



2000

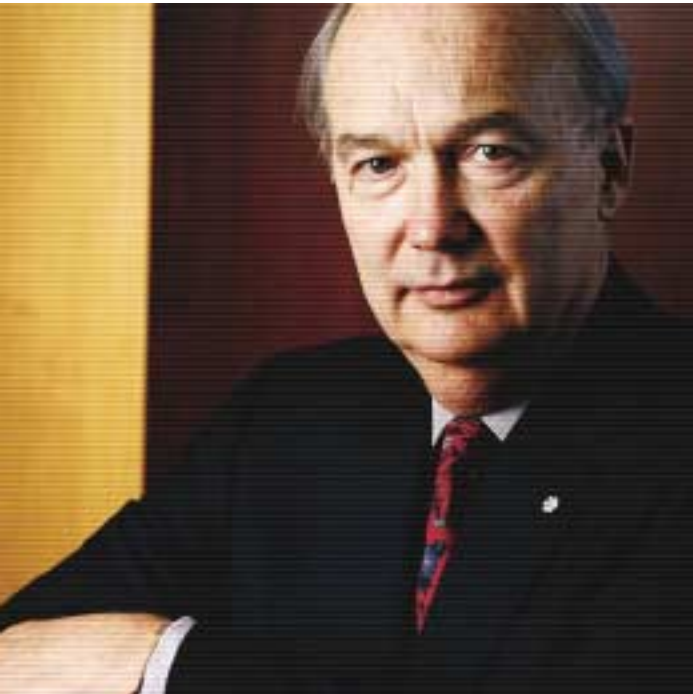


LA BDC DU FINANCEMENT AU RYTHME DE L'INNOVATION. DONNER DU POUVOIR AUX IDÉES AFIN D'ÊTRE À LA MESURE DU MONDE.



>> DU FINANCEMENT AU RYTHME DE L'INNOVATION ... //

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL



mak

«La réussite de la BDC est principalement attribuable au rendement exceptionnel des placements de capital de risque de la Banque que nous avons patiemment fait fructifier avec les clients au fil des ans. Nul doute que le profit de 101,1 millions de dollars réalisé par la Banque permettra d'aider encore plus les PME canadiennes.»

Le bénéfice net consolidé de la BDC pour l'exercice 2000 a atteint le montant record de 101,1 millions de dollars, ce qui dépasse de beaucoup les prévisions. Le total du financement engagé par la BDC a augmenté de 11 pour cent, tandis que le nombre de nos clients a connu une saine croissance de 5 pour cent. Pour la quatrième année

de suite, la BDC a déclaré un dividende à son actionnaire, le gouvernement du Canada. Ce dividende s'établit cette année à 8,9 millions de dollars.

Au cours de l'exercice 2000, la BDC a obtenu de bons résultats ailleurs que dans le domaine financier. Nous mesurons aussi notre succès en fonction de l'efficacité avec laquelle nous aidons nos clients à réussir, et j'estime que nous le faisons avec une grande compétence et de façon responsable.

La raison d'être de la BDC est de servir les PME du pays à toutes les étapes de leur développement et dans tous les secteurs de l'activité économique. Dans les trois domaines qui sont considérés comme essentiels à la santé des PME et, par ricochet, à celle de l'économie canadienne, la BDC joue déjà un rôle de chef de file.

Premièrement, nous aidons activement les PME à accroître leur productivité et à soutenir davantage la concurrence internationale en leur offrant une nouvelle gamme de produits financiers qui comprend le prêt Productivité Plus et du Financement à l'innovation.

Deuxièmement, nous incitons fortement nos clients à profiter de toutes les possibilités offertes par le commerce électronique et à devenir des participants viables au sein de la nouvelle économie.

Troisièmement, nous nous employons à servir d'exemple au milieu financier en répondant au besoin croissant de capital de risque des entrepreneurs canadiens. Ces dernières années, la BDC a mis de l'avant une stratégie visant à faire en sorte que les industries du savoir obtiennent jusqu'à 96 pour cent du montant de capital de risque engagé par elle, et nos efforts ont été récompensés par un rendement remarquable. La majeure partie du bénéfice d'exploitation de 80,0 millions de dollars provenant des placements de capital de risque qui a été réalisé au cours de l'exercice 2000 sera réinvestie afin d'accélérer davantage nos activités à cet égard. Nos placements ont également un effet de levier puisqu'ils convainquent d'autres investisseurs d'emboîter le pas et d'investir eux aussi.

Ces objectifs sont directement liés au mandat que la Banque a reçu en 1995. En fait, dans le récent Rapport MacKay, la BDC est félicitée parce qu'elle a comblé un certain nombre de lacunes de nature financière et autres auxquelles doivent faire face régulièrement les PME.

La Banque s'applique à combler les lacunes qui touchent les entreprises de technologie et les exportateurs de la nouvelle économie mais également les entreprises plus traditionnelles et les entreprises qui appartiennent à des femmes, à des Autochtones et à des jeunes à l'échelle du pays.

Nous continuons également à servir des clients à plus haut risque que ceux avec lesquels font affaire les autres institutions financières. Le risque est une donnée intrinsèque du secteur de la PME, et la BDC est structurée de façon à composer avec ce risque. Par exemple, les services multiples offerts par le Groupe-conseil de la BDC aident les entrepreneurs à mieux gérer leur PME, ce qui contribue à diminuer le risque inhérent à nos prêts.

En conclusion, permettez-moi de remercier le conseil d'administration de la Banque et ses comités de leur travail consciencieux ainsi que le président et chef de la direction par intérim, M. Bernie Schroder, de son appui. Je remercie également les membres sortants du conseil, M. Kevin Lynch et M^{me} Shirley Serafini d'Industrie Canada, de leur remarquable contribution. Je veux aussi saluer le personnel de la BDC pour le travail qu'il a accompli au cours de l'exercice 2000. Croyez que je me réjouis à l'idée de continuer à travailler avec vous et avec notre clientèle dans un avenir qui s'annonce prometteur.

> Le président du conseil,

Michel Vennat



>> DU FINANCEMENT AU RYTHME DE L'INNOVATION ... //

MESSAGE DU PRÉSIDENT



L'exercice 2000 s'est révélé une année vraiment exceptionnelle pour la Banque de développement du Canada (BDC). Nous avons fourni aux PME canadiennes plus de prêts et plus de capital de risque que jamais auparavant durant nos 55 ans d'histoire. La clientèle acquise de nos services de consultation a atteint une proportion inégalée. À la BDC, nous sommes fiers du rôle que nous avons joué en aidant le Canada et le secteur névralgique de la PME à connaître des niveaux de réussite encore plus élevés.

Étant entré au service de la Banque depuis à peine un an, je m'estime privilégié d'avoir pu prendre part à sa réussite. Notre souci du client de même que le savoir-faire et le professionnalisme de nos gens ont contribué à nos résultats records. Les stratégies que nous avons mises au point durant l'exercice écoulé permettront à notre personnel et à notre clientèle de participer à la nouvelle économie électronique et d'amorcer le XXI^e siècle avec force. La BDC est une institution dynamique, et bien positionnée pour remplir son important rôle complémentaire en répondant aux besoins de financement, d'investissements et de services de consultation des PME canadiennes.

