

Étude longitudinale des clients de DEO de 2009-2010 à 2019-2020

Rapport sommaire



604-688-2424,



ference@shaw.ca



www.ferenceandco.com

Ference & Company Consulting

550 – 475, rue West Georgia
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 4M9

RAPPORT SOMMAIRE

But de l'étude

Afin de remplir son mandat, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) a versé plus de quatre milliards de dollars entre 2009-2010 et 2019-2020 pour appuyer les entreprises du secteur privé et les organismes à but non lucratif dans l'Ouest canadien. Le financement accordé par l'entremise des programmes de DEO aide les entreprises et les organismes à but non lucratif de l'Ouest canadien à réaliser des projets qui contribuent à la diversification de l'économie dans l'Ouest du pays. Les ententes de contribution conclues avec les clients permettent à DEO de recueillir des renseignements sur le rendement pendant la période de financement; cependant, les clients ne font pas état au Ministère du rendement de leurs projets après la fin du financement attribué par DEO. Par conséquent, DEO a commandé la présente étude longitudinale pour recueillir et analyser des données sur le rendement économique à plus long terme des bénéficiaires du soutien de DEO (à la fois des entreprises du secteur privé et des organismes à but non lucratif). Plus précisément, l'étude longitudinale porte sur deux principaux programmes de DEO qui fournissent une aide directe aux entreprises et aux organismes à but non lucratif, soit l'Initiative d'innovation dans l'Ouest (Initiative InnO), qui offre une aide aux entreprises, et le Programme de diversification de l'économie de l'Ouest (PDEO), qui appuie les entités à but non lucratif. Cette étude représente la première étude longitudinale menée par DEO. Bien que DEO réalise régulièrement des évaluations de ses programmes en cours et qu'il recueille souvent des renseignements sur le rendement auprès de ses clients pour appuyer les programmes ministériels, il ne possède pas de données longitudinales fiables pour guider l'analyse des tendances concernant les principaux indicateurs de rendement économique des organismes qui reçoivent du soutien de DEO.

Méthodologie de l'étude

La méthodologie de l'étude, qui consiste en des études de cas, porte sur un échantillon représentatif de 50 clients ayant pris part à l'Initiative InnO en 2014-2015 et 2015-2016 et de 30 clients du PDEO en 2009-2010 et 2010-2011 afin de déterminer le rendement économique à plus long terme des bénéficiaires de l'aide de DEO. L'Initiative InnO offre du soutien aux entreprises privées alors que le PDEO vient en aide aux organismes à but non lucratif. Les données sur la mesure du rendement recueillies pour tous les clients de l'Initiative InnO et du PDEO ont également fait l'objet d'un examen. De plus, une analyse des études longitudinales d'initiatives semblables réalisées au Canada et dans d'autres pays a été menée.

