

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, April 30, 2026

The Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy met with videoconference this day at 10:33 a.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: Honourable senators, I would like to welcome you and those listening to us today on the Senate website. I am Clément Gignac, a senator from Quebec and chair of the Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy. I will ask my colleagues to introduce themselves.

[*English*]

Senator Varone: Senator Toni Varone, Toronto.

Senator Fridhandler: Senator Daryl Fridhandler, Alberta.

Senator Loffreda: Welcome. Senator Tony Loffreda, Montreal, Quebec.

[*Translation*]

Senator Henkel: Danièle Henkel from Quebec.

Senator Ringuette: Pierrette Ringuette from New Brunswick.

Senator Saint-Germain: Raymonde Saint-Germain from Quebec.

[*English*]

Senator C. Deacon: Colin Deacon, Nova Scotia.

[*Translation*]

The Chair: Honourable senators, this is our 13th meeting on our special study on access to credit and capital markets for small- and medium-sized enterprises as the basis for growth and improved productivity in the country.

[*English*]

I want to welcome our witnesses with us today. We have the privilege to have Jim Balsillie, Co-Founder and Chair, Council

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 30 avril 2026

Le Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie se réunit aujourd'hui, à 10 h 33 (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 : Honorables sénateurs, je tiens à vous souhaiter la bienvenue, ainsi qu'à ceux qui nous regardent aujourd'hui sur le site Web du Sénat. Je suis Clément Gignac, sénateur du Québec et président du Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie. Je vais demander à mes collègues de se présenter.

[*Traduction*]

Le sénateur Varone : Sénateur Toni Varone, Toronto.

Le sénateur Fridhandler : Sénateur Daryl Fridhandler, Alberta.

Le sénateur Loffreda : Bienvenue. Sénateur Tony Loffreda, de Montréal, au Québec.

[*Français*]

La sénatrice Henkel : Danièle Henkel, du Québec.

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

La sénatrice Saint-Germain : Raymonde Saint-Germain, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur C. Deacon : Colin Deacon, Nouvelle-Écosse.

[*Français*]

Le président : Honorables sénateurs, il s'agit de notre 13^e réunion portant sur notre étude spéciale 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 au pays.

[*Traduction*]

Je souhaite la bienvenue à nos témoins d'aujourd'hui. Nous avons le privilège d'accueillir M. Jim Balsillie, cofondateur et

of Canadian Innovators; and Claudio Rojas, Chief Executive Officer, National Angel Capital Organization.

I understand you have some opening remarks. Following your remarks, we will have questions from the senators. The floor is yours.

Jim Balsillie, Co-Founder and Chair, Council of Canadian Innovators: Chairman Gignac, honourable senators, thank you for the opportunity to speak as part of your timely study 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.

Today, I will speak about Canada's business composition, the financing conditions Canadian SMEs face and conclude with one obvious policy and institutional approach to improve productivity outcomes and growth.

SMEs are the backbone of Canada's economy and operate across every sector, industry and region. According to the Competition Bureau of Canada, SMEs account for 99.7% of employer businesses in Canada, as shown in figure 1. As shown in figure 2, homegrown Canadian start-ups are disappearing at an increasing rate year over year, far too often choosing to locate or scale elsewhere.

When this happens, Canada's economic growth, productivity and prosperity suffer, and the statistics are alarming. As shown in figure 3, the OECD projects that Canada will rank last among advanced economies in per capita GDP growth from 2020 to 2030 and over the decades that follow. Since 2020, Canada's per capita GDP has been declining by approximately 0.4% per year, the worst among the world's 50 developed economies.

This underperformance has caused a substantial gap compared to the U.S. over the past 15 years, with Canada's GDP growth trailing in this time by US\$1 trillion annually. This is equal to an extra US\$100,000 per Canadian family of four per year.

As shown in figure 4, in a recent survey of current and prospective entrepreneurs, approximately 54% identified limited access to financing as a top barrier to starting, growing or buying a business. When financing is constrained, firms delay investment, scale more slowly or do not proceed at all.

président du Conseil canadien des innovateurs, ainsi que M. Claudio Rojas, président-directeur général de la National Angel Capital Organization.

Je crois comprendre que vous nous présenterez tous deux une déclaration préliminaire. Après votre déclaration, les sénateurs vous poseront des questions. La parole est à vous.

Jim Balsillie, cofondateur et président du Conseil canadien des innovateurs : Monsieur le président Gignac, honorables sénateurs, je vous remercie de l'occasion qui m'est donnée de m'exprimer dans le cadre de votre étude opportune sur l'accès au crédit et aux marchés des capitaux pour les petites et moyennes entreprises, les PME, comme base de la croissance et de l'amélioration de la productivité dans l'économie canadienne.

Aujourd'hui, je traiterai de la composition du tissu entrepreneurial du Canada ainsi que des conditions de financement auxquelles font face les petites et moyennes entreprises canadiennes, et je conclurai en présentant une approche politique et institutionnelle évidente pour améliorer les résultats en matière de productivité et de croissance.

Les PME constituent l'épine dorsale de l'économie canadienne. Elles sont présentes dans tous les secteurs, dans toutes les industries et dans toutes les régions. Selon le Bureau de la concurrence du Canada, les PME représentent 99,7 % des entreprises qui ont des employés au Canada, comme l'illustre la Figure 1. Nous constatons cependant, à la Figure 2, que les jeunes entreprises canadiennes disparaissent à un rythme croissant d'année en année, choisissant trop souvent de s'établir ou de s'étendre dans d'autres pays.

Quand cela se produit, la croissance économique, la productivité et la prospérité du Canada en souffrent, et les données sont préoccupantes. Comme l'indique la Figure 3, l'OCDE prévoit que, de 2020 à 2030 et au cours des décennies suivantes, le Canada se classera au dernier rang des économies avancées pour la croissance du produit intérieur brut, le PIB, par habitant. Depuis 2020, le PIB du Canada par habitant diminue d'environ 0,4 % chaque année. Notre pays affiche la pire performance parmi les 50 économies développées du monde.

Cette sous-performance a créé un écart important avec les États-Unis. Au cours de ces 15 dernières années, la croissance du PIB canadien accuse chaque année un retard de 1 billion de dollars américains. Cela équivaut à 100 000 \$ US par année pour une famille canadienne de quatre personnes.

Comme le montre la Figure 4, dans un récent sondage auprès d'entrepreneurs actuels et potentiels, environ 54 % des répondants ont indiqué que l'accès limité au financement constitue un obstacle majeur à la création, à la croissance ou à l'acquisition d'une entreprise. Quand le financement est restreint, les entreprises retardent leurs investissements, croissent plus lentement ou n'avancent pas du tout.

The architecture of the SME financing system in Canada is a significant contributing factor to these barriers. As shown in figure 5, Canada has a remarkably small number of banking institutions compared to peer jurisdictions. With 4,700 FDIC-insured institutions in the U.S. and over 5,000 across the EU, Canada only has 83. Simply put, Canadian SMEs are underbanked, which is a consequence of federal policy decisions.

As shown in figures 6 and 7, Canadian SMEs are not just underbanked but also overcharged. You see it correctly: In Canada, the percentage of SME bank loans is roughly one quarter of the OECD average, and the average interest rates they are charged are much higher than in peer countries. Yet it's excellent business for our banks with very low loan-loss rates and by far the strongest returns on equity of our G7 peers.

When 99.7% of Canadian businesses face structural headwinds, so too will our productivity and prosperity. We need healthy firms that can drive employment, fuel investment and contribute to national growth.

The current financing apparatus will not achieve the desired economic outcomes. As shown in figure 8, Canada's large banks are each other's largest shareholders, creating a structure akin to that of one bank with five sub-brands.

This is not a criticism of our large banks nor their management. They are acting rationally and professionally within the federal banking policy framework.

In closing, the challenges Canadian businesses face reflect the structure of the existing system and the political policy choices that underpin it. Attempts in the past to hector our big banks to meaningfully close these gaps have unsurprisingly failed because they are being asked to do something they are not designed to.

I have one recommendation for your consideration. Canada should enable the creation of at least five or six new SME-focused banks designed to serve our business community with appropriate risk models and financing tools. Canadian SMEs need fit-for-purpose banks to address their needs and begin closing this gap. When Canadian SMEs thrive, so does our economy.

L'architecture du système de financement des PME au Canada contribue considérablement à poser ces obstacles. Comme le montre la Figure 5, le Canada compte un nombre remarquablement faible d'institutions bancaires comparativement aux nations homologues. Alors que les États-Unis comptent 4 700 institutions assurées par la FDIC et que l'Union européenne en compte plus de 5 000, le Canada n'en a que 83. Autrement dit, les PME canadiennes sont très mal servies par le système bancaire, et cela découle de choix politiques fédéraux.

Comme le montrent les Figures 6 et 7, les PME canadiennes sont non seulement mal servies, mais aussi surchargées de frais. Vous voyez juste : au Canada, la part des prêts bancaires aux PME représente environ le quart de la moyenne de ceux qu'octroie l'OCDE, et les taux d'intérêt moyens qui leur sont appliqués sont nettement plus élevés que dans les nations homologues. Pourtant, il s'agit d'une activité très rentable pour nos banques, car les taux de pertes sur prêts sont très faibles, et les rendements des capitaux propres sont de loin les plus élevés de tous les pays du G7.

Quand 99,7 % des entreprises canadiennes font face à des vents contraires structurels, il en va de même pour notre productivité et notre prospérité. Nous avons besoin d'entreprises solides capables de stimuler l'emploi, d'alimenter l'investissement et de contribuer à la croissance nationale.

L'appareil de financement actuel ne permettra pas d'atteindre les résultats économiques souhaités. Comme l'illustre la Figure 8, les grandes banques canadiennes sont les principaux actionnaires les unes des autres, créant une structure qui s'apparente à celle d'une seule banque dotée de cinq sous-marques.

Nous ne critiquons aucunement nos grandes banques et leur administration. Elles agissent de manière rationnelle et professionnelle dans le cadre de la politique bancaire fédérale.

En conclusion, les défis auxquels font face les entreprises canadiennes reflètent la structure du système actuel et les choix de politiques publiques qui la sous-tendent. Les tentatives passées visant à inciter nos grandes banques à combler ces lacunes de manière significative ont échoué, ce qui ne nous surprend pas, puisqu'elles ne sont pas conçues pour accéder à cette demande.

Je formule une recommandation à votre intention : le Canada devrait permettre la création d'au moins cinq ou six nouvelles banques axées sur les PME, conçues pour servir notre communauté d'affaires avec des modèles de risque et des outils de financement adaptés. Pour commencer à combler l'écart, les PME canadiennes ont besoin d'institutions financières conçues pour répondre à leurs besoins. Quand les PME canadiennes prospèrent, l'économie prospère elle aussi.

Thank you again for the opportunity to appear today. I look forward to your questions.

The Chair: Thank you. Mr. Rojas, please go ahead.

Claudio Rojas, Chief Executive Officer, National Angel Capital Organization: Mr. Chair, honourable senators, thank you for the invitation to appear before this committee and for undertaking this important study on access to credit and capital markets for small- and medium-sized enterprises. This is an issue that is fundamental to whether Canadian entrepreneurs can build, grow and stay in Canada.

I am Claudio Rojas, Chief Executive Officer of the National Angel Capital Organization, or NACO. NACO represents more than 4,000 angel investors and over 100 member organizations across Canada. Our members have invested more than \$1.8 billion into over 2,000 Canadian companies.

Wealthsimple, Verafin, Hopper and Kepler Communications each began with an early cheque from a local angel investor. Together, these four companies are worth over US\$20 billion today. They employ thousands of Canadians and serve millions of customers.

Innovation-driven firms are a powerful engine of productivity growth. They generate more revenue per employee than the average company. They make other firms more productive. When a Canadian retailer adopts Shopify, that retailer becomes more efficient. The earliest stages of capital determine the growth trajectory of these innovative firms.

Canada has the talent and the research base of a knowledge-based economy. What it has not built is the capital architecture to keep its companies, its intellectual property and our founders at home. The consequences are now measurable. Canada's GDP per capita has fallen 0.4% per year over the past five years, the worst performance among the top 50 developed nations.

Canadian companies, at the earliest stages, raise 40% less capital than their U.S. peers. Our top three innovation hubs — Toronto-Waterloo, Vancouver and Montreal — have lost a combined US\$66 billion in ecosystem value over the past five years, costing Canadians 133,000 high-paying jobs as a result.

The trajectory is visible at the founder level as well. The U.S. is producing 45 times more high-potential start-ups than Canada, and only one in three Canadian-founded start-ups are still being

Je vous remercie encore pour cette occasion de comparaître aujourd'hui. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président : Merci. Monsieur Rojas, vous avez la parole.

Claudio Rojas, président-directeur général de la National Angel Capital Organization : Monsieur le président, honorables sénateurs, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant votre comité et d'avoir entrepris cette importante étude sur l'accès au crédit et les marchés des capitaux pour les petites et moyennes entreprises. Il s'agit là d'un enjeu fondamental pour permettre aux entrepreneurs canadiens de créer, de développer et de maintenir leurs entreprises au Canada.

Je m'appelle Claudio Rojas et je suis président-directeur général de la National Angel Capital Organization, ou NACO. La NACO représente plus de 4 000 investisseurs providentiels et compte plus de 100 organismes membres au Canada. Nos membres ont investi plus de 1,8 milliard de dollars dans plus de 2 000 entreprises canadiennes.

Les entreprises Wealthsimple, Verafin, Hopper et Kepler Communications ont vu le jour grâce à un premier investissement d'un investisseur providentiel local. À elles quatre, ces entreprises valent aujourd'hui plus de 20 milliards de dollars américains. Elles emploient des milliers de Canadiens et comptent des millions de clients.

Les entreprises axées sur l'innovation constituent un puissant moteur de croissance de la productivité. Elles génèrent un chiffre d'affaires par employé supérieur à celui des entreprises moyennes. Elles contribuent à améliorer la productivité des autres entreprises. Lorsqu'un détaillant canadien adopte Shopify, il gagne en efficacité. Les premières phases de financement déterminent la trajectoire de croissance de ces entreprises innovantes.

Le Canada dispose des talents et du potentiel de recherche nécessaires à une économie du savoir. Il n'a cependant pas construit l'architecture financière nécessaire pour retenir ces entreprises, leur propriété intellectuelle et leurs créateurs. Les conséquences sont mesurables. Le PIB du Canada par habitant a reculé de 0,4 % par an au cours de ces cinq dernières années, affichant la pire performance parmi les 50 principaux pays développés.

À leurs débuts, les entreprises canadiennes recueillent 40 % moins de capitaux que leurs homologues américaines. Nos trois principaux centres d'innovation, Toronto-Waterloo, Vancouver et Montréal, ont perdu en tout 66 milliards de dollars américains en valeur écosystémique au cours de ces cinq dernières années, ce qui a entraîné la perte de 133 000 emplois bien rémunérés pour les Canadiens.

Cette tendance se confirme aussi au niveau des fondateurs. Les États-Unis produisent 45 fois plus de jeunes entreprises à fort potentiel que le Canada, et seule une entreprise en démarrage sur

founded here at home. Access to risk capital is the most powerful determinant of growth trajectory, and that trajectory is defined at the earliest stages of company formation.

Angel investors bring something institutional capital does not. They are hyperlocal and bring patient capital, mentorship and domain expertise at the critical early stage of the growth journey.

International experience is instructive. The United Kingdom, through its Enterprise Investment Scheme, or EIS, has mobilized over £33 billion in private investment toward British early-stage and growth-stage companies. Leading economies are making deliberate choices to address the early stages within a national strategy. Canada has not yet made that choice. Global competition for high-potential founders is accelerating. Without bold action to address gaps at all stages, Canada risks losing its talent, companies and economic sovereignty.

Three areas require urgent attention. First, Canada must resource the front end of the capital continuum. Angel investors, seed funds and the networks that support them need the scale and capacity to consistently fund Canadian companies at the earliest stages, when one cheque, one mentor and one local network can determine whether a company stays in Canada or moves abroad.

Second, Canada must treat the capital life cycle as a connected system. Early-stage investment, growth capital and the liquidity that comes from institutional investors are sequential stages, not separate ones. A weakness at any one stage compounds across the others.

Third, Canada must take a more deliberate approach with its tax policy to incentivize private capital participation in the economy of the future, similar to leading jurisdictions like the United Kingdom.

Canada's innovation outcomes are decided at the earliest stages of company formation. If we get that right, the rest of the capital continuum has a solid foundation to build on. If we don't, no amount of growth-stage capital can compensate.

Thank you. I look forward to the committee's questions.

trois fondée par des Canadiens reste basée ici, au pays. L'accès au capital-risque est le facteur le plus déterminant de la trajectoire de croissance, et cette trajectoire se définit dès les toutes premières étapes de la création des entreprises.

À cette étape cruciale du parcours de croissance des entreprises, les investisseurs providentiels leur procurent des avantages que les capitaux institutionnels ne leur donnent pas. Ils sont très ancrés localement et fournissent des capitaux patients, de l'accompagnement et une expertise sectorielle.

L'expérience des autres pays est riche d'enseignements. Le Royaume-Uni, grâce à son Enterprise Investment Scheme, ou EIS, a mobilisé plus de 33 milliards de livres sterling en investissements privés pour des entreprises britanniques en phase de démarrage ou de croissance. Les grandes économies font des choix délibérés pour intégrer les premières phases des jeunes entreprises dans leur stratégie nationale. Le Canada n'a pas encore fait ce choix. La concurrence mondiale pour attirer les créateurs d'entreprises à fort potentiel s'intensifie. Sans mesures audacieuses visant à combler les lacunes à toutes les étapes, le Canada risque de perdre ses talents, ses entreprises et sa souveraineté économique.

Trois domaines requièrent une attention immédiate. Premièrement, le Canada doit renforcer les ressources disponibles en amont du continuum du capital. Les investisseurs providentiels, les fonds de démarrage et les réseaux qui les soutiennent doivent disposer de l'envergure et des capacités nécessaires pour financer de façon régulière les entreprises canadiennes dès leurs tout premiers stades de développement. Au démarrage, un simple chèque, un mentor ou un réseau local peut faire la différence entre le maintien d'une entreprise au Canada et son départ à l'étranger.

Deuxièmement, le Canada doit considérer le cycle de vie du capital comme un système cohérent. L'investissement de démarrage, le capital de croissance et les liquidités des investisseurs institutionnels sont livrés par étapes et non pour des phases distinctes. Une faiblesse à n'importe quelle étape se répercute sur toutes les autres.

Troisièmement, le Canada doit adopter une approche plus réfléchie en matière de politique fiscale afin d'encourager la participation des capitaux privés dans l'économie de demain, à l'instar de pays de premier plan comme le Royaume-Uni.

Les résultats du Canada en matière d'innovation se jouent dès les premières étapes de la création d'une entreprise. Si nous réussissons cette étape, le reste du continuum du capital dispose d'une base solide sur laquelle s'appuyer. Si nous échouons, aucun montant de capital destiné à la phase de croissance ne pourra compenser cet échec.

Merci. Je me ferai un plaisir de répondre aux questions des membres du comité.

The Chair: Thank you to both of you, Jim and Claudio. It was very interesting to see your chart, Jim, as 54% of SMEs trying to access financing is an issue. I think that justifies our study.

Senator Varone: Thank you. It always becomes a problem trying to match your opening statements with questions that I created last night, so forgive me for misaligning them.

I want to concentrate on procurement, specifically government procurement. What can the government do in terms of its own procurement policies to prioritize SMEs that possess innovative solutions for intellectual property that can stimulate demand and enhance credit availability for SMEs? At the end of the day, if you have a purchase order in one hand, financing is available on the other.

Given that the government is the largest purchaser of goods in this country, what more can they do?

Mr. Balsillie: Procurement is an enormously important issue. Every country has been doing it since the beginning of time. I'm glad it is getting on our agenda now.

I think what you have seen here, my greatest concern on procurement is you are seeing a lot of shenanigans by companies trying to define themselves as Canadian when they are not Canadian. You are also seeing this with sovereign compute; they are trying to call something sovereign when it is not.

I would not try to make the case for procurement because I think that case has been made now. We could lose almost all the benefit of that if we do not define what a Canadian company is properly. That is a standards issue. It's hard to do. It's easier to define what is not a Canadian company than specifically what is, and it requires different thinking in different cases.

I'm 100% for procurement. Absolutely, it's better than a grant, but you are seeing the shenanigans of definition going on right now.

Senator Varone: Mr. Rojas?

Mr. Rojas: Angel-backed companies have been validated by the private sector. These companies have a higher propensity to service the government as a vendor.

Our recommendation would be that, in addition to prioritizing and ensuring that Canadian companies are the beneficiaries of procurement, the government look for ways to accelerate the procurement process in order to minimize the administrative

Le président : Merci, messieurs Balsillie et Rojas. Monsieur Balsillie, j'ai trouvé votre tableau très intéressant. En effet, il est inquiétant que 54 % des PME aient de la difficulté à accéder au financement. Je pense que cela justifie notre étude.

Le sénateur Varone : Merci. Il est difficile de faire correspondre vos déclarations préliminaires aux questions que j'ai élaborées hier soir, alors pardonnez-moi si elles ne sont pas tout à fait synchronisées.

Je vais me concentrer sur l'approvisionnement, notamment sur les marchés publics. Quelles modifications le gouvernement devrait-il apporter à ses politiques d'approvisionnement pour donner la priorité aux PME qui proposent des solutions novatrices en matière de propriété intellectuelle? Que peut-il faire pour stimuler la demande et améliorer l'accès au crédit pour ces entreprises? En fait, si l'on tient un bon de commande dans une main, le financement devrait être à portée de l'autre main.

Comme le gouvernement est le plus gros acheteur de biens au pays, que peut-il faire de plus?