> DES RÉSULTATS FINANCIERS RECORDS

Le plan d'entreprise de la Banque prévoyait, pour l'exercice 2000, une croissance soutenue du portefeuille de la BDC, une nouvelle hausse de la part du financement consacrée aux industries du savoir et aux exportateurs ainsi que le lancement d'autres services innovateurs pour les entrepreneurs canadiens; tout cela devant être réalisé de façon responsable sur le plan commercial. Les résultats parlent d'eux-mêmes: la Banque a atteint ou dépassé la plupart des objectifs qu'elle s'était fixés pour l'exercice 2000, le plus fructueux de son histoire.

Le total du financement engagé auprès de PME canadiennes a atteint le niveau inégalé de 5,6 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 11 pour cent par rapport à l'exercice 1999. Cette somme comprend 1,4 milliard de dollars de nouveau financement autorisé. De même, pour l'exercice écoulé, la BDC a réalisé un bénéfice net de 101,1 millions de dollars et a déclaré de nouveau un dividende au gouvernement du Canada. Celui-ci s'établit cette fois à 8,9 millions de dollars.



« Grâce à nos employés qui se soucient du client, nous sommes capables d'accroître notre action à l'échelle du pays en utilisant divers mécanismes de prestation dans le but de fournir aux PME le financement et les solutions en gestion dont elles ont besoin pour réussir dans la nouvelle économie. En étant réellement un employeur de choix, la Banque incite ses employés à chercher des façons innovatrices de répondre aux besoins de notre clientèle. »



>> DU FINANCEMENT AU RYTHME DE L'INNOVATION ... //

MESSAGE DU PRÉSIDENT

Pendant que les entreprises fondées sur le savoir et les exportateurs continuaient à contribuer avec force à l'essor de l'économie canadienne, la BDC s'est employée à les soutenir davantage. Le capital de risque engagé à leur égard totalisait 195 millions de dollars à la fin de l'exercice, ce qui représente une augmentation de 24 pour cent par rapport à l'exercice précédent, et témoigne de la croissance continue de la demande de financement par capitaux propres provenant des industries du savoir et des exportateurs. Durant l'exercice 2000, la Banque a réorienté ses activités de financement subordonné de manière à mieux répondre aux besoins des clients. L'engagement de la Banque au chapitre de ses activités de prêt a atteint 5,4 milliards de dollars, soit 10 pour cent de plus par rapport à l'exercice précédent.

Le Groupe-conseil de la BDC – qui a pour objet de fournir aux PME des solutions pertinentes et abordables en matière de gestion – a continué d'améliorer ses résultats financiers en affichant un taux de recouvrement des coûts de 82 pour cent pour l'exercice 2000.

Le bénéfice net réalisé par la Banque au cours de l'exercice écoulé est attribuable en grande partie au dessaisissement, au moment propice, de certains placements de capital de risque parvenus à maturité. Il est dans la nature de la BDC de prendre plus de risques que la plupart des prêteurs, ce qui nous a incités à accroître la provision pour créances irrécouvrables de 33 millions de dollars par rapport à l'exercice 1999. Ce montant a été établi en tenant compte de la moyenne à long terme de nos pertes et se reflète dans les résultats financiers de l'exercice 2000.

> LE CLIENT // UNE PRIORITÉ

Le service à la clientèle demeure une priorité pour la BDC. Nous avons consacré beaucoup de temps et d'efforts à simplifier nos produits et nos méthodes, conformément à notre philosophie axée sur le client. Durant l'exercice 2000, nous avons également lancé de nouveaux produits innovateurs destinés à répondre aux besoins changeants de nos clients. Par exemple, la Banque a conçu le prêt Productivité Plus pour les entreprises soucieuses d'améliorer leur productivité, ainsi que du financement spécialisé pour les PME qui veulent faire du commerce électronique.

La Banque a aussi élargi son rayon d'action en soutenant son réseau de Centres de l'entrepreneurship. Ceux-ci s'emploient à répondre aux besoins uniques des Canadiens désireux de lancer ou de faire croître leur PME.

Nos clients estiment que la Banque a choisi la bonne voie. Le taux global de satisfaction de la clientèle a atteint un niveau record au cours de l'exercice écoulé, soit 88 pour cent, c'est-à-dire une hausse de deux points de pourcentage par rapport à l'exercice précédent.

> LA BDC // UN EMPLOYEUR DE CHOIX

La force de la BDC réside d'abord et avant tout dans la créativité et l'expérience des membres de son personnel. La Banque compte plus de 1 000 employés qui allient motivation et professionnalisme, en plus d'être unis par le désir commun d'aider les PME à réussir. Cependant, étant donné que la concurrence est de plus en plus grande entre les employeurs pour l'obtention de personnel qualifié, la Banque s'est engagée rapidement à trouver des façons innovatrices d'investir dans ses gens et de répondre à leurs besoins d'épanouissement personnel, de formation et de perfectionnement.

Durant l'exercice écoulé, la Banque a mis en œuvre un certain nombre de stratégies de reconnaissance, de maintien des employés et de rémunération proactives, conformément à ses objectifs d'entreprise et à son désir d'être un « employeur de choix ».

> DES SERVICES PERTINENTS ET UN RAYON D'ACTION ÉLARGI

Au cours de l'exercice 2000, nous avons élaboré des stratégies et des plans d'action visant à renforcer la présence de la BDC à l'échelle du pays et dans des secteurs précis. Nous avons accordé une attention particulière aux besoins régionaux et utilisé des ressources de la Banque en vue d'aider davantage les entrepreneurs autochtones, les femmes entrepreneurs et les jeunes entrepreneurs en leur fournissant un large éventail de services innovateurs.

BDC Connex^{MD}, la succursale virtuelle de la Banque, a continué à démontrer son importance en tant que mode de prestation de toute la gamme des produits de la BDC pour les clients qui préfèrent utiliser le télécopieur, le téléphone et Internet pour communiquer.

**> LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE
ET LE LEADERSHIP TECHNOLOGIQUE**

La technologie a continué à progresser rapidement durant l'exercice écoulé et plus que tout autre phénomène, le commerce électronique a continué de transformer la façon de faire des affaires. La BDC croit que le commerce électronique revêt, à tous égards, une grande importance pour le secteur de la PME au Canada. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle la Banque en a fait l'une de ses priorités stratégiques. La BDC s'est fermement engagée à aider les PME à se familiariser avec le commerce électronique et à s'y adapter. À cette fin, nous fournissons du Financement à l'innovation aux entreprises qui veulent tirer avantage de la technologie Internet, alors que le Groupe-conseil de la BDC leur propose des solutions destinées à intégrer cette technologie à leurs activités.

La BDC a pour objectif de devenir une entreprise véritablement adaptée à la nouvelle économie, et apte à servir ses clients de la façon dont ils le souhaitent. Nous avons confié à notre nouvelle équipe de commerce électronique le soin d'établir une stratégie intégrée pour la Banque et de concevoir de nouvelles solutions en matière de commerce électronique pour nos clients.

