrettable, mais il est encore difficile de croire qu'en 2025, nous devions avoir des équipes dédiées à des clienteles particulières, par exemple pour servir les femmes ou les clients autochtones. Sans ces équipes spécialisées qui n'appliquent pas

clients, we would not be able to stand in front of you and tell the story that I just told you. Are we the best? Probably not. Are we very close to our clients? More and more.

**Senator Varone:** I have a follow-up question, if I may, on banking platforms. I borrow money from RBC, but I manage my money through TD, because they have a better platform. It is a reality in the small business landscape. They know it because I have duplicate accounts for everything. But the question that I have is: Some banks that I steered away from prevent me from the easily understood platforms of other banks. They insist that you bank with them and their platform notwithstanding how complicated they are. Where does BDC stand in that landscape?

**Ms. Hudon:** BDC is slightly different in that we exclusively serve entrepreneurs for their business. We don't do the day-to-day and the retail banking. Is it good or bad? I don't know. But that is exclusively what we do.

On the platform, I'm not going to brag that it's under my regime that BDC launched this with my predecessor who saw a huge opportunity to bring a platform that would make it easier for entrepreneurs to borrow money.

And we have that online platform where you answer five questions and usually the money can be in your bank account for a loan under \$150,000 within 10 days.

Being easy to do business with is a key driver for us. We would not be able to apply this platform to all sizes of loans, but the experience was so good for the first tranche of \$100,000 that we're bringing this platform to serve clients for loans up to \$350,000.

**Senator Marshall:** Thank you very much for being here today.

I know from reading the material on your website and your annual report, there are certain things that you measure, like the number of loans, the amount outstanding, loans written off and your allowance for doubtful accounts.

But in your opening remarks, you gave the impression, if I understood you correctly, that you're also measuring other things like client satisfaction, I think you said. Do you look at the number of clients who make it? How many don't make it?

des règles différentes, mais qui appliquent les règles différemment à ces clients précis, nous ne serions pas en mesure de nous présenter devant vous et de vous raconter l'histoire que je viens de vous raconter. Sommes-nous les meilleurs? Probablement pas. Sommes-nous très proches de nos clients? De plus en plus.

**Le sénateur Varone :** J'ai une question complémentaire, si vous voulez bien, sur les plateformes bancaires. J'emprunte de l'argent à la RBC, mais je gère mon argent par l'intermédiaire de la TD, car elle dispose d'une meilleure plateforme. C'est une réalité dans le monde des petites entreprises. Ils le savent, car j'ai des comptes en double pour tout. Mais la question que je me pose est la suivante : certaines banques que j'ai évitées m'empêchent d'accéder aux plateformes faciles à comprendre d'autres banques. Elles insistent pour que vous utilisiez leurs services bancaires et leur plateforme, malgré leur complexité. Quelle est la position de la BDC dans ce contexte?

**Mme Hudon :** La BDC est légèrement différente en ce sens que nous servons exclusivement les entrepreneurs pour leurs activités commerciales. Nous ne nous occupons pas des opérations bancaires quotidiennes et de détail. Est-ce une bonne ou une mauvaise chose? Je ne sais pas. Mais c'est exclusivement ce que nous faisons.

En ce qui concerne la plateforme, je ne vais pas me vanter et dire que c'est sous mon régime que la BDC l'a lancée; mon prédécesseur a su voir l'énorme occasion de mettre en place une plateforme qui faciliterait l'accès au crédit pour les entrepreneurs.

Nous disposons d'une plateforme en ligne où il suffit de répondre à cinq questions et, en général, l'argent peut être versé dans votre compte bancaire dans les 10 jours pour un prêt inférieur à 150 000 \$.

Faciliter les relations commerciales est un facteur clé pour nous. Nous ne pouvons pas appliquer cette plateforme à tous les montants de prêts, mais l'expérience a été si positive pour la première tranche de 100 000 \$ que nous étendons cette plateforme aux clients pour des prêts allant jusqu'à 350 000 \$.

**La sénatrice Marshall :** Merci beaucoup d'être ici aujourd'hui.

D'après ce que j'ai lu sur votre site Web et dans votre rapport annuel, je sais que vous mesurez certains éléments, comme le nombre de prêts, le montant impayé, les prêts radiés et votre provision pour créances douteuses.

Cependant, en écoutant votre déclaration liminaire, j'ai cru comprendre que vous mesurez également d'autres éléments, comme la satisfaction des clients, si je ne m'abuse. Examinez-vous le nombre de clients qui réussissent? Combien échouent?

Can you just give us some idea of what else you measure? I'm looking in terms of what your performance indicators are besides strictly relating to the amount of money that you lend out.

**Ms. Hudon:** Very good question. When I joined five years ago and we redesigned our strategic vision for the next five to seven years — and we're almost done with this strategy — it was important for me to review the KPIs to ensure we were driving the right behaviours of our teams on the ground to deliver more and to do better and more for a greater number of entrepreneurs in Canada. And we moved from a scorecard of 90% of our KPIs being financial KPIs to a scorecard that now has less than 50% of the KPIs being financial KPIs. Let me tell you, it was a series of robust conversations with my board because it can sound like everything but a banker conversation when you move away from financial KPIs. However, as a development bank, we needed to include the evolution and progress on supporting Indigenous entrepreneurs and also include client satisfaction. It was not part of the scorecard back then. So we're now less than 50% of financial KPIs.

Pourriez-vous nous donner une idée des autres éléments que vous mesurez? Je m'intéresse à vos indicateurs de rendement autres que ceux strictement liés au montant des prêts que vous accordez.

**Mme Hudon :** C'est une excellente question. Lorsque j'ai rejoint l'organisation il y a cinq ans, nous avons redéfini notre vision stratégique pour les cinq à sept années suivantes. Nous avons presque terminé cette stratégie. Il était important pour moi d'examiner les indicateurs de rendement clés, les IRC, afin de m'assurer que nous encourageons les bons comportements de nos équipes sur le terrain pour offrir davantage et faire mieux et plus pour un plus grand nombre d'entrepreneurs au Canada. Nous sommes passés d'un tableau de bord où 90 % de nos IRC étaient financiers à un tableau de bord où moins de 50 % des IRC sont financiers. Je peux vous dire que cela a donné lieu à une série de débats animés avec mon conseil d'administration, car, lorsque l'on s'éloigne des IRC financiers, la conversation ressemble à tout sauf à une conversation de banquiers. Cependant, en tant que banque de développement, nous devions inclure l'évolution et les progrès réalisés en matière de soutien aux entrepreneurs autochtones, ainsi que la satisfaction des clients. Cela ne faisait pas partie de la fiche d'évaluation à l'époque. Nous avons donc maintenant moins de 50 % d'IRC financiers.

**La sénatrice Marshall :** Vous considérez-vous comme autonome ou avez-vous toujours besoin de l'aide financière du gouvernement? Je pense à « plus d'argent, plus d'argent, plus d'argent », et cela finira par prendre fin, en fin de compte. La BDC est-elle autonome ou avez-vous toujours besoin de cet afflux d'argent public?

**Mme Hudon :** Le seul domaine dans lequel nous utilisons « plus d'argent, plus d'argent » est celui des prêts, que nous accordons de plus en plus, mais nous sommes financièrement autonomes pour mener à bien notre activité principale.

**La sénatrice Marshall :** Quel est votre taux de recouvrement? Récupérez-vous 90 % ou 95 % de vos prêts?

**Mme Hudon :** Tout dépend de la catégorie de prêts. Cependant, nous sommes autonomes, nous générerons des bénéfices et versons des dividendes. Notre portefeuille n'est pas très différent sur le plan des taux de défaut et des provisions. Les dernières années ont été assez difficiles à cet égard. Cependant, même si nos clients semblent présenter un plus grand risque sur le papier, je dois dire que le rendement de notre portefeuille est plutôt bon. Nous ne perdons pas d'argent, nous en gagnons. Et nous versons des dividendes aux actionnaires. Je tiens toutefois à préciser que, pour certains programmes particuliers que nous avons été chargés de mettre en œuvre pendant la pandémie de la COVID ou, à l'heure actuelle, le Programme de garantie du bois d'œuvre résineux, nous recevons une injection de capitaux de la part des actionnaires.