M. Balsillie : Les marchés publics revêtent une importance capitale. Tous les pays y ont recours depuis la nuit des temps. Je suis heureux que ce sujet soit au programme aujourd'hui.

Vous avez aussi constaté un fait qui m'inquiète beaucoup. Dans le cadre des marchés publics, de nombreuses entreprises usent toutes sortes de manœuvres pour se présenter comme étant canadiennes alors qu'elles ne le sont pas. On observe aussi ce phénomène dans le domaine de l'informatique souveraine : ces entreprises tentent de qualifier de « souverain » un élément qui ne l'est pas.

Je ne m'attarderai pas à présenter la cause des marchés publics, car bien des gens l'ont déjà fait. Nous risquons de perdre bien des avantages si nous ne définissons pas correctement ce qu'est une entreprise canadienne. C'est une question de normes. Ce n'est pas chose facile. Il est plus simple de définir ce qui n'est pas une entreprise canadienne que de préciser ce qu'elle est. Nous devons pour cela adapter notre raisonnement à chaque cas particulier.

Je suis entièrement en faveur des marchés publics. Ils sont indéniablement plus avantageux que les subventions. Cependant, on observe de nombreuses manigances au niveau des définitions.

Le sénateur Varone : Monsieur Rojas?

M. Rojas : Les entreprises soutenues par des investisseurs providentiels ont fait leurs preuves dans le secteur privé. Elles sont plus enclines à fournir des services au gouvernement à titre de fournisseuses.

Nous recommandons donc que, outre le fait de donner la priorité aux entreprises canadiennes et de veiller à ce qu'elles soient les bénéficiaires des marchés publics, le gouvernement cherche des moyens d'accélérer le processus de passation de

burden and look to the private sector, which has already validated these companies and is already supporting them.

Senator Varone: My theme here is the role of government. In terms of what role it can play toward fostering collaboration between SMEs and research institutions to enhance the innovation and commercialization of their intellectual property, is the government involved in that process to incentivize the research to make it stay in Canada?

Mr. Balsillie: Not at all, and it's been a catastrophic public policy failure over the past 30 years. The government spends \$7.5 billion per year on research, \$4.2 billion to the granting councils and \$3.3 billion internally with absolutely no strategy whatsoever to generate and corral that research money into intellectual property that has positive spillover for Canadian companies.

I chaired a panel on this subnationally. I have chaired two of them on this in Canada, and I have not found a developed country in the world that doesn't manage it for their internal benefit. Nobody does it like we do. It's a catastrophic gap in public policy thinking.

From the beginning of the intellectual property revolution 35 years ago in this country, it has never been on the agenda. It has never been thought of. It has never been oriented.

There was deep engagement with the government on this file. I was gobsmacked that it wasn't even considered in the budget, let alone the Spring Economic Statement. The inattention to this is unimaginable to me, yet we are happy to spend the money.

Senator Fridhandler: Mr. Balsillie, I will address your specific remarks and your focus on banks. I think you have crafted that in your penultimate paragraph, where you say, "Canada should enable the creation . . ." Because anyone can create a bank — or almost anyone — if they can pass the capital tests. How do you visualize Canada enabling SME-focused banks?

Mr. Balsillie: I will challenge your core preamble that "anyone can." Nobody can. That's a policy choice: We need cars, but you are only allowed to drive the car to church on sunny Sunday mornings. So your car is in good shape but nobody can get around.

This hyper-orientation to the absolute principle of stability at the exclusion of other things has been to the enormous cost of Canada. The U.S. is bumpy too. I want to reiterate the

marchés en réduisant au minimum le fardeau administratif. Nous lui recommandons aussi de se tourner vers le secteur privé, qui a déjà validé ces entreprises et qui leur apporte déjà son soutien.

Le sénateur Varone : Je vais me concentrer sur le rôle de l'État. Outre le fait de favoriser la collaboration entre les PME et les établissements de recherche pour stimuler l'innovation et la commercialisation de leur propriété intellectuelle, l'État intervient-il dans ce processus pour encourager la recherche et la retenir au Canada?

M. Balsillie : Pas du tout. C'est un échec catastrophique des politiques publiques qui dure depuis 30 ans. Le gouvernement consacre 7,5 milliards de dollars par année à la recherche, dont 4,2 milliards aux conseils subventionnaires et 3,3 milliards à des programmes internes. Il n'a cependant pas établi de stratégie pour canaliser ces fonds de recherche vers la propriété intellectuelle afin que les entreprises canadiennes puissent en tirer avantage.

J'ai présidé une table ronde sur ce thème au niveau infranational. J'en ai présidé deux à ce sujet au Canada, et je n'ai trouvé aucun pays développé au monde qui ne gère pas cette question dans l'intérêt de sa nation. Aucun pays n'agit comme nous. C'est une lacune catastrophique dans le raisonnement relatif aux politiques publiques.

Depuis le début de la révolution de la propriété intellectuelle, il y a 35 ans, cette question n'a jamais été à l'ordre du jour. On n'en a jamais débattu. Elle n'a jamais fait l'objet d'une réflexion ciblée.

Ce dossier a donné lieu à une collaboration étroite avec le gouvernement. J'ai été stupéfait de constater qu'il n'était même pas mentionné dans le budget, sans parler de l'Énoncé économique du printemps. Je trouve cette négligence inimaginable, alors que nous n'hésitons pas à dépenser de l'argent.

Le sénateur Fridhandler : Monsieur Balsillie, je vais reprendre l'une de vos remarques sur les banques. Je crois qu'elle se trouve dans votre avant-dernier paragraphe, où vous dites : « Le Canada devrait permettre la création... ». N'importe qui, ou presque, peut créer une banque, à condition de disposer des fonds propres nécessaires. Comment envisagez-vous que le Canada favorise la création de banques axées sur les PME?

M. Balsillie : Je ne suis pas d'accord avec votre préambule selon lequel « n'importe qui peut ». Personne ne le peut. C'est un choix politique : nous avons besoin de voitures, mais vous n'êtes autorisé à conduire votre voiture que pour aller à l'église les dimanches matin ensoleillés. Votre voiture est donc en bon état, mais personne ne peut se déplacer.

Cette obsession pour le principe absolu de stabilité, au détriment de tout le reste, a coûté très cher au Canada. Le cheminement des États-Unis est tout aussi rocailleux. Je tiens à

divergence — if we had kept growth at the rate of the U.S. over the past 15 years, we would have another US\$1 trillion a year in our economy. That is US\$100,000 per family of four every year. That's the delta, and it is growing.

We have to start to ask how we can address that gap. There are a few ways to do it. But absolutely enabling banks that are going to be bumpy and serve this thing and design the products and attune to small businesses — they are not being served right now. The fact that it is at 25% of the OECD average should cause national alarm.

There are different things that can be done. However, fundamentally, the commercial banking system is not there for them right now and not anywhere near what it needs to be. If you are going to think of three or four core recommendations, I'm hard-pressed to see how that cannot be one of them.

Senator Fridhandler: I will throw this out to both of you. Staying on banks for a minute, if you are a start-up or an SME — maybe not so much the medium enterprises as the small ones — you are not going to get bank support without putting your house on the line. I will always say to start-ups, “Equity is the way because there is no call on it if you get bumps in the road.” Do you want to comment on the debt side versus the equity side of the equation for start-ups?

Mr. Rojas: I can comment. Some years ago, we partnered with one of the large national banks on a credit product where they relied on our network as a validation mechanism. If a start-up had raised capital from a qualified angel investor within our national network beyond a certain threshold, then the bank would forgo the personal guarantee. So we are seeing an attempt to address these issues. However, the level of support is not at the stage at which it will enable companies in this country to be as competitive as they would be if they had the support of an SME-focused bank with a higher risk profile.

Senator Fridhandler: Over to you, Mr. Rojas. In your list of three points, your last point was a more desirable approach on tax policy. You referenced the U.K. and the EIS. Can you tell us a little more about the EIS and then maybe your top couple of tax policies? We have heard many, but we want to keep reinforcing from various sectors what people think about it.

Mr. Rojas: As a starting point, what we can take from the EIS system is that it is a system. It incorporates companies. It is mindful of companies at each stage of the capital pipeline.

réitérer la différence : si, ces 15 dernières années, nous avons maintenu notre croissance au rythme de celle des États-Unis, nous aurions 1 billion de dollars américains supplémentaires par année dans notre économie. Cela équivaut à 100 000 \$ US par famille de quatre, chaque année. Cet écart ne cesse de croître.

Il faut que nous cherchions à le combler. Il y a plusieurs façons d'y parvenir, mais il faut absolument autoriser les banques, qui vont connaître des turbulences, à servir cet objectif, à concevoir des produits adaptés et à se synchroniser avec les petites entreprises qui, actuellement, ne reçoivent pas les services qu'il leur faut. Ces 25 % de la moyenne de l'OCDE devraient lancer une alarme nationale.

Il y a plusieurs mesures possibles. Cependant, fondamentalement, le système bancaire commercial ne répond pas aux besoins de ces entreprises. Il est bien loin de ce qu'il devrait être. Si vous devez choisir trois ou quatre recommandations importantes, j'ai du mal à voir comment celle-ci ne pourrait pas en faire partie.

Le sénateur Fridhandler : Ma question s'adresse à vous deux. Continuons à parler des banques. Si vous démarrez une petite ou une moyenne entreprise, une PME — cela s'applique peut-être un peu moins aux entreprises de taille moyenne —, vous n'obtiendrez pas de soutien bancaire sans mettre votre maison en garantie. Je dis toujours aux entrepreneurs en démarrage : « Choisissez les capitaux propres, parce que vous ne subirez pas de recours si vous avez des obstacles à surmonter ». Voulez-vous nous parler de l'endettement par rapport aux capitaux propres dans le cas des entreprises en démarrage?

M. Rojas : Je peux répondre à cette question. Il y a quelques années, nous avons établi un partenariat avec l'une des grandes banques nationales pour un produit de crédit. Cette banque s'appuyait sur notre réseau comme mécanisme de validation. Si une entreprise en démarrage avait levé des fonds auprès d'un investisseur providentiel qualifié de notre réseau national au-delà d'un certain seuil, la banque aurait renoncé à la garantie personnelle. Nous voyons là une possibilité de résoudre ces problèmes. Toutefois, le niveau de soutien n'est pas au point où il permettra aux entreprises canadiennes d'être aussi concurrentielles que si elles avaient l'appui d'une banque axée sur les PME, qui présente un profil de risque plus élevé.

Le sénateur Fridhandler : À vous la parole, monsieur Rojas. Dans votre liste de trois points, le dernier portait sur une approche plus souhaitable en politique fiscale. Vous avez parlé de l'Enterprise Investment Scheme, l'EIS, du Royaume-Uni. Pouvez-vous nous dire en quoi ce système consiste et nous décrire un peu vos deux grandes politiques fiscales? Nous avons déjà entendu beaucoup d'avis, mais nous souhaitons continuer à recueillir ceux de différents secteurs à ce sujet.

M. Rojas : Tout d'abord, l'EIS est un système. Il intègre les entreprises. Il soutient les entreprises à chaque étape du cycle du capital. L'EIS offre aussi le programme Seed Enterprise

Within EIS, there is also a Seed Enterprise Investment Scheme, or SEIS, that recognizes the higher risk profile of seed stage companies. EIS itself provides 30% tax relief. In this country, it would be the equivalent of a 30% national investment tax credit.

With SEIS, companies with a higher risk profile receive 50% tax relief — to the investor, I should be clear. Then, in addition to the investment tax credit, which, within our frameworks, mobilizes new supply of capital into the ecosystem, it mobilizes new investors. There is a capital gains deferral for when an individual exits an investment from another sector and puts that money into British-based companies. There is also a capital gains exemption, which is quite powerful. It sends a clear signal that if you invest in these companies that drive the economic growth of the future, you don't have to worry about the capital gains component at the end.

The reason why all of this is important is because it corrects for the ultra-high risk, the risk of losing the entirety of your capital when you are an investor. So it corrects for a market failure. That is why a tax policy should not be a silver bullet; it should be a comprehensive system that understands the full capital continuum and the risks at all stages.

Senator C. Deacon: Thank you for coming back, Mr. Balsillie, and for being here, Mr. Rojas. We have been talking a lot about SMEs generally. But it is like a number of other things — we have to get the system working, and we need to have some early action. If you were to focus on all of Canada's small- and medium-sized enterprises, what would be the clear highest-value return that we could put our efforts into, in terms of policy and tax incentives and others? Describe those small- and medium-sized enterprises if you could.

Mr. Balsillie: Sure. I'm very substantially active in this, both in Canada and the U.S., every day. That's my day job. I think, to Claudio's comment, we have to fix the tax system. The tax system is unfavourable. I think you all know this domestically. I don't think you are quite as aware of how severely we are commercially underbanked and how adverse that is. It is a really big problem. A third thing is the relationship of debt and how you bring these in.

Sorry, am I not answering your question?

Senator C. Deacon: I want to focus on the companies themselves. We cannot necessarily focus our efforts on all of the SMEs. How do we make sure we are serving the core group that are going to cause the biggest early kick? We can broaden out over time, but if we are to really prime the pump here in Canada, what would the company characteristics look like that we are going to really focus on?

Investment Scheme, ou SEIS, qui reconnaît le profil de risque plus élevé des entreprises en phase de démarrage. L'EIS lui-même offre 30 % de réduction fiscale. Ici, cela équivaudrait à un crédit d'impôt national à l'investissement de 30 %.

Le SEIS accorde un allègement fiscal de 50 % aux entreprises qui présentent un profil de risque plus élevé... pour l'investisseur, précisons-le bien. Ce crédit d'impôt à l'investissement mobilise une nouvelle offre de capital dans l'écosystème et attire aussi de nouveaux investisseurs. Il y a un report des gains en capital lorsqu'un particulier revend un investissement d'un autre secteur et investit cet argent dans des entreprises britanniques. Il y a aussi une exemption des gains en capital, ce qui est extrêmement efficace. Ce programme envoie un signal clair : si vous investissez dans des entreprises qui alimentent la croissance économique future, vous n'aurez pas à vous soucier de la fiscalité sur les gains en capital à la sortie.

L'importance de tout cela tient au fait que cela corrige un risque extrêmement élevé : le risque, pour l'investisseur, de perdre la totalité du capital qu'il investit. Cela corrige donc une défaillance du marché. C'est pourquoi une politique fiscale ne doit pas être une panacée; elle doit être un système complet qui soutient tout le continuum des capitaux et qui tient compte des risques à chaque étape.

Le sénateur C. Deacon : Merci d'être revenu, M. Balsillie, et merci d'être parmi nous, M. Rojas. Nous avons beaucoup parlé des PME en général. Mais c'est comme beaucoup d'autres choses : il faut faire fonctionner le système, et nous devons agir rapidement. Si nous allions nous occuper de toutes les petites et moyennes entreprises du Canada, sur quel rendement le plus élevé devrions-nous concentrer nos efforts en élaborant des politiques, des incitatifs fiscaux et autres? Décrivez-nous ces petites et moyennes entreprises, si vous le pouvez.

M. Balsillie : Bien sûr. Je suis très actif dans ce domaine, tant au Canada qu'aux États-Unis. C'est mon travail. Pour reprendre le commentaire de M. Rojas, il faut corriger le système fiscal. Je pense que vous en êtes tous conscients qu'il est défavorable partout au pays. Je ne pense pas que vous sachiez à quel point nous sommes sous-financés sur le plan commercial et le tort que cela cause. Ce problème vraiment très grave. Ensuite, il y a le lien avec la dette et la façon dont on l'applique.

Pardon, est-ce que je ne réponds pas à votre question?

Le sénateur C. Deacon : Je voudrais que vous nous parliez des entreprises elles-mêmes. Nous ne pouvons pas vraiment concentrer nos efforts sur toutes les PME. Comment offrir nos services avant tout au groupe central qui donnera le meilleur coup de pouce initial? Nous pouvons élargir nos activités au fil du temps, mais, pour vraiment stimuler l'économie du Canada, quelles seraient les caractéristiques des entreprises sur lesquelles nous devrions nous concentrer?

Mr. Balsillie: Should that be done by the government? It is —

Senator C. Deacon: In Ottawa, these companies are not identified as being high need because the high growth potential and the companies I'm focused on in my head are not identified. How do we help them identify them better?

Mr. Balsillie: Oh, how they get to know them.

Senator C. Deacon: What do they look like?

Mr. Balsillie: The issue is that there is no relationship of any proper sort between the ecosystem and Ottawa. It was fundamentally broken, and there was no desire to form a relationship.

So many successful companies are deeply engaged with the White House in their most critical public policies. My engagement in Washington is much more active than it is in Ottawa. They are just Hoovers for it.

One of the things I thought was very encouraging in the CBCA's testimony was suggesting, "How about we create a relationship?" They are starting to rebuild the relationship with the resource economy. Let's be honest — there is no proper relationship between our small businesses and the policy community in Ottawa. Look how they dropped capital gains tax on them. That would never happen in any proper developed country, that you would drop it on them out of left field. This happens all the time. But if you have a relationship, you season these things before they come out.

I think that's the core issue, and then everything falls out because there is an inability and lack of desire to relate.

Senator C. Deacon: I'm also trying to find out whether we should be focusing on companies — CCI has a definition of the types of companies that we really need to focus on.

Maybe I will go to you, Mr. Rojas. What are the companies themselves that we should be making sure the policies move the needle on so we can measure the effect?

Right now, those companies are leaving the country. Let's describe them so that we can start to get that relationship built and we know who to invite to the table and get the government to pay attention to.

Mr. Balsillie: I used to have, for many prime ministers, a direct line; they would call me back that day. It was much smaller. The companies were growing fast, and that has died,

M. Balsillie : Le gouvernement devrait-il vraiment s'en charger? Il est...

Le sénateur C. Deacon : À Ottawa, ces entreprises ne sont pas considérées comme prioritaires, car leur fort potentiel de croissance et celles sur lesquelles je me concentre personnellement ne sont pas identifiées. Que faire pour mieux les repérer?

M. Balsillie : Ou, comment apprendre à les connaître?

Le sénateur C. Deacon : À quoi ressemblent-elles?

M. Balsillie : Le problème, c'est que la relation entre l'écosystème et Ottawa est problématique. Elle est fondamentalement brisée, et personne n'envisage de la rétablir.

De nombreuses entreprises prospères collaborent étroitement avec la Maison-Blanche sur leurs politiques publiques les plus cruciales. Mes activités sont bien plus actives à Washington qu'à Ottawa. Washington est avide de cette collaboration.

Les témoins sur la Loi canadienne sur les sociétés par actions m'ont beaucoup encouragé, car ils suggéraient de créer une relation. Ils commencent à reconstruire leur relation avec l'économie des ressources. Nous pouvons honnêtement affirmer qu'il n'existe pas de véritable relation entre nos petites entreprises et la communauté politique à Ottawa. Regardez comment elle leur a imposé l'impôt sur les gains en capital. Cela ne se produirait jamais dans un pays développé digne de ce nom. On ne peut pas leur infliger cela sans les avertir. Cela arrive tout le temps. S'il y avait une relation, les entreprises pourraient anticiper ces mesures avant qu'elles ne soient annoncées.

À mon avis, cela va au cœur du problème, mais tout s'effondre à cause de l'incapacité et du manque de volonté politique d'établir une relation.

Le sénateur C. Deacon : J'essaie aussi de savoir si nous devrions nous concentrer sur certaines entreprises. Le Conseil canadien des innovateurs a une définition des types d'entreprises sur lesquelles nous devrions nous concentrer sérieusement.

Je vais m'adresser à vous, monsieur Rojas. Quelles sont les entreprises sur lesquelles nous devrions nous concentrer pour que les politiques apportent des changements mesurables?

À l'heure actuelle, ces entreprises quittent le pays. Définissons-les afin d'établir cette relation et savoir qui inviter à la table et comment inciter le gouvernement à leur prêter attention.

M. Balsillie : J'avais autrefois une ligne directe avec plusieurs premiers ministres. Ils me rappelaient le jour même. C'était beaucoup plus simple. Les entreprises prenaient

essentially, during some era over our time here. I think if you cut off your pipeline of relating, you're not going to find the gems.

Mr. Rojas: It's critical that we let the private sector lead. The private sector can see things that others don't. There is an idiosyncratic value to be captured by these high-growth companies that quite often can't be perceived by the government.

I'll give you an example: Wealthsimple, in 2014, was looking to compete with large banks. Most people would not think that is something that could succeed. Our angel investor of the year wrote a \$250,000 cheque to Wealthsimple. They now have \$100 billion in assets under administration. They have raised capital across the full pipeline, and they have a value of US \$10 billion. That is not something that the government would have determined in advance, but the private sector can.

My co-panellist similarly did something extraordinary when he wrote a \$114,000 cheque to a company with a team of engineers and took that company to a level at which they became a global behemoth and made Canada proud, and even the U.S. president couldn't part ways with his BlackBerry.

That is not something that the government is positioned to see in advance. It's idiosyncratic, and it represents the idiosyncratic nature of entrepreneurs who are building something different and of the angel investors that can back them.

[Translation]

Senator Henkel: Gentlemen, thank you for being here; I really appreciate your answers and the summary you provided on the situation of small- and medium-sized enterprises, which is very worrisome.

You mentioned something in your report about the suggestion to create five or six banks. If the government were to respond to that — and it will respond — by saying that we already have banks that supposedly serve small- and medium-sized enterprises, such as BDC, Investissement Québec in Quebec, Entreprendre ici, or a completely different association that used to focus exclusively on women and was called Femmessor, and now is called Evol, what would we say? What does that mean? Is the system not working at all for these organizations that are supposed to finance and assist small- and medium-sized businesses?

[English]

Mr. Balsillie: It's definitely not working. You just have to look at the outcomes.

rapidement de l'expansion. Malheureusement, cette relation s'évanouie au fil de notre présence ici. À mon avis, si l'on coupe les canaux de communication, on ne voit plus les perles.