> PERSPECTIVES

L'environnement dans lequel évoluent la plupart des PME canadiennes se caractérise par des marchés mondiaux de plus en plus complexes et concurrentiels, les attentes grandissantes des consommateurs et la nécessité de trouver de nouvelles façons de relever les défis qui se présentent.

Nos clients doivent s'adapter à ce nouvel environnement, et la BDC aussi. Les changements que nous avons apportés depuis le renouvellement du mandat de la Banque en 1995 ont permis à celle-ci de répondre aux besoins de plus de PME canadiennes que jamais et de faire passer la valeur de ses engagements de 3,3 à 5,6 milliards de dollars, et le nombre de ses clients, de plus de 14 000 à près de 19 000.

Les résultats impressionnants obtenus par la Banque ces dernières années, et plus particulièrement pour l'exercice 2000, n'auraient pas été possibles sans l'apport de nombreuses personnes – nos partenaires dans la communauté, les membres de notre conseil d'administration et tous nos employés.

La BDC est une institution remarquable qui remplit un mandat unique : être exclusivement au service de la PME. Grâce à la technologie et à l'innovation, elle peut faire davantage pour les entrepreneurs canadiens et devenir une institution encore plus attentive à la clientèle, accessible en permanence aux Canadiens où qu'ils soient.

> Le président et chef de la direction par intérim,



Bernie Schroder



**> LA BDC JOUE UN RÔLE COMMERCIAL
COMPLÉMENTAIRE IMPORTANT**

En tant qu'institution financière d'État, la BDC a pour mandat d'offrir aux PME canadiennes des services de financement et de consultation accessibles, souples et innovateurs. En remplissant sa mission, la BDC s'emploie également à combler les lacunes du marché des services financiers sur le plan du financement des prêts à haut risque, des petits prêts, des industries du savoir et des conditions de prêt. Par conséquent, les activités financières de la Banque ont pour objet de compléter les services offerts par les institutions financières commerciales.

Conformément à son mandat, la Banque utilise ses profits pour augmenter ses capitaux propres, ce qui lui permet d'assurer la croissance de son portefeuille et de répondre aux besoins des PME. Au cours de l'exercice 2000, la Banque a fourni des solutions en matière de financement et des services de consultation à plus de 6 000 PME canadiennes. En raison de l'émergence d'une économie du savoir, elle a continué d'attacher une importance particulière aux entreprises dont les principaux actifs sont incorporels.

Les résultats de la Banque dans ce secteur en émergence indiquent que celle-ci exerce une action ciblée destinée à aider les PME à soutenir la concurrence mondiale, surtout dans le domaine du commerce électronique où elle continuera d'être un chef de file en aidant les PME à s'intégrer rapidement à la nouvelle économie.

L'exercice 2000 a été, de façon générale, une excellente année pour la Banque. Entre autres choses, ses placements de capital de risque et ses activités de prêt lui ont permis d'obtenir de solides résultats. En tant que prêteur complémentaire, la Banque a continué d'offrir des produits et services opportuns qui répondent aux besoins des plus petites entreprises.

Au cours de l'exercice 2000, la BDC a aussi offert des services de consultation professionnels. Le Groupe-conseil de la BDC a donc continué de fournir aux PME des solutions de gestion efficaces et personnalisées, à prix abordable.

Sachant qu'il faut du personnel de qualité pour fournir des services de qualité, la Banque a renforcé son engagement à être un « employeur de choix ». De plus, par l'entremise de ses professionnels entièrement voués au client, la Banque a soutenu activement les PME en forte croissance. Durant l'exercice 2000, la BDC a renouvelé son engagement à améliorer l'accessibilité à ses produits et services pour les PME en utilisant divers mécanismes de prestation. Les clients de la Banque ont donc accès à plus de 80 succursales de la BDC à l'échelle du pays ainsi qu'à BDC Connex^{MD}, la succursale virtuelle de la BDC créée en 1998 qui offre toute la gamme des produits de la Banque en ligne. Les PME peuvent aussi accéder aux produits de la Banque par d'autres moyens, dont le téléphone et le télécopieur.

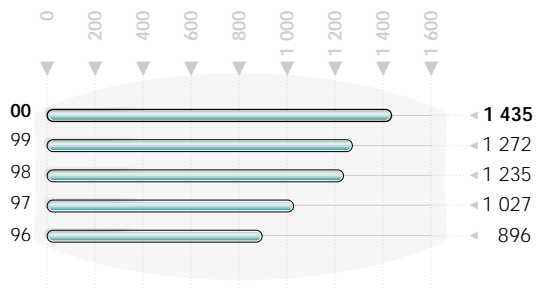
Le fait que la Banque mette à la disposition des PME une gamme complète de moyens d'accès à ses produits indique clairement qu'elle remplit son double mandat: agir comme une institution commerciale responsable et comme une institution publique facilement accessible à tous les Canadiens.

En tant que prêteur complémentaire, la Banque accorde beaucoup d'importance à l'établissement d'alliances stratégiques qui permettent de mieux servir les PME. Au cours de l'exercice 2000, grâce à des initiatives spéciales axées sur les entrepreneurs autochtones, les femmes entrepreneurs et les jeunes entrepreneurs, la BDC a continué de soutenir des marchés cibles précis. La Banque a également réitéré son engagement ferme en faveur d'un service à la clientèle de qualité.

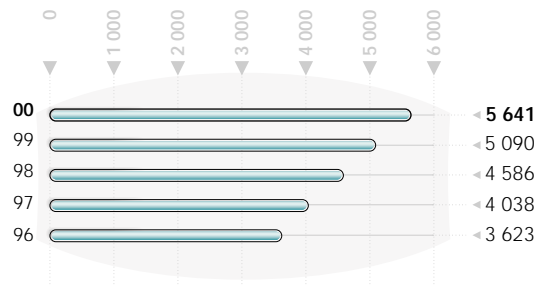
> UNE EXCELLENTE ANNÉE POUR LA BANQUE

Durant l'exercice 2000, la BDC a fourni à des PME plus de 1,4 milliard de dollars de financement, ce qui représente une augmentation de 13 pour cent par rapport à l'exercice précédent. En outre, le montant de financement total engagé a atteint 5,6 milliards de dollars, en hausse de 11 pour cent par rapport à l'exercice 1999. Le nombre de clients à qui la Banque a fourni du financement s'établissait à 18 807 à la fin de l'exercice, ce qui constitue un nombre record pour la Banque et représente une hausse de 5 pour cent par rapport à l'exercice précédent. Au cours de l'exercice 2000, exclusion faite des Prêts aux étudiants entrepreneurs et de la marge de crédit Globale^{MD}, 41 pour cent des activités de prêt de la BDC concernaient des clients acquis, contre 40 pour cent en 1999.