Analyse longitudinale de l'Initiative InnO

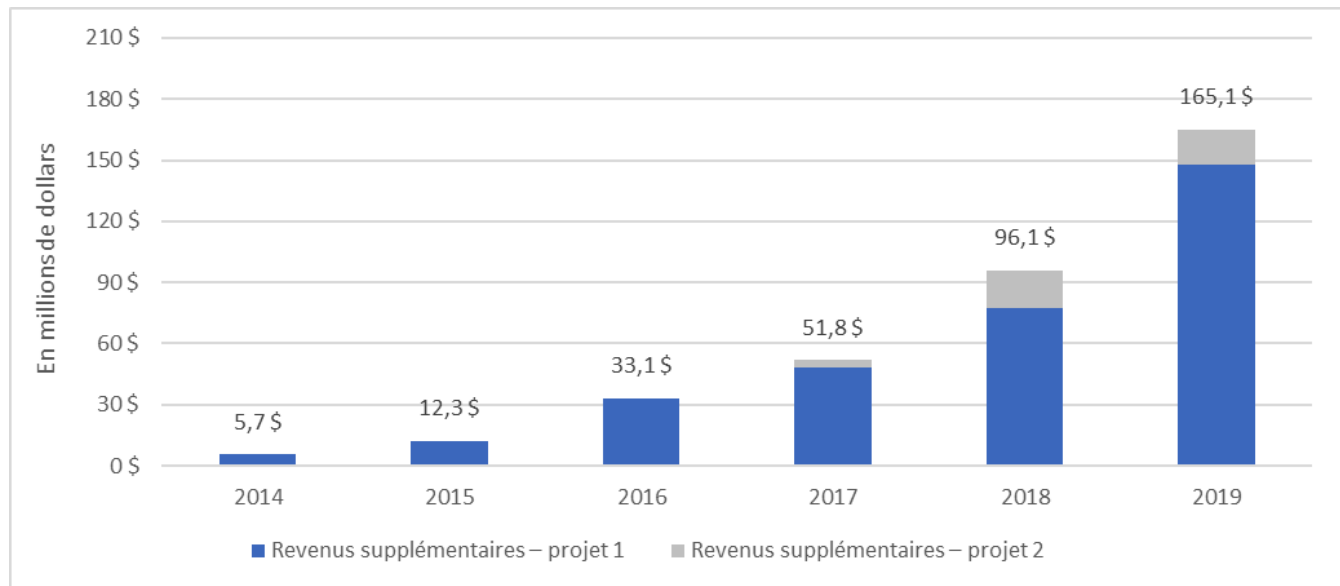
Comme l'étude longitudinale visait d'abord et avant tout à recueillir et à analyser des données sur le rendement économique à plus long terme des bénéficiaires du soutien de l'Initiative InnO, un échantillon de premiers clients ayant reçu de l'aide dans le cadre de cette initiative (c.-à-d. en 2014-2015 et 2015-2016) a été sélectionné. Le financement accordé aux 50 projets de l'échantillon représentait 30 % du financement total de 148,5 millions de dollars offert aux 130 projets approuvés de 2014-2015 à 2019-2020 dans le cadre de l'Initiative InnO. Parmi les 50 projets sélectionnés, un seul

client de l'Initiative InnO a refusé de participer à l'étude. L'échantillon comprenait donc 49 projets. L'échantillon des 49 projets ayant reçu du financement en 2014-2015 et 2015-2016 est représentatif de l'ensemble des 130 projets de l'Initiative InnO financés de 2014-2015 à 2019-2020 si l'on tient compte des facteurs suivants : province, secteur, milieu rural ou urbain et somme du financement accordé par DEO par projet.

Les principales retombées économiques de l'échantillon des 49 projets sont les suivantes :

Les projets de l'Initiative InnO ont commencé à devenir une source principale de revenus pour plusieurs clients de cette initiative. Les revenus supplémentaires provenant des projets sélectionnés dans le cadre de l'Initiative InnO ont augmenté au cours de la période de six ans, passant de 5,7 millions de dollars en 2014 à 165,1 millions de dollars en 2019. Environ 148 millions de dollars ou 90 % du total des revenus supplémentaires de 165,1 millions de dollars proviennent du projet initial entrepris par les clients de l'échantillon, alors que les revenus supplémentaires qui restent sont attribuables au deuxième projet réalisé par neuf clients de l'Initiative InnO. Ces neuf projets secondaires n'ont commencé que récemment à avoir des retombées et il faudra plus de temps pour déterminer leurs effets à long terme.

Revenus supplémentaires des projets de l'Initiative InnO (n=48) de l'échantillon de clients de l'Initiative InnoO (n=42)