M. Rojas : Il est essentiel que nous laissons le secteur privé prendre l'initiative. Le secteur privé voit des choses que d'autres ne voient pas. Chacune de ces entreprises à forte croissance offre une valeur idiosyncratique que le gouvernement ne perçoit souvent pas.

Je vais vous donner un exemple : en 2014, Wealthsimple cherchait à faire concurrence aux grandes banques. La plupart des gens n'auraient jamais cru que ce projet puisse réussir. Notre investisseur providentiel de l'année a signé un chèque de 250 000 \$ à Wealthsimple. Cette entreprise gère maintenant 100 milliards de dollars d'actifs sous administration. Elle a recueilli des fonds tout au long du pipeline, et elle vaut maintenant 10 milliards de dollars américains. Le gouvernement n'aurait pas pu le prévoir, mais le secteur privé l'a détecté.

Mon collègue ici a aussi fait une chose extraordinaire en signant un chèque de 114 000 \$ à une entreprise d'ingénieurs. Ce chèque l'a aidé à devenir un géant mondial dont le Canada est fier. Même le président des États-Unis ne pouvait pas se séparer de son BlackBerry.

Ce n'est pas un phénomène que le gouvernement peut prévoir. C'est un facteur idiosyncratique. Il reflète la nature particulière des entrepreneurs qui créent des entreprises différentes et celle des investisseurs providentiels qui peuvent les soutenir.

[Français]

La sénatrice Henkel : Messieurs, merci d'être là; j'aime beaucoup vos réponses et le résumé que vous nous avez fait sur la situation des petites et moyennes entreprises, qui est très préoccupante.

Vous avez mentionné quelque chose dans votre rapport concernant la suggestion de créer cinq ou six banques. Si le gouvernement répondait à cela — et il va répondre — que nous avons déjà des banques qui s'occupent — supposément — des petites et moyennes entreprises, comme la BDC, comme Investissement Québec au Québec, comme Entreprendre ici, ou comme une association totalement différente, qui s'occupait exclusivement des femmes et qui s'appelait Femmessor, et qui maintenant s'appelle Evol, que répondrait-on? Qu'est-ce que cela veut dire? Le système ne fonctionne-t-il pas du tout pour ces organisations qui sont censées financer et aider les petites et moyennes entreprises?

[Traduction]

M. Balsillie : Leurs services ne sont certainement pas efficaces. Les résultats le démontrent amplement.

[Translation]

Senator Henkel: What would your answer be? What are your suggestions? What is missing?

[English]

Mr. Balsillie: Einstein's definition of insanity is doing the same thing over and over and expecting a different outcome.

It's not to the exclusion of these other things, but clearly, they're not being commercially banked, and clearly, when it comes to operating lines and getting services and moving around, it's not happening. But a lot of these investment things are very important: how you crowd in debt capital, which I think is very important, and how they participate in the equity stack. That's fine, but the credit book of the commercial banking system is not aligned with our company and our economy right now.

The answer is you need entities that are purpose-built to bank that. If you look at the excellent situation that my co-panellist mentioned, if you look at all these different things, like Wealthsimple and Questrade and KOHO, they're all focused on the consumer, which is good. If they're going to offer licences for consumers, do it for small businesses too.

I have a mantra: When you have a big problem, shrink it. When you have a complex problem, simplify it. We have to take this problem out of being the number one problem so that the next problems can surface.

When you do your report, I think tax reform has to be one. I think debt has to be something. I think the relating structure has to be one of them.

I can't see how the commercial banking operatives shouldn't be one of the priorities, but I think it has to be a very finite set of catalytic things that you have to look into.

[Translation]

Senator Henkel: I spoke with Mr. Rojas a little earlier, and I have put this question a number of times to other witnesses we have heard from, so I would really like to hear the answer you'll give me.

Are there any specific reasons or barriers that the government should address when it comes to women-owned businesses? We know that only 4% of women entrepreneurs with medium-sized businesses — I'm not even talking about small businesses — have difficulty obtaining venture capital. What do you think the reasons for that are? What should be done to improve their access to venture capital?

[Français]

La sénatrice Henkel : Quelle serait votre réponse? Quelles sont vos suggestions? Qu'est-ce qui manque?

[Traduction]

M. Balsillie : Selon Einstein, la définition de la folie est de refaire toujours la même chose et de s'attendre à des résultats différents.

Cela n'exclut pas les banques commerciales, mais il est évident qu'elles servent mal les entreprises. Elles n'offrent pas de lignes de crédit d'exploitation, de services et de mobilité satisfaisants. Cependant, un grand nombre de ces facteurs d'investissement sont très importants, notamment la façon dont ils regroupent le capital d'emprunt, ce qui est à mon avis très important, et la façon dont ils participent au capital. C'est bien, mais à l'heure actuelle, le portefeuille de crédit du système bancaire commercial n'est pas aligné avec nos entreprises et notre économie.

Pour corriger cela, nous devons créer des organismes conçus expressément pour cibler ce segment. Si vous regardez l'excellent exemple cité par mon collègue, les entreprises Wealthsimple, Questrade et KOHO sont axées sur les consommateurs, ce qui est très bien. Si l'on accorde des licences aux consommateurs, il faudrait aussi les accorder aux petites entreprises.

Ma devise face à un gros problème est de le rapetisser. Si vous faites face à un problème complexe, simplifiez-le. Il faut que nous écartions ce problème de sa place prédominante afin que d'autres problèmes puissent apparaître.

En rédigeant votre rapport, je pense que vous devrez y inclure la réforme fiscale, la dette et les structures qui s'y rapportent.

À mon avis, nous devrions traiter les acteurs du secteur bancaire commercial en priorité, mais en nous concentrant sur un nombre très limité de mesures catalytiques.

[Français]

La sénatrice Henkel : J'ai discuté un peu plutôt avec M. Rojas et j'ai posé cette question à plusieurs reprises à d'autres témoins que nous avons reçus, donc j'aimerais bien voir la réponse que vous allez me fournir.

Est-ce qu'il y a des raisons ou des barrières concrètes auxquelles le gouvernement devrait s'attaquer en ce qui concerne les entreprises à propriété féminine? On sait que seulement 4 % des femmes entrepreneures qui ont des entreprises de taille moyenne — je ne parle même pas de petites entreprises — ont de la difficulté à obtenir du capital de risque. Selon vous, quelles sont les raisons? Qu'est-ce qu'on devrait faire pour améliorer cet accès au capital de risque?

Mr. Rojas: Thank you.

[English]

The starting point is recognizing that there are barriers. It's system-wide. We need to address the system. Then, to your point about recommendations, we need to look at steps we can take that are actionable.

I can tell you what we have done. I like the phrase "If you see it, you can be it." We hear this across the board for a wide range of women entrepreneurs.

In 2017, we started tracking the number of women angel investors in our network, and it was embarrassing. It was 14%. But if you don't measure it, you can't change it. That number has steadily increased, and over the past three years, the number of women within our national network of 4,000 angel investors across the country has been steady in the range of 35% to 37%.

The value that women investors bring is, first, it creates spaces in which women entrepreneurs feel welcome. It helps overcome things like unconscious bias, which, by definition, we don't know that we have. What it also does and what we've seen is that angel investors bring purpose, and women angel investors, in some cases, bring a commitment to taking a higher level of risk on women-led companies, recognizing that if you're a woman-led company, you have had to overcome many more barriers than your male counterparts.

Senator Loffreda: Thank you, Jim and Claudio, for being here. We always have interesting discussions together, and they're very insightful.

Our economy, as you mentioned, is heavily weighted toward SMEs — 99.7% of our businesses. If I refer to Reuters research, and they were quoting OSFI in it, 73% of major bank loans are tied to mortgages and household lending versus roughly 27% for businesses, and of that 27%, SMEs are 11% to 12% of outstanding business lending.

There is a disconnect there. This is why access to capital is such an issue in this committee, and it's an exceptional study.

I won't repeat your recommendation, as I'm limited in time. Let's take a market. Jim, I'm certain you know that. If we look at regions, if we look at Quebec, where you have a co-op that's extremely strong, if we look at a regional bank that's strictly in Quebec, I don't believe that SMEs are underbanked in Quebec. Now, to be more pragmatic, can we take that model and

M. Rojas : Merci.

[Traduction]

Le point de départ sera de reconnaître les obstacles. Ce problème est systémique. Il faut s'attaquer au système. Puis, pour revenir à votre remarque sur les recommandations, il faut envisager des mesures concrètes et réalisables.

Je vais vous dire ce que nous avons fait. J'aime bien cette phrase : « Si tu peux l'imaginer, tu peux le réaliser ». On l'entend partout dans le monde entrepreneurial féminin.

En 2017, nous avons commencé à suivre le nombre de femmes investisseuses providentielles dans notre réseau. Le pourcentage était embarrassant : 14 %. Mais si l'on ne mesure pas, on ne peut pas apporter de changement. Ce chiffre a augmenté régulièrement, et au cours de ces trois dernières années, la proportion de femmes parmi les 4 000 investisseurs providentiels nationaux s'est maintenue entre 35 % et 37 %.

La valeur qu'apportent les investisseuses consiste avant tout à créer des espaces où les femmes entrepreneures se sentent accueillies. Cela aide à surmonter le biais inconscient dont, par définition, nous sommes porteurs sans le savoir. Nous avons aussi observé que les investisseurs providentiels apportent un sens à leur engagement, et que les femmes investisseuses, dans bien des cas, s'engagent plus activement à soutenir les entreprises dirigées par des femmes, reconnaissant que ces dernières ont dû franchir bien plus de barrières que leurs homologues masculins.

Le sénateur Loffreda : Merci, messieurs Balsillie et Rojas, d'être venus. Nous avons toujours des discussions intéressantes et très instructives avec vous.

Comme vous l'avez souligné, notre économie a une forte prédominance de petites et moyennes entreprises, les PME. Elles représentent 99,7 % de nos entreprises. Si je me réfère à la recherche de Reuters, qui citait le Bureau du surintendant des institutions financières, 73 % des prêts des grandes banques sont liés aux hypothèques et au crédit aux ménages, contre environ 27 % pour les entreprises. Sur ces 27 %, les PME représentent 11 à 12 % des prêts aux entreprises en cours.

Nous constatons là un manque de cohérence. Voilà pourquoi l'accès au capital est un enjeu si important pour notre comité. Cette étude est exceptionnelle.

Je ne vais pas répéter votre recommandation, car mon temps est limité. Examinons un marché régional. Monsieur Balsillie. Je suis certain que vous savez qu'il y a une forte coopérative au Québec. Je ne crois donc pas que les PME y manquent de services bancaires. Ma question est plus pragmatique : peut-on prendre ce modèle et, d'une certaine façon, le reproduire à

somehow bring it across Canada? Because those figures, I'm sure, nationally — in Quebec they're totally different. I don't want to take a look at that, but what do you think?

Rather than creating five or six SME banks, which might take a few years, how do we take the co-ops and bring that model across the country?

Mr. Balsillie: The U.S. and Canada are in the process of starting new banks, so it's going to happen. They say it's going to accelerate in a year. I think it could be active very quickly, but it's not to the exclusion of what you're saying. There is a gap. It's seismic. I think the co-ops definitely — you could ask them, "What is between you and changing your book percentage to this kind of problem?"

But I do think there is a place for de novo banks in this, just as there is for consumer banking. You have to start to squeeze it. Expanding the co-ops, looking at how they rate their capital, how the government — you see, the reason banks do mortgages, a lot of it — I don't have to tell you this. We both know banks. You pay an interest rate of 1%, you charge mortgages at 5% and the government guarantees the risk, and somehow that 400% markup works out. That's the math, and that's a public policy issue.

So we've made that business. There has to be a public policy that says, "If this is our engine and we're starving our engine, let's not starve our engine." I think there is a huge place of tax policy up front. I think there is a huge place of commercial banking. I think there is a huge place of catalyzing debt. And it will all begin if they bloody well learn to relate and actually talk to these people, not poke them in the eye.

Senator Loffreda: I like that, but I'll ask this question: Why haven't the co-ops been as successful across Canada as they have in Quebec? If you look at Quebec, they have 50% of market share, and there is competition. People refer to banking and no competition. In Quebec, for small business lending, there is competition, because the co-ops, the regional banks — the National Bank of Canada deep-dives in each and every one. Why hasn't that been pragmatically expanded across Canada? Because SMEs do need access to capital.

Mr. Balsillie: I'm not a deep operator in that, but if I knew that there was a lot of consolidation in the trust sector —

Senator Loffreda: Yes, there was.

l'échelle du Canada? En effet, les pourcentages du Québec, j'en suis sûr, sont tout à fait différents de ceux du niveau national. Je ne veux pas entrer dans les détails maintenant, mais qu'en pensez-vous?

Au lieu de créer cinq ou six banques pour les PME, ce qui pourrait nécessiter plusieurs années, pourrions-nous appliquer ce modèle à l'échelle du pays?

M. Balsillie : Les États-Unis et le Canada sont en train de créer de nouvelles banques, donc cela va se faire. On dit que cela va s'accélérer d'ici un an. Je pense que cela pourrait se concrétiser très rapidement, mais cela n'exclut pas ce que vous dites. Il y a un fossé. C'est un bouleversement. Je pense que les coopératives, sans aucun doute... vous pourriez leur demander ce qui les empêche de modifier le pourcentage de leur portefeuille pour corriger ce type de problème.

Mais je pense qu'il y a une place pour les banques de novo dans ce domaine, tout comme il y en a dans la banque de détail. Il faut commencer à exercer une pression, développer les coopératives, examiner comment elles évaluent leur capital, comment le gouvernement... vous connaissez la raison pour laquelle les banques font beaucoup de prêts hypothécaires, je n'ai pas besoin de vous le dire. Nous connaissons tous les deux le secteur bancaire. Vous payez un taux d'intérêt de 1 %, vous facturez les hypothèques à 5 %, et le gouvernement garantit le risque. D'une manière ou d'une autre, cette marge de 400 % fonctionne. C'est mathématique, et c'est un enjeu de politique publique.

Nous avons donc fait de ce secteur une activité commerciale. Il faut une politique publique qui dise : « Si c'est là notre moteur et que nous le privons de ressources, ne privons pas notre moteur. » Je pense que la politique fiscale a un rôle très important à jouer, tout comme le secteur bancaire commercial. Je pense aussi qu'il est très important de catalyser l'endettement. Tout cela se fera si l'on apprend enfin à établir des relations et à parler aux gens au lieu de les irriter.

Le sénateur Loffreda : Je suis d'accord avec vous, mais alors, pourquoi les coopératives n'ont-elles pas eu autant de succès à travers le Canada qu'au Québec? Au Québec, elles détiennent 50 % des parts de marché, et il y a de la concurrence. On parle souvent de l'absence de concurrence dans le secteur bancaire. Au Québec, pour les prêts aux petites entreprises, il y a de la concurrence, il y a les coopératives, les banques régionales... la Banque Nationale du Canada s'investit profondément dans chacune d'elles. Pourquoi cela ne s'est-il pas étendu de manière pragmatique dans l'ensemble du Canada? Les PME ont besoin d'accès à des fonds propres.

M. Balsillie : Je ne suis pas un expert en la matière, mais si je savais qu'il y a eu beaucoup de consolidation dans le secteur des sociétés de fiducie...

Le sénateur Loffreda : Oui, c'est le cas.

Mr. Balsillie: — and shrinking it — I know that there are a lot of structural pieces that they have to depend on and that the profits are grabbed before it gets to them. They have legacy operations that are very expensive, and you have to look at de novo types of 21st century IT systems that can service this. It is kind of like what Wealthsimple is.

There are a lot of reasons why it's hard for them to do it, but I do think that Quebec has been very well served in some of their national approaches to ensuring that they're okay, and the rest of Canada could take a page out of that playbook.

Senator Loffreda: They could take a page, and I'll end on that. What I'm saying is if it's underbanked and underserved, there is an opportunity there. I'm surprised that opportunity hasn't been seized by some of the co-ops, but that would be a study in itself. But Quebec is a good example to follow.

Mr. Balsillie: Yes. But don't underestimate how many roads go to the policy constraints of the regulators.

Senator Loffreda: For sure. Thank you, Jim.

The Chair: I think we made history today in regards to the intellectual point of view of our colleague senator, and former vice-chair of Royal Bank — for him to propose having a look at expanding the credit unions outside Quebec. I will remember that one. Just kidding, colleagues.

Senator Ringuette: It seems to me that we're still in the mantra, government-wise, that if you help the big corporations, the domino effect will be to help the SMEs. That was the mantra in the 1980s. We're in 2026, and it's still the same mantra. We definitely need a cultural change.

I want to ask you specifically about your statement in regard to our research funding in Canada having a catastrophic gap in policy. For 10 years at this committee, I've been highlighting the fact that we supposedly invest in all this research without any conditions, without any share — you know, it's Canadian money, so Canadians should have a share in that research and IP. And if you have a share, you have an interest in its development, commercialization and so forth, whether it's having a pool of IP for investors to purchase or something else.

You were very specific that this is a catastrophic policy, and I want you to dig into that more and provide what could be elements of solutions.

M. Balsillie : ... et qu'on rationalisait cela... Je sais qu'elles doivent compter sur de nombreux éléments structurels et que les profits sont captés avant de leur parvenir. Elles ont hérité de transactions très coûteuses, sans compter les systèmes informatiques neufs du XXI^e siècle nécessaires pour servir ce secteur. C'est un peu ce qu'exigerait Wealthsimple.

De nombreuses raisons expliquent les difficultés auxquelles elles se heurtent. Toutefois, je pense que le Québec a su tirer son épingle du jeu grâce à certaines de ses initiatives nationales qui visaient à garantir le bien-être de sa population. Le reste du Canada aurait tout intérêt à s'en inspirer.

Le sénateur Loffreda : Le reste du Canada pourrait s'en inspirer, et je terminerai là-dessus. Je tiens avant tout à souligner que, si des entreprises sont mal servies par leurs banques, il y a là une occasion à saisir. Je suis surpris que certaines coopératives n'aient pas saisi cette occasion. Cela mériterait une étude en soi. Le Québec est toutefois un bon exemple à suivre.

M. Balsillie : Oui. Mais ne sous-estimez pas le nombre de facteurs liés aux contraintes réglementaires des autorités de réglementation.

Le sénateur Loffreda : Bien sûr. Merci, monsieur Balsillie.

Le président : Je crois que nous avons marqué l'histoire aujourd'hui, vu la position intellectuelle de notre collègue sénateur, ancien vice-président de la Banque Royale. Il a proposé d'envisager l'expansion des coopératives de crédit hors du Québec. Je m'en souviendrai. Mais je plaisante, chers collègues.

La sénatrice Ringuette : J'ai l'impression que le gouvernement continue à croire que s'il aide les grandes entreprises, il entraînera les PME dans le sillage. C'était déjà le credo dans les années 1980. Nous sommes en 2026, et ce credo n'a pas changé. Nous avons vraiment besoin d'un changement de mentalité.

J'aimerais vous poser une question précise sur ce que vous avez dit à propos du financement de la recherche au Canada, qui affiche un écart catastrophique sur le plan des politiques. Depuis 10 ans que je siège à ce comité, je souligne le fait que nous prétendons investir dans toute cette recherche sans condition, sans participation. Comme c'est de l'argent canadien, les Canadiens devraient obtenir leur part de cette recherche et de cette propriété intellectuelle. S'ils en détenaient une part, ils auraient intérêt à ce qu'on la développe, à ce qu'on la commercialise, bref, qu'on crée un bassin de propriété intellectuelle à offrir aux investisseurs qui pourraient l'acheter ou autre.

Vous avez dit très clairement que cette politique est catastrophique. Je voudrais que vous approfondissiez cette question et que vous nous proposiez des éléments de solution.

Mr. Balsillie: I am very happy to. I think this regards whether the government get 10 cents out of the money they spend or \$10 out of what they spend. And they don't govern for spillovers — that is what they're called economically.

I'm deep into this file, and I'll just give the example of Fraunhofer because you hear about Fraunhofer a lot. They have roughly 80 research entities, over 30,000 researchers and one centralized technology transfer office, or TTO. You touch Fraunhofer, and it all defaults to the institution, and then they carve out from there.

Here, it's just extreme mismanagement. It's not as if there hasn't been policy engagement at the highest levels of the government. It's as if they have a blind spot to the nature of this, that they don't understand that if you don't think of it up front, it's gone.

It's like AI. We had all the fundamental AI. We set up all these research centres. We gave it all away. Then they partner with big foreign companies, because they take them to conferences and put them on prestigious papers, and then they block our emerging SMEs from participating in that research. You go to the U.S., and it's hand in glove between the research money and U.S. SMEs.

And then they do many other structural things — I'm testifying at the Standing Committee on Industry and Technology after this — on AI, where they're doing what I call economic statecraft. I give 10 specific examples of what Trump has done in the economic statecraft of AI in the past year, and I would call governing your IP one of them, and they did two or three very specific things, though I know we don't have time to go into them today.

We don't even know statecraft is going on. They just say, "Tangible production economy. Here is the money." And that was my opening statement. It has changed and needs to be governed differently. We never changed our governance. I would ask whether we can name one policy or institution that has changed its thinking in the past 30 years of this change. That's policy thinking failure.

Senator Ringuette: Can I further ask for your help in this? You just indicated that you have been to many conferences and you have a lot of research and so forth. Could you provide that research to this committee via our clerk?

Mr. Balsillie: Sure.

M. Balsillie : Avec plaisir. Je pense que la question est de savoir si le gouvernement retire 10 cents ou 10 \$ de l'argent qu'il dépense. Et il ne gère pas les retombées — c'est le terme que nous utilisons en économique.