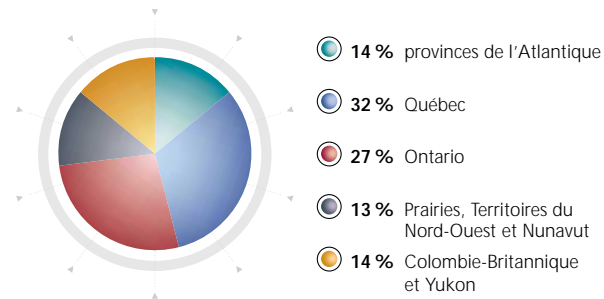
// TOTAL DU FINANCEMENT AUTORISÉ POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS
< EN MILLIONS DE \$ >



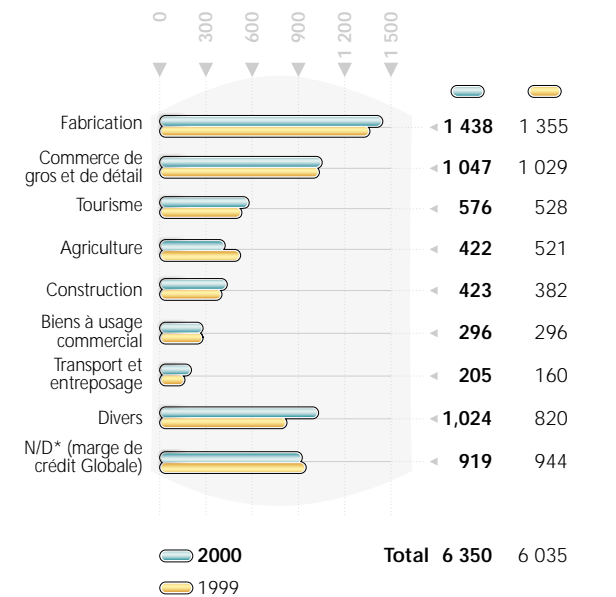
// TOTAL DU FINANCEMENT ENGAGÉ AU 31 MARS
< EN MILLIONS DE \$ >



// RÉPARTITION DES CLIENTS EMPRUNTEURS PAR RÉGION AU 31 MARS 2000



// ACTIVITÉS DE PRÊT AUTORISÉES - RÉPARTITION PAR SECTEUR POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS
< NOMBRE >



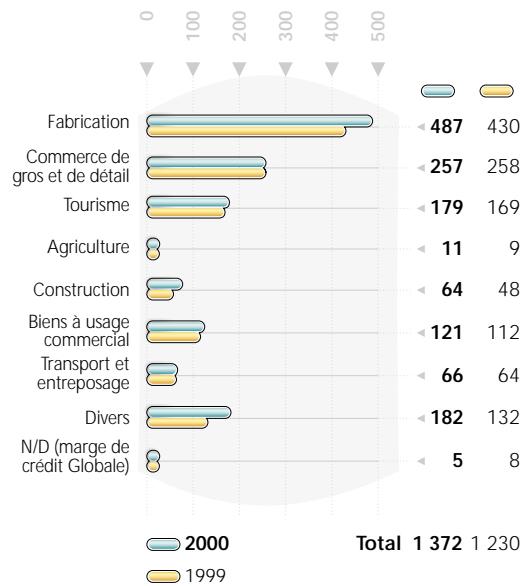
* Non disponible par secteur



>> DU FINANCEMENT AU RYTHME DE L'INNOVATION ... //

REVUE DES ACTIVITÉS

// ACTIVITÉS DE PRÊT AUTORISÉES - RÉPARTITION PAR SECTEUR POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS < EN MILLIONS DE \$ >



> ENGAGEMENT ENVERS LES CLIENTS – ACTIVITÉS DE PRÊT // RÉPARTITION PAR PROVINCE OU TERRITOIRE

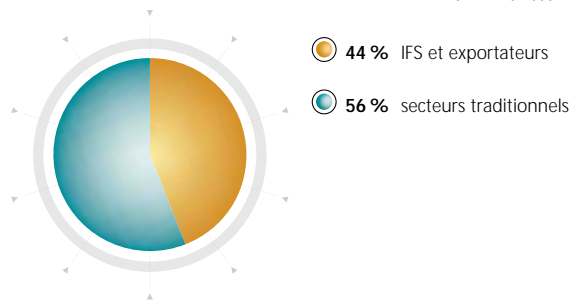
au 31 mars

	2000		1999	
	Nombre de clients	Montant (en millions de \$)	Nombre de clients	Montant (en millions de \$)
Terre-Neuve	906	181	844	159
Île-du-Prince-Édouard	160	47	157	45
Nouvelle-Écosse	587	116	571	111
Nouveau-Brunswick	886	209	853	181
Québec	5 991	2 222	5 404	1 938
Ontario	5 122	1 484	4 868	1 314
Manitoba	508	109	497	107
Saskatchewan	575	114	548	107
Alberta	1 202	304	1 204	290
Territoires du Nord-Ouest et Nunavut	87	29	100	32
Colombie-Britannique	2 555	600	2 635	614
Yukon	129	31	152	35
Total	18 708	5 446	17 833	4 933

La valeur des activités de prêt autorisées au profit des industries du savoir et des exportateurs s'établit à 609 millions de dollars pour l'exercice 2000, en hausse de 13 pour cent par rapport à l'exercice précédent. Ces clients ont été les bénéficiaires de 44 pour cent de l'ensemble des activités de prêt, soit le même pourcentage qu'un an plus tôt.

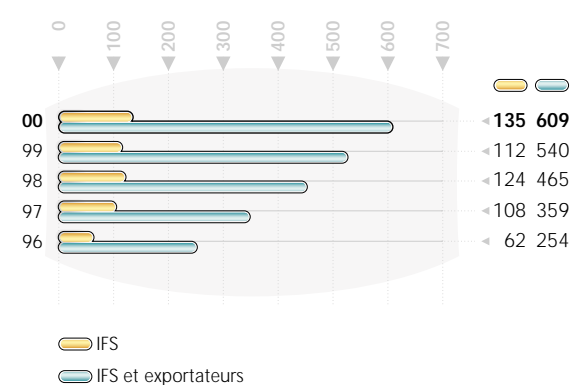
ACTIVITÉS DE PRÊT AUTORISÉES

- RÉPARTITION PAR SECTEUR POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 2000



ACTIVITÉS DE PRÊT AUTORISÉES

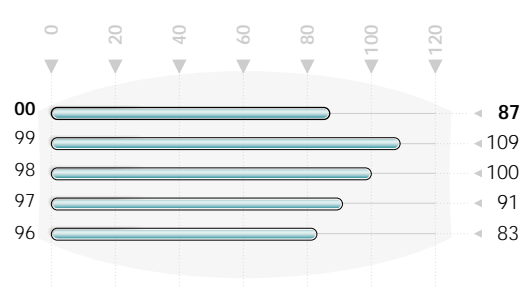
- IFS ET EXPORTATEURS POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS



Afin de mieux répondre aux besoins des PME en forte croissance, la BDC a mis en place une équipe d'employés spécialisés et consciencieux qui se concentrera sur le financement subordonné de plus de 250 000 \$. Ces prêts devraient représenter la majeure partie du financement par quasi-fonds propres qui sera fourni durant l'exercice 2001, ce qui permettra à la Banque de jouer un plus grand rôle dans le secteur du financement subordonné au Canada.