**Senator Fridhandler:** I would like to know a little bit more about your venture funds rather than the debt side of your business. I have one question, and then it's over to you to give a broader description. Do you follow or lead? Do you need partners that you then fund jointly with, or do you lead in your funding of your venture funds? How are your venture funds managed, and can you tell us a bit more about them?

**Ms. Hudon:** Our investment arm is called BDC Capital. We have a portfolio, and depending on the day you look at the valuation, it's between \$6 billion to \$8 billion. And we have different funds from which we invest directly in companies. And we also invest in funds, so it's indirectly.

The performance of our investment is quite significant. We are mainly into the early stage, as that's where private funds are not. We're playing our role of the development bank. We like to believe that we play where others are not, until they do. We are capable of crowding in private money.

I'll give you an example: our Cleantech Practice. When it was launched 15 years ago, everyone was highly skeptical on the potential return on equity from investments in cleantech. It is one of the most performing funds at BDC Capital, but what makes us most proud is that for every dollar that we've invested in cleantech, we were able to crowd in \$6 from the private sector. The crowding in is part of our development role, and we take this very seriously.

**Senator Fridhandler:** Someplace in your report or the summary from July, you talked about increasing your higher risk-rated loans of 3.0 or worse, and then you equated it to an S&P bond level. Can you explain in plain French or English what that means to a lay person in terms of what you're doing?

**Ms. Hudon:** I'll bring you back to my opening remarks. When I joined and found out that our total addressable market was around 400,000 entrepreneurs in Canada to serve, we have to realize that we cannot think that the 1.1 million SMEs in Canada are for BDC to help and support because we have to be complementary to other financial institutions. In the portion of the 400,000 SMEs that need more of our support, when we dug into understanding who they are, 60% of them are mainly women, Indigenous and Black entrepreneurs as well as entrepreneurs in rural regions or remote regions, and all of them present way much more risks on paper.

**Le sénateur Fridhandler :** J'aimerais en savoir un peu plus sur vos fonds de capital de risque plutôt que sur le volet des emprunts de votre activité. J'ai une question, puis je vous laisserai le soin de nous donner une description plus générale. Êtes-vous suiveur ou initiateur? Avez-vous besoin de partenaires avec lesquels vous financez conjointement, ou initiez-vous le financement de vos fonds de capital de risque? Comment vos fonds de capital de risque sont-ils gérés, et pouvez-vous nous en dire un peu plus à leur sujet?

**Mme Hudon :** Notre branche d'investissement s'appelle BDC Capital. Nous avons un portefeuille qui, selon le jour où vous consultez son évaluation, vaut entre 6 et 8 milliards de dollars. Nous disposons de différents fonds à partir desquels nous investissons directement dans des entreprises. Nous investissons également dans des fonds, donc de manière indirecte.

Le rendement de nos investissements est assez remarquable. Nous intervenons principalement à un stade précoce, car c'est là que les fonds privés sont absents. Nous jouons notre rôle de banque de développement. Nous aimons croire que nous intervenons là où les autres ne le font pas, jusqu'à ce qu'ils le fassent. Nous sommes en mesure d'attirer des fonds privés.

Je vais vous donner un exemple : notre Division des technologies propres. À son lancement il y a 15 ans, tout le monde doutait beaucoup du rendement potentiel des investissements dans les technologies propres. C'est l'un des fonds les plus performants de BDC Capital, mais ce qui nous rend le plus fiers, c'est que, pour chaque dollar investi dans les technologies propres, nous avons pu attirer six dollars du secteur privé. La mobilisation de fonds fait partie de notre rôle de développement, et nous le prenons très au sérieux.

**Le sénateur Fridhandler :** Dans votre rapport ou dans le résumé de juillet, vous avez parlé d'augmenter vos prêts à haut risque notés 3 ou moins, puis vous avez établi un parallèle avec le niveau des obligations S&P. Pouvez-vous expliquer en termes simples à un profane, en français ou en anglais, ce que cela représente pour vos activités?

**Mme Hudon :** Je vous renvoie à ma déclaration liminaire. Lorsque j'ai pris mes fonctions à la BDC et que j'ai réalisé que notre marché potentiel se composait d'environ 400 000 entrepreneurs canadiens, il nous a fallu admettre que nous ne pouvions pas envisager d'aider et de soutenir les 1,1 million de PME au Canada. En effet, nous devons être complémentaires aux autres institutions financières. Parmi les entreprises qui ont davantage besoin de notre soutien dans ce groupe de 400 000 PME, lorsque nous avons cherché à comprendre qui elles étaient, nous avons constaté que 60 % d'entre elles étaient principalement dirigées par des femmes, des Autochtones et des Noirs, ou qu'elles étaient situées dans des régions rurales ou éloignées, et que toutes présentaient un risque beaucoup plus grand sur le papier.

We've decided to go after those clients and mainly help those clients. That's why for our risk profile and the evolution of our risk profile, some bankers would say it got worse, but I say it got better from a development bank perspective.

We're about where it should be as a development bank to stay healthy and financially sustainable. I want to make sure that I protect for the future as well as future CEOs who will have the same privilege that I have to preserve the self-sustaining posture of the bank. We don't have to come knocking on the federal government's door every year to have more money and more money. We deliver up to \$9 billion of loans each year without knocking on our shareholder's door.

**Senator Wallin:** Just as we sit here today — and I'm not in any way critiquing the work you do — we heard from Mr. Massie about the billions of dollars that are offered and injected into the economy through the Canada Infrastructure Bank, BDC, Export Development Canada and a myriad of special programs that we see in budgets and just off the top of politicians' heads.

How crucial is it to the Canadian economy to have this substantial injection every year? Why is it so needed?

**Ms. Hudon:** I'll answer from the BDC perspective. When we do receive additional capital from the shareholder, it is for a specific program to answer a specific challenge — for example, COVID or now softwood lumber. I can tell you that the key here is not necessarily asking for more money but the design of the program to ensure that we fix what's broken.

Right now, senator, the additional capital that we inject into the economy is non-negotiable. The level of uncertainty on the shoulders of our entrepreneurs is quite heavy. Tariffs are one thing, but way heavier is the cost of uncertainty, waking up every morning and not knowing what will be the pet project of one of our neighbours.

I can tell you that the turbulence is quite significant for entrepreneurs, and the additional money we are deploying is quite important.

**Senator Wallin:** We could go back to COVID, or we could look at 2008. It's just that as an economy overall, we seem to be very subject to all of these high-risk events and, therefore, very needy for all of these specialized injection programs. It makes me uncomfortable about the status of our basic economy that it needs so much propping up.

Nous avons décidé de cibler ces clients et de les aider en priorité. C'est pourquoi, en ce qui concerne notre profil de risque et son évolution, certains banquiers diront qu'il s'est détérioré, mais je dirais qu'il s'est amélioré du point de vue d'une banque de développement.

Nous sommes à peu près là où nous devrions être à titre de banque de développement pour rester en bonne santé et financièrement viable. Je veux être certain de protéger l'avenir, ainsi que les futurs dirigeants, qui, comme moi, auront le privilège de préserver l'autonomie financière de la banque. Nous n'avons pas à frapper à la porte du gouvernement fédéral chaque année pour obtenir plus d'argent. Nous accordons jusqu'à 9 milliards de dollars de prêts chaque année sans frapper à la porte de notre actionnaire.

**La sénatrice Wallin :** Alors que nous sommes ici aujourd'hui — et je ne critique en aucun cas le travail que vous faites —, nous avons entendu M. Massie parler des milliards de dollars qui sont offerts et injectés dans l'économie par l'intermédiaire de la Banque de l'infrastructure du Canada, de la BDC, d'Exportation et développement Canada et d'une myriade de programmes spéciaux que nous voyons dans les budgets et qui sortent tout droit de la tête des politiciens.

Dans quelle mesure est-il crucial pour l'économie canadienne de bénéficier de cette injection substantielle chaque année? Pourquoi est-elle si nécessaire?

**Mme Hudon :** Je vais répondre du point de vue de la BDC. Quand notre actionnaire nous octroie des capitaux supplémentaires, c'est pour un programme précis visant à répondre à un besoin précis, par exemple la COVID ou, actuellement, le bois d'œuvre résineux. Je peux vous dire que l'important ici n'est pas forcément de demander plus d'argent, mais de concevoir le programme de manière à garantir que nous réparions ce qui ne fonctionne pas.