Je suis très au fait de ce dossier. Je prendrai simplement l'exemple de la société Fraunhofer, dont on entend beaucoup parler. Elle compte environ 80 centres de recherche, plus de 30 000 chercheurs et un bureau centralisé de transfert technologique. Dès que l'on touche à Fraunhofer, tout revient par défaut à la société, qui se charge ensuite de gérer les détails.

Dans ce cas-ci, il s'agit d'une gestion désastreuse. Ce n'est pas comme s'il n'y avait pas eu d'engagement politique au plus haut niveau du gouvernement. On aurait dit que les dirigeants avaient un angle mort face à la nature même du problème, comme s'ils ne comprenaient pas que si l'on n'y réfléchit pas dès le début, tout est fichu.

C'est comme dans le cas de l'intelligence artificielle, l'IA. Nous avons toutes les bases nécessaires. Nous avons mis en place tous ces centres de recherche. Nous avons tout donné. Puis ils se sont associés à de grandes sociétés étrangères, qui les invitaient à des congrès et affichaient leurs découvertes dans des publications prestigieuses. Ensuite, ils empêchent nos PME émergentes de participer à ces recherches. Aux États-Unis, les fonds de recherche et les PME américaines travaillent main dans la main.

Et puis ils font beaucoup d'autres choses structurelles en IA — je vais témoigner devant le Comité permanent de l'industrie et de la technologie après cette audience. Ils font ce que j'appelle de la diplomatie économique. Je vais donner 10 exemples précis de ce que Trump a fait dans la diplomatie économique de l'IA au cours de cette année. Je citerai la gestion de votre propriété intellectuelle parmi ces exemples. Ils ont fait deux ou trois choses très précises, mais nous n'avons pas le temps d'entrer dans les détails aujourd'hui.

Nous ne nous rendons même pas compte de ces manœuvres en coulisses. Ils se contentent de dire : « Une économie de production tangible. Voici l'argent. » Et c'était là mon argument d'entrée de jeu. La situation a évolué et doit être gérée différemment. Nous n'avons jamais modifié notre mode de gouvernance. Je me demande si l'on peut citer une seule politique ou institution qui ait changé sa façon de penser au cours des 30 dernières années de cette évolution. C'est un échec de la pensée stratégique.

La sénatrice Ringuette : Puis-je vous demander votre aide à cet égard? Vous venez de dire que vous avez assisté à de nombreuses conférences et que vous faites beaucoup de recherche. Pourriez-vous fournir cette recherche au comité par l'entremise de notre greffier?

M. Balsillie : Bien sûr.

Senator Ringuette: I find that, with respect to the issue we're studying, it's fundamental. If we don't start there, then the rest doesn't follow.

Mr. Balsillie: Yes. I'm going to, if I may, just elaborate a little bit. We also have no strategies for data or sovereign compute. So we've taken ourselves out of the IP game. We've taken ourselves out of the AI game. I would bet 90% of the most promising companies have that as a core aspect, and there is a policy and institutional inattention to it from the beginning.

I'll get you the papers for that, yes.

Senator Ringuette: Thank you.

[*Translation*]

Senator Saint-Germain: Thank you very much for giving us the OECD data. Obviously, there's a lot of talk about the erosion of Canadian companies that move abroad, particularly to the United States; the figures are significant.

I am interested in what isn't necessarily written in this study, namely the fact that some companies — especially start-ups — have to sell because they lack the capacity to continue and grow, and that some of them will simply go bankrupt because they started out in an unfavourable context.

As you know, this committee reports to the government.

I would like to hear your thoughts on the part that doesn't necessarily deal with government investments in financial capital for start-ups and maintenance, but rather on what Canada could do differently to provide better support to businesses. You have spoken at length about deficient public policy. I am looking at Table 4 in your document, where it says:

[*English*]

“Finding information and resources to get my business up and running.”

[*Translation*]

It says that 38% are dissatisfied with the services.

[*English*]

“Finding government support programs” — and I do not believe that those are only financial support programs.

La sénatrice Ringuette : Je trouve cela fondamental par rapport au sujet que nous étudions. Si nous ne commençons pas par là, nous n'arriverons à rien.

M. Balsillie : Oui. Si vous me le permettez, je vais un peu développer cela. Nous n'avons pas non plus de stratégie pour les données et pour le calcul souverain. Nous nous sommes donc exclus du jeu de la propriété intellectuelle. Nous nous sommes exclus du jeu de l'intelligence artificielle. Je parierais que c'est un élément central pour 90 % des entreprises les plus prometteuses. Ainsi, dès le départ, on se heurte à l'inattention politique et institutionnelle à cet égard.

Je vais vous obtenir les documents à ce sujet, oui.

La sénatrice Ringuette : Merci.

[*Français*]

La sénatrice Saint-Germain : Merci beaucoup de nous avoir fourni les données de l'OCDE. Évidemment, on parle beaucoup de l'érosion des compagnies canadiennes qui vont vers l'étranger, en particulier vers les États-Unis; les chiffres sont importants.

Je m'intéresse à ce qui n'est pas nécessairement écrit dans cette étude, soit le fait que certaines compagnies — surtout de jeunes entreprises — doivent vendre, parce qu'elles n'ont pas la capacité de continuer et de croître, et que certaines d'entre elles vont carrément faire faillite, parce qu'elles ont démarré dans un contexte défavorable.

Comme vous le savez, ce comité fait rapport au gouvernement.

J'aimerais vous entendre sur la partie qui ne traite pas nécessairement d'investissements gouvernementaux en capital financier pour le démarrage et le maintien, mais surtout sur ce que le Canada pourrait faire différemment pour assurer un meilleur soutien aux entreprises. Vous avez beaucoup parlé de politiques publiques déficientes. Je suis au tableau n° 4 de votre document, où l'on dit :

[*Traduction*]

« Trouver de l'information et des ressources pour lancer mon entreprise. »

[*Français*]

On dit que 38 % sont insatisfaits des services.

[*Traduction*]

« Trouver des programmes de soutien gouvernementaux. » Je ne crois pas qu'il s'agisse seulement de programmes de soutien financier.

[Translation]

It says that 35% are dissatisfied. It goes on to say:

[English]

“Applying/qualifying for government support programs.”

[Translation]

It's a matter of 32%.

So, from the perspective of better support for business start-ups, but also for their growth, do you have any recommendations for us to include in our report to the government?

[English]

Mr. Rojas: We did root cause analysis, so, in partnership with the Startup Genome, what we found were compounding gaps. These compounding gaps are challenges at all stages of the capital pipeline and are contributing to the erosion and loss of companies at all stages in different ways.

We identified that there is a 30% seed stage gap. When a company raises capital in Canada, 30% fewer companies raise that seed stage capital, that early-stage capital. This compounds. It has cascading effects with 40% at Series A — so a 40% deficit of companies raising Series A capital — and then that compounds further into a 50% Series B gap.

This compounding effect creates issues at all stages of the capital pipeline, and the challenge that we have as a country is that we tend to focus on the top floors of a skyscraper, and we don't understand that it's the breadth and the depth of the foundation that determines the magnificence of the structure itself.

As a result, what is occurring is that entrepreneurs are leaving for other jurisdictions and for other countries that do understand that and where they can gain access to capital at a greater rate. There are three dimensions to access to capital, and I'll focus on one in particular that tends to be overlooked.

We are and must continue to be a nation of builders and risk takers. However, our small- and medium-sized enterprises, or SMEs, spend an extraordinary amount of time with the administrative burden — rather than building their companies — of raising capital and of applying for government programs. The administrative burden is a distraction from company building.

[Français]

On dit que 35 % sont insatisfaits. On indique également ceci :

[Traduction]

« Présenter une demande ou être admissible aux programmes de soutien gouvernementaux. »

[Français]

On parle de 32 %.

Donc, sous cet angle d'un meilleur soutien au démarrage des entreprises, mais aussi à leur croissance, est-ce que vous avez des recommandations à nous formuler pour notre rapport au gouvernement?

[Traduction]

M. Rojas : Nous avons mené une analyse des causes profondes en partenariat avec Startup Genome, et nous avons constaté que les lacunes s'aggravaient. Ces lacunes qui s'aggravent posent des défis à toutes les étapes du pipeline de capitaux. Elles contribuent de différentes façons à l'érosion et à la perte d'entreprises à toutes les étapes.

Nous avons décelé un déficit de 30 % au stade du démarrage. Lorsqu'une entreprise recueille des capitaux propres au Canada, 30 % de moins d'entreprises les recueillent au démarrage. Ce déficit s'amplifie. Il y a un effet en cascade, et au stade de la série A, le déficit est de 40 % — donc un déficit de 40 % d'entreprises recevant des capitaux propres de série A. Ensuite, il s'aggrave encore en atteignant 50 % au stade de la série B.

Cet effet cumulatif crée des problèmes à toutes les étapes du pipeline du capital. Notre pays a tendance à se concentrer sur les étages supérieurs d'un gratte-ciel sans comprendre que c'est l'étendue et la profondeur des fondations qui déterminent la magnificence de l'édifice lui-même.

Par conséquent, les entrepreneurs partent vers d'autres gouvernements et vers d'autres pays qui comprennent cela et où ils peuvent accéder à du capital propre plus rapidement. L'accès au capital comporte trois dimensions. Je vais en souligner une en particulier qui tend à être négligée.

Nous sommes une nation de bâtisseurs et d'entrepreneurs, et nous devons continuer à l'être. Toutefois, nos PME consacrent un temps fou à s'acquitter de leurs fardeaux administratifs au lieu de bâtir leur entreprise. Elles sont obligées de le faire pour recueillir des capitaux propres et pour s'inscrire à des programmes gouvernementaux. Ce fardeau administratif les écarte du développement de leur entreprise.

If they do succeed, they end up becoming third or fourth in the market if they get to that later stage. When you're third or fourth in the market, it's rational to sell as opposed to being crushed by your competition.

There is one company in particular, and this is straight from the founder: They sold their company for \$100 million in the West, because if they didn't, they would have been crushed by their competitor. That early exit contributed to the success of something called Harvest Venture Builders, an accelerator in that region that gave rise to Neo Financial, a multi-billion-dollar success story.

So exits and liquidity are important. Early exits are suboptimal, and those early exits tend to come from this compounding effect that begins at the earliest stages.

[*Translation*]

Senator Saint-Germain: Thank you.

[*English*]

Senator Fridhandler: This is primarily to you, Mr. Rojas, but, Mr. Balsillie, I'm certainly glad to get your input.

On democratization of investment — your angel investors are probably 99.5% accredited investors, but we heard from earlier witnesses that people are free to invest in crypto-currencies and the markets that project what things are going to happen. They can throw their money around, but securities regulations restrict democratization, and people who want to put small money in just can't get into the system and would probably be more supportive of nationalistic opportunities, as well.

We have FTQ in Quebec, which is a fund where \$5,000 from workers per year gets matched with two 15% tax credits. How do we democratize a bit more, and do you think that that will help bring more capital into the marketplace?

And my last point is this: The recent Canada Strong Fund is talking about issuing bonds so that people can participate. That's in major projects. We need to get them into SMEs.

Senator Loffreda: Jim, we discussed it: You can't get a fish to climb a tree. Our banks are not doing SME lending. We know why; many know why.

Si elles réussissent, elles finissent éventuellement par se classer au troisième ou au quatrième rang sur le marché. Lorsqu'on est troisième ou quatrième sur le marché, il est plus judicieux de vendre que de se laisser écraser par la concurrence.

Une entreprise en particulier, dans l'Ouest — et cela nous vient directement de son fondateur —, a été vendue pour 100 millions de dollars, parce qu'elle risquait d'être écrasée par son concurrent. Cette sortie précoce a contribué au succès d'un catalyseur de la région appelé Harvest Venture Builders, qui a donné naissance à Neo Financial, une réussite valant plusieurs milliards de dollars.

Les sorties et la liquidité sont donc importantes. Les sorties précoces ne sont pas idéales, et elles résultent souvent de ce déficit cumulatif qui se manifeste dès les toutes premières phases.

[*Français*]

La sénatrice Saint-Germain : Merci.

[*Traduction*]

Le sénateur Fridhandler : Ma question s'adresse principalement à vous, monsieur Rojas, mais, monsieur Balsillie, je serai certainement heureux d'avoir votre avis.

En ce qui concerne la démocratisation de l'investissement... Je suppose que 99,5 % de vos investisseurs providentiels sont des investisseurs accrédités. Toutefois, certains témoins nous ont dit que les gens sont libres d'investir dans les cryptomonnaies et dans des marchés qui anticipent ce qui va se passer. Ils peuvent y placer leur argent librement, mais la réglementation sur les valeurs mobilières restreint la démocratisation, et les personnes qui souhaitent investir de petites sommes ne peuvent pas accéder à ce système. Elles seraient probablement plus enclines à soutenir aussi des projets nationaux.

Au Québec, nous avons la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec, la FTQ. Il s'agit d'un fonds dans lequel les 5 000 \$ versés chaque année par les travailleurs sont complétés par deux crédits d'impôt de 15 %. Comment pourrions-nous mieux démocratiser ce système? Pensez-vous que cela contribuerait à attirer davantage de capitaux sur le marché?

Et voici ma dernière observation : le récent Fonds pour un Canada fort envisage d'émettre des obligations afin que les gens puissent y participer. Il alimente les grands projets. Nous devons faire en sorte qu'il alimente aussi les PME.

Le sénateur Loffreda : Monsieur Balsillie, nous en avons déjà parlé : on ne juge pas un poisson sur sa capacité à grimper à un arbre. Nos banques ne prêtent pas aux PME. Nous savons pourquoi, comme beaucoup de gens.

Is there any way we can get them to do more SME lending while waiting for alternative solutions that you've suggested and that we will look at and we will recommend?

Mr. Balsillie: Sure. I'll answer it indirectly and then directly.

Facebook used to be the most privacy-protecting company out there, and then when they attained dominance, they became privacy exploiting. You would be shocked. You know how people respond to competition. If you put two or three de novo banks in there that start to take business away from them, they will behave. But if you hector them — you can't push capital; you pull capital through. It's when they respond to the competitive environment, and it's not there right now.

Mr. Rojas: To the question related to democratizing access to capital, it's very important that when investors put their capital at risk, those are well-informed investments. We have a national network of 100 early-stage investment organizations, including angel networks, that help educate new investors so that they can put their money — their capital — at risk into qualifying companies and companies that are worthy of that capital and likely to succeed.

We have consulted with the regulators. Early in my law career, I spent some time on secondment at the Corporate Finance Branch at the Ontario Securities Commission. I can appreciate the challenge they have in ensuring that they're protecting the integrity of the capital markets and protecting investors.

I'm hopeful that we will continue to see the kind of leadership we have across the regulators around recognizing that the accredited investor exemption is a proxy for protecting investors. It assumes a certain level of sophistication. However, educating those investors, ensuring they have the appropriate level of education as it relates to this asset class, is important.

I would emphasize that education as it relates to this asset class is not the same as being a Chartered Financial Analyst, or CFA, which I am; being a trained lawyer, which I am; or having a Master of Business Administration, or MBA, from a large business school.

This asset class has a very unique dimension to it, and so knowledge sharing, which takes place throughout angel networks across the country, and best practices between angel networks are the best way to protect investors, to increase access to capital and to democratize this important asset class.

Est-il possible de les inciter à consentir davantage de prêts aux PME en attendant la mise en place des solutions de rechange que vous proposez et que nous allons examiner et recommander?

M. Balsillie : Bien sûr. Je vais d'abord vous répondre indirectement, et ensuite directement.

Facebook était l'entreprise qui se souciait le plus de la protection de la vie privée. Depuis qu'elle occupe une place dominante, elle s'est mise à exploiter la vie privée. C'est scandaleux. Vous savez comment les gens réagissent face à la concurrence. Si introduisez sur le marché deux ou trois nouvelles banques qui commencent à leur ravir des parts de marché, ils ne feront pas d'histoire. Mais si vous les harcelez — vous ne pouvez pas forcer les capitaux à venir à vous, vous devez les attirer. Ils réagissent seulement dans un environnement concurrentiel, mais il n'y en a pas en ce moment.

M. Rojas : Pour répondre à votre question concernant la démocratisation de l'accès au capital, il est très important de souligner que les investisseurs qui mettent leur capital à risque le font en pleine connaissance de cause. Notre réseau national compte une centaine d'organismes d'investissement en démarrage, dont des réseaux d'investisseurs providentiels engagés dans la formation de nouveaux investisseurs pour les encourager à investir leur argent — leur capital — dans des entreprises admissibles et prometteuses qui feront fructifier ce capital.

Nous avons consulté les organismes de réglementation. Au début de ma carrière d'avocat, j'ai été affecté à la Direction des services financiers de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Je peux comprendre le défi que représentent la protection de l'intégrité des marchés financiers et la protection des investisseurs.

J'ai bon espoir que les organismes de réglementation continueront à faire preuve du même esprit d'initiative en reconnaissant que l'exemption réservée aux investisseurs accrédités constitue un moyen de protéger les investisseurs. Cette exemption suppose en effet un certain niveau de sophistication. Il est toutefois important de former ces investisseurs et de s'assurer qu'ils possèdent les connaissances nécessaires pour gérer cette catégorie d'actifs.

J'insiste sur le fait que la formation requise pour gérer cette catégorie d'actifs n'est pas la même que celle d'un analyste financier agréé, ce que je suis, ni celle d'un avocat, ce que je suis également, ni celle requise pour obtenir une maîtrise en administration des affaires, ou M.B.A., d'une grande école de gestion.

Il s'agit d'une catégorie d'actifs très particulière; c'est pourquoi le partage des connaissances qui a lieu au sein des réseaux d'investisseurs providentiels à travers tout le pays, ainsi que le partage des meilleures pratiques entre ces réseaux constituent le meilleur moyen de protéger les investisseurs,

[Translation]

Senator Henkel: I would like to come back to one of the intangible yet extremely important assets: intellectual property in our universities. These are public investments that are made, but that, unfortunately, because of a lack of support for commercialization, are assets that are very easily appropriated by foreign companies and put to good use.

If you had two recommendations to make to the government to protect these intellectual property assets that would increase the productivity of our businesses and foster growth, what would they be?

[English]

Senator C. Deacon: For high-growth, high-IP, high-value exporters — they're the companies we really want to support in this country — right now, there is \$4.5 billion being spent through 134 different programs in Ottawa. There are no key performance indicators, or KPIs, associated with those programs.

Answer afterward, if you could, with a written response about what you would do differently in that regard, to have it driven by investment and turn that \$4.5 billion around into something that we know will have KPIs.

Thank you.

Mr. Balsillie: Sure. The most important thing is to put conditions on the money.

It has to be governed in a certain fashion, but you cannot manufacture frustration where you say, "Jim, you need to be six feet seven inches tall with a full head of hair." So you have to say if you cannot fulfill this, there needs to be a government or Crown corporation or agency mechanism that says, "I will fulfill that function with you," in terms of management of the assets and creating a pull, not unlike the Fraunhofer does. We need a Fraunhofer for Canada. I testified to National Defence last month on the Defence Industrial Strategy, or DIS. There is absolutely nothing in the DIS to ensure that the IP is properly managed in the data.

We are spending hundreds of billions of dollars with no strategy on this. So, the conditions, institutional management and expertise to go with it are the main things. That is what everyone else in the world does. They understand it matters so they orient to it. We have never oriented to it like it matters.

d'élargir l'accès au capital et de démocratiser cette importante catégorie d'actifs.

[Français]

La sénatrice Henkel : Je reviens sur l'une des valeurs qui sont intangibles, mais extrêmement importantes, soit la propriété intellectuelle dans nos universités. Ce sont des investissements publics qui sont faits, mais qui, malheureusement, à cause du manque d'aide pour la commercialisation, sont des valeurs qui sont reprises très facilement par des entreprises étrangères et qui sont utilisées à bon escient.

Si vous aviez deux recommandations à faire au gouvernement pour protéger ces valeurs de propriété intellectuelle qui permettraient d'augmenter la productivité de nos entreprises et de croître, quelles seraient-elles?

[Traduction]

Le sénateur C. Deacon : Pour les exportateurs à forte croissance, à forte intensité de propriété intellectuelle et à forte valeur ajoutée — c'est le type d'entreprises que nous cherchons à soutenir au pays —, le gouvernement fédéral dépense actuellement 4,5 milliards de dollars dans le cadre de 134 programmes différents. Aucun indicateur de rendement clé, ou IRC, n'est associé à ces programmes.

Pourriez-vous nous faire parvenir plus tard une réponse par écrit pour nous expliquer ce que vous feriez différemment à cet égard, afin que les entreprises bénéficiant de cet investissement réinvestissent ces 4,5 milliards de dollars dans des projets qui seront assortis d'indicateurs de rendement clés.

Je vous remercie.

M. Balsillie : Volontiers. Le plus important, c'est de fixer des conditions pour l'octroi de cet argent.

Cet investissement doit être encadré d'une certaine manière, mais il faut éviter de susciter de la frustration en imposant des conditions frivoles que les entreprises ne pourront pas remplir. Il doit y avoir un gouvernement, une société d'État ou toute autre entité qui s'engage à s'acquitter de cette fonction avec vous, tout en vous aidant à gérer les actifs et à créer un pouvoir d'attraction, un peu comme le fait l'institut Fraunhofer. Nous avons besoin d'une institution comme Fraunhofer au Canada. Le mois dernier, j'ai témoigné devant le Comité permanent de la défense nationale au sujet de la Stratégie industrielle de défense, ou SID. Il n'y a absolument rien dans cette stratégie pour garantir que la propriété intellectuelle est gérée correctement dans les données.