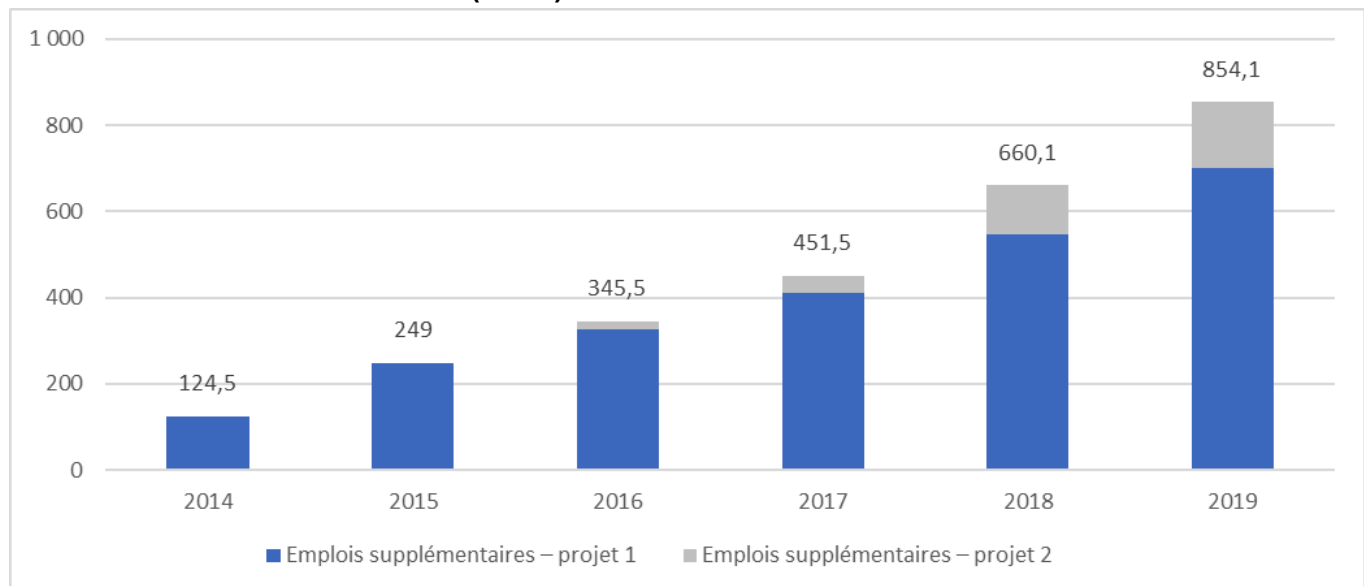


Environ 93 % des revenus supplémentaires tirés de projets de l'Initiative InnO sont des exportations plutôt que des ventes à l'échelle nationale pour les projets qui font partie de l'échantillon. Plusieurs clients de l'Initiative ont indiqué qu'ils avaient obtenu un succès commercial dans les marchés étrangers avant de tenter de percer le marché canadien.

Les revenus cumulatifs des 130 clients de l'Initiative InnO de 2014-2015 à 2019-2020 sont estimés à 961 millions de dollars sur six ans depuis l'attribution du financement, ce qui équivaut à des revenus cumulatifs moyens de 6,46 \$ pour chaque dollar de financement de l'Initiative InnO. Sur les revenus cumulatifs de 961 millions de dollars, on estime que 93 % ou 893,2 millions de dollars sont des revenus tirés des ventes d'exportations de tous les projets de l'Initiative InnO, alors que 68 millions de dollars proviennent des ventes au niveau national. Parmi les raisons invoquées par des informateurs clés pour expliquer l'absence de ventes importantes à l'échelle nationale, notons les suivantes : la taille restreinte du marché canadien, ainsi que la réticence des gouvernements fédéral et provinciaux au Canada à faire l'acquisition de nouveaux produits et services technologiques auprès de fournisseurs canadiens à moins que ces produits et services n'aient fait leurs preuves dans des marchés étrangers.

Le nombre d'emplois à long terme créés par les clients de l'échantillon de l'Initiative InnO a constamment augmenté, passant de 124,5 ETP en 2014 à 854,1 ETP en 2019. Cette hausse du nombre d'emplois découle principalement du projet initial de l'Initiative InnO parce que le nombre d'emplois créés par le second projet de l'Initiative qu'ont mené certains clients de l'échantillon n'a commencé à augmenter considérablement qu'au cours des deux dernières années et il faut plus de temps pour déterminer avec exactitude les répercussions de ces seconds projets sur les emplois. Le nombre d'emplois à long terme créés par l'ensemble des 130 projets de l'Initiative InnO approuvés de 2014-2015 à 2019-2020 est estimé à 1 905 ETP sur une période de six ans. Cela représente en moyenne un financement de 78 039 \$ versé par l'Initiative InnO pour chaque ETP créé. L'augmentation du nombre d'emplois destinés à du personnel hautement qualifié (PHQ) créés par l'ensemble des 130 projets de l'Initiative InnO est estimée à 1 715 ETP. Par ailleurs, 190 ETP visant d'autres postes à long terme ont été créés.