À l'heure actuelle, les capitaux supplémentaires que nous injectons dans l'économie ne sont pas négociables. Le niveau d'incertitude qui pèse sur nos entrepreneurs est assez lourd. Les droits de douane sont une chose, mais le coût de l'incertitude est bien plus lourd encore, car chaque matin, nous nous réveillons sans savoir quel sera le projet favori de l'un de nos voisins.

Je peux vous dire que les turbulences sont assez importantes pour les entrepreneurs et que les fonds supplémentaires que nous déployons sont très importants.

**La sénatrice Wallin :** Nous pourrions revenir à la COVID, ou nous pourrions nous pencher sur 2008. C'est simplement que, dans l'ensemble, notre économie semble très exposée à tous ces événements à haut risque et, par conséquent, très dépendante de tous ces programmes d'injection spécialisés. Cela me met mal à l'aise de voir que notre économie de base a besoin d'autant de soutien.

**Ms. Hudon:** I would invite you to look at the difference between a grant, a contribution and a loan. I could send you the performance of our COVID portfolio tomorrow, specifically the loans that we deployed during COVID. Everyone was guessing that the default rate would be very high and that we would lose money. We did not lose money. We will return capital to the shareholder.

I understand your comment, but it's two different things. What we do are not grants and contributions. We make loans. Those loans are being paid back. Especially for specific programs that we deliver for the shareholder, we do return capital once the program is done.

**Senator Wallin:** I'd like to also ask this briefly, if I could: You said about the change from 90% to 50% in terms of KPIs, where you're focusing on other issues there. Can you also answer or provide to us a response to the same question I put to Mr. Massie: How do you define success? Over time, what is the success of the business? Do they develop? Do they sell? I'd like to know some of the metrics that you use.

**Ms. Hudon:** I would invite my colleague Pierre Cléroux to say a few words on this because he does a lot of survey analysis, and I'm sure he would bring some interesting data.

**Pierre Cléroux, Vice President, Research and Chief Economist, Business Development Bank of Canada:** Thank you for the question.

We do a lot of research about the performance of our clients compared to similar businesses in the economy. What we see is they perform better in terms of growth. We help them to grow more than similar businesses. Also, the survival rate is higher for BDC clients than others.

Here is one final thought: What we also do — and we haven't talked about this much — is advisory services. Our clients who are using both advisory services and loans perform better than others. The combination of financial support and also some advice and some coaching seems to be a really great solution for a lot of small businesses. Our businesses are performing better than similar businesses in the economy.

[Translation]

**The Chair:** Would it be possible, Ms. Hudon and Mr. Cléroux, to share those figures with us? I saw the TV ad as well. It would be very appreciated if you could send us the figures, including in relation to the pandemic.

**Mme Hudon :** Je vous invite à examiner la distinction entre une subvention, une contribution et un prêt. Je pourrais vous envoyer demain les résultats de notre portefeuille COVID, en particulier les prêts que nous avons accordés pendant la pandémie. Tout le monde pensait que le taux de défaut serait très élevé et que nous perdrions de l'argent. Nous n'avons pas perdu d'argent. Nous allons rembourser le capital à l'actionnaire.

Je comprends votre commentaire, mais ce sont deux choses différentes. Nous ne versons ni des subventions ni des contributions. Nous accordons des prêts. Ces prêts sont remboursés. En particulier pour les programmes précis que nous mettons en œuvre pour l'actionnaire, nous remboursons le capital une fois le programme terminé.

**La sénatrice Wallin :** J'aimerais poser aussi cette question très brève, si vous le permettez : vous avez parlé du passage de 90 à 50 % pour les indicateurs de rendement clés, qui fait que vous vous concentrez sur d'autres éléments. Pourriez-vous répondre à la même question que j'ai posée à M. Massie : comment définissez-vous le succès? Au fil du temps, quel est le succès de l'entreprise? Est-ce qu'elle prend de l'expansion? Est-ce qu'elle vend? J'aimerais connaître certains indicateurs que vous utilisez.

**Mme Hudon :** J'invite mon collègue Pierre Cléroux à dire quelques mots à ce sujet, car il effectue de nombreuses analyses d'enquêtes et je suis sûre qu'il pourra nous fournir des données intéressantes.

**Pierre Cléroux, vice-président, Recherche et économiste en chef, Banque de développement du Canada :** Merci pour cette question.

Nous menons de nombreuses recherches sur la performance de nos clients par rapport à des entreprises similaires dans l'économie. Nous constatons qu'ils obtiennent de meilleurs résultats pour leur croissance. Nous les aidons à croître davantage que les entreprises similaires. De plus, le taux de survie des clients de la BDC est plus élevé que celui des autres.

Voici une dernière réflexion : nous offrons également des services-conseils, mais nous n'en avons pas beaucoup parlé. Nos clients qui ont recours à la fois à nos services-conseils et à nos prêts obtiennent de meilleurs résultats que les autres. La combinaison d'un soutien financier, de conseils et d'accompagnement semble être une excellente solution pour de nombreuses petites entreprises. Nos entreprises obtiennent de meilleurs résultats que les entreprises similaires dans l'économie.

[Français]

**Le président :** Est-ce possible, madame Hudon et monsieur Cléroux, de partager ces statistiques avec nous? Moi aussi, j'ai vu la publicité à la télévision. Si vous pouvez partager des chiffres, ce serait très bien, y compris au sujet de la COVID-19.

**Senator Henkel:** Thank you for being with us.

In your 2025 report, you said that small SMEs, which represent 68% of your clientele, received just 23.2% of total loan commitments. Conversely, large SMEs, which have annual sales of \$10 million plus and make up 8.8% of your clientele, received 48.4% in total loan commitments.

How do you explain that disparity, which clearly deviates from BDC's mandate? You talk a lot about small- and medium-sized enterprises, but that disparity doesn't attest to something that is happening in the market. It attests to your allocation of loans internally.

**Ms. Hudon:** That's a very good question, senator.

Our mandate is to serve small- and medium-sized businesses. Those bigger loans fall within the definition of medium-sized businesses. It's important to look not only at the dollar amount, but also at the number of loans. We issue a lot more small loans. For example, our average loan in Canada is \$350,000, when you consider the Canadian average. It is true, though, that some clients receive loans between \$1 million and \$10 million. Much of the time, it has to do with the fact that we are participating in loan syndicates and other banks are asking us to step up, because we assume the last tranche of risk that chartered banks are not willing to assume.

Third, we talked about client satisfaction, and that's something we are very proud of. We have clients we have been working with since they opened their doors. For loyalty reasons, they want to keep us in their financial mix. When BDC has a return client, no matter the loan size, if the client is choosing to continue working with us, we issue the loan.

**Senator Henkel:** Thank you.

Now I'd like to talk about venture capital for women. It's estimated that barely 5% of venture capital goes to women-owned businesses. That illustrates how important BDC's role is in correcting that structural inequality.

With that in mind, I want to follow up on the Thrive platform, a \$500-million fund to support women entrepreneurs in technology. According to your annual report, actual disbursements are below the announced funding. After two years, less than 30% of the fund has been used. Why has BDC been so slow to deploy the funding, especially when it's meant to help a client group that falls under BDC's mandate? Does it have to do with a market failure?

**La sénatrice Henkel :** Merci d'être parmi nous.

Dans votre rapport 2025, vous indiquez que les petites PME, qui représentent 68 % de votre clientèle, ne reçoivent que 23,2 % des montants engagés. À l'inverse, les grandes PME dont le chiffre d'affaires dépasse les 10 millions de dollars représentent 8,8 % de votre clientèle, mais captent à elles seules 48,4 % des montants.

Comment expliquez-vous un tel déséquilibre, qui s'écarte de toute évidence du mandat de la BDC? Vous parlez beaucoup des petites et moyennes entreprises, mais ce déséquilibre ne reflète pas un phénomène de marché, mais bien une répartition interne propre à votre institution.