Nous dépensons des centaines de milliards de dollars sans aucune stratégie pertinente. Je le répète, il est essentiel que la gestion et l'expertise institutionnelles soient au cœur de cette stratégie. C'est ce qui se fait ailleurs dans le monde. Les autorités comprennent que c'est important et elles s'orientent

Mr. Rojas: My contribution would be to ensure that as we think about these frameworks, we are approaching it from a fulsome perspective. We suffer as a country from silver bullet reasoning, hoping that one thing, one tax mechanism or one particular sector will turn everything around. There tends to be reactionary policy, as much as we have learned over the last 35 years as it relates to the development of the innovation economy, in other jurisdictions and in this country. We had the labour-sponsored investment funds in the late 1990s. We learned one lesson there. Within our framework, we see that as a supply of capital that moved into the ecosystem, but we did not have the deployment mechanisms necessary.

IP-rich companies and knowledge-based companies need capital at the formation stage in order to be globally competitive. There is a power law that is often overlooked. Governments of all stripes sometimes have an inclination to try to pick winners. That is not possible. You cannot pick the BlackBerry of the future in advance. You can't. Jim did. Many of us would not have been able to. We have to let the private sector lead en masse. It will find the IP and the companies and the founders and back it all with risk capital, and it will surprise us with the Wealthsimplés, the BlackBerrys, the Hoppers and the Shopifys of the future.

The Chair: We could spend another hour with you all; it's been so interesting. Jim, it would help us if you could elaborate in writing and send some written material regarding your recommendations for the banks. Canada has a higher banking concentration than any other G7 country. In the U.S., it is obvious. There is the experience of the Silicon Valley Bank. It was a financial partner important for innovation. You remember that period. How could we protect that?

We will talk about banks in the next panel because we will speak with the CEO of the Canadian Bankers Association; perhaps that topic will be back. It would be helpful for us. I found your recommendation very interesting.

Thank you for your time. We appreciate it very much.

vers cela. Nous n'avons jamais accordé à cette question l'importance qu'elle mérite.

M. Rojas : De mon côté, je pense que nous devons adopter une approche globale quand nous élaborons ces cadres réglementaires. Dans notre pays, nous avons tendance à miser sur la solution miracle, en espérant qu'une seule mesure, un seul mécanisme fiscal ou un seul secteur pourra changer la donne. Nos politiques sont souvent rétrogrades, à en juger par ce que nous avons observé au cours des 35 dernières années en matière de développement de l'économie de l'innovation, tant à l'étranger qu'ici au Canada. À la fin des années 1990, nous avions des fonds d'investissement de travailleurs et nous en avons tiré des leçons. Dans le cadre que nous proposons, nous considérons cela comme un apport de capitaux injectés dans l'écosystème, mais nous n'avons pas les mécanismes de déploiement nécessaires.

Les entreprises riches en propriété intellectuelle et celles fondées sur le savoir ont besoin de capitaux à l'étape de leur création pour devenir concurrentielles à l'échelle mondiale. Nous avons tendance à négliger la loi de puissance. Les gouvernements de toutes allégeances sont parfois enclins à miser sur des gagnants. Ce n'est pas possible. Vous ne pouvez pas miser à l'avance sur le BlackBerry de l'avenir. C'est impossible. M. Balsillie l'a fait, mais bon nombre d'entre nous n'auraient jamais pu le faire. Nous devons laisser le secteur privé prendre les devants. Il trouvera la propriété intellectuelle, les entreprises et les fondateurs et injectera le capital de risque nécessaire. Il nous surprendra ensuite avec les Wealthsimple, les BlackBerry, les Hopper et les Shopify de l'avenir.

Le président : Nous pourrions poursuivre cette passionnante discussion avec vous encore une heure. Monsieur Balsillie, il nous serait utile que vous nous fassiez parvenir un document écrit plus étoffé de même que vos recommandations pour les banques. La concentration du secteur bancaire est plus forte au Canada que tout autre pays du G7. Aux États-Unis, cela va de soi. Il y a le cas de la Silicon Valley Bank qui était un important partenaire financier pour stimuler l'innovation. Vous vous souvenez sûrement de cette époque. Que devons-nous faire pour protéger cela?

Nous parlerons des banques avec le prochain groupe de témoins puisque nous accueillerons le président et chef de la direction de l'Association des banquiers canadiens; nous reviendrons peut-être sur ce sujet. Ce serait utile pour nous. Votre recommandation me semble très intéressante.

Merci de nous avoir accordé votre temps. Nous vous en sommes très reconnaissants.

[Translation]

Honourable senators, welcome to this second panel. We are continuing our study on access to credit and capital markets for SMEs as the basis for growth and productivity.

[English]

We are fortunate to receive representatives of the Canadian Bankers Association. I want to welcome Mr. Anthony Ostler, President and CEO; and Mr. Darren Hannah, Senior Vice President, Financial Stability & Banking Policy.

Welcome. The floor is yours.

[Translation]

Anthony Ostler, President and Chief Executive Officer, Canadian Bankers Association: Good morning. Many thanks to the committee for giving us this opportunity to participate in its work on access to credit and capital markets for SMEs.

I am Anthony Ostler, President and Chief Executive Officer of the Canadian Bankers Association, or CBA. With me today is Darren Hannah, Senior Vice President, Financial Stability & Banking Policy.

The CBA is the voice of more than 60 Canadian and foreign banks operating in Canada. It supports the adoption of public policies that contribute to a sound, thriving banking system that helps Canadians achieve their financial goals.

[English]

SMEs are a critical pillar of the Canadian economy, representing the vast majority of businesses nationwide and employing the majority of the private sector workforce.

Across Canada, banks compete aggressively with one another and with non-bank financial institutions and companies to deliver more than \$355 billion in financing to SMEs — of which banks provide approximately 60% of that total. Banks tailor financing solutions to meet the diverse needs of a wide variety of SMEs. As part of that, they serve their needs through different types of financing, including commercial mortgages, leasing, revolving lines of credit, overdrafts, credit cards and amortized term loans.

Banks also offer a broad range of non-credit services, including business chequing and savings accounts in Canadian

[Français]

Honorables sénateurs, bienvenue à ce second groupe. Nous continuons notre étude sur l'accès au crédit et aux marchés des capitaux pour les PME comme base de la croissance et de la productivité.

[Traduction]

Nous avons maintenant la chance d'accueillir des représentants de l'Association des banquiers canadiens. Je souhaite la bienvenue à M. Anthony Ostler, président et chef de la direction, et à M. Darren Hannah, premier vice-président, Stabilité financière et politique bancaire.

Soyez les bienvenus, messieurs. Vous avez la parole.

[Français]

Anthony Ostler, président et chef de la direction, Association des banquiers canadiens : Bonjour. Un grand merci au comité de nous offrir cette occasion de participer à ses travaux sur l'accès au crédit et aux marchés des capitaux pour les PME.

Je suis Anthony Ostler, président et chef de la direction de l'Association des banquiers canadiens, l'ABC. Je suis accompagné aujourd'hui de Darren Hannah, vice-président principal, Stabilité financière et politiques bancaires.

L'ABC est la voix de plus de 60 banques canadiennes et étrangères actives au Canada. Elle appuie l'adoption de politiques publiques en vue de maintenir un système bancaire solide et dynamique, capable d'aider les Canadiennes et Canadiens à atteindre leurs objectifs financiers.

[Traduction]

Les PME sont un pilier essentiel de l'économie canadienne; elles représentent la vaste majorité des entreprises du pays et emploient la majeure partie de la main-d'œuvre du secteur privé.

D'un bout à l'autre du Canada, les banques se livrent une concurrence féroce entre elles et aussi avec des institutions financières non bancaires et des entreprises, pour octroyer plus de 355 milliards de dollars de financement aux PME — les banques fournissant environ 60 % du montant total. Les banques adaptent leurs solutions de financement aux besoins diversifiés d'un large éventail de PME. Pour ce faire, elles ont recours à une panoplie d'outils de financement, comme les prêts hypothécaires commerciaux, le crédit-bail, les marges de crédit renouvelables, les découverts, les cartes de crédit et les prêts à terme amortissables.

Les banques proposent également une large gamme de services non liés au crédit, notamment des comptes d'épargne et

dollar and foreign currency denominations, payment solutions, investments, insurance and advisory services.

[*Translation*]

This comprehensive range of products and services enables SMEs to develop a lasting partnership with their bank, sometimes spanning several decades.

[*English*]

This comprehensive offering, supported by diverse funding sources, technological innovation and trust, helps drive growth and stability for SMEs, enabling long-term partnerships.

When providing financing to SMEs, banks undertake due diligence to assess the business and its management using the five Cs of credit: character, capacity, capital, conditions and collateral.

As part of this due diligence, banks increasingly employ technology to automate the process and leverage data. This approach has enabled banks to increase — since the global financial crisis — their authorized, outstanding and unused credit available to SMEs by approximately 80%.

As a result, SMEs generally have ample access to credit financing from banks. In fact, according to Statistics Canada, SMEs have consistently ranked non-financing factors such as the rising cost of inputs, corporate tax rates, recruiting and retaining employees and government regulations ahead of obtaining finance as a primary obstacle to growth.

[*Translation*]

SMEs do not view loan applications to banks as a barrier, and approval rates remain high.

[*English*]

This being said, there are ways to provide even more credit to SMEs. For instance, we made several recommendations to the Competition Bureau in our submission *Capital for Canada: Financing the growth and stability of small- and medium-sized enterprises*.

These include: implementing changes to bank capital adequacy frameworks that enable the deployment of more capital; incorporating growth considerations into the regulatory decision-making process; streamlining and improving government guarantee programs, notably the Canada Small Business Financing Program; expanding data-sharing policy to

de chèques d'entreprise en dollars canadiens et en devises étrangères, des solutions de paiement, des placements, des assurances et des services-conseils.

[*Français*]

Cette gamme complète de produits et services permet aux PME de développer un partenariat durable avec leur banque, parfois pendant plusieurs décennies.

[*Traduction*]

Cette gamme exhaustive de solutions, qui s'appuie sur diverses sources de financement, sur l'innovation technologique et sur la confiance, favorise la croissance et la stabilité des PME, tout en permettant la création de partenariats durables.

Quand elles fournissent du financement aux PME, les banques font preuve de diligence raisonnable dans leur évaluation de l'entreprise et de sa direction en s'appuyant sur les cinq C du crédit : caractère, capacité, capital, caution et conditions.

Dans le cadre de cet exercice de diligence, les banques ont de plus en plus recours à la technologie pour automatiser les processus et exploiter les données. Depuis la crise financière mondiale, cette approche leur a permis d'augmenter de près de 80 % le montant des crédits autorisés, en cours et non utilisés mis à la disposition des PME.

Par conséquent, la plupart des PME bénéficient d'un accès élargi au financement bancaire. Selon Statistique Canada, les PME ont systématiquement classé les facteurs non financiers au-dessus de l'obtention d'un financement dans l'ordre d'importance des obstacles à la croissance — comme la hausse du coût des intrants, les taux d'imposition des entreprises, le recrutement et la rétention des employés ainsi que la réglementation gouvernementale.

[*Français*]

Les PME ne considèrent pas les demandes de prêt auprès des banques comme une barrière et les taux d'approbation demeurent élevés.

[*Traduction*]

Cela dit, il existe divers moyens d'accorder encore plus de crédit aux PME. Nous avons d'ailleurs formulé plusieurs recommandations au Bureau de la concurrence dans notre mémoire intitulé *Financement de la croissance et de la stabilité des petites et moyennes entreprises*.

En voici quelques-unes : modifier les cadres d'adéquation des fonds propres des banques qui soutiennent le déploiement d'une plus grande quantité de capitaux; intégrer les considérations relatives à la croissance dans le processus décisionnel en matière de réglementation; simplifier et améliorer les programmes de garantie offerts par les gouvernements, notamment le Programme

include government entities such as the CRA; and, finally, addressing non-financing barriers to growth to enable SMEs to apply for more credit.

For example, a recent Statistics Canada study found that regulatory requirements in Canada increased between 2006 and 2021, and this was associated with declines in economic and employment growth.

[Translation]

Again, thank you to the committee for giving us this opportunity today. It's always a great pleasure for me to speak French and to have the opportunity to practise it.

[English]

Thank you for your patience and your attention. We would be pleased to answer your questions.

[Translation]

The Chair: Thank you very much, Mr. Ostler. The next time we meet, I will speak to you in French. I hadn't realized how good your French is. Congratulations, it is much appreciated.

[English]

I propose to limit questions to four minutes each in order to have time for a second round.

Senator Varone: I want to correct one thing. The global financial crisis was caused by the tangible asset class, not the intangible asset class. I wanted to frame that for you because it was real estate-based, what created the crisis in 2009, but moving forward, banks have always benefited from innovation and advances in technology, whether it is the chip in the credit card or the platforms of web-enhanced banking. You seem to reap the rewards of innovation, but you do not have a stellar reputation for supporting those SMEs that create the chips and the web-based platforms.

We have heard testimony that a strong business case exists in lending to SMEs in the intangible asset class, and what is missing is what you have: the capital. You are the best lenders in the world when it comes to tangible asset lending, but I'm bewildered why you cannot leverage the available technology of data analytics and AI to enhance your understanding of the intangible asset class and that landscape, allowing you to explore and expand your lending criteria to mitigate any perceived risks associated with focused IP lending.

de financement des petites entreprises du Canada; élargir la politique de partage des données de manière à inclure les entités gouvernementales, comme l'Agence du revenu du Canada; enfin, supprimer les obstacles non financiers à la croissance afin de permettre aux PME de demander plus de crédits.

À titre d'exemple, dans une récente étude, Statistique Canada constate que les exigences réglementaires au Canada ont augmenté entre 2006 et 2021, cette augmentation étant associée à un ralentissement de la croissance économique et de l'emploi.

[Français]

Encore une fois, merci au comité de nous avoir accordé cette occasion aujourd'hui. C'est toujours un grand plaisir pour moi de m'exprimer en français et d'avoir la chance de le pratiquer.

[Traduction]

Je vous remercie de votre patience et de votre attention. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

[Français]

Le président : Merci beaucoup, monsieur Ostler. La prochaine fois que nous allons nous rencontrer, je vais m'adresser à vous en français. Je n'avais pas réalisé à quel point votre français est bon. Mes félicitations, c'est très apprécié.

[Traduction]

Je propose de limiter la durée des questions à quatre minutes par sénateur, ce qui nous donnera le temps de faire un deuxième tour.

Le sénateur Varone : Permettez-moi de rectifier un point. La crise financière a été provoquée par la catégorie des actifs tangibles et non par celle des actifs intangibles. Je tiens à le préciser, car c'est le secteur immobilier qui a été à l'origine de la crise de 2009. Depuis, les banques n'ont cessé de tirer profit de l'innovation et des progrès technologiques, qu'il s'agisse de la puce intégrée aux cartes de crédit ou des plateformes bancaires en ligne. Vous semblez récolter les fruits de l'innovation, mais vous n'avez pas une excellente réputation quand vient le temps de soutenir les PME qui mettent au point ces puces et ces plateformes en ligne.

Des témoins nous ont exposé de solides arguments justifiant les prêts aux PME dans la catégorie des actifs intangibles. La seule chose qui manque, c'est ce que vous possédez, le capital. Vous êtes les meilleurs prêteurs au monde pour le financement d'actifs tangibles, mais je ne comprends pas pourquoi vous ne pouvez pas tirer parti de la technologie disponible d'analyse des données et d'intelligence artificielle pour améliorer votre compréhension de la catégorie des actifs intangibles et de ce domaine. Cela vous permettrait d'explorer et d'élargir vos critères de prêt afin d'atténuer les risques perçus associés aux prêts axés sur la propriété intellectuelle.

What would it take for traditional banks to develop specialized lending programs or partnerships, especially for SMEs in the intellectual property sector, addressing the unique challenges and risks they face while offering competitive rates?

Mr. Ostler: Thank you for your question, senator. It is an interesting issue you have raised. If we look holistically, there are millions of small- and medium-sized enterprises. The vast majority that apply for credit get it. As I mentioned in my remarks, 88% get approved.

But in the section that doesn't get approved, there are a number of different elements that drive that if you think about the five Cs of credit, and specifically for the intangible asset class. I don't have statistics on that class specifically, but if you think about the five Cs of credit, it could be that, from the lender's perspective in providing credit to them, they don't have enough capital to support potential burn rates. If you think about it, if you are developing IP or other elements, you could have a long period prior to revenue. The bank capital rules, and how they assess credit, would suggest there isn't enough capital on hand to be able to support that business and that burn rate.

I don't have the facts, but it could come back to the fact that what we need to do is make it easier for those entities to get capital to support their start-up at a sufficient level that a bank would also feel willing to provide credit to those entities.

So if we take a further step back and think about what the Statistics Canada study mentioned, there are a lot of elements that stop small businesses from advancing, and access to credit was the tenth issue. That is obviously holistic across all small- and medium-sized enterprises.

So what you are describing is a symptom of a broader illness, of making it hard to attract enough capital on the capital side versus the credit side in support of these businesses to be viewed as worthy of being approved for the credit.

Senator Varone: Can I have a follow-up?

The Chair: Maybe on second round. I forgot to share with our colleagues that, in fact, Mr. Ostler understands what is tangible and intangible because he started in Canaccord, State Street and so on, so I think we are quite lucky today. All that is to say we appreciate that you are here in person, Mr. Ostler.

Comment inciter les banques traditionnelles à élaborer des programmes de prêts spécialisés ou des partenariats, notamment pour aider les PME à relever les défis associés à la propriété intellectuelle et à faire face aux risques particuliers auxquels elles sont confrontées, tout en leur offrant des taux concurrentiels?

M. Ostler : Je vous remercie pour cette intéressante question, sénateur. Dans une optique globale, il y a des millions de petites et moyennes entreprises. La grande majorité de celles qui font une demande de crédit l'obtiennent. Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, 88 % des demandes sont approuvées.

Quant aux demandes non approuvées, plusieurs critères peuvent justifier le refus, notamment les cinq C du crédit, surtout pour la catégorie des actifs intangibles. Je n'ai pas de données sur cette catégorie d'actifs, mais en s'appuyant sur ces cinq critères, l'établissement prêteur pourrait justifier le refus de prêter parce que l'entreprise n'a pas un capital suffisant pour soutenir les taux potentiels de combustion du capital. En effet, si une entreprise crée de la propriété intellectuelle ou d'autres éléments similaires, il peut s'écouler une longue période avant qu'elle commence à générer des revenus. Les règles de capitalisation des banques et leur façon d'évaluer le crédit pourraient laisser entendre que l'entreprise n'a pas assez de capital pour soutenir cette activité et sa consommation de trésorerie.

Je n'ai pas les données en main, mais cela pourrait revenir au fait que nous devons faciliter l'accès de ces entreprises aux capitaux afin de financer leur démarrage à un niveau suffisant pour qu'une banque soit également disposée à leur accorder un crédit.

Si nous revenons un moment à l'étude de Statistique Canada, nous constatons que de nombreux obstacles ralentissent la croissance des petites entreprises, l'accès au crédit étant classé au dixième rang des obstacles. Il s'agit évidemment d'une étude holistique axée sur l'ensemble des petites et moyennes entreprises.

Vous décrivez donc un symptôme d'une maladie plus généralisée, soit la difficulté d'attirer suffisamment de capitaux du côté des investisseurs par rapport aux prêteurs pour aider les entreprises à faire approuver leur demande de crédit.

Le sénateur Varone : Puis-je poser une autre question?

Le président : Peut-être au deuxième tour. J'ai oublié de dire à nos collègues que M. Ostler comprend très bien ce que sont les actifs tangibles et intangibles puisqu'il a débuté sa carrière à Canaccord, à State Street et au sein d'autres sociétés de gestion. Nous avons donc beaucoup de chance de l'avoir parmi nous aujourd'hui. Nous vous sommes vraiment reconnaissants d'être venu en personne, monsieur Ostler.

Senator Fridhandler: I'm assuming that you cover the equity side too, because many of your members control very large investment banks in this country — in fact, the majority of them. So that's my focus more, equity versus debt.

One of your members, Royal Bank, issued a report recently on venture capital, or VC, fundraising in 2025; it was great, interesting analysis. I couldn't find any recommendations or suggestions on what they were going to do in response to the issue. I think that is part of our national problem: The big banks control too much of the investment banking equity system in our country and are averse to supporting SMEs in that system. Can you comment on that, please?

Mr. Ostler: Thank you for your question, senator. I have not had a chance to read that report yet. Have you had a chance?

Darren Hannah, Senior Vice President, Financial Stability & Banking Policy, Canadian Bankers Association: No.

Mr. Ostler: It's interesting; Likely, what they focused on would suggest there are more opportunities for more venture capital investment in support of all industries. If we think about the Canadian economy, there is a huge amount of uncertainty. A lot of people are not making further incremental investments more holistically.

More specifically on the capital markets side, many of our members have capital markets businesses, but that is actually not in scope for the Canadian Bankers Association. More holistically, looking macroeconomically, when SMEs hit that point in the growth curve and they need more capital and therefore would need public market capital, that is generally not appropriate for a firm with 100 employees. Maybe 500 employees if they have some advanced, intangible element that needs scale to then launch.

There are segments there, but for that venture capital, often, companies of that size, if they need to scale, will leave the country. They are leaving the country because of tax rules, capital gains rules and how the U.S. is incenting the opportunity to get that funding. For those small enterprises, the bigger challenge is that many of those enterprises are actually leaving the country for their financing.

Senator Fridhandler: A recently published article in *The Globe and Mail*, April 17, said, "CIBC to boost lending for Canadian businesses . . ." They say that they plan to ramp up for

Le sénateur Fridhandler : Je suppose que vous couvrez aussi le financement par capitaux propres, car bon nombre de vos membres contrôlent de très grandes banques d'investissement au pays, en fait, la majorité. C'est donc sur ce point que je vais me concentrer, sur le financement par capitaux propres par rapport au financement par emprunt.