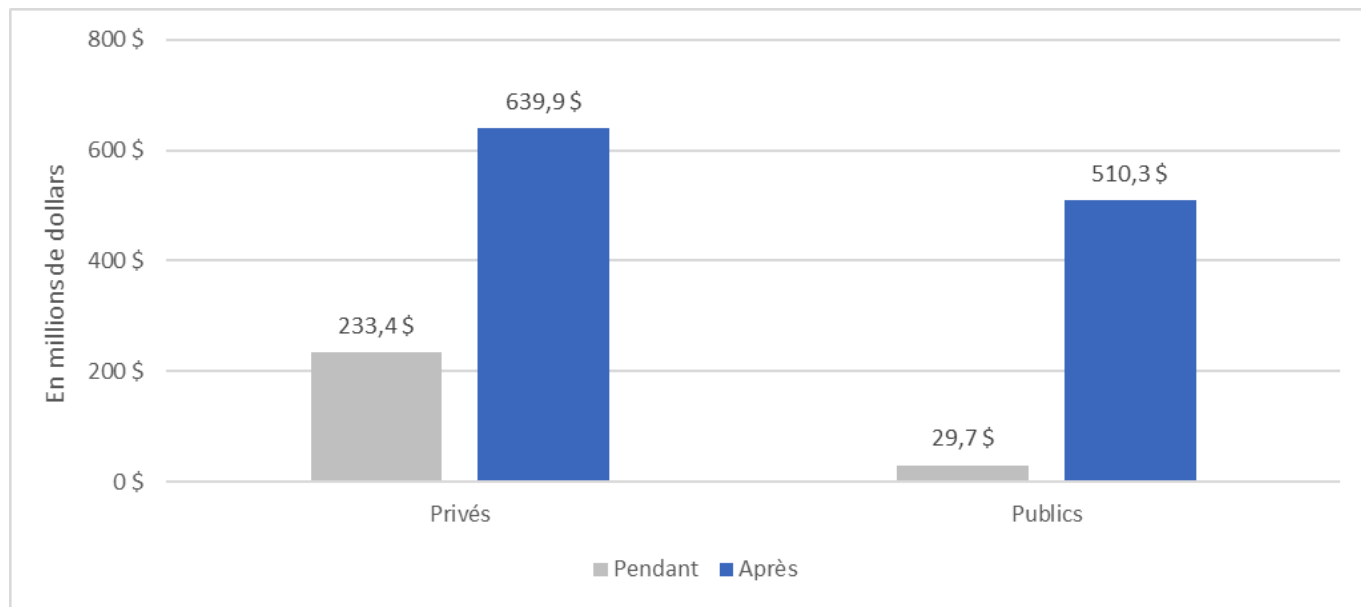
Revenus supplémentaires de certains projets de l'Initiative InnO (n=53) de l'échantillon de clients de l'Initiative InnoO (n=44)



Le total des investissements publics et privés obtenus par les clients de l'échantillon de l'Initiative InnO et pour lesquels des données étaient disponibles est estimé à 1,46 milliard de dollars sur une période de six ans. Cela représente un financement additionnel de 27,41 \$ pour chaque dollar de financement versé par l'Initiative InnO. La somme des investissements privés amassés s'élevait à 873 millions de dollars, ce qui est un montant plus important que la somme du financement public supplémentaire (539 millions de dollars). Environ 78 % de tous les fonds ont été amassés après l'achèvement des projets de l'Initiative InnO, alors que le reste du financement a été obtenu pendant la mise en œuvre des projets. Parmi les entreprises ayant reçu du financement supplémentaire, un nombre important d'entre elles ont indiqué que le financement et l'appui de DEO avaient rehaussé leur crédibilité lorsqu'elles présentaient leur projet à des investisseurs potentiels et qu'ils les avaient aidées à mettre la main sur du financement additionnel et à conclure de nouveaux partenariats stratégiques.

Le total des investissements publics et privés supplémentaires amassés par l'ensemble des 130 clients de l'Initiative InnO sur une période de six ans est estimé à 4,1 milliards de dollars. Sur ce total, le montant des investissements privés additionnels est estimé à 2,4 milliards de dollars alors que le montant restant (1,6 milliard de dollars) représente des investissements publics supplémentaires.

Investissement supplémentaire amassé par les clients de l'échantillon de l'Initiative InnO (n=42)