**Mme Hudon :** C'est une très bonne question, sénatrice.

Notre mandat est de servir les petites et moyennes entreprises. Dans la définition de moyennes entreprises, il y a ces plus grands prêts. L'important, c'est de ne pas regarder seulement en fonction des montants en dollars, mais en nombre de prêts. Il y a beaucoup plus de prêts de petite taille. Par exemple, notre prêt moyen au Canada est de 350 000 dollars quand on fait la moyenne canadienne. Par contre, c'est vrai qu'il y a certains clients qui ont des prêts de 1 à 10 millions de dollars. Très souvent, c'est parce qu'on est dans des syndicats de prêt où les autres banques nous demandent d'être au rendez-vous, parce qu'on prend la dernière tranche des risques que les banques à charte ne sont pas prêtes à prendre.

Troisièmement, on a parlé fièrement de la satisfaction client. Il y a des clients qu'on sert depuis leur naissance. Par loyauté, ils désirent nous garder dans leur *mix* financier. Quand un client revient à la BDC pour toute taille de prêt, si c'est le choix du client de garder BDC au rendez-vous, on lui accorde le prêt.

**La sénatrice Henkel :** Merci.

Parlons maintenant du capital de risque pour les femmes. On estime qu'à peine 5 % du capital de risque est dirigé vers des entreprises détenues par des femmes. Cela montre à quel point le rôle de la BDC est essentiel pour corriger cette inégalité structurelle.

Dans cette optique, je souhaite revenir sur la plateforme Excelles, un fonds de 500 millions de dollars destiné à soutenir les femmes entrepreneures, notamment dans la technologie. Or, selon votre propre rapport annuel, les décaissements réels demeurent en deçà des montants annoncés. Après deux ans, moins de 30 % de l'enveloppe a été utilisée. Comment la BDC peut-elle justifier une telle lenteur de déploiement, en particulier pour un public ciblé par le mandat de la BDC? Est-ce parce que le marché est défaillant?

**Ms. Hudon:** Thank you for giving me the opportunity to discuss an initiative that I actually championed in the organization, an initiative I have great ambitions for.

The half a billion dollars was a non-negotiable fund to close the gap women experience in accessing capital. In the venture capital market, when funding is launched, there's a 10-year window. It is usually deployed during the first five years, and a portion is kept to reinvest in the businesses supported in the first five years.

With 30% of capital being deployed in the first two years, the initiative is on track to deploy the right percentage of capital at the end of five years, while keeping a portion of that capital to reinvest in the same businesses in the second and third rounds.

You are referring to the statistic whereby 5% of venture capital goes to women-owned businesses. On average, about 20% of the venture capital we deploy goes to women-led businesses, and more than 28% of the loans in our lending portfolio go to women. When you look at the average, then, it's 17% for women-owned businesses in Canada, and there's an overweight in our portfolio for loans to women.

[English]

**Senator Martin:** Thank you very much for your testimony and for answering the questions. I wanted to ask you specifically about the entrepreneurs who face greater barriers, whether it be language or culture. We have small business people across Canada and, in some regions, greater numbers from various ethnic communities.

My first question would be: In terms of your presence across Canada, are there places where entrepreneurs can walk in and inquire? I know you have an online application process. I was just thinking about access and the visibility. Would you answer that first question?

**Ms. Hudon:** Our headquarters are in Montreal. We have 3,000 employees, and 1,200 of those are around the headquarters, so let's say it's between Montreal and Toronto. The rest of my colleagues are spread across Canada, and we have 100 offices across Canada, which we call business centres. It's not perfect, but we are present across the country, including in the territories.

The market where we perform the most has historically always been Quebec, with a penetration rate of up to 10%. The second market is the Atlantic, then B.C. and the Prairies, and the one

**Mme Hudon :** Merci beaucoup de m'amener sur cette initiative que j'ai moi-même soutenue dans l'organisation et pour laquelle j'avais de grandes ambitions.

Le demi-milliard de dollars était non négociable pour fermer l'écart d'accès de financement aux femmes. Dans le capital de risque, lorsqu'on lance un fonds, on a une période de 10 ans pour ce fonds. Les fonds sont déployés habituellement sur les cinq premières années, en gardant une partie de ce fonds pour réinvestir dans les entreprises soutenues dans les cinq premières années.

Avec 30 % des capitaux déployés dans les deux premières années, on est sur la bonne voie pour déployer, au bout de cinq ans, le bon pourcentage de capital tout en gardant une partie de ce capital pour réinvestir dans les mêmes entreprises et faire une deuxième et une troisième ronde.

J'aimerais également mentionner que vous citez justement la statistique de 5 % du capital de risque qui va à des entreprises détenues par des femmes. Notre moyenne tourne autour de 20 % des capitaux que nous déployons en capital de risque vers des entreprises dirigées par des femmes, et dans notre portefeuille de prêt, c'est plus de 28 % de nos prêts qui sont faits aux femmes. Donc, quand on regarde la moyenne, c'est 17 % des entreprises qui sont détenues par des femmes au Canada, on est surpoudré dans notre portefeuille sur nos prêts allant aux femmes.

[Traduction]

**La sénatrice Martin :** Merci beaucoup pour votre témoignage et pour vos réponses à nos questions. Je voulais vous interroger plus précisément sur les entrepreneurs qui font face à des obstacles plus importants, qu'ils soient linguistiques ou culturels. Nous avons des petits entrepreneurs partout au Canada et, dans certaines régions, un plus grand nombre provenant de diverses communautés ethniques.

Ma première question serait la suivante : en ce qui concerne votre présence partout au Canada, y a-t-il des endroits où les entrepreneurs peuvent se rendre pour se renseigner? Je sais que vous avez un mécanisme de demande en ligne. Je pensais simplement à l'accès et à la visibilité. Pourriez-vous répondre à cette première question?

**Mme Hudon :** Notre siège social est situé à Montréal. Nous avons 3 000 employés, dont 1 200 travaillent près du siège social, c'est-à-dire entre Montréal et Toronto. Le reste de mes collègues sont répartis dans tout le Canada, et nous avons 100 bureaux à travers le pays, que nous appelons des centres d'affaires. Ce n'est pas parfait, mais nous sommes présents dans tout le pays, y compris dans les territoires.

Le marché où nous sommes le plus performants a toujours été le Québec, avec un taux de pénétration pouvant atteindre 10 %. Le deuxième marché est celui de l'Atlantique, puis celui de la

where we perform the least is Ontario. There is no good reason for that. We need to do better across the country but especially in Ontario.

I was challenged at the beginning of my mandate about the fact that we were present only in urban centres. I dug into the data, and it's not really true. When we look at our performance across Canada, we're slightly more present and performing better in urban centres, but we also show almost the same kind of performance in non-urban and rural areas.

**Senator Martin:** What about the diversity within your clientele? Do you have data that looks at the ethnic background of your clients?

**Ms. Hudon:** We have imperfect, incomplete data. Five years ago, we started to ask clients to declare if they were part of one group or another. After three years of getting that data, we've started publicly sharing information on women and Indigenous entrepreneurs, and next year, we will start declaring on Black entrepreneurs, so we have that and I can send you all the details.

**Senator Martin:** In terms of ethnocultural communities, I was curious about the uptake because when we talk about barriers or accessing BDC, it may be more difficult because of language or cultural differences. You talked about having dedicated teams and that things required targeted and deliberate efforts. I'm curious about the various cultural communities that primarily have small businesses. This would be such an important resource, but I don't know whether they know how to access BDC.

**Ms. Hudon:** You will not be surprised that in B.C., a big portion of our portfolio is Asian clients. We do target actions to make sure that we speak to those potential clients and that we're credible in those communities. That is not what we do, for example, in the Atlantic. We have regional strategies to make sure that we are credible and relevant with the right set of clients.

[Translation]

**Senator Loffreda:** Welcome, Ms. Hudon.

At a recent meeting, you said that you wanted BDC to be more involved, and to strengthen its commitment and cooperation when it comes to policy development. I'm happy that you are here with us. Congratulations on BDC's results, which, as you shared with us, are exceptional. Thank you for the support you provide to businesses.

Colombie-Britannique et des Prairies, et celui où nous sommes le moins performants est l'Ontario. Il n'y a pas de raison valable à cela. Nous devons faire mieux dans tout le pays, mais surtout en Ontario.