L'un de vos membres, la Banque Royale, a récemment publié un rapport sur le capital de risque, à l'horizon 2025. Il s'agit d'une analyse fouillée et très intéressante. Je n'ai cependant trouvé aucune recommandation ni suggestion quant aux mesures que la banque comptait prendre pour répondre à cette question. Selon moi, cela fait partie de notre problème national : les grandes banques contrôlent une trop grande part du système d'investissement de capitaux propres et elles sont réticentes à financer les PME au moyen de ce système. Pouvez-vous nous donner votre avis à ce sujet, s'il vous plaît?

M. Ostler : Merci pour votre question, sénateur. Je n'ai pas encore eu l'occasion de lire le rapport. Et vous, monsieur Hannah, l'avez-vous lu?

Darren Hannah, vice-président principal, Stabilité financière et Politiques bancaires, Association des banquiers canadiens : Non.

M. Ostler : C'est intéressant. Le rapport semble indiquer qu'il y a davantage de possibilités d'investissements en capital de risque pour soutenir l'ensemble des secteurs. Dans l'économie canadienne, par exemple, il règne une grande incertitude. Beaucoup de gens ne font pas d'investissements progressifs de manière plus globale.

En ce qui concerne précisément les marchés financiers, bon nombre de nos membres exercent des activités dans ce domaine, mais en réalité, cela n'est pas du ressort de l'Association des banquiers canadiens. Dans une optique plus globale, ou macroéconomique, quand des PME arrivent à un point de leur courbe de croissance où elles ont besoin de plus de capitaux et doivent donc recourir aux marchés financiers publics, cela ne convient généralement pas à une entreprise d'une centaine d'employés, mais peut-être davantage à une entreprise de 500 employés qui dispose d'un actif intangible sophistiqué qu'elle doit renforcer avant de le lancer sur le marché.

Il existe certes des segments de marché, mais pour le capital de risque, il arrive souvent que les entreprises de cette taille doivent quitter le pays si elles veulent prendre de l'expansion. Elles partent à cause des règles fiscales, de la réglementation sur les gains en capital et des mesures incitatives mises de l'avant aux États-Unis pour faciliter l'accès à ce type de financement. C'est un énorme défi pour bon nombre de petites entreprises de quitter le pays pour obtenir du financement.

Le sénateur Fridhandler : Un récent article du *Globe and Mail* publié dans l'édition du 17 avril nous apprenait que la CIBC allait accroître ses prêts aux entreprises canadiennes.

energy, agriculture, transportation, small and medium businesses and other sectors deemed critical to Ottawa's strategy to reinforce the economy. It doesn't include IPs or companies with intangible assets on the list.

I would certainly appreciate if there are any details, because we are having trouble figuring out exactly what the banking system is doing relative to SME support. If we could get more information on and some examples of the breadth of financing that your members are doing in the SME area.

Mr. Ostler: We are doing quite a bit. Darren is one of our experts on this. Maybe he can give you more detail if you have those examples.

Mr. Hannah: First, lending by Canadian banks largely mirrors the structure of the Canadian economy, not surprisingly. If I look at the breakdown of where banks typically lend, the largest sectors cover the waterfront, finance and insurance, ag, construction and then it goes out from there. I can certainly follow up with a breakdown if you are interested, because the data is available.

It broadly mirrors the GDP of the Canadian economy. If you actually look at the structure and the GDP, you will find it more or less follows pretty closely. Ultimately, the banking industry is a reflection of the economy it serves.

Senator Ringuette: When I go to my bank, which is one of your big members, and I want to invest, they show me that, in regard to mutual funds, you have low, medium and high risk. I guess it's standard for all your members to have that kind of evaluation of mutual funds.

Mr. Ostler: They have, obviously, different growth objectives or mandates for those mutual funds. A growth mandate, for example, would likely be higher risk because you could have a bunch of winners or a strong economy and it's going well, but if something changes in the economy or a sector, it could drop more quickly than a traditional asset mix, which would generally reflect how the markets would move. Then there may be a lower risk. Let's say you want income. My mother has been a shareholder of a Canadian bank for 67 years. She likes collecting dividends. She has never sold that stock and continues to collect dividends. A dividend-type fund may be lower risk because there is cash flow in support of that.

Selon cet article, la banque prévoit intensifier ses efforts dans les secteurs de l'énergie, de l'agriculture, des transports, des petites et moyennes entreprises, ainsi que dans d'autres secteurs jugés essentiels à la stratégie d'Ottawa visant à renforcer l'économie. La liste ne comprend toutefois pas la propriété intellectuelle ni les entreprises disposant d'actifs intangibles.

J'aimerais beaucoup avoir des précisions à ce sujet parce que nous avons du mal à comprendre quelles mesures exactement le système bancaire met en place pour soutenir les PME. Nous aimerions obtenir davantage de détails et des exemples illustrant l'étendue des activités de financement menées par vos membres pour aider les PME.

M. Ostler : Nous faisons beaucoup de choses. M. Hannah est l'un de nos experts en la matière. Il peut sans doute vous donner plus de détails à ce sujet.

M. Hannah : Premièrement, les prêts accordés par les banques canadiennes reflètent largement la structure de l'économie canadienne, ce qui n'est guère surprenant. Un examen de la ventilation des secteurs dans lesquels les banques prêtent généralement permet de constater que les principaux secteurs sont les infrastructures riveraines, les finances, les assurances, l'agriculture, la construction; c'est le point de départ. Je peux certainement vous fournir une ventilation si cela vous intéresse, étant donné que les données sont disponibles.

Ces données reflètent en gros le PIB de l'économie canadienne. Un examen attentif de la structure du PIB vous permettra de constater que les prêts suivent plus ou moins l'évolution du PIB. En fin de compte, le secteur bancaire est le reflet de l'économie qu'il dessert.

La sénatrice Ringuette : Quand je vais à ma banque, qui est l'un de vos principaux membres, pour placer de l'argent, mon conseiller me parle des fonds communs de placement en fonction de leur niveau de risque : faible, moyen et élevé. Je suppose que c'est la norme pour tous vos membres d'avoir ce genre d'évaluation des fonds communs de placement.

M. Ostler : Chaque fonds de placement a évidemment des mandats ou des objectifs de croissance qui lui sont propres. Par exemple, un mandat de croissance présenterait probablement un risque plus élevé en raison d'un lot de titres performants ou de la vigueur de l'économie, mais si l'économie ou un secteur venait à se détériorer, la valeur de votre placement pourrait chuter plus rapidement que celle d'une composition d'actifs traditionnelle qui reflète généralement l'évolution des marchés et représente un risque probablement plus faible. Imaginons que vous souhaitiez générer un revenu. Ma mère est actionnaire d'une banque canadienne depuis 67 ans. Elle aime toucher des dividendes. Elle n'a jamais vendu ses actions et n'a jamais cessé de percevoir des dividendes. Un fonds offrant des dividendes peut présenter un risque moindre parce qu'il est soutenu par des flux de trésorerie.

What they would be looking at are the mandates and then be talking to you about what your objectives are: if you're retired and you want to protect your capital, those sorts of elements.

Senator Ringuette: Thank you. With regard to the high-risk sector, what is the percentage that you offer — or what is the percentage that is taken by consumers?

Mr. Ostler: That's a great question, senator. I don't have those facts with me, but if it's okay, we can get back to the committee with a response.

Senator Ringuette: Yes. And if you have the reason why there is no uptake from your customers, I would also like to understand that.

Mr. Ostler: All right. I think the key thing is the advisers in the branches would learn what the problem or objective of the customer is and try to deliver a solution that would support that. There could be a mixture of funds and solutions in support of that —

Senator Ringuette: Within the slate of products that you offer, there is a limit there.

Mr. Ostler: Yes.

Senator Ringuette: Next, would you say that regulation through OSFI is limiting you from looking at intangible asset financing?

Mr. Ostler: That is a great question, Senator Ringuette.

The risk-weighted asset requirement that OSFI has for small- and medium-sized businesses is 75% to 85%. There is a range there based on the risk profile that the banks assess. The equivalent for mortgages could be as low as zero if they are guaranteed up to 70. On a comparative basis, small businesses attract more capital than, let's say, someone buying a home.

Now, there are different scenarios for buying a home. Maybe they have a paycheque. There may be two people paying for the mortgage. That may warrant it and/or the supporting guarantee.

The reality is that a high level of risk-weighted assets means the cost of the credit for small businesses is higher than it would be if someone had a mortgage.

Senator Ringuette: Is OSFI regulation through our banking institutions in regard to this particular area?

Mr. Ostler: Part of our recommendations to the Competition Bureau was to look at the regulatory capital frameworks to see if they are set at the appropriate level for the risk profile the

Votre conseiller financier commencera par examiner vos besoins et vous demandera ensuite quels sont vos objectifs, par exemple, si vous êtes à la retraite et si vous souhaitez préserver votre capital.

La sénatrice Ringuette : Merci. En ce qui concerne le secteur à haut risque, quel pourcentage offrez-vous? Ou quel pourcentage obtiennent les clients?

M. Ostler : C'est une excellente question, sénatrice. Je n'ai pas les données sous les yeux, mais si cela vous convient, nous transmettrons notre réponse au comité ultérieurement.

La sénatrice Ringuette : D'accord. De plus, si vous connaissez la raison pour laquelle vos clients ne se montrent pas intéressés, j'aimerais également la connaître.

M. Ostler : Très bien. L'important, selon moi, c'est que les conseillers financiers qui travaillent dans nos succursales cernent le problème ou l'objectif du client et essaient de lui proposer une solution adaptée. Ils pourraient proposer, par exemple, une combinaison de fonds et de solutions en ce sens...

La sénatrice Ringuette : La gamme de produits que vous offrez est cependant limitée.

M. Ostler : Oui.

La sénatrice Ringuette : Selon vous, la réglementation imposée par le BSIF vous empêche-t-elle d'envisager le financement d'actifs intangibles?

M. Ostler : C'est une excellente question, sénatrice Ringuette.

L'exigence relative aux actifs pondérés en fonction des risques que le BSIF impose aux petites et moyennes entreprises est de 75 à 85 %. Les banques évaluent le profil de risque selon une fourchette de données. Pour les prêts hypothécaires, le risque pourrait être nul si les prêts sont garantis jusqu'à 70 %. Par exemple, une petite entreprise attire un capital plus élevé comparativement à un acheteur de maison.

Il existe différents scénarios pour l'achat d'une maison. L'acheteur est-il salarié? Est-ce que l'hypothèque sera remboursée par deux personnes? Ce sont là des facteurs qui peuvent garantir l'octroi d'un prêt.

En réalité, un niveau élevé d'actifs pondérés en fonction du risque signifie que le coût du crédit pour les petites entreprises est plus élevé qu'il ne le serait pour un emprunt hypothécaire.

La sénatrice Ringuette : À ce domaine, les règles du BSIF s'appliquent-elles par le biais des institutions bancaires?

M. Ostler : Parmi les recommandations que nous avons adressées au Bureau de la concurrence, nous demandons la révision des cadres réglementaires relatifs aux fonds propres afin

country wants in support of small businesses. Implicit in that is the fact it appears conservative.

OSFI's mandate is to ensure the stability and security of the financial system. They respond to the policies set by the government. OSFI is doing what they are being asked to do very effectively. So the question would be this: What are the policy makers asking OSFI to do?

Senator Ringuette: Thank you.

The Chair: Thank you, senator, for raising that question. I will get back to that at the end.

Senator Loffreda: Thank you, Darren and Anthony, for being here. We have had interesting conversations in the past together.

Darren mentioned that banks follow the structure of the Canadian economy. I don't want to number dump, but we had Jim Balsillie, CEO of the Council of Canadian Innovators, here before you, so you know where I'm going with some of these numbers.

According to the Competition Bureau, 99.7% of employer businesses in Canada are SMEs. That's the number. I know with the billions on capital lending in capital markets — I did a lot of that — it distorts some of those numbers, but that's a fact.

If we look at Reuters and OSFI, that number is changing as we speak. They say that close to 70% of major bank loans are tied to mortgages and household lending, versus roughly 27% for business lending overall and only 11% to 12% of the outstanding lending is to SMEs. I don't want to dispute those numbers. They are changing as we discuss here.

With Jim, I had some discussions. You cannot get a fish to climb a tree. We are never going to make the banks into venture capitalists, but how can we get banks to do more SME lending? Are there any restrictions there that we should look at or any policies we could put forward? How do we do that?

Without getting into the details as to what. It's the strongest banking system in the world, arguably — \$70 billion in profit for the big six this year. There is something to be done there.

de déterminer si leur niveau est adapté au profil de risque que le pays souhaite utiliser pour soutenir les petites entreprises. Nous sous-entendions que ce niveau semble conservateur.

Le BSIF a pour mandat de garantir la stabilité et la sécurité du système financier. Il met en œuvre les politiques définies par le gouvernement. Le BSIF s'acquitte très efficacement des tâches qui lui sont confiées. La question qui se pose est la suivante : qu'est-ce que les décideurs politiques demandent au BSIF de faire?

La sénatrice Ringuette : Je vous remercie.

Le président : Merci, sénatrice, d'avoir soulevé la question. J'y reviendrai à la fin de la réunion.

Le sénateur Loffreda : Monsieur Hannah et monsieur Ostler, je vous remercie de votre présence. Nous avons eu des discussions intéressantes ensemble par le passé.

M. Hannah a fait remarquer que les banques suivent la structure de l'économie canadienne. Je ne veux pas vous bombarder de chiffres, mais juste avant de vous accueillir, nous recevions Jim Balsillie, le président-directeur général du Conseil canadien des innovateurs. Vous savez donc où je veux en venir avec ces chiffres.

Selon le Bureau de la concurrence, 99,7 % des employeurs au Canada sont des petites et moyennes entreprises. C'est le chiffre officiel. Je sais que les milliards de dollars de prêts sur les marchés financiers — j'ai moi-même beaucoup travaillé dans ce domaine — faussent un peu ces chiffres, mais c'est un fait.

Si nous examinons les données de Reuters et du BSIF, nous constatons que ces chiffres changent sans arrêt. Selon ces sources, près de 70 % des prêts octroyés par les grandes banques sont des prêts hypothécaires et des prêts aux ménages, par rapport à environ 27 % de prêts consentis à l'ensemble des entreprises, et dont 11 à 12 % sont octroyés aux PME. Je ne conteste pas ces chiffres. Ils évoluent au moment même où nous en discutons ici.

J'ai eu des discussions avec M. Balsillie et il m'a rappelé qu'on ne peut pas demander à un poisson de grimper à un arbre. Il est clair que nous n'arriverons jamais à transformer les banques en sociétés de capital-risque, mais comment pouvons-nous les inciter à prêter davantage aux PME? Y a-t-il des restrictions que nous devrions revoir ou des politiques que nous pourrions proposer? Que devons-nous faire?

Je ne veux pas entrer dans les détails sur la façon de procéder. Notre système bancaire est sans doute le plus solide au monde, à en juger par les profits de 70 milliards de dollars engrangés par les six grandes banques cette année. Il y a sûrement quelque chose à faire.

Mr. Ostler: Great question, senator. As I mentioned earlier in my remarks, 88% of requests for credit are approved, but that remaining 12%, there are a number of different combinations with that.

One of our biggest priorities as a country right now is the defence sector. We don't have a strong small- and medium-sized enterprise business class in defence. Picture if you are trying to move in there. Maybe you are a tool and die maker in southwestern Ontario or a manufacturer of some sort in southern Quebec, and tariffs have really changed your business. You therefore think you want to move into defence. There is a huge amount of work involved in getting approved and going through security clearances, and then you have to design whatever it is that you're doing. You have to build a factory and hire people. There could be years between your desire to be a defence contractor and actually delivering.

That is an example of a sector where it would be really important for us to find ways to make it easier for them to get those approvals, to incent them, to provide risk capital, because that would be a longer tail before you get to revenue. But if you think about it, if they have at least one major guaranteed customer in the Government of Canada, there would be some ability to show either some guarantee or support for that.

That is an example of a sector that is underfinanced currently on both sides, is integral to our security as a country and would warrant time and attention.

Additionally, the Canada Small Business Financing Program that we made comments regarding in our Competition Bureau submission has opportunities for improvement. If you would like, we can provide you with that submission to the Competition Bureau after this meeting, because that has several ideas that could help regarding small business lending.

If you want more specifics, Mr. Hannah can answer.

Mr. Hannah: Sure. I just want to disentangle a few things here because I think they sometimes get co-mingled, and I think they deserve treatment on their own.

If I look at conventional small business credit to the vast majority of the small business market, that market, by every data point I can see, seems pretty well served. There is \$300 billion of SME credit and only \$186 billion has been drawn, so there is \$112 billion that is undrawn at the moment —

M. Ostler : C'est une excellente question, sénateur. Comme je l'ai dit tout à l'heure, 88 % des demandes de crédit sont approuvées, et pour les 12 % de demandes refusées, nous offrons un ensemble d'options.

Le secteur de la défense est actuellement en tête des priorités de notre pays. Nous ne disposons pas d'une grappe solide de petites et moyennes entreprises dans ce secteur. Supposons que vous souhaitez vous tailler une place dans ce marché. Disons que vous êtes un outilleur-ajusteur du Sud-Ouest de l'Ontario ou un manufacturier du Sud du Québec et que les nouveaux droits de douane ont mis à mal votre entreprise. Vous envisagez donc de vous lancer dans le domaine de la défense. L'obtention des approbations et des autorisations de sécurité nécessaires est déjà une tâche colossale, mais vous devez ensuite concevoir ce que vous voulez produire. Vous devez construire une usine et embaucher du personnel. Il peut s'écouler des années entre le moment où vous décidez de vous lancer dans le secteur de la défense et celui où vous commencez réellement à livrer vos produits.

C'est là un secteur où il serait vraiment important de trouver des moyens de faciliter l'obtention de ces autorisations, d'offrir des incitations et de fournir du capital-risque aux entreprises, parce qu'elles ont un long chemin à parcourir avant de générer des revenus. En revanche, si les banques ont au moins un client important dont le financement est garanti au sein du gouvernement du Canada, il serait alors possible de démontrer qu'il existe une certaine garantie ou un soutien à l'égard de ces projets.

Il s'agit là d'un secteur actuellement sous-financé tant par le gouvernement que par les banques et qui est pourtant essentiel à notre sécurité nationale et qui mériterait qu'on y consacre du temps et de l'attention.

Par ailleurs, il serait possible de bonifier le Programme de financement des petites entreprises du Canada au sujet duquel nous avons formulé des observations dans notre mémoire au Bureau de la concurrence. Si vous le souhaitez, nous pouvons vous transmettre ce mémoire après la réunion, car il contient plusieurs suggestions qui pourraient s'avérer utiles en matière de crédit aux petites entreprises.

M. Hannah peut vous donner plus de précisions à ce sujet, si vous le souhaitez.

M. Hannah : Bien sûr. J'aimerais simplement démêler certains points, car je pense qu'ils sont parfois confondus et qu'ils méritent d'être traités séparément.

Si l'on examine le crédit conventionnel pour les petites entreprises, qui couvrent la grande majorité du marché des PME, d'après tous les indicateurs dont je dispose, ce marché semble assez bien servi. Il y a 300 milliards de dollars de crédits aux PME et seulement 186 milliards ont été utilisés, ce qui signifie qu'il reste 112 milliards non utilisés pour le moment...

Senator Loffreda: The problem is the one that is not authorized, not the authorized. It is the ones that couldn't get the authorizations. Those are the ones we would like to have.

Mr. Hannah: If I may, senator, the approval rate for authorizations is nearly 90%, and if you ask small businesses — and Statistics Canada did — what they consider to be their principal obstacles, obtaining financing is actually very low on the list: Only 10% even identified that, as opposed to issues such as cost of inputs, cost of labour, taxation and regulation.

So, that component of the market for conventional credit, by every measure I can see, is pretty well served.

The issue, I think, senator, is around the high-growth firms that are early stage, often pre-revenue and often, frankly, in need of capital. Those are the firms that I think are the missing middle. I think that is a term that C.D. Howe uses. And that is important. We have to find mechanisms to address that component of the market. It's a very specific component. It can't be a bank solution alone — clearly. To your point, the structure of that industry at that stage is one that needs more than conventional credit, but the conventional credit side of things is pretty well served.

The Chair: Thank you. I have to interrupt.

Senator Loffreda: Could we get it in writing with your recommendations?

The Chair: You referred to the SMEs in the defence sector. I think the new banking office in Canada will help will this transition.

Senator C. Deacon: Thank you for being with us. I want to build off what you're talking about.

I think one of your statements, Mr. Hannah, was that lending mirrors our economy. The trouble is that our economy doesn't mirror where wealth is created in the world. Wealth is created in the world in intangible assets, and 90% of the S&P is intangible assets.

One of our challenges in this country is that our biggest banks own our biggest brokers and investment dealers. When I was a broker in the 1980s, we would see 150 new listings a year in Toronto. Now it's one a year. If you're a client of the big banks — or one of their brokerage firms, I should say — the risk profile of what we're going to see investment in is not something that really fits within how they operate at all. You have to go to somebody else.

The challenge is that you have over 90% of our assets controlled by what I described as six men behind six doors.

Le sénateur Loffreda : Le problème, ce sont les crédits non autorisés, pas ceux qui le sont. Ce sont ceux qui n'ont pas pu obtenir d'autorisation. Ce sont ceux-là que nous aimerions avoir.

M. Hannah : Si vous me permettez, sénateur, le taux d'approbation des autorisations est de près de 90 %, et si vous demandez aux petites entreprises, comme Statistique Canada l'a fait, de citer leurs principaux obstacles, l'obtention d'un financement est en fait très bas sur la liste : seulement 10 % l'ont cité, comparativement à des enjeux comme le coût des intrants, le coût de la main-d'œuvre, la fiscalité et la réglementation.

Donc, d'après toutes les mesures que je vois, ce segment du marché du crédit conventionnel est assez bien servi.