PRÊTS DE QUASI-FONDS PROPRES AUTORISÉS

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS

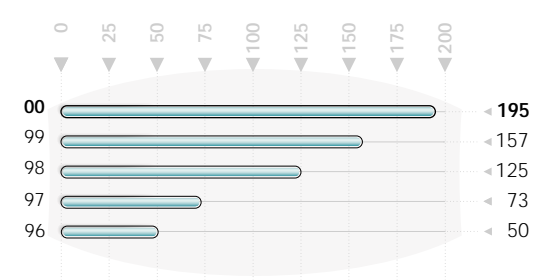


> CAPITAL DE RISQUE // UN EFFET DE LEVIER IMPORTANT

Au cours de l'exercice 2000, les activités de capital de risque de la Banque ont été considérables. Le montant de capital de risque engagé par la BDC en faveur de clients a atteint 195 millions de dollars à la fin de l'exercice écoulé, contre 157 millions de dollars un an plus tôt, une hausse de 24 pour cent. Afin d'améliorer l'accès de ses clients à du capital de risque et à une aide accrue dans le domaine de la gestion, la BDC s'associe à des coinvestisseurs. Au cours de l'exercice 2000, les entreprises dans lesquelles la Banque a investi auraient ainsi obtenu 301 millions de dollars d'autres investisseurs, pour un montant total de 364 millions de dollars. Pour l'exercice 2000, l'effet de levier des placements de capital de risque de la BDC s'établit à 4,8 comparativement à 3,8 en 1999. Cela signifie que pour chaque dollar investi dans une entreprise par la BDC, près de cinq dollars y ont été investis par d'autres sources.

CAPITAL DE RISQUE ENGAGÉ

AU 31 MARS

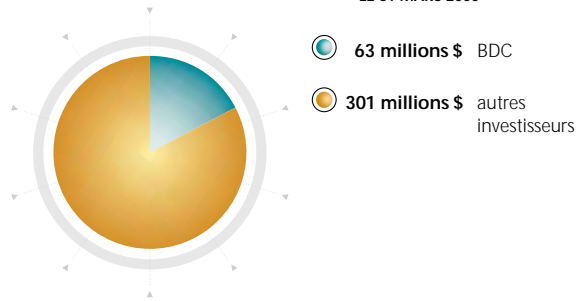


>> DU FINANCEMENT AU RYTHME DE L'INNOVATION ... //

REVUE DES ACTIVITÉS

// CAPITAL DE RISQUE - EFFET DE LEVIER

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 2000

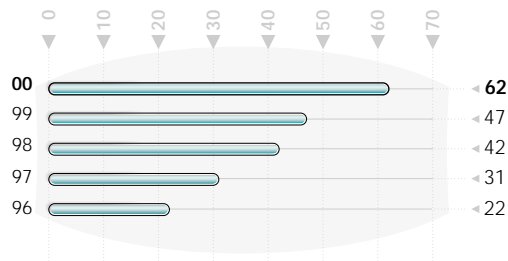


La BDC investit activement dans des entreprises fondées sur le savoir, et ce, de l'étape du pré-démarrage jusqu'à celle de l'expansion. Durant l'exercice 2000, la Banque a autorisé 62 placements de capital de risque totalisant 63 millions de dollars, comparativement à 47 d'une valeur totale de 42 millions de dollars en 1999. Au 31 mars 2000, 96 pour cent du montant de capital de risque engagé par la BDC l'a été au profit des entreprises fondées sur le savoir, et la plupart de celles-ci appartenaient aux secteurs de la biotechnologie, de la médecine et de la santé, de l'électronique, des communications et de l'informatique.

Selon le *Sondage annuel sur les retombées économiques des placements de capital de risque* de 1999 commandé par la BDC, les entreprises qui sont financées par du capital de risque sont généralement des entreprises en forte croissance qui sont beaucoup plus performantes que l'économie dans son ensemble.

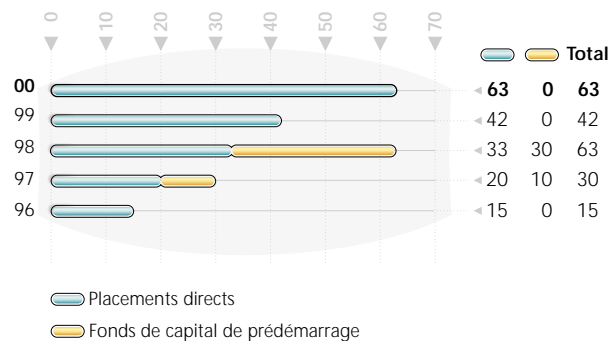
// NOMBRE DE PLACEMENTS DE CAPITAL DE RISQUE AUTORISÉS

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS



// PLACEMENTS DE CAPITAL DE RISQUE AUTORISÉS

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS
< EN MILLIONS DE \$ >

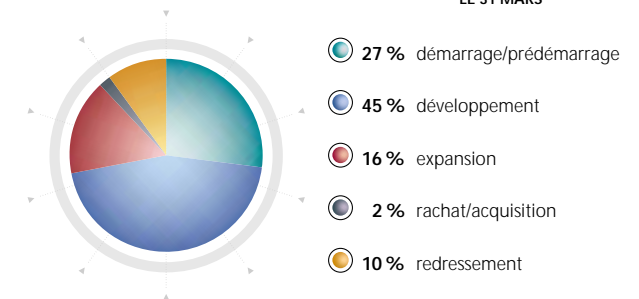


Entre 1994 et 1998, les entreprises qui étaient financées par du capital de risque ont enregistré un taux de croissance annuel moyen élevé au chapitre de l'emploi (48 pour cent), des ventes (46 pour cent), des exportations (72 pour cent) et des activités de recherche et de développement (57 pour cent).

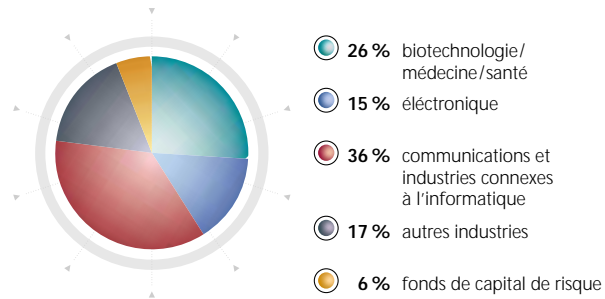
Au cours de l'exercice 2000, 72 pour cent des placements de capital de risque autorisés par la BDC ont été effectués au profit d'entreprises qui étaient soit à l'étape du démarrage soit à celle du développement. La Banque a donc choisi une voie prometteuse en finançant des entreprises qui en sont à leurs débuts ou qui connaissent une très forte croissance. En fait, son portefeuille de placements de capital de risque comprend deux fois plus de jeunes entreprises que le portefeuille moyen de tous les autres investisseurs en capital de risque canadiens.