Au début de mon mandat, on m'a reproché le fait que nous n'étions présents que dans les centres urbains. J'ai examiné les données, et ce n'est pas tout à fait vrai. Si nous examinons notre performance à l'échelle du Canada, nous sommes légèrement plus présents et performants dans les centres urbains, mais nous affichons presque la même performance dans les zones non urbaines et rurales.

**La sénatrice Martin :** Qu'en est-il de la diversité au sein de votre clientèle? Disposez-vous de données sur l'origine ethnique de vos clients?

**Mme Hudon :** Nos données sont imparfaites et incomplètes. Il y a cinq ans, nous avons commencé à demander à nos clients de déclarer s'ils appartiennent à un groupe ou à un autre. Après trois ans de collecte, nous avons commencé à rendre publiques les données sur les entreprises dirigées par des femmes et des Autochtones, et l'année prochaine, nous commencerons à le faire pour les Noirs. Nous disposons donc de ces données et je peux vous faire parvenir tous les détails.

**La sénatrice Martin :** En ce qui concerne les communautés ethnoculturelles, je m'interrogeais sur l'adhésion, car lorsque nous parlons d'obstacles ou d'accès à la BDC, cela peut être plus difficile en raison de différences linguistiques ou culturelles. Vous avez parlé de l'existence d'équipes spécialisées et du fait que cela nécessitait des efforts ciblés et délibérés. Je m'interroge sur les différentes communautés culturelles dans lesquelles on trouve principalement de petites entreprises. Ce serait une ressource tellement importante, mais je ne sais pas si elles savent comment accéder à la BDC.

**Mme Hudon :** Vous ne serez pas surpris d'apprendre qu'en Colombie-Britannique, une grande partie de notre portefeuille est constituée de clients asiatiques. Nous menons des actions ciblées pour nous assurer de communiquer avec ces clients potentiels et d'être crédibles au sein de ces communautés. Nous ne faisons pas la même chose, par exemple, dans les provinces de l'Atlantique. Nous avons des stratégies régionales pour nous assurer d'être crédibles et pertinents auprès des bons clients.

[Français]

**Le sénateur Loffreda :** Bienvenue, madame Hudon.

Vous aviez mentionné lors d'une récente rencontre que vous vouliez vous impliquer davantage, renforcer l'engagement et la collaboration de la BDC dans l'élaboration des politiques. Je suis donc heureux de vous voir parmi nous. Félicitations pour les résultats exceptionnels de la BDC que vous avez partagés avec nous. Merci de l'aide que vous apportez à nos entreprises.

[English]

We did talk about loan losses, and you will see where I'm going with this question. I was looking into Canada's largest banks, and the recent reports show the provision for credit losses ranging from 0.09% to 0.19% for the last quarter. That is 9 to 19 basis points. From my experience, I think the industry average is around 33 to 50 basis points, so those are exceptional results for our banking sector. And your sector, as you said, is very similar to those results.

You said it is an ecosystem. If you had a silver bullet, what would it be? Are banks taking enough risk? Should they take more risk? In particular, 9 to 19 basis points is very low when it comes to risk taking.

I don't want to put you on the spot and have you say our banks should or shouldn't. But in essence, where is the silver bullet? We talked about Indigenous communities, women entrepreneurs and minority communities, and when we look at the results, they are exceptional, your results included. Forget about our banks — it's your results.

Yet when we talk to entrepreneurs, many feel that they need more capital. Capital is like oxygen, just like the song "Love Is Like Oxygen" says:

You get too much, you get too high  
Not enough and you're gonna die

Our entrepreneurs need more capital. Is it pension funds, is it venture capital or is it our banks, including BDC? And it's not government money. At BDC, it's loans you're making. You're getting that back and at a much higher rate than our banks.

**Ms. Hudon:** Well, I am not asking for more money. The short answer is that we all need to do better to support entrepreneurs. That means all financial institutions.

I took it upon our shoulders for us to do better and more for a greater number of entrepreneurs when I joined because when I joined, we were serving 65,000 entrepreneurs, and I compared this to the 1.1 million SMEs in Canada. Intellectually, it was not the perfect thing to do because we cannot think that 100% of the 1.1 million are clients of ours, but still, after eight decades of activities, the ratio was pretty low. That's why I drove the team not only to do better and not only to deliver a better client experience, but also to reach a greater number of entrepreneurs.

[Traduction]

Nous avons parlé des pertes sur prêts, et vous comprendrez où je veux en venir avec cette question. Je me suis penché sur les plus grandes banques canadiennes, et les rapports récents montrent que les provisions pour pertes sur créances varient entre 0,09 et 0,19 % pour le dernier trimestre. Cela représente entre 9 et 19 points de base. D'après mon expérience, je pense que la moyenne du secteur se situe entre 33 et 50 points de base, ce qui représente donc des résultats exceptionnels pour notre secteur bancaire. Et comme vous l'avez dit, votre secteur obtient des résultats très similaires.

Vous avez dit qu'il s'agissait d'un écosystème. Si vous aviez une solution miracle, quelle serait-elle? Les banques prennent-elles suffisamment de risques? Devraient-elles prendre plus de risques? En particulier, 9 à 19 points de base, c'est très faible comme prise de risque.

Je ne veux pas vous mettre dans l'embarras et vous faire dire que nos banques devraient ou ne devraient pas, mais en substance, où est la solution miracle? Nous avons parlé des communautés autochtones, des entrepreneurs et des communautés minoritaires, et lorsque nous examinons les résultats, ils sont exceptionnels, y compris les vôtres. Oublions nos banques, ce sont vos résultats.

Pourtant, quand nous discutons avec des entrepreneurs, beaucoup estiment qu'ils ont besoin de plus de capitaux. Le capital est comme l'oxygène, comme le dit la chanson « Love Is Like Oxygen » :

T'en as trop, tu planes trop haut;  
Pas assez et tu vas crever.

Nos entrepreneurs ont besoin de plus de capitaux. Proviendraient-ils de fonds de pension, de capital de risque ou de nos banques, y compris la BDC? Et il ne s'agit pas de l'argent du gouvernement. À la BDC, ce sont des prêts que vous accordez. Vous les récupérez à un taux beaucoup plus élevé que celui de nos banques.

**Mme Hudon :** Eh bien, je ne demande pas plus d'argent. La réponse courte est que nous devons tous faire mieux pour soutenir les entrepreneurs. Cela vaut pour toutes les institutions financières.

Lorsque je suis entrée à la BDC, j'ai pris la responsabilité de faire mieux et davantage pour un plus grand nombre d'entrepreneurs, car à l'époque, nous servions 65 000 entrepreneurs, alors que le Canada compte 1,1 million de PME. Intellectuellement, ce n'était pas l'objectif parfait, car nous ne pouvions pas penser que 100 % des 1,1 million sont nos clients, mais tout de même, après huit décennies d'activité, le ratio était assez faible. Voilà pourquoi j'ai poussé l'équipe non seulement à faire mieux et à offrir une meilleure expérience

We're now closer to 30% of our addressable market. I would love to see us at 50% of our addressable market in the next few years.

The banks need to believe that risks on paper are not necessarily risks that will get confirmed for clients who are unconventional to them.

To slightly force the banks, what we did is have the loan guarantee program where we say, "On paper, those clients are not appealing to you. We could serve them but you could also, so we'll be helpful by taking up to 100% of all risks on the loans that you provide to clients like women as well as Black and Indigenous people." By doing so, we're exposing banks to those unknown clients — or the worst word that they use which is "unbankable" clients — to show them that it could be the reverse story with those clients. The loan guarantee program is not for us to reach more clients directly but to show the banks that their "unbankable" clients are highly bankable clients.

On the venture capital, or VC, side, we did a study with Deloitte a few years ago. It was shocking to learn about corporate VC. It's one thing for BDC Capital to deploy up to \$600 million or \$700 million a year in VC, but we looked at corporate VC, so it was big global Canadian companies investing in VC in our own start-ups, where 6% of the VC money in Canada comes from corporate VC compared to 40% in the U.S.

Again, when we say, "more money, more money," we should put pressure on big companies to keep on investing more and more in SMEs, not only and solely in big labels and big names and outside of Canada.