Le problème, je pense, concerne les entreprises à forte croissance qui sont en phase initiale, souvent sans revenu et souvent, franchement, en manque de capitaux. Ce sont ces entreprises qui, selon moi, constituent le « chaînon manquant ». Je crois que c'est l'expression que C.D. Howe emploie, et c'est important. Il faut trouver des mécanismes pour répondre à ce segment du marché. C'est un segment très particulier. Il est évident que la solution ne peut venir que du secteur bancaire. Comme vous le mentionnez, la structure de ce secteur à ce stade nécessite plus que du crédit conventionnel, mais le volet du crédit conventionnel est assez bien servi.

Le président : Merci. Je dois vous interrompre.

Le sénateur Loffreda : Pourrions-nous recevoir vos recommandations par écrit?

Le président : Vous avez fait référence aux PME du secteur de la défense. Je crois que le nouvel office du secteur bancaire canadien facilitera cette transition.

Le sénateur C. Deacon : Merci d'être parmi nous. Je voudrais rebondir sur ce que vous avez dit.

Je crois qu'une de vos affirmations, monsieur Hannah, était que le crédit est un reflet de notre économie. Le problème, c'est que notre économie ne reflète pas où la richesse est créée dans le monde. La richesse mondiale est créée dans les actifs incorporels, et 90 % de l'indice S&P est constitué d'actifs incorporels.

L'un de nos défis dans ce pays est que nos plus grandes banques possèdent nos plus grands courtiers et nos plus grandes sociétés de placement. Quand j'étais courtier dans les années 1980, nous avions 150 nouvelles inscriptions en bourse par an à Toronto. Maintenant, c'est une seule par an. Si vous êtes client des grandes banques, ou plutôt de l'une de leurs sociétés de courtage, le profil de risque des investissements proposés n'est pas du tout adapté à leur mode de fonctionnement. Il faut s'adresser ailleurs.

Le défi, c'est que plus de 90 % de nos actifs sont contrôlés par ce que j'ai décrit comme « six hommes derrière six portes ».

I'm a proponent of de-consolidating, going back to the 1980s and having investment dealers, banks, payment companies and insurance companies separate again because cultures are very different, and we need to see that.

It was proven when you said you have to have the capital to get credit, but if that's the same door you're still going to, we're not going to fix this problem. Push back on me: Why on Earth would we not want to see a de-consolidation of the industry, get back to banking and investment and move down that road? Push back or agree with me.

Mr. Ostler: Senator, I love your question; it's great. For me, what you're describing is a symptom of broader illness. Let's take a step back. If we think about financial services, what we should be doing is having regulation that has the same activity, the same risk, the same rules and the same regulations. In Canada, we now have a financial services sector for our members — they have 44 different regulators or self-regulatory organizations that are all justifying their existence and have created myriad rules and regulations.

If you're a bank-owned broker-dealer and you approve a high-risk investment, and then it doesn't play out, some regulator would say you shouldn't have sold that.

There are a lot of different elements that are driving that behaviour. It's not out of a lack of wanting to support risk-taking. Our members —

Senator C. Deacon: How do we fix that?

Mr. Ostler: We fix that with smarter regulations, and if those smarter regulations encourage de-consolidation, that would be fine. However, I actually think de-consolidation is trying to address a symptom of a broader illness, which is too many regulations and too many regulators. We should think about how to consolidate and develop smarter regulations so we can focus on the same activity, the same risks, the same rules and the same regulations. We have large gaps and overlaps. We have regulators that have overlapping mandates and give our members cross-purpose recommendations. That has happened in mortgages in the past few years, as an example.

If we took the time to think about how we could consolidate and improve our regulatory environment, I think we would find that risk capital would be more freely be able to move between the different parts of the system. Our members will not be successful if Canadians aren't successful, so it's critical that small businesses and all enterprises that want to get risk capital are able to get it — and get it at an affordable level. We can look

Je suis partisan de la déconsolidation, un retour à la situation des années 1980 où les courtiers en valeurs mobilières, les banques, les sociétés de paiement et les compagnies d'assurances étaient alors séparés, car leurs cultures sont très différentes, et il faut le reconnaître.

Vous avez prouvé qu'il faut avoir du capital pour obtenir du crédit, mais si l'on frappe encore à la même porte, on ne résoudra pas ce problème. Contestez-moi : pourquoi diable ne voudrions-nous pas voir une déconsolidation de ce secteur, un retour aux activités bancaires et d'investissement et suivre cette voie? Contestez-moi ou donnez-moi raison.

M. Ostler : Sénateur, j'adore votre question, elle est excellente. Pour moi, ce que vous décrivez est un symptôme d'un mal plus profond. Prenons un peu de recul. Si nous pensons aux services financiers, ce qu'il faudrait, c'est une réglementation qui s'applique à une même activité, un même risque, avec les mêmes règles et les mêmes règlements. Au Canada, nos membres évoluent dans un secteur des services financiers où coexistent 44 organes de réglementation ou d'autorégulation distincts qui défendent tous leur raison d'être et ont créé une multitude de règles et de réglementations.

Si vous êtes une société de courtage détenue par une banque et que vous approuvez un investissement à haut risque qui ne porte pas ses fruits, un organe de réglementation vous dira que vous n'auriez pas dû le vendre.

De nombreux facteurs différents sont à l'origine de ce comportement. Ce n'est pas par manque de volonté de favoriser la prise de risque. Nos membres...

Le sénateur C. Deacon : Comment y remédier?

M. Ostler : Nous y remédions avec des réglementations plus intelligentes, et si ces réglementations plus intelligentes favorisent la déconsolidation, ce serait positif. Cependant, je pense que la déconsolidation cherche à traiter un symptôme d'un mal plus profond, à savoir trop de réglementations et d'organes de réglementation. Nous devrions réfléchir à la manière de consolider et de développer des réglementations plus intelligentes afin de se concentrer sur la même activité, les mêmes risques, les mêmes règles et les mêmes réglementations. Il y a d'importantes lacunes et de grands chevauchements. Nous avons des organes de réglementation dont les mandats se chevauchent et qui donnent à nos membres des recommandations contradictoires. Cela s'est vu dans le secteur hypothécaire ces dernières années, par exemple.

Si nous prenions le temps de réfléchir à la manière dont nous pourrions consolider et améliorer notre cadre de réglementation, je pense que le capital à risque pourrait circuler plus librement entre les différentes composantes du système. Nos membres ne réussiront pas si les Canadiens ne réussissent pas; il est donc crucial que les petites entreprises et toutes les entreprises qui souhaitent obtenir du capital-risque puissent y accéder, et à un

at things like risk weights, rules and regulations and the number of regulators. We can look at the cross-currents of federal-provincial elements not necessarily supporting the same outcomes and try to support a financial services sector that continues to be one of the greatest sectors in the world from a safety and soundness perspective but that is then encouraged to support risk capital.

Senator Al Zaibak: Other than government-guaranteed lending to SMEs, are there any successful business models or best practices from around the world whereby banks take substantial and significant equity participation in the ownership of SMEs from which we can borrow? If there are, what legislative and regulative obstacles do you think we have here that would prevent our banks from doing the same?

Mr. Ostler: That's a great question; it's interesting. I've operated in a lot of different countries, but I haven't studied that specific question. I'm not sure.

Mr. Hannah: I've not studied that specific question, but if I can pick up on it a bit, one example that we have domestically that a number of financial institutions here launched several years ago is the Canadian Business Growth Fund. It was designed to do exactly that: It was capitalized for the purpose of providing growth-oriented capital to small firms that had high growth potential. It was done on a pool basis and continues to operate.

Some of the challenges that typically come into play here that need to be addressed but that could improve our capacity to do that sort of thing — most notably, reduce the risk weight associated with direct and indirect investments in venture capital for financial institutions. Right now, I believe the current risk weight is 47%. It's exceptionally high. In fact, C.D. Howe mentioned this in a paper two weeks ago. If we could reduce that, it would remove a disincentive to some of that venture capital formation, either individually, directly or indirectly, in a pool basis.

Senator Al Zaibak: What comes to mind is German banks' participation and support of the creation and scaling up of homegrown technologies and innovation companies. That's an example that comes to mind.

But I will add an observation that, from my business experience, I believe that, in this country, we don't have a venture capital industry to help. We are not short of angel capital investors that support start-ups. But when it comes to scaling up, productization and commercialization, we lack that. I believe there is a significant role for banks as well as for government to create such a venture capital industry. I'm not talking about investment banking, but through the investment and venture

coût abordable. Nous pouvons examiner des éléments comme les pondérations de risque, les règles et réglementations et le nombre d'organes de réglementation. Nous pouvons étudier les interactions entre les éléments fédéraux et provinciaux qui ne visent pas nécessairement les mêmes résultats et essayer de soutenir un secteur des services financiers qui demeure l'un des meilleurs au monde en matière de sécurité et de solidité, tout en étant encouragé à soutenir le capital-risque.

Le sénateur Al Zaibak : En dehors du crédit aux PME garanti par le gouvernement, existe-t-il des modèles d'affaires performants ou des pratiques exemplaires ailleurs dans le monde dans lesquels les banques prennent une participation importante et significative au capital des PME, dont nous pourrions nous inspirer? Si oui, quels obstacles législatifs et réglementaires, selon vous, empêcheraient nos banques de faire de même?

M. Ostler : C'est une excellente question; c'est intéressant. J'ai travaillé dans de nombreux pays, mais je n'ai pas étudié cette question précise. Je ne saurais dire.

M. Hannah : Je n'ai pas étudié cette question précisément, mais, si j'ose me risquer à répondre, le Fonds de croissance des entreprises du Canada, que plusieurs institutions financières ont lancé il y a quelques années, est un cas d'espèce canadien. Il a été conçu exactement dans ce but : il a été capitalisé pour fournir des capitaux de croissance aux petites entreprises à fort potentiel. Il a été structuré sur une base mutualisée et il est toujours actif.

Parmi les défis qui se posent généralement dans ce contexte et qu'il faut relever, mais qui permettraient de renforcer notre capacité à mener ce type d'initiatives, il y a notamment la réduction de la pondération du risque associé aux investissements directs et indirects en capital-risque pour les institutions financières. À l'heure actuelle, je crois que la pondération est de 47 %. C'est extrêmement élevé. En fait, C.D. Howe l'a souligné dans un rapport il y a deux semaines. Si nous pouvions réduire ce taux, cela éliminerait un frein à une partie de cette formation de capital-risque, que ce soit individuellement, directement ou indirectement, sur une base mutualisée.

Le sénateur Al Zaibak : Ce qui me vient à l'esprit, c'est la participation et le soutien des banques allemandes à la création et à l'expansion d'entreprises technologiques et innovantes locales. C'est un exemple qui me vient à l'esprit.

Par ailleurs, d'après mon expérience en affaires, j'ajouterais que je pense que, dans ce pays, nous ne disposons pas d'un secteur du capital-risque pour nous aider. Nous ne manquons pas d'investisseurs providentiels qui soutiennent les entreprises en démarrage, mais en matière de montée en échelle, de mise en production et de commercialisation, cela nous fait défaut. Je crois que les banques, tout comme le gouvernement, ont un rôle important à jouer pour créer un tel secteur du capital-risque. Je

capital industry. I'm wondering if you have any comments on that.

Mr. Hannah: My main comment, senator, is you are absolutely right. It has to be an ecosystem. There is no magic bullet. You're absolutely right. The government has a role. Industry has a role. Financial institutions and individual investors, all of them, have to play a role because the ecosystems that are the most advanced in this space are not uniform. They have different components and all work together or interact at some level to provide that kind of investment because, certainly, as you pointed out, it's not something that banks can do alone.

[Translation]

Senator Henkel: Welcome, gentlemen. I'll give you a concrete example of what happened here during a meeting of this committee on April 16. An entrepreneur named Hamid Arabzadeh, chairman of Ranovus, a Canadian semiconductor company, told us that, despite a strong foundation, solid intellectual property and the support of major U.S. strategic investors, a Canadian bank refused to give him a loan, citing a lack of a track record of profitability, while a private lender closed a \$20-million deal in just seven days. For intangible assets, such as intellectual property, artificial intelligence and data, there is currently no banking governance framework.

Does the Canadian Bankers Association recognize this gap? If so — and I hope it does — what are Canadian banks doing right now to fill it, before high-value companies are bought out by foreign companies?

Mr. Ostler: Thank you, senator.

[English]

This is really interesting. This is obviously something that has been a big focus of this committee, and I think you are collectively doing a great job of surfacing some of the gaps in opportunities for financing. I can't speak on behalf of my members on what they are going to do, but several of my members have recently announced that they plan to provide more capital and support — not just credit but capital and support — of priority in both sectors.

What I can commit to you is that Mr. Hannah and I will debrief our members about this discussion and think about what ideas or elements that could be done and/or there may be things

ne parle pas de la banque d'investissement, mais du secteur de l'investissement et du capital-risque. Je me demande si vous avez des commentaires à ce sujet.

M. Hannah : Ma principale remarque, sénateur, c'est que vous avez tout à fait raison. Il faut un écosystème. Il n'y a pas de solution miracle. Vous avez tout à fait raison. Le gouvernement a un rôle. L'industrie a un rôle. Les institutions financières et les investisseurs individuels, tous doivent jouer un rôle, car les écosystèmes les plus avancés dans ce domaine ne sont pas uniformes. Ils ont différentes composantes qui travaillent ensemble ou interagissent à un certain niveau pour fournir ce type d'investissement, car, comme vous l'avez souligné, ce n'est certainement pas quelque chose que les banques peuvent faire seules.

[Français]

La sénatrice Henkel : Bienvenue, messieurs. Je vais vous donner un exemple concret de ce qui s'est passé ici lors d'une réunion de ce comité le 16 avril dernier. Un entrepreneur appelé Hamid Arabzadeh, président de Ranovus, une entreprise canadienne de semi-conducteurs, nous a raconté que, malgré des assises solides, une propriété intellectuelle solide et le soutien d'investisseurs stratégiques américains importants, une banque canadienne a refusé de lui octroyer un prêt en invoquant l'absence d'antécédents en matière de rentabilité, alors qu'un prêteur privé a conclu une entente de 20 millions de dollars en l'espace de sept jours seulement. Pour les actifs incorporels, comme la propriété intellectuelle, l'intelligence artificielle et les données, il n'existe aujourd'hui aucun cadre de gouvernance bancaire.

L'Association des banquiers canadiens reconnaît-elle ce vide? Si oui — et je l'espère —, que font les banques canadiennes en ce moment pour le combler, avant que des entreprises à forte valeur ne soient rachetées par des entreprises étrangères?

M. Ostler : Merci, sénatrice.

[Traduction]

C'est vraiment intéressant. C'est évidemment un sujet qui a occupé une grande partie de l'attention de votre comité, et je pense que vous faites collectivement un excellent travail pour mettre en lumière certaines lacunes en matière de possibilités de financement. Je ne peux pas m'exprimer au nom de mes membres sur ce qu'ils vont faire, mais plusieurs d'entre eux ont récemment annoncé qu'ils prévoyaient d'offrir davantage de capitaux et de soutien — pas seulement des crédits, mais des capitaux et du soutien — en priorité dans ces deux secteurs.

Ce que je peux vous promettre, c'est que M. Hannah et moi-même ferons un compte rendu de cette discussion à nos membres et nous réfléchirons aux idées ou mesures qui pourraient être

they're already working on but we're just not aware of. We'll come back to you on anything that we learn.

It is critical to think about — as this committee has effectively raised — the importance of how we support companies that have a longer runway to revenue and, therefore, may also require a fair amount of scale.

Some of our conclusions could come back. My hypothesis is part of it also gets into some of the issues we talked today about regulatory requirements and tax rates. If you're a small business and you're converting to a larger size, so you're bringing more investors in, that may trigger different tax implications due to gains and those sorts of elements. Often, when companies want to scale, they go to the U.S. because the capital gains tax environment in the U.S. is more favourable for small businesses.

So there could be a number of elements that tie into that. Regardless, it's worthy for us to study along with this committee because I, at this stage, don't have a full answer to your question.

[Translation]

Senator Henkel: You said earlier that 88% of loan applications submitted are approved. Can you tell us what kind of businesses or what size of businesses you approve?

[English]

Mr. Ostler: That 88% is for all small- and medium-sized enterprises with 500 employees or less. As Mr. Hannah mentioned, real estate, insurance — that is the lead one — agriculture and regulated services, then construction, retail trade, social services and manufacturing are the most material ones. So it covers quite a bit, as we discussed earlier in this discussion today. It generally reflects how the economy is shaped.

What you're pinpointing is some of those more forward-looking or future-growth sectors or IP-driven ones, the intangible ones, don't necessarily stand out unless they're related to supporting those sectors. So if you're in a real estate services-related business that maybe provides data to brokers or something, that would be included in real estate.

Senator Henkel: But we do have —

The Chair: Before moving to second round, maybe I want to have the opportunity to react. Right now the Competition Bureau has a special study called *Capital for Canada: Financing the*

prises en œuvre, ou qui sont peut-être déjà en cours sans que nous en ayons connaissance. Nous vous tiendrons informés de tout ce que nous apprendrons.

Il est essentiel de réfléchir, comme votre comité l'a justement souligné, à l'importance de soutenir les entreprises qui prennent plus de temps avant de générer des revenus et qui, par conséquent, peuvent aussi avoir besoin d'une certaine échelle.

Certaines de nos conclusions pourraient revenir sur le tapis. Mon hypothèse est que cela touche aussi en partie certaines des questions dont nous avons parlé aujourd'hui concernant les exigences réglementaires et les taux d'imposition. Si vous êtes une petite entreprise et que vous prenez de l'expansion, ce qui nécessite d'attirer davantage d'investisseurs, cela peut avoir des incidences fiscales différentes en raison des gains en capital et de facteurs de cette nature. Souvent, lorsque des entreprises souhaitent prendre de l'expansion, elles s'installent aux États-Unis, car le régime fiscal applicable aux gains en capital y est plus favorable pour les petites entreprises.

Il peut donc y avoir plusieurs facteurs en jeu. Quoi qu'il en soit, c'est un sujet qui mérite d'être étudié dans le cadre de vos travaux, car je n'ai pas encore de réponse complète à votre question.

[Français]

La sénatrice Henkel : Vous disiez tout à l'heure que 88 % des demandes de prêt qui sont présentées sont approuvées. Est-ce qu'on peut savoir quel est le modèle ou la taille des entreprises que vous approuvez?

[Traduction]

M. Ostler : Ce taux de 88 % vaut pour les petites et moyennes entreprises comptant 500 employés ou moins. Comme M. Hannah l'a dit, les secteurs de l'immobilier, de l'assurance — le principal secteur —, de l'agriculture et des services réglementés, puis de la construction, du commerce de détail, des services sociaux et de la fabrication, sont les principaux. Cela couvre donc un champ assez large, comme nous l'avons évoqué plus tôt dans la discussion d'aujourd'hui. Cela reflète globalement la structure de l'économie.

Ce que vous soulignez, c'est que certains de ces secteurs plus tournés vers l'avenir ou à forte croissance, ou ceux axés sur la propriété intellectuelle, les actifs incorporels, ne se démarquent pas forcément à moins qu'ils ne soient liés au soutien de ces secteurs. Ainsi, si vous exercez une activité liée aux services immobiliers qui fournit peut-être des données à des courtiers ou autre, cela serait inclus dans le secteur de l'immobilier.

La sénatrice Henkel : Mais nous avons tout de même...

Le président : Avant de passer à la deuxième série de questions, j'aimerais peut-être avoir l'occasion de réagir. Le Bureau de la concurrence mène actuellement une étude spéciale

growth and stability of small- and medium-sized enterprises. I think one of the triggers for this study was an OECD study that referred to Canadian SMEs face disadvantageous loan-pricing conditions and larger risk premiums than appear in other countries.

Have you had a look at that and had any reaction from what has been mentioned publicly?

Mr. Hannah: I'm aware of the study you're talking about. I'd say a couple of things. First off, be careful trying to do pricing and comparison across markets because you're comparing across different regulatory structures. You're comparing across different industry structures. In the case of SMEs, you're often even comparing across different universes because different countries define "small- and medium-sized" in different ways, and that therefore changes the composition of the outcome.

What we tend to look at from our perspective is we come back to looking at the data and the information that Canadian SMEs provide on their satisfaction with the financial sector and on the degree to which they feel they're getting credit. What Statistics Canada's survey of financing of small- and medium-sized enterprises has found is that 88% are getting approved, and most of those don't identify obtaining credit as being a significant obstacle to growth.

That's where we start from. Yes, I'm aware of the study, but from our point of view, you have to take it in that context.

Mr. Ostler: The other thing to think about, if we're talking about risk-weighted assets and the requirement in Canada of 75% to 85%, other countries, like in Europe, put what is called a scaler. They essentially reduce that. They say they're compliant with Basel, but they make it actually less costly to have credit. The risk-weighted assets have a direct impact on the cost of credit because the more credit you have to hold the more it's going to cost to give a dollar in loans.

If countries are doing things to support that or if the country has a lower tax rate — so the company is overall more profitable in the same dollar revenue, say our small businesses are competing against U.S. businesses and they have lower tax rates — it could be just therefore they are a riskier profile in Canada because they have fewer profits to support the debt they want to get. So the cross-comparison can be very challenging.

intitulée *Financement de la croissance et de la stabilité des petites et moyennes entreprises*. Je pense qu'un des déclencheurs de cette étude est une étude de l'OCDE qui indiquait que les PME canadiennes sont confrontées à des conditions de tarification des prêts défavorables et à des primes de risque plus élevées que celles observées dans d'autres pays.

Avez-vous pris connaissance de cette étude et avez-vous des réactions à ce qui a été publié?