// NOMBRE DE PLACEMENTS DE CAPITAL DE RISQUE AUTORISÉS - RÉPARTITION PAR STADE DE DÉVELOPPEMENT

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS



// CLIENTS AYANT REÇU
DU CAPITAL DE RISQUE
- RÉPARTITION PAR INDUSTRIE AU 31 MARS 2000



> RÉPONDRE AUX BESOINS DES PLUS PETITES ENTREPRISES

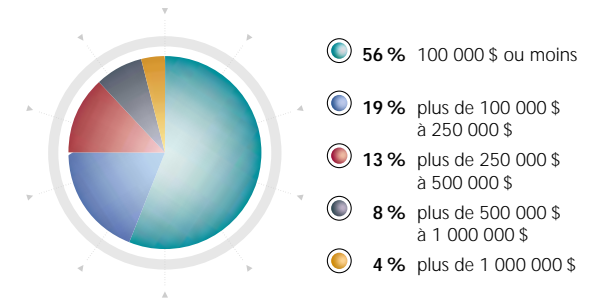
La BDC est réellement au service des petites entreprises, et ses résultats de l'exercice 2000 en font foi. Au cours de l'exercice écoulé, la valeur de ses activités de prêt a augmenté pour atteindre plus de 1,3 milliard de dollars, et 56 pour cent de ces activités portaient sur des montants de 100 000 \$ ou moins.

La BDC fournit de l'aide financière aux micro-entreprises par l'entremise de produits comme le Programme micro-entreprises et le Programme de financement pour jeunes entrepreneurs. De plus, le programme Prêts aux étudiants entrepreneurs et la marge de crédit Globale^{MD} sont offerts en ligne par BDC Connex^{MD}, la succursale virtuelle de la Banque.

La BDC a aussi établi un réseau de 13 Centres de l'entrepreneurship afin de mieux servir les plus petites entreprises. Pendant l'exercice écoulé, ces centres, qui ciblent surtout les plus petites entreprises fondées sur le savoir en démarrage et en croissance ont connu une croissance de leurs activités.

Le fait que la Banque offre des produits et services financiers conçus en fonction des besoins des clients donne déjà des résultats concrets et prometteurs pour les micro-entreprises.

// ACTIVITÉS DE PRÊT AUTORISÉES
SELON LE MONTANT POUR L'EXERCICE TERMINÉ
LE 31 MARS 2000





> **DES PRODUITS INNOVATEURS QUI RÉPONDENT AUX NOUVEAUX BESOINS DES CLIENTS**

Durant l'exercice 2000, la BDC a lancé de nouveaux produits qui ont suscité l'intérêt de clients existants et de clients potentiels. La Banque adapte régulièrement ses produits et ses solutions en matière de gestion de manière à ce qu'ils répondent aux exigences changeantes des PME. De plus, la BDC suit de près l'évolution des nouvelles industries afin de connaître leurs besoins et de leur offrir des solutions financières personnalisées et efficaces qui y répondent.

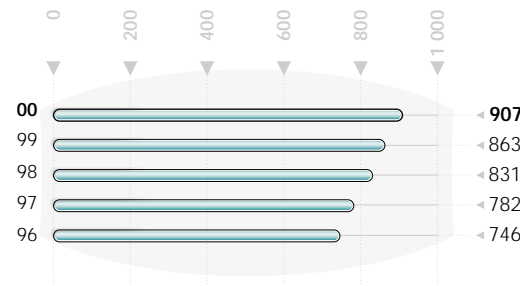
Lancé à la fin d'octobre durant la Semaine de la PME^{MD}, le prêt Productivité Plus a pour objet d'aider les entreprises de fabrication bien établies et axées sur l'exportation à acquérir de la technologie plus avancée qui leur permettra d'améliorer leur productivité. En plus d'obtenir jusqu'à 100 % de financement pour l'achat de matériel et d'outillage, une PME pourrait recevoir 25 % de financement additionnel pour les coûts liés aux frais d'installation et d'assemblage du matériel ainsi qu'aux frais de formation des employés qui l'utilisent. Les prêts dépassent généralement 100 000 \$ et peuvent atteindre 5 000 000 \$. De novembre 1999 au 31 mars 2000, la BDC a accordé 63 prêts Productivité Plus d'une valeur totale de 36 millions de dollars. Les prêts consentis en mars seulement ont totalisé 14 millions de dollars.

Consciente de l'importance et de l'étendue du commerce électronique, dont la valeur devrait atteindre 3 billions de dollars américains en 2003 selon des spécialistes, la BDC a choisi d'en faire l'une de ses priorités stratégiques. La Banque s'est adaptée à ce changement économique et technologique vital en concevant des produits qui répondent aux besoins particuliers des PME dans le domaine du commerce électronique. Par exemple, à l'exercice 2000, elle a

commencé à offrir du Financement à l'innovation pour la réalisation de projets d'établissement de sites Internet, d'intranets ou d'extranets, la réalisation d'activités de recherche et de développement, l'ouverture de nouveaux marchés d'exportation ou l'adoption de solutions de gestion de la qualité. La Banque peut fournir jusqu'à 250 000 \$ de financement à l'innovation aux fins du fonds de roulement.

Le tourisme arrive au troisième rang des secteurs d'activité que la BDC soutient. Au cours de l'exercice 2000, la Banque a accordé des prêts totalisant 179 millions de dollars à des entreprises touristiques. Au 31 mars 2000, le montant total engagé par la Banque en faveur de cette industrie atteignait 907 millions de dollars, soit 44 millions de dollars de plus qu'un an auparavant. Le tourisme est l'une des industries qui croissent le plus rapidement au Canada et ailleurs dans le monde. Au fur et à mesure que cette industrie est devenue plus sophistiquée et plus innovatrice, la BDC a adapté son Fonds de développement des industries touristiques en conséquence.

// ACTIVITÉS DE PRÊT
- ENGAGEMENT ENVERS
L'INDUSTRIE TOURISTIQUE AU 31 MARS
< EN MILLIONS DE \$ >



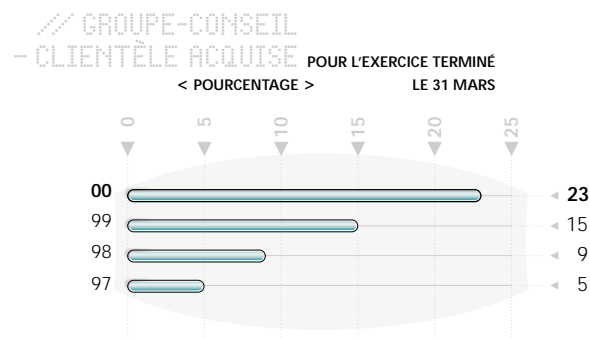
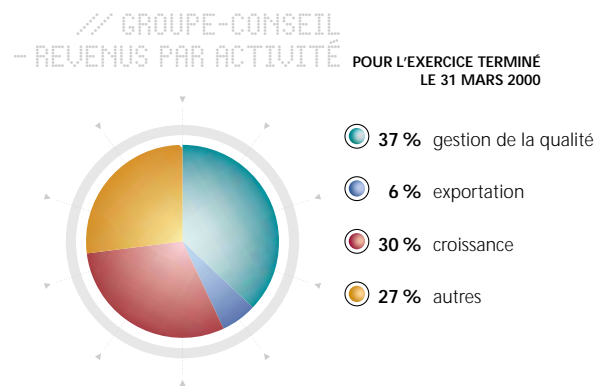
> **LE GROUPE-CONSEIL DE LA BDC // UNE SOURCE DE SOLUTIONS DE GESTION EFFICACES ET PERSONNALISÉES, À PRIX ABORDABLE**