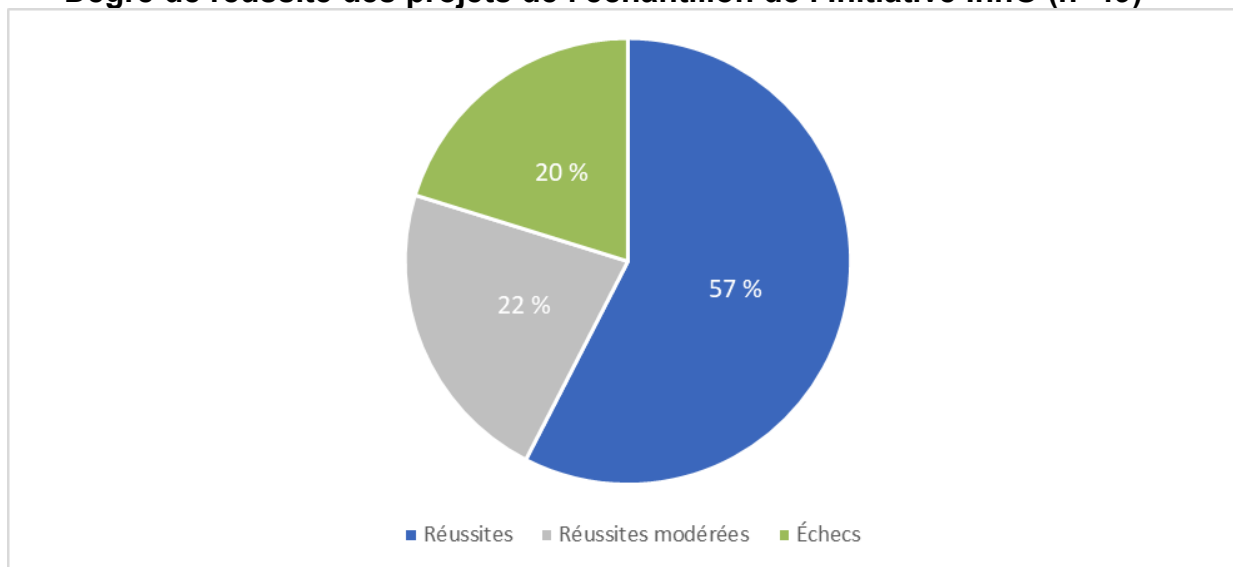
Remarque : Le graphique ne comprend pas les fonds de contrepartie des entreprises, qui s'élevaient à 53,5 millions de dollars au moment de la demande.

Degré de réussite des projets de l'échantillon de l'Initiative InnO

L'étude a permis d'analyser le degré de réussite des projets de l'échantillon de l'Initiative InnO en fonction des sept critères suivants : si le projet avait été commercialisé ou non; les revenus supplémentaires touchés; les emplois additionnels créés; la capacité démontrée de l'entreprise

d'amasser du financement supplémentaire pour le projet; la rentabilité globale de l'entreprise; le montant du fonds de roulement disponible; et la capacité de rembourser le financement accordé par l'Initiative InnO. Ces critères ont été développés en se fondant sur un examen des critères utilisés dans des analyses semblables et sur l'expérience antérieure de *Ference & Company* pour évaluer le rendement des petites et moyennes entreprises. À la lumière de ces critères, 28 (57 %) des 49 projets de l'échantillon ont été jugés des « réussites », 11 (23 %) des « réussites modérées » et 10 (20 %) des « échecs ».

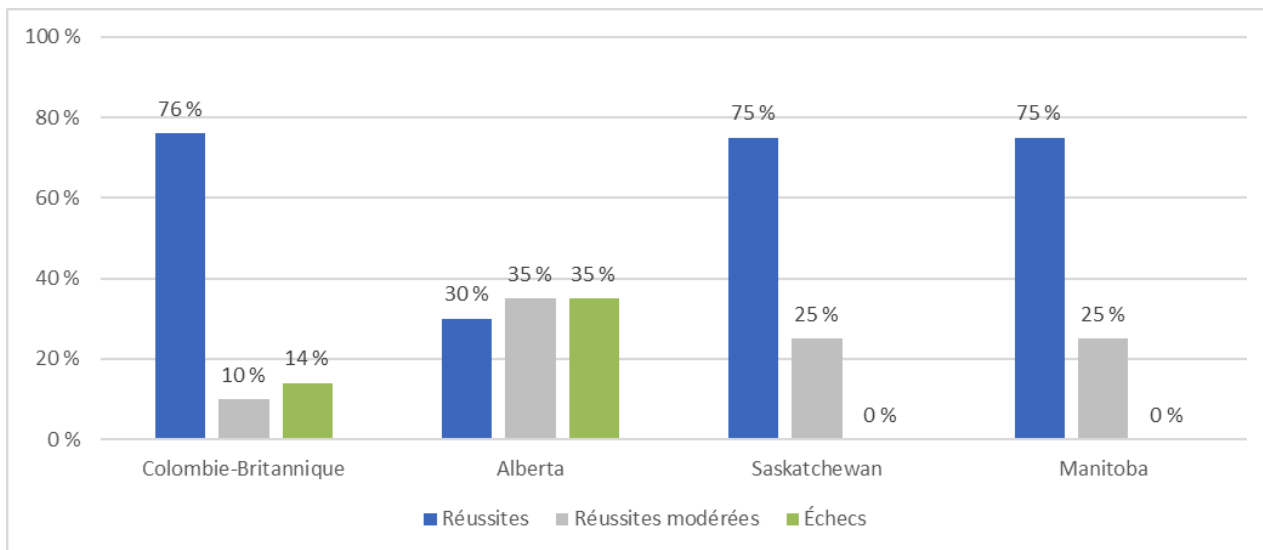
Degré de réussite des projets de l'échantillon de l'Initiative InnO (n=49)