M. Hannah : Je connais l'étude dont vous parlez. J'aimerais faire quelques remarques à ce sujet. Tout d'abord, il faut faire preuve de prudence lorsqu'on tente d'établir des comparaisons de prix entre différents marchés, car on compare des structures réglementaires différentes. On compare également des structures sectorielles différentes. Dans le cas des PME, on se retrouve souvent à comparer des univers différents, car chaque pays définit les « petites et moyennes entreprises » à sa manière, ce qui modifie la composition des résultats.

De notre point de vue, nous avons tendance à revenir aux données et aux informations fournies par les PME canadiennes concernant leur satisfaction à l'égard du secteur financier et la mesure dans laquelle elles estiment obtenir du crédit. L'enquête de Statistique Canada sur le financement des petites et moyennes entreprises a révélé que 88 % d'entre elles obtiennent une approbation, et la plupart ne considèrent pas l'obtention de crédit comme étant un obstacle majeur à leur croissance.

C'est par là que nous commençons. C'est notre point de départ. Oui, je connais cette étude, mais de notre point de vue, il faut la mettre en contexte.

M. Ostler : L'autre élément à prendre en compte, si l'on parle d'actifs pondérés en fonction des risques et de l'exigence au Canada de 75 à 85 %, d'autres pays, notamment en Europe, appliquent ce qu'on appelle un facteur de pondération. Cela revient en substance à réduire ce pourcentage. Ils affirment se conformer aux normes de Bâle, mais ils rendent en réalité l'accès au crédit moins coûteux. Les actifs pondérés en fonction des risques ont un impact direct sur le coût du crédit, car plus vous devez détenir de crédit, plus il vous en coûtera pour accorder un dollar de prêt.

Si certains pays prennent des mesures pour favoriser cela ou si un pays applique un taux d'imposition plus bas, de sorte que l'entreprise est globalement plus rentable pour un chiffre d'affaires identique en dollars, par exemple, si nos petites entreprises sont en concurrence avec des entreprises américaines qui bénéficient de taux d'imposition plus bas, cela pourrait simplement signifier qu'elles présentent un profil de risque plus élevé au Canada, car elles ont moins de bénéfices pour supporter la dette qu'elles souhaitent contracter. La comparaison entre les pays peut donc se révéler très complexe.

Senator Varone: Your comment about regulatory oversight resonated with me. Back in the early 1990s, OSFI went to the RBC, who was our banker at the time, and said they're overweighted in real estate, home building and hospitality. They just happened to be the three sectors I was involved in, and all our loans were called, notwithstanding the fact that we weren't in default.

So when you talk about the five Cs and you superimpose those five Cs today, in the intangible market, they don't fit. I understand full well what you're talking about in terms of the regulatory burden that's placed upon you. However, is there an opportunity to create an SME lending portal that changes the five Cs just for that portal for SMEs, then further changes the regulatory burden that's placed on you to lend to the new criteria of intangible lending?

Mr. Ostler: We have two minutes total for this question, so thank you for it. I think, conceptually, if we can design something that helps facilitate small business lending for those areas that are underserved, that would be a welcome thing.

When you say "portal," I don't know what that specifically would look like, but if we think about some of the things we talked about — regulation, tax guarantees for important sectors and all those different elements — I'm sure that could help us increase it.

But I highly recommend we look at the regulatory environment. How hard it is to get approval or start a business, or maybe expand across provinces? There are a bunch of things we could do that would help before a complex portal because lending is tenth on the list of issues of people surveyed.

Senator Varone: Thank you.

Senator Fridhandler: You said you don't represent the investment bank side of the big bank business. I tried to Google it: Whom do we speak to, other than the banks themselves? We spoke to the Independent Dealers Association, but I'd like to speak to the big bank investment bank association too. Does something like that exist?

Mr. Ostler: It's SIMA.

Mr. Hannah: The Securities and Investment Management Association.

Le sénateur Varone : Votre remarque concernant la surveillance réglementaire m'a interpellé. Au début des années 1990, le Bureau du surintendant des institutions financières s'est adressé à la Banque Royale du Canada, qui était notre banque à l'époque, et lui a dit qu'elle était surpondérée en immobilier, en construction résidentielle et en hôtellerie. Ce sont justement les trois secteurs dont je m'occupais, et tous nos prêts ont été rappelés, bien que nous n'étions pas en défaut.

Ainsi, lorsqu'on parle des cinq C et qu'on les applique aujourd'hui au marché des biens incorporels, ça ne fonctionne pas. Je vous comprends parfaitement quand vous parlez du fardeau réglementaire qui pèse sur vous. Cependant, serait-il possible de créer un portail de crédit destiné aux PME qui modifierait les cinq C explicitement pour ce portail, puis adapterait le fardeau réglementaire qui vous incombe pour accorder des prêts selon les nouveaux critères du crédit pour les actifs incorporels?

M. Ostler : Nous disposons de deux minutes en tout pour cette question, alors je vous en remercie. Je pense que, d'un point de vue théorique, si nous pouvons concevoir un dispositif qui facilite l'octroi de prêts aux petites entreprises dans les secteurs mal servis, ce serait une initiative bienvenue.

Quand vous parlez de « portail », je ne sais pas exactement à quoi cela ressemblerait concrètement, mais si l'on réfléchit à certains des éléments dont nous avons parlé — la réglementation, les garanties fiscales pour les secteurs clés et tous ces différents aspects —, je suis sûr que cela pourrait nous aider à faciliter l'accès au crédit.

Par contre, je recommande vivement que nous nous penchions sur l'environnement réglementaire. À quel point est-il difficile d'obtenir une autorisation, de créer une entreprise ou peut-être de s'étendre à d'autres provinces? Nous pourrions prendre toute une série de mesures qui seraient plus utiles qu'un portail complexe, car le crédit n'arrive qu'en dixième position sur la liste des préoccupations des personnes interrogées.

Le sénateur Varone : Merci.

Le sénateur Fridhandler : Vous avez dit que vous ne représentiez pas le secteur bancaire d'investissement au sein des grandes banques. J'ai essayé de chercher sur Google : à qui pouvons-nous nous adresser, sinon aux banques elles-mêmes? Nous nous sommes entretenus avec l'association des concessionnaires indépendants, mais j'aimerais également m'adresser à l'association des banques d'investissement des grandes banques. Est-ce qu'une telle association existe?

M. Ostler : C'est l'AMVI.

M. Hannah : L'Association des marchés de valeurs et des investissements.

Senator Fridhandler: That's the non-independent —

Mr. Hannah: It's both. It represents firms in the securities and investment management industry, irrespective of whether they are part of an integrated firm or are independent.

Senator Fridhandler: Second question — and this is probably out there somewhere — but I'm kind of interested in finding out what support programs exist from government, both federal and provincial, relative to SMEs that the conventional banks participate in?

And I don't know if I'm asking you to send me something that's massive and there are like 175 programs. Is it manageable for us to receive a summary of those types of programs from you?

Mr. Hannah: We can send you a summary. I can't guarantee it will be universal, but I can send you a list of the most common ones. How's that?

Senator Fridhandler: Yes, with some commentary on what business sector —

Mr. Hannah: Yes, we can do that.

Senator Fridhandler: Thank you.

Senator Loffreda: I'll take a sovereignty and productivity angle. At a time when Canada is seeking to improve productivity, as we all know it's an issue; strengthen economic sovereignty, as we all know it's a bigger issue; and keep companies rooted in Canada — and I'll use the word "should," but I'll end with "could" — should our financial system not be playing a more ambitious role in supporting domestic SME growth? How could we have them play a more ambitious role?

We have one of the strongest banking systems in the world. I'm not contesting that, but we are in a different era at this point. And I don't want to look toward our historical successes; let's look forward. It's not how well we're doing; it's how well we could be doing.

Mr. Ostler: Thank you, senator. I think that's a great question, and I'll put the emphasis on "could." If we created the environment that supported that — so, for instance, lower risk weights, or a scaler like what's done in Europe — and for critical sectors that are important for sovereignty, if they have a distinct nature to them, like the defence sector that could provide government support, I think those would be things our members would welcome.

Le sénateur Fridhandler : Ce sont les entreprises non indépendantes...

M. Hannah : Elle représente à la fois les entreprises du secteur des marchés de valeurs et des investissements, qu'elles fassent partie d'une société intégrée ou qu'elles soient indépendantes.

Le sénateur Fridhandler : Deuxième question, et la réponse se trouve sans doute quelque part, mais j'aimerais savoir quels sont les programmes d'aide destinés aux PME mis en place par les gouvernements, tant à l'échelle fédérale que provinciale, auxquels participent les banques traditionnelles.

Je ne sais pas si je vous demande de m'envoyer un document volumineux contenant quelque 175 programmes. Serait-il possible que vous nous fournissiez un résumé de ce type de programmes?

M. Hannah : Nous pouvons vous fournir un résumé. Je ne peux pas garantir qu'il soit exhaustif, mais je peux vous envoyer une liste des plus courants. Cela vous convient-il?

Le sénateur Fridhandler : Oui, avec quelques indications sur le secteur d'activité...

M. Hannah : Oui, c'est possible.

Le sénateur Fridhandler : Merci.

Le sénateur Loffreda : Je vais aborder la question sous l'angle de la souveraineté et de la productivité. À l'heure où le Canada cherche à améliorer sa productivité — comme nous le savons tous, c'est un enjeu important —, à renforcer sa souveraineté économique — comme nous le savons tous, c'est un enjeu encore plus important — et à garder les entreprises au Canada — et j'utiliserai le mot « devrait », mais je terminerai par « pourrait » —, notre système financier canadien ne devrait-il pas jouer un rôle plus ambitieux pour contribuer à la croissance des PME nationales? Comment pourrions-nous lui faire jouer un rôle plus ambitieux?

Nous disposons de l'un des systèmes bancaires les plus solides au monde. Je ne le conteste pas, mais nous sommes désormais entrés dans une nouvelle ère, et je ne veux pas me tourner vers nos succès passés; regardons plutôt vers l'avenir. L'important n'est pas de savoir à quel point nous réussissons, mais à quel point nous pourrions réussir.

M. Ostler : Merci, monsieur le sénateur. Je trouve que c'est une excellente question, et j'insisterai sur le mot « pourrions ». Si nous mettions en place un environnement favorable à cela, par exemple, des pondérations de risque plus faibles, ou un système de pondération comme celui qui existe en Europe, et si, pour les secteurs critiques qui revêtent une importance stratégique pour la souveraineté, ceux-ci présentaient des caractéristiques distinctes, comme le secteur de la défense qui pourrait bénéficier d'un

They want to do what's most effective on behalf of the economy. If Canadians aren't doing well, if the economy isn't doing well, they're not going to do well. They've been around for centuries and want to be around for centuries longer. To have that be successful, creating winning conditions would be very welcome.

Senator Loffreda: Thank you.

The Chair: On that note, we will receive the Governor of the Bank of Canada next week, but we will receive OSFI as well.

It would be useful and helpful for us if you can have a table, international comparison on the risk-weighted assets, and some place that if we adopt that kind of approach, that will help a lot. Do you know what I mean? You have your counterparts in OECD countries, and we want to know if we have something on the regulation side and to question Mr. Routledge on the OSFI side.

Senator C. Deacon: Thanks again for being here. You started by saying we have a very robustly competitive market in banking in Canada. I want to push back on that.

Our loans to SMEs are one quarter of the OECD average. We're one of the lowest nations in the OECD in that regard. Our interest rates charged to SMEs are 50% higher than the OECD average. And our banks are each other's largest shareholders. So they're investing, but they're investing in the model that's really working for banks and proving our banks are highly profitable.

How do we create more competition? Fundamentally, what you're saying, no Canadian believes due to their experiences. What we're paying in fees, and whatever else, is much higher than with any financial technology company that comes along or what you see relative to other nations.

So how do we stop the CBA from repeating lines that are not defensible in data and start to put forward ideas on how to make a more equitable and robustly competitive marketplace?

Mr. Ostler: Thank you, senator. I appreciate the opinions you've shared. I have a different perspective, as we've already discussed a bit today.

A critical thing to think about is that if we want more competition, we need to have less regulation. A fintech can provide services at low cost because they don't have to have all

soutien public, je pense que nos membres verraient ces mesures d'un bon œil.

Ils veulent faire ce qui est le plus efficace pour l'économie. Si les Canadiens se portent mal, si l'économie se porte mal, ils se porteront mal eux aussi. Ils sont présents depuis des siècles et souhaitent le rester encore pendant des siècles. Pour y parvenir, la création de conditions favorables serait la bienvenue.

Le sénateur Loffreda : Merci.

Le président : À ce propos, nous recevons le gouverneur de la Banque du Canada la semaine prochaine, mais nous recevons également le Bureau du surintendant des institutions financières.

Il nous serait très utile de disposer d'un tableau présentant une comparaison internationale des actifs pondérés en fonction des risques, ainsi que d'éléments nous permettant de déterminer si l'adoption d'une telle approche serait vraiment utile. Vous voyez ce que je veux dire? Vous avez vos homologues dans les pays membres de l'OCDE, et nous souhaitons savoir si nous disposons d'éléments sur le plan réglementaire et interroger M. Routledge en ce qui concerne le Bureau du surintendant des institutions financières.

Le sénateur C. Deacon : Merci encore d'être parmi nous. Vous avez dit d'emblée que nous avons un marché bancaire très concurrentiel au Canada. Je voudrais contester cette affirmation.

Nos prêts aux PME représentent un quart de la moyenne de l'OCDE. Nous sommes l'un des pays les moins performants de l'OCDE à cet égard. Les taux d'intérêt que nous appliquons aux PME sont 50 % plus élevés que la moyenne de l'OCDE et nos banques sont les principales actionnaires les unes des autres. Elles investissent donc, mais elles investissent dans un modèle qui fonctionne vraiment pour les banques et qui prouve que nos banques sont très rentables.

Comment pouvons-nous renforcer la concurrence? Au fond, ce que vous dites, aucun Canadien n'y croit, compte tenu de son expérience. Les frais que nous payons, et tout le reste, sont bien plus élevés que ceux pratiqués par n'importe quelle entreprise de technologie financière présente sur le marché ou que ce que l'on observe dans d'autres pays.

Comment donc empêcher l'Association des banquiers canadiens de répéter des arguments qui ne tiennent pas la route face aux données et commencer à proposer des idées pour créer un marché plus équitable et doté d'une compétitivité robuste?

M. Ostler : Merci, monsieur Deacon. Je comprends les points de vue que vous avez exprimés. J'ai un point de vue différent, comme nous en avons déjà brièvement discuté aujourd'hui.

Il est essentiel de garder à l'esprit que si nous voulons davantage de concurrence, nous devons réduire la réglementation. Une entreprise de technologie financière peut

the capital and rules and requirements. Our members have 44 regulators or self-regulatory organizations across the country, adding costs to their ability to serve customers.

I have a lot of small- and medium-sized bank members who would like to grow and do more, but they have to hold capital for the same amount of risk as the larger banks have to.

Senator C. Deacon: Less capital than is required by the SIBs.

Mr. Ostler: Correct. So our regulatory structure doesn't currently enable small- and medium-sized banks to have some of those advantages.

If we want to foster competition and reduce costs, we need to think about how we do smarter regulation. We have a lot of regulations and a very safe and sound system. If we want to have more risk capital available to small businesses, we need to think holistically about our tax system, our regulatory approach and our capital requirements. How do we unlock and enable small- and medium-sized banks? There's a lot to do there.

The reality is there are also 400 financial institutions that take deposits in this country, 60 banks that are members of CBA and 80 banks in total. There are a lot of non-banks that take deposits and lend, and they're 40% of the lending base for small businesses. So there are a lot of other sources; it's not just the banks themselves.

So there are opportunities there, and there's always room for improvement, but there's a holistic opportunity here to foster competition, which would then also reduce costs and enable smaller players to grow and thrive and support the broader economy.

Mr. Hannah: If I can just add to that, because you mentioned you're going to have Superintendent Routledge here. He announced OSFI will come out with an accelerated framework for licensing for new institutions. You may wish to ask him about that and how that's expected to unfold.

The Chair: Thank you. On that note, it has been mentioned here a few times that maybe competition is much greater in Quebec than in other provinces. Is that something that you would agree with? It has been mentioned a few times here.

proposer des services à moindre coût, car elle n'est pas soumise à toutes les exigences en matière de capital, de règles et de normes. Nos membres sont soumis à 44 organes de réglementation ou d'autorégulation à travers le pays, ce qui alourdit les coûts liés à leur capacité à servir leurs clients.

Je compte parmi mes membres de nombreuses banques de petite et moyenne taille qui souhaiteraient se développer et étendre leurs activités, mais qui sont tenues de détenir des fonds propres pour couvrir le même niveau de risque que les grandes banques.

Le sénateur C. Deacon : Un capital inférieur à celui exigé des banques d'importance systémique.

M. Ostler : C'est exact. Notre cadre de réglementation ne permet donc pas actuellement aux petites et moyennes banques de bénéficier de certains de ces avantages.

Si nous voulons favoriser la concurrence et réduire les coûts, nous devons réfléchir à la manière de mettre en place une réglementation plus intelligente. Nous avons une réglementation très dense et un système extrêmement sûr et solide. Si nous voulons mettre davantage de capital-risque à la disposition des petites entreprises, nous devons réfléchir de manière globale à notre régime fiscal, à notre approche réglementaire et à nos exigences en matière de fonds propres. Comment libérer le potentiel des petites et moyennes banques et leur permettre de se développer? Il y a beaucoup à faire dans ce domaine.

En réalité, 400 institutions financières acceptent également des dépôts dans ce pays, dont 60 banques membres de l'ABC, soit 80 banques au total. De nombreux établissements non bancaires acceptent des dépôts et accordent des prêts, et ils représentent 40 % du volume total des prêts aux petites entreprises. Il existe donc de nombreuses autres sources de financement; cela ne se limite pas aux seules banques.

Il y a donc des occasions à saisir dans ce domaine, et il y a toujours matière à amélioration, mais il s'agit là d'une occasion globale de favoriser la concurrence, ce qui permettrait également de réduire les coûts et donnerait aux petits acteurs les moyens de se développer et de prospérer, tout en soutenant l'économie dans son ensemble.

M. Hannah : Si je peux me permettre d'ajouter quelque chose à ce sujet, puisque vous avez mentionné que le surintendant Routledge serait présent. Il a annoncé que le Bureau du surintendant des institutions financières allait publier un cadre accéléré pour l'octroi de licences aux nouveaux établissements. Vous pourriez peut-être l'interroger à ce sujet et lui demander comment cela devrait se concrétiser.

Le président : Merci. À ce propos, il a été mentionné à plusieurs reprises ici que la concurrence est peut-être beaucoup plus forte au Québec que dans les autres provinces. Êtes-vous d'accord? Cela a été mentionné à plusieurs reprises ici.

Mr. Ostler: Yes. Desjardins is a significant player in Quebec, has the largest market share for deposit taking and does a great job at small business lending.

They're deep and broad in the province of Quebec. They know the communities, they know the small-business people and they play an integral role as a large and sophisticated financial institution that competes every day with our members and provides a huge amount of support in the Quebec economy.

The Chair: The data is bank by bank, and you're not allowed to disclose that, but is it fair to say that, in fact, the lending conditions and the risk premium for SMEs are probably lower in Quebec than other provinces? Or is it impossible to have facts because nobody discloses that and it's more anecdotal?

Mr. Hannah: We wouldn't have that level of information. You're getting into pricing, proprietary things —

Mr. Ostler: I think it would be the five Cs of credit, then they have the OSFI rules. It's the same regardless of where you are in the country.

The Chair: Thank you. Colleagues, we appreciate it very much. I think that is the first time in a while that we have had the opportunity to have your presence, Mr. Ostler. We appreciate you taking the time very much. I know you are busy. And we appreciate as well —

[*Translation*]

— your efforts in French. I also want to acknowledge them. Thank you for that.

Colleagues, our next meeting will be held next Wednesday at 4:15 p.m.

On your behalf, I would like to thank our entire team of interpreters, the support staff, our analysts and our clerk.

Thank you and have a good day.

(The committee adjourned.)

M. Ostler : Oui. Desjardins est un acteur majeur au Québec qui détient la plus grande part de marché en matière de collecte de dépôts et excelle dans le crédit aux petites entreprises.

Sa présence est à la fois profonde et étendue dans la province de Québec. Son personnel connaît le milieu et les propriétaires de petites entreprises et ses succursales jouent un rôle essentiel comme institution financière importante et sophistiquée qui est en concurrence quotidienne avec nos membres et apporte un soutien considérable à l'économie québécoise.

Le président : Les données sont fournies banque par banque, et vous n'êtes pas autorisé à les divulguer, mais peut-on affirmer qu'en réalité, les conditions de prêt et la prime de risque pour les PME sont probablement plus faibles au Québec que dans les autres provinces? Ou est-il impossible d'avoir des données concrètes parce que personne ne les divulgue et que cela relève davantage de l'anecdote?

M. Hannah : Nous ne disposons pas de ce niveau de détail. Vous entrez là dans le domaine de la tarification, des données exclusives...

M. Ostler : Je pense qu'il s'agit des cinq « C » du crédit, puis il y a les règles du Bureau du surintendant des institutions financières. C'est la même chose, où que vous soyez dans le pays.

Le président : Merci. Chers collègues, votre participation est très appréciée. Je crois que c'est la première fois depuis longtemps que nous avons le privilège de vous recevoir, monsieur Ostler. Nous vous sommes très reconnaissants d'avoir pris le temps de venir. Je sais que vous êtes très occupé. Nous vous sommes aussi reconnaissants...

[*Français*]

— votre effort en français. Je veux le saluer également. Merci pour cela.

Chers collègues, notre prochaine réunion aura lieu mercredi prochain, à 16 h 15.

En votre nom, je voudrais remercier toute notre équipe d'interprètes, le personnel en arrière, nos analystes et notre greffier.

Merci et bonne journée.

(La séance est levée.)