Dans ce monde où la concurrence est de plus en plus forte, les PME ont plus que jamais besoin d'aide et de conseils fournis par des professionnels qualifiés. Par l'entremise de son réseau national de consultants en gestion du secteur privé, le Groupe-conseil de la BDC aide des entrepreneurs à évaluer, à planifier et à mettre en œuvre des solutions gagnantes et innovatrices, surtout dans les domaines de la croissance, de la qualité, de l'exportation et du commerce électronique. En outre, le Groupe-conseil de la BDC est une organisation unificatrice dans le secteur des services de consultation en gestion au Canada puisqu'il fait appel à des consultants de toutes les régions du pays.

Au cours de l'exercice 2000, le Groupe-conseil de la BDC a continué de diversifier ses activités et de fournir des solutions personnalisées dans le domaine de la gestion afin de répondre aux divers besoins des entrepreneurs. L'Évaluation du potentiel de croissance est devenue un outil de gestion utile pour mesurer de façon objective les forces et les faiblesses des entreprises désireuses d'améliorer leurs perspectives de croissance. Durant l'exercice écoulé, les revenus du Groupe-conseil de la BDC ont atteint 19,4 millions de dollars, en hausse de 9 pour cent par rapport à l'exercice 1999. Les revenus provenant des programmes de gestion de la qualité ont représenté 37 pour cent des revenus totaux tandis que ceux tirés des programmes portant sur la croissance et l'exportation ont procuré respectivement 30 pour cent et 6 pour cent des revenus totaux. Au cours de la prochaine année, le Groupe-conseil de la BDC compte renouveler ses produits, surtout ceux dans le domaine de l'exportation, afin qu'ils soient mieux adaptés à ses clients et au contexte de la mondialisation.

L'établissement de relations professionnelles fructueuses et durables avec ses clients a toujours été l'un des principaux objectifs du Groupe-conseil de la BDC. Cette approche a porté fruit au cours de l'exercice écoulé puisque la clientèle acquise du Groupe-conseil de la BDC a représenté 23 pour cent de la clientèle totale contre 15 pour cent lors de l'exercice 1999.

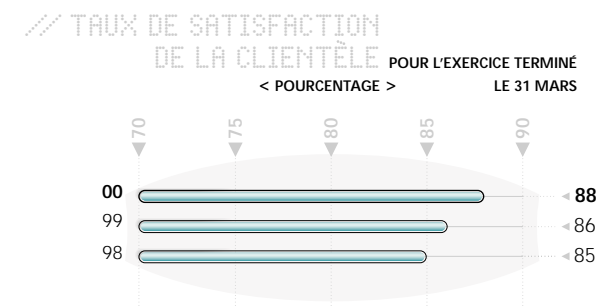
En raison de l'importance croissante du commerce électronique pour les PME, le Groupe-conseil de la BDC s'empresse d'intégrer cette activité essentielle à ses solutions axées sur la croissance et de fournir des services complets aux clients qui veulent faire des affaires sur le Web. Par exemple, le programme Techno Stratégie, qui comprend une composante relative au commerce électronique, permet d'améliorer la stratégie technologique, la planification, la gestion et le rendement des PME. Le Groupe-conseil de la BDC offrira également des solutions utiles et opportunes dans le domaine de la planification de la relève et misera sur la synergie qui existe entre lui et les Services financiers de la BDC pour fournir des solutions complètes destinées à mieux servir ses PME clientes.



> DES EMPLOYÉS DE QUALITÉ QUI FOURNISSENT UN SERVICE DE QUALITÉ

Le principal atout d'une entreprise réside dans la qualité de ses employés, et la BDC doit sa réussite à son personnel consciencieux. La Banque a pour politique d'embaucher des personnes qui connaissent les PME, qui sont hautement qualifiées et qui peuvent fournir un service à la clientèle de première qualité. En se dotant de divers programmes visant à souligner la contribution de ses employés à ses résultats, la BDC a prouvé qu'elle était bien déterminée à être un « employeur de choix ».

La Banque sait très bien que seuls des employés bien formés et motivés peuvent fournir un service de qualité à ses clients et à son personnel. Au cours de l'exercice 2000, 88 pour cent des clients de la Banque ont été satisfaits du service qu'ils y ont reçu, comparativement à 86 pour cent l'année précédente. Le pourcentage obtenu pour l'exercice 2000 était supérieur de deux points de pourcentage à celui visé par la Banque. De plus, le taux de satisfaction interne global s'est établi en moyenne à 83 pour cent pour l'exercice 2000, en hausse d'un point de pourcentage par rapport à l'exercice 1999.





La BDC a fait très bonne figure au chapitre de la satisfaction de la clientèle grâce à une série d'initiatives. Ces initiatives comprennent des programmes internes qui prévoient la participation d'employés et qui soulignent les contributions individuelles ainsi que des programmes de perfectionnement professionnel qui renseignent de façon générale les employés sur les défis auxquels font face les PME, ce qui les aide à mieux analyser les besoins des entrepreneurs et à mieux y répondre.

Au cours de l'exercice 2000, afin d'améliorer son efficacité interne et de fournir un meilleur service à la clientèle, la BDC a ouvert 17 Centres de développement des affaires à l'échelle du pays. Ces centres ont été bien accueillis par les clients de la BDC qui sont très satisfaits du service fourni par ceux-ci. Ils ont connu un niveau d'activité élevé. Le fait que toutes les tâches administratives aient été confiées à la succursale de secteur a permis aux cadres des autres succursales de consacrer plus de temps à la recherche de nouveaux clients et à servir leurs clients.

> ALLIANCES STRATÉGIQUES

Dans le monde d'aujourd'hui, les entreprises doivent aborder la concurrence sous un angle nouveau en établissant des alliances stratégiques avantageuses pour les deux parties. C'est ce que la BDC fait depuis de nombreuses années en tant que prêteur complémentaire important sur la scène financière canadienne. Les alliances qu'elle forme l'aident à mieux servir les PME et à fournir des services complémentaires à ceux offerts par les autres institutions financières au Canada.

La Banque a déjà établi des alliances stratégiques avec toutes les grandes banques à charte canadiennes ainsi qu'avec des coopératives de crédit et d'autres organisations. Au cours de l'exercice écoulé, la BDC et la Banque Nationale du Canada ont conclu une alliance stratégique qui vise également à améliorer l'accès des PME de toutes les régions du pays au capital et aux services de consultation. Cette alliance importante aidera les PME à croître, à soutenir la concurrence internationale et à améliorer leur productivité.