Les revenus supplémentaires des entreprises ayant eu des « réussites modérées » montrent que plusieurs de ces entreprises n'ont pas encore généré des revenus importants grâce à leurs projets. Bien qu'il soit trop tôt pour déterminer si ces entreprises toucheront plus tard des revenus importants, il est possible qu'une partie d'entre elles aboutissent finalement dans la catégorie des « échecs ».

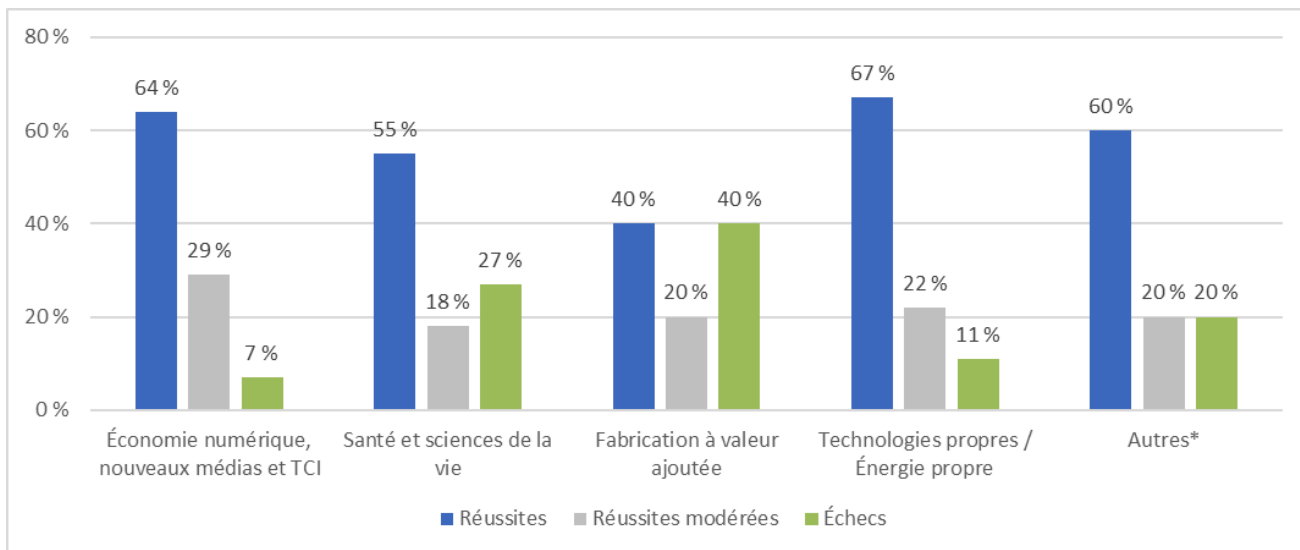
Environ trois quarts des clients de l'échantillon qui proviennent de la Colombie-Britannique, de la Saskatchewan et du Manitoba ont eu un projet qui s'est soldé par une « réussite » dans le cadre de l'Initiative InnO. Cependant, la proportion des clients de l'Alberta ayant un projet « réussi » s'élève à seulement 30 %; cette situation est principalement attribuable à un recul dans le secteur du pétrole et du gaz.

Degré de réussite des projets de l'Initiative InnO par province (n=49)



La proportion de clients ayant des projets dans le cadre de l'Initiative InnO classés comme des « réussites » est la plus élevée dans le secteur des technologies propres et de l'énergie propre (67 %), le secteur de l'économie numérique, des nouveaux médias et des technologies des communications et de l'information (64 %), et le secteur de la santé et des sciences de la vie 55 %).