**The Chair:** Thank you for your answer because one of my questions is related to VC.

[*Translation*]

**Senator Dalphond:** Ms. Hudon, thank you for being with us.

In September, *The Globe and Mail* reported that BDC paid out a dividend of \$50 million this year, but a dividend of \$337 million in each of the two years prior. That's \$280 million less. The article also says that, in March 2025, your provision for expected credit losses went from more than \$400 million to \$624 million.

client, mais aussi à joindre un plus grand nombre d'entrepreneurs.

Nous sommes maintenant plus proches de 30 % de notre marché potentiel. J'aimerais que nous atteignions 50 % de notre marché potentiel dans les prochaines années.

Les banques doivent comprendre que les risques théoriques ne sont pas nécessairement des risques qui se concrétiseront pour des clients qui ne correspondent pas à leurs critères habituels.

Pour forcer un peu la main aux banques, nous avons créé un programme de garantie de prêt dans le cadre duquel nous leur disons : « Sur le papier, ces clients ne vous intéressent pas. Nous pourrions les servir, mais vous le pouvez aussi, alors nous vous aiderons en prenant jusqu'à 100 % des risques sur les prêts que vous accordez à certains clients, comme des femmes, des Noirs et des Autochtones. » Ce faisant, nous exposons les banques à ces clients inconnus — ou, pour employer la pire expression qu'elles utilisent, ces clients « non bancables » — afin de leur montrer que la situation pourrait être différente avec eux. Le programme de garantie de prêt ne vise pas à nous permettre d'atteindre directement plus de clients, mais à montrer aux banques que leurs clients « non bancables » sont en réalité des clients hautement bancables.

En ce qui concerne le capital de risque, nous avons mené une étude avec Deloitte il y a quelques années. Ce que nous avons appris sur le capital de risque privé était choquant. C'est une chose pour BDC Capital de déployer jusqu'à 600 ou 700 millions de dollars par an dans le capital de risque, mais nous nous sommes intéressés au capital de risque privé, c'est-à-dire aux grandes multinationales qui investissent dans le capital de risque de nos propres entreprises en démarrage. Au Canada, 6 % des fonds de capital de risque proviennent du capital de risque privé, contre 40 % aux États-Unis.

Encore une fois, lorsque nous disons « plus d'argent, plus d'argent », nous devrions faire pression sur les grandes sociétés pour qu'elles continuent à investir de plus en plus dans les PME, et pas uniquement dans les grandes marques et les grands noms et à l'extérieur du Canada.

**Le président :** Merci pour votre réponse, car l'une de mes questions concerne le capital de risque.

[*Français*]

**Le sénateur Dalphond :** Madame Hudon, merci d'être parmi nous.

Dans un article paru dans le *Globe and Mail* au mois de septembre, on dit que cette année, la BDC a versé 50 millions de dollars en dividendes, mais que les deux années précédentes, elle avait versé 337 millions de dollars en dividendes. C'est donc une réduction de 280 millions de dollars. On note aussi dans cet article qu'au mois de mars 2025, votre provision pour les

Is there a direct link between the roughly \$200-million increase in the provision and the lower dividend payout?

**Ms. Hudon:** The answer is yes, no and partly. The two years you're referring to, when the dividend paid out was around \$300 million, were pre-pandemic years. We received a major injection of capital in order to deliver specific programs, and the payable dividend was so high because the programs performed much better than expected.

In addition, you are right that the size of the loan loss provision meant that we had less capital for the dividend payout.

I must tell you that I'm one of those who believes that paying out dividends is a healthy requirement, because it's consistent with how things are done in the private sector. At the same time, I believe that if capital is available, more of it needs to go to SMEs, especially when you consider the statistics I shared with you.

**Senator Dalphond:** As far as small- and medium-sized businesses are concerned, you say, on slide 20 of your deck, that Canada has 100,000 fewer entrepreneurs than it did 20 years ago. Under your business model, when it comes to SMEs, some of them will turn to other banks and some of them will stay with you out of loyalty. Doesn't the drastic reduction in the number of SMEs put your business model at risk, since you have a shrinking pool to work with?

**Ms. Hudon:** Yes and no. In other words, potential is lower because there are fewer businesses we can serve, but at the same time, the major banks leave them high and dry. Consequently, even though the number is declining in absolute terms, the proportion of SMEs receiving support from the major banks has dropped by nearly 8%. The answer, then, is yes and no.

When the big banks say that we have too much of a presence in the marketplace and we are too competitive, I tell them that when the trend reverses and the investment of capital in SMEs is on the rise, I'll be willing to take a secondary role. For the time being, however, the decline continues to be very apparent.

The Government of Canada is incredibly fortunate to be the owner of a bank that operates in accordance with bank rules, is financially independent and pays a dividend. You can accuse me of being biased. I am, I admit it. I am the president of the Business Development Bank of Canada, but I didn't come up with this model. There should be pride in the fact that an institution like ours is one of the tools the government has in its portfolio.

créances des pertes possibles est passée de plus de 400 millions de dollars à 624 millions de dollars.

Est-ce qu'il y a un lien direct entre l'augmentation de la provision d'à peu près 200 millions de dollars et la réduction des dividendes?

**Mme Hudon :** Oui et non, et en partie. Les deux années que vous citez, avec le paiement de dividendes autour de 300 millions de dollars, sont des années de pré-pandémie où on a eu des injections de capitaux importantes pour livrer des programmes spécifiques, et parce que ces programmes ont une performance bien au-delà des attentes, le paiement de dividendes était au rendez-vous.

Également, vous avez raison : le niveau de provision en cas de défaut a fait en sorte qu'on avait moins de capitaux à retourner en dividendes.

Je dois vous dire que je suis de celles qui croient que c'est sain de garder l'obligation d'un paiement de dividendes, car on garde des comportements du secteur privé. En même temps, je suis de celles qui croient que si on a du capital disponible, on doit aussi déployer davantage de capital auprès des PME, surtout lorsqu'on voit les statistiques que j'ai partagées avec vous.

**Le sénateur Dalphond :** À la page 20 de votre présentation, vous faites référence au fait qu'il y a 100 000 entreprises de moins qu'il y a 20 ans chez les PME. Votre modèle d'affaires, c'est que vous prenez des PME, qu'un certain nombre ira dans d'autres banques et que d'autres resteront avec vous par loyauté. Cela ne risque-t-il pas de compromettre votre modèle d'affaires si la source diminue de façon drastique?

**Mme Hudon :** Oui et non, c'est-à-dire que cela diminue le potentiel et le nombre d'entreprises qu'on peut desservir, mais en même temps, les grandes banques les laissent tomber. Alors, même si le nombre absolu diminue, il y a eu une chute de presque 8 % de PME soutenues par les grandes banques. La réponse est donc oui et non.

Lorsque les grandes banques disent de nous que nous sommes trop présents et concurrents sur le terrain, je leur réponds que lorsque la tendance s'inversera et lorsqu'il y aura toujours plus de capital investi dans les PME, je serai prête à prendre un rôle secondaire. Pour l'instant, la dégringolade ne cesse de se manifester.

Le gouvernement du Canada est extrêmement privilégié d'être propriétaire d'une banque opérée selon les règles d'une banque, qui est autonome financièrement et qui paie des dividendes. Vous allez dire que j'ai un biais. J'en ai un, je le déclare, je suis la présidente de la Banque de développement du Canada, mais ce n'est pas moi qui ai inventé ce modèle. Il faut être fiers de compter une institution de ce type dans le portefeuille des instruments qu'a le gouvernement.

[*English*]

**Senator Yussuff:** Thank you, Ms. Hudon, for being here.

My question is: The country has a productivity problem, and it has been talked about quite a bit. Part of that comes in a two for one, as businesses need to modernize, buy new equipment and train their workers if they are going to be successful.

What part of your loan program assists businesses in acquiring the capital necessary to finance the purchasing of new equipment, and in some cases, of course, they'll have to train their employees? Do you track that as a metric, and are you able to provide that to us?

**Ms. Hudon:** More and more, we at BDC are being known to do loans on real estate. We started a few years ago to develop the expertise on lending for equipment, and we see right away the impact on productivity.

The share of our loans that will go toward equipment will increase quite rapidly over the next few years to make sure that we play the role that we can play in getting the productivity at the right level.