Le Groupe-conseil de la BDC s'est toujours employé à renforcer ses partenariats avec le secteur privé en vue de fournir des services de consultation spécialisés et de qualité aux PME à l'échelle du pays. Dans cet esprit, le Groupe-conseil de la BDC est devenu membre de l'Association canadienne des conseillers en management et de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec. Le Groupe-conseil de la BDC incitera tous ses employés à obtenir les titres professionnels attribués par ces organismes. Grâce à ce partenariat, les membres du Groupe-conseil de la BDC pourront consolider leur présence dans l'industrie canadienne des services de consultation.

Dans une société du savoir, qui se caractérise notamment par les nouvelles technologies de l'information, le commerce électronique et la mondialisation, les industries culturelles représentent un secteur prometteur quoique à haut risque. Par l'intermédiaire du Fonds de développement des industries culturelles (FDIC), la BDC soutient activement les industries de l'édition, du cinéma et du multimédia, cette dernière étant l'un des fers de lance de la nouvelle économie. Au cours de l'exercice 2000, en vertu d'un accord conclu avec la BDC, le ministère du Patrimoine canadien a transféré le portefeuille de prêts du FDIC à la Banque. Depuis ce transfert, 42 prêts du FDIC d'une valeur totale de 7 millions de dollars ont été autorisés.

Depuis de nombreuses années, l'accord de partenariat entre la BDC et Développement des ressources humaines Canada (DRHC) a aidé des étudiants à lancer et à créer une entreprise pendant l'été grâce au programme Prêts aux étudiants entrepreneurs. Financé par DRHC et administré par la BDC par l'entremise de sa succursale virtuelle, BDC Connex^{MD}, le programme, qui fournit des prêts sans intérêt, s'adresse aux étudiants et étudiantes à plein temps qui sont âgés d'au moins 15 ans. Au cours de l'exercice 2000, 744 prêts ont été autorisés dans le cadre de ce programme. Celui-ci offre une chance en or à des jeunes de se familiariser avec les rudiments de l'exploitation d'une entreprise et sert à former les futurs entrepreneurs du pays.

> INITIATIVES SPÉCIALES

Au cours de l'exercice 2000, la Banque a continué de soutenir les entrepreneurs autochtones, les femmes entrepreneurs et les jeunes entrepreneurs. La BDC a également organisé et parrainé une foule d'activités destinées aux PME afin d'aider les secteurs en croissance de l'économie canadienne.

Par l'entremise de ses Services bancaires aux autochtones, la BDC contribue au développement économique des autochtones. Les activités de prêt engagées en faveur d'entreprises autochtones totalisaient 37 millions de dollars à la fin de l'exercice considéré. La Banque va continuer d'accroître son aide à ce secteur en croissance de l'économie canadienne. Durant l'exercice écoulé, la BDC a adopté une stratégie révisée à l'égard des entreprises autochtones, laquelle respecte les grands principes énoncés dans les recommandations de la Commission royale sur les peuples autochtones. Cette stratégie, que la Banque mettra en œuvre au cours de l'exercice 2001, porte sur plusieurs éléments, notamment les ressources humaines, l'accès aux services aux entreprises et aux services de soutien, la création d'un instrument de développement des entreprises autochtones, et l'initiation des jeunes autochtones au monde des affaires. Cette stratégie a pour objet de continuer d'accroître la présence et le niveau d'activité de la Banque sur le marché autochtone en croissance.

Les femmes entrepreneurs sont un autre marché cible de la BDC. La Banque sait que les entreprises qui appartiennent à des femmes représentent un segment important et en croissance rapide du secteur de la PME. Au cours de l'exercice 2000, la BDC a réalisé plus de 1 200 activités de prêt d'une valeur totale de 234 millions de dollars au profit d'entreprises appartenant à des femmes, en hausse de 37 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. La Banque continuera de travailler avec les femmes entrepreneurs, qui sont un moteur de l'économie canadienne en tant que propriétaires d'entreprises et employeurs.

Chaque année depuis 1979, la BDC organise la Semaine de la PME^{MD}, une manifestation qui rend hommage aux entrepreneurs canadiens à l'échelle du pays. En 1999, la Semaine de la PME, qui avait pour thème «Élan Productivité», a attiré 35 000 personnes qui ont participé à 350 activités d'un océan à l'autre. Cette fête de l'entrepreneurship canadien aide les PME à concevoir des stratégies de croissance, d'exportation et de commerce électronique qui assurent leur prospérité sur les marchés canadien et mondiaux.

La remise des Prix aux jeunes entrepreneurs constitue un point fort de la Semaine de la PME. Ces prix récompensent les réalisations de jeunes entrepreneurs âgés de 30 ans ou moins qui représentent chaque province et territoire. Ils permettent au milieu des affaires canadien de saluer l'esprit innovateur et les nombreux efforts d'une nouvelle génération d'entrepreneurs et de faire connaître les chefs de file du monde des affaires de demain au Canada.

Les lauréats sont jumelés par la Banque à une personne connue dans le milieu des affaires de leur province ou territoire, qui leur sert de mentor pendant un an. Les mentors agissent comme conseillers et aident les lauréats à aiguiser leur sens des affaires, à élargir leur réseau de contacts et à relever de nouveaux défis. L'une des 13 entreprises lauréates reçoit aussi le Prix du mérite à l'exportation, qui est remis par la Société pour l'expansion des exportations à celle qui a le mieux réussi à ouvrir des marchés internationaux.

En plus de la Semaine de la PME, la BDC parraine les foires-info à l'échelle du pays. Les foires-info, qui sont organisées par Industrie Canada, permettent aux entrepreneurs de discuter de questions importantes, notamment le commerce électronique et les stratégies de démarrage, et de se renseigner sur les produits, les programmes et les services gouvernementaux.

Par l'entremise de son site Web (www.bdc.ca) et de ses publications, dont le magazine *Profit\$* et *Nouvelles BDC en direct*, la Banque offre aux PME de l'information actuelle et pertinente sur des sujets importants. Le site Web de la BDC représente une véritable bibliothèque virtuelle pour les entreprises nouvelles, en croissance et exportatrices. Il fournit des renseignements utiles sur les produits, les services et les publications de la BDC ainsi que des centaines de liens hypertextes avec d'autres sites d'intérêt. Les propriétaires de PME peuvent aussi y obtenir des outils comme le guide d'évaluation de l'entrepreneur et un gabarit de plan d'affaires, qui les aident à évaluer leurs compétences en gestion d'entreprise et la viabilité de leurs projets d'affaires.

LA BDC: EXCLUSIVEMENT AU SERVICE DE LA PME

Banque de développement du Canada

Édifice de la BDC 5, Place Ville Marie, bureau 400, Montréal (Québec) H3B 5E7

1 888 INFO-BDC (1 888 463-6232)

www.bdc.ca

Imprimé au Canada 