Degré de réussite des projets de l'Initiative InnO par secteur (n=49)

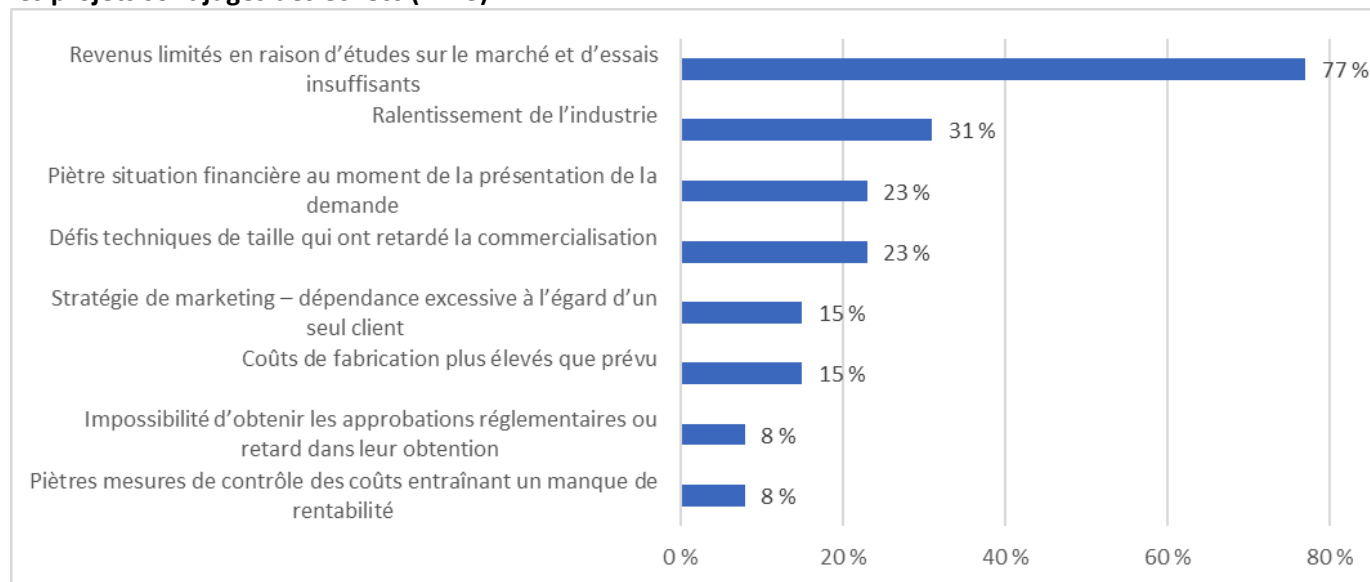


*D'autres secteurs comprennent entre autres l'aéronautique, la défense et le secteur maritime, la nanotechnologie et les ressources naturelles à valeur ajoutée.

Une analyse distincte de 13 clients de l'Initiative InnO qui n'ont pas effectué leurs remboursements ou qui étaient susceptibles de ne pas respecter leurs obligations de remboursement au titre de l'initiative a été menée. Les revenus limités en raison d'études sur le marché et d'essais insuffisants avant d'aller de l'avant avec le projet représentent la raison la plus fréquemment invoquée (77 %) pour justifier l'incapacité réelle ou probable des clients à effectuer leurs remboursements. La deuxième raison la plus

fréquemment mentionnée (31 %) représente le ralentissement de l'industrie (p. ex. le secteur du pétrole et du gaz), alors que les deux autres raisons qui suivent sont une piètre situation financière au moment de la présentation de la demande (23 %) et des défis techniques de taille qui ont retardé la commercialisation (23 %).

Raisons invoquées pour justifier le transfert au service de recouvrement des entreprises défailtantes ou dont les projets sont jugés des échecs (n=13)



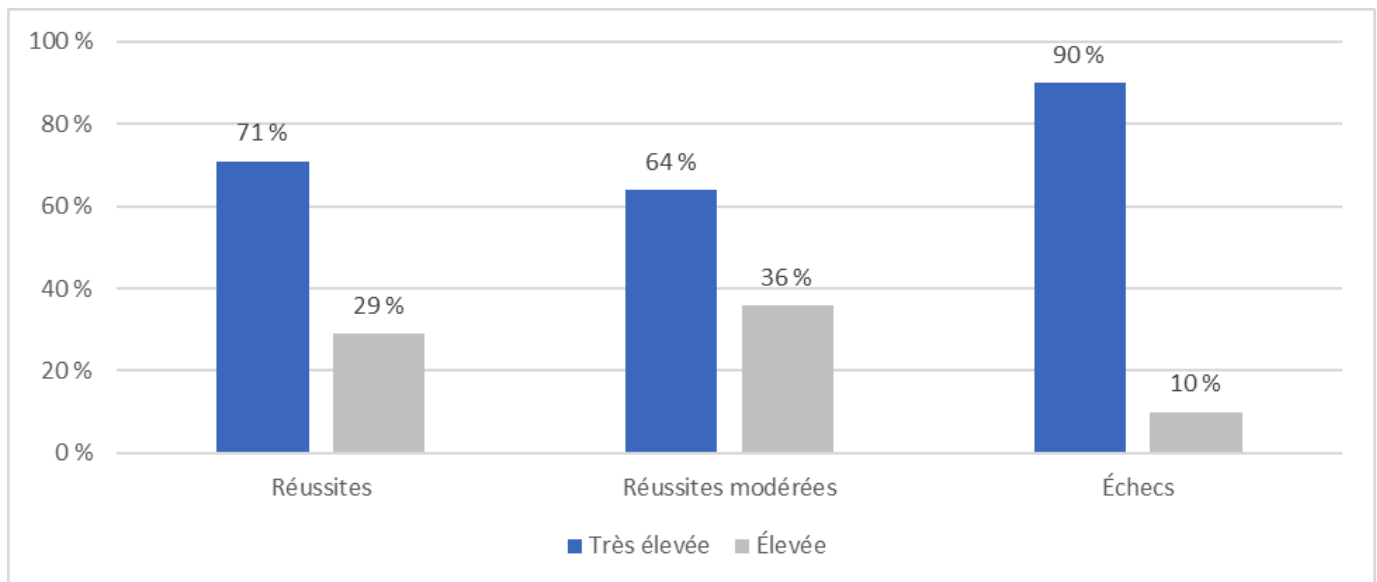
Évaluation des indicateurs actuels de réussite

Toutes les demandes de financement dans le cadre de l'Initiative InnO sont évaluées par DEO au moyen d'un certain nombre de mesures, notamment les suivantes : évaluation du marché, évaluation financière, évaluation de la direction, évaluation technologique et évaluation des risques. Chaque évaluation reçoit une cote et les évaluations sont ensuite combinées pour produire une évaluation globale du projet proposé au titre de l'Initiative InnO. Une comparaison du degré de réussite des projets, telle que déterminée par cette étude longitudinale et les évaluations de projet menées par DEO, a ensuite été effectuée. Les paragraphes suivants contiennent des suggestions pour améliorer les indicateurs de réussite actuels des projets de l'Initiative InnO, ainsi que pour les autres programmes qui offrent du financement aux entreprises privées.

1. Le recours au personnel du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches du Canada pour l'évaluation des aspects technologiques de la demande présentée dans le cadre de l'Initiative InnO est utile.
 - a. Les cotes des évaluations technologiques menées par le PARI au nom de DEO coïncident assez bien avec le degré de réussite atteint par les clients de l'échantillon de l'Initiative InnO. Par exemple, 54 % des projets réussis et 55 % des projets modérément réussis ont reçu une cote « très élevée » dans le cadre de l'évaluation technologique comparativement à seulement 10 % des projets qui se sont soldés par des échecs.

- b. Il semble y avoir des possibilités d'améliorer l'exactitude et l'utilité des évaluations technologiques du PARI parce que les défis techniques de taille constituaient un facteur clé justifiant l'échec de 23 % des clients qui n'ont pas réussi à effectuer leurs remboursements et dont les projets étaient des échecs.
2. Si l'on se fie à l'analyse longitudinale, il faut redoubler d'efforts pour que toutes les prévisions et les objectifs de revenus dans les demandes de l'Initiative InnO soient plus réalistes afin de parvenir à une évaluation plus juste du bien-fondé du projet et d'avoir des objectifs de revenus plus atteignables comme mesure du rendement.
 3. Les évaluations du marché réalisées par DEO ne reflètent pas le degré de réussite des clients de l