I will leave it to Mr. Cléroux to bring some data around productivity for SMEs, but one place that I'm convinced we can play a huge role in making productivity higher is with rapid and fast deployment of artificial intelligence, or AI, in all sizes of business.

At one point, small businesses thought that AI was not for them; it was only for big companies. They have changed their minds, and we are delivering specific programs for SMEs to invest in technology, and not only technology but specifically AI.

Mr. Cléroux, do you want to bring additional data?

**Mr. Cléroux:** Yes, thank you. We do a number of things to help businesses improve their productivity. For example, we have advisory services that are especially targeted to help businesses increase their productivity.

We have developed a number of tools. For example, there is a free tool on the BDC website where you can calculate your productivity. You can not only calculate your productivity for your business, but you can also compare the productivity of your business with the entire sector. We developed this model with Statistics Canada, so you are able to see if you are performing well and how you can compare your business with other similar

[*Traduction*]

**Le sénateur Yussuff :** Merci, madame Hudon, d'être ici.

Ma question est la suivante : le pays a un problème de productivité, et on en a beaucoup parlé. Cela s'explique en partie par le fait que les entreprises doivent se moderniser, acheter de nouveaux équipements et former leurs employés si elles veulent réussir.

Quelle partie de votre programme de prêts aide les entreprises à acquérir les capitaux nécessaires pour financer l'achat de nouveaux équipements et, dans certains cas, bien sûr, à former leurs employés? Suivez-vous cet aspect comme indicateur et pouvez-vous nous fournir des données à ce sujet?

**Mme Hudon :** De plus en plus, la BDC est reconnue pour ses prêts immobiliers. Il y a quelques années, nous avons commencé à développer notre expertise en matière de prêts pour l'équipement, et nous constatons immédiatement l'impact sur la productivité.

La part de nos prêts consacrée à l'équipement augmentera assez rapidement au cours des prochaines années afin de nous assurer que nous jouons le rôle que nous pouvons jouer pour atteindre le niveau de productivité souhaité.

Je laisserai à M. Cléroux le soin de présenter des données sur la productivité des PME, mais je suis convaincue que nous pouvons jouer un rôle important dans l'amélioration de la productivité grâce au déploiement rapide et efficace de l'intelligence artificielle, l'IA, dans les entreprises de toutes tailles.

À une certaine époque, les petites entreprises pensaient que l'IA n'était pas pour elles, mais uniquement pour les grandes entreprises. Elles ont changé d'avis, et nous proposons des programmes précis aux PME pour qu'elles investissent dans la technologie, et pas seulement dans la technologie, mais plus particulièrement dans l'IA.

Monsieur Cléroux, souhaitez-vous fournir des données supplémentaires?

**M. Cléroux :** Oui, merci. Nous mettons en œuvre un certain nombre de mesures pour aider les entreprises à améliorer leur productivité. Par exemple, nous proposons des services de conseil spécialement destinés à aider les entreprises à accroître leur productivité.

Nous avons créé plusieurs outils. Par exemple, un outil gratuit sur le site Web de la BDC vous permet de calculer votre productivité. Vous pouvez non seulement calculer la productivité de votre entreprise, mais aussi la comparer à celle de l'ensemble du secteur. Nous avons conçu ce modèle avec Statistique Canada afin que vous puissiez voir si vous êtes performant et comparer votre entreprise à d'autres entreprises similaires au Canada dans

businesses in Canada within a similar sector. That's kind of a wake-up call for many businesses.

And like Ms. Hudon said, we also do a lot of financing for technology. We know that we underinvest in technology in Canada. It's one of the reasons why our level of productivity is lower, so we also help businesses choose the right technology and invest in technology.

**Senator Yussuff:** One of the challenges we have — and this is one of the things we are dealing with in this study — is that the country is quite diverse, so the entrepreneurial community and small business are very different.

Promotion is a significant part of people knowing who you are. You may think you are really important and people know who you are, but in some cases, they do not know who you are.

What is, I guess, the effort in big centres or smaller centres across the country to get the message out there about what BDC actually does and how it can help you? For example, "If you are looking to establish a start-up, we are here to do so."

In many cases, our communities across this country lack knowledge about what services the government already provides to help them get to that place because in many cases, we know the banks are not providing that service.

How do you promote yourself better so that they learn that they can reach out to BDC for what they are hoping to establish as a business in their community?

**Ms. Hudon:** You are quite right. It is an easy trap to fall into, thinking that we are doing so good and that everyone is aware of who we are, and we are quite lucid here. I know very well that if we are quite known in Quebec for different reasons, there are also some areas in Canada where they don't have a clue what BDC is all about. That's why we've increased our marketing budget, not only to do TV ads like Senator Gignac mentioned but also to do targeted efforts in different communities to raise the profile of BDC.

We have developed in another way. When I joined five years ago, 90% of our distribution was direct distribution. I quickly understood that it would be impossible to serve more clients to reach my level of ambition by working only organically. We've developed an indirect channel whereby, with partners on the ground in different regions, we deploy capital through partners. For example, with Community Futures organizations, which are mainly in rural regions, we reserve capital for them to deploy toward entrepreneurs in those regions whom we would not get to know and vice versa.

un secteur similaire. En quelque sorte, on sonne le réveil pour de nombreuses entreprises.

Et comme Mme Hudon l'a dit, nous finançons beaucoup la technologie. Nous savons que nous sous-investissons dans la technologie au Canada. C'est l'une des raisons pour lesquelles notre niveau de productivité est plus faible, et c'est pourquoi nous aidons également les entreprises à choisir la bonne technologie et à y investir.

**Le sénateur Yussuff :** L'un des défis auxquels nous sommes confrontés, et c'est l'un des aspects que nous abordons dans cette étude, est que le pays est très diversifié, de sorte que la communauté entrepreneuriale et les petites entreprises sont très différentes.

La promotion est importante pour vous faire connaître. Vous pensez peut-être que vous êtes très importants et que les gens nous connaissent, mais parfois, ce n'est pas le cas.

Je suppose que je cherche à savoir quels efforts vous déployez dans les grands ou petits centres à travers le pays pour faire passer le message sur ce que fait réellement la BDC et comment elle peut aider? Par exemple, « Si vous cherchez à lancer une entreprise, nous sommes là pour vous aider ».

Dans bien des cas, nos communautés à travers le pays ne connaissent pas les services que le gouvernement offre déjà pour les aider à mettre les chances de leur côté, car dans bien des cas, nous savons que les banques n'offrent pas ce service.

Comment faire pour mieux vous promouvoir afin que les gens sachent qu'ils peuvent s'adresser à la BDC pour créer l'entreprise qu'ils souhaitent dans leur communauté?

**Mme Hudon :** Vous avez tout à fait raison. Il est facile de tomber dans le piège de penser que nous faisons du bon travail et que tout le monde sait qui nous sommes, et nous en sommes tout à fait conscients. Je sais très bien que, si nous sommes assez connus au Québec pour différentes raisons, il y a aussi des régions au Canada où les gens n'ont aucune idée de ce qu'est la BDC. C'est pourquoi nous avons augmenté notre budget de marketing, non seulement pour faire des publicités télévisées, comme le sénateur Gignac l'a mentionné, mais aussi pour mener des efforts ciblés auprès de différentes communautés afin de mieux faire connaître la BDC.

Nous avons pris de l'expansion d'une autre manière. À mon arrivée il y a cinq ans, 90 % de notre distribution était directe. J'ai rapidement compris qu'il serait impossible de servir plus de clients et d'atteindre mon niveau d'ambition en travaillant uniquement de manière organique. Nous avons créé un canal indirect grâce auquel, avec des partenaires sur le terrain dans différentes régions, nous déployons des capitaux par leur entremise. Par exemple, avec les sociétés d'aide au développement des collectivités, qui sont principalement implantées dans les régions rurales, nous leur réservons des

The right mix of direct and indirect distribution will get us to a better place. A targeted marketing strategy adapted to different regions will also help us. But you're right; we're almost not known.

**Senator McBean:** I have a technical question, but I'm going to go with something you said in your testimony that piqued my curiosity. You were saying that 98% of all companies in Canada have fewer than 100 employees. You said Canada stands out in this. Is that a strength or a weakness? What do you mean Canada stands out in that?

**Ms. Hudon:** When we compare to other countries, the percentage of SMEs in our economy is where we stand out. That's where it is so different. When we compare ourselves to the U.S., the number of SMEs in their economy is far less, and they have bigger companies. That creates a different dynamic, especially around access to capital.

We would have a lower number of SMEs with less access to capital in that category, and we could say, "Well, too bad." But when you combine both, 98% of our companies in Canada are struggling to access capital. So when you combine both, it doesn't look great for the future of our economy. It is difficult to change the structure of our economy. One reason why we have so many small companies is the size of our country and the size of the land on which we live. Without having small businesses here and there to serve many communities, some communities would disappear.

It is for good reasons that we have a high percentage of SMEs, but in recognizing this, we need additional efforts to make capital accessible to that category of companies.

**Senator McBean:** Does that make us vulnerable or strong?

**Ms. Hudon:** I think it makes stronger communities, but at the same time, it can give a high level of vulnerability.

**Senator McBean:** Thank you. The other question was about upcoming trends, but that came within the answers to Senator Yussuff.

**The Chair:** I will use my privilege as chair to ask the final question. You compare the U.S. and Canada on access to capital, but we have many provinces. In Quebec, I know the ecosystem is quite different. Quebec has the Fonds de solidarité FTQ, Investissement Québec and major BDC penetration. Do SMEs

capitaux qu'elles peuvent déployer auprès d'entrepreneurs de ces régions que nous ne connaîtrions pas autrement, et inversement.

Un bon équilibre entre la distribution directe et indirecte nous permettra d'améliorer notre situation. Une stratégie de marketing ciblée et adaptée aux différentes régions nous aidera également, mais vous avez raison, nous sommes pratiquement inconnus.

**La sénatrice McBean :** J'ai une question technique, mais je vais plutôt m'intéresser à quelque chose que vous avez dit dans votre témoignage et qui a piqué ma curiosité. Vous avez dit que 98 % de toutes les entreprises au Canada comptent moins de 100 employés. Vous avez dit que le Canada se démarque sous ce rapport. Est-ce une force ou une faiblesse? Que voulez-vous dire par « le Canada se démarque sous ce rapport »?

**Mme Hudon :** Lorsque nous comparons notre pays à d'autres, c'est le pourcentage de PME dans notre économie qui nous distingue. C'est là que la différence est flagrante. Si nous nous comparons aux États-Unis, le nombre de PME dans leur économie est bien moindre, et ils ont des sociétés de plus grande envergure. Cela crée une dynamique différente, notamment en matière d'accès au capital.

Nous aurions moins de PME ayant moins accès au capital dans cette catégorie, et nous pourrions dire : « Eh bien, tant pis », mais si vous combinez les deux, 98 % de nos entreprises au Canada ont du mal à accéder au capital. Donc, si vous combinez les deux, l'avenir de notre économie ne s'annonce pas très prometteur. Il est difficile de changer la structure de notre économie. L'une des raisons pour lesquelles nous avons autant de petites entreprises est la taille de notre pays et la superficie du territoire sur lequel nous vivons. Sans la présence de petites entreprises ici et là pour desservir de nombreuses collectivités, certaines d'entre elles disparaîtraient.

De bonnes raisons expliquent notre pourcentage élevé de PME, mais en reconnaissant cette situation, nous devons faire des efforts supplémentaires pour rendre le capital accessible à cette catégorie d'entreprises.

**La sénatrice McBean :** Cela nous rend-il vulnérables ou forts?

**Mme Hudon :** Je pense que cela renforce les collectivités, mais en même temps, cela peut entraîner un niveau élevé de vulnérabilité.

**La sénatrice McBean :** Merci. L'autre question portait sur les tendances à venir, mais elle a été abordée dans les réponses au sénateur Yussuff.

**Le président :** Je vais user de mon privilège comme président pour poser la dernière question. Vous comparez les États-Unis et le Canada en matière d'accès au capital, mais nous avons de nombreuses provinces. Au Québec, je sais que l'écosystème est très différent. Le Québec dispose du Fonds de solidarité FTQ,

have easier access to capital in Quebec than in other provinces, or is that not the reality?

**Ms. Hudon:** There is slightly better access, but it is not that significant, senator. I have to say that in Quebec, the partnership between financial institutions to have our businesses succeed is way better than in any other province. There are so many players with their eyes on the same ball: the success of SMEs. Many of my colleagues are asking, "How can we replicate elsewhere what is happening in Quebec?" It is very difficult.

**Senator Loffreda:** You need the Quebec bankers elsewhere.

**Ms. Hudon:** You need the Quebec bankers, but you need the Quebec institutions also. In working with Investissement Québec, the Fonds de solidarité FTQ, Fondaction and the Caisse de dépôt et placement du Québec, we are not competing against each other. We are just there for the success of —

**The Chair:** For the last question, you can send me a written answer. The Office of the Superintendent of Financial Institutions, or OSFI, has tightened the rules in a significant way. Is there any relationship between the big banks looking like they are less present for SMEs and the OSFI rules — or is there no relationship at all? I don't want to put you in a difficult situation, but you can send a written answer.

**Ms. Hudon:** From what I read, some of the big banks are showing collateral effects between increasing obligations from OSFI to decreasing capital to SMEs.

**The Chair:** They are mitigating the risk in that. We will invite them here so that we can figure it out.

**Ms. Hudon:** It is an easy way out. That's what I would say.

**The Chair:** Next time, we will invite you for one and a half hours. One hour is not enough. We want to thank you.

[*Translation*]

Thank you very much, Ms. Hudon and Mr. Cléroux, for your insight and for your work at BDC. It is very useful and important to us. Thank you for the good work.

d'Investissement Québec et d'une forte présence de la BDC. Les PME ont-elles plus facilement accès au capital au Québec que dans les autres provinces, ou la réalité est-elle différente?

**Mme Hudon :** L'accès est légèrement meilleur, mais pas de manière notable. Je dois dire qu'au Québec, le partenariat entre les institutions financières pour assurer la réussite de nos entreprises est bien meilleur que dans n'importe quelle autre province. Il y a tellement d'acteurs qui ont le même objectif : la réussite des PME. Beaucoup de mes collègues se demandent : « Comment pouvons-nous reproduire ailleurs ce qui se passe au Québec? » C'est très difficile.

**Le sénateur Loffreda :** Il faudrait avoir les banquiers québécois ailleurs.

**Mme Hudon :** Il faudrait les banquiers québécois, mais aussi les institutions québécoises. En collaborant avec Investissement Québec, le Fonds de solidarité FTQ, Fondaction et la Caisse de dépôt et placement du Québec, nous ne sommes pas en concurrence les uns avec les autres. Nous sommes simplement là pour assurer le succès de...

**Le président :** Pour la dernière question, vous pouvez m'envoyer une réponse écrite. Le Bureau du surintendant des institutions financières, le BSIF, a considérablement resserré ses règles. Y a-t-il un lien entre le fait que les grandes banques semblent moins présentes auprès des PME et les règles du BSIF, ou n'y a-t-il aucun lien? Je ne veux pas vous mettre dans une situation difficile, mais vous pouvez m'envoyer une réponse écrite.

**Mme Hudon :** D'après ce que j'ai lu, certaines grandes banques font état d'effets collatéraux entre le resserrement des obligations imposées par le BSIF et la diminution des capitaux accordés aux PME.

**Le président :** Elles atténuent ainsi le risque. Nous les inviterons ici afin de comprendre la situation.

**Mme Hudon :** C'est une solution de facilité. C'est ce que je dirais.

**Le président :** La prochaine fois, nous vous inviterons pour une heure et demie. Une heure, ce n'est pas suffisant. Nous tenons à vous remercier.

[*Français*]

Merci beaucoup, madame Hudon et monsieur Cléroux, pour cet éclairage et pour tout ce que vous faites à la BDC. C'est très intéressant et important pour nous. Nous vous remercions de votre bon travail.

That concludes our meeting. We will meet next tomorrow,  
November 27, at 10:30 a.m.

(The committee adjourned.)

Cela conclut notre séance. La prochaine réunion se tiendra  
demain, le 27 novembre, à 10 h 30.

(La séance est levée.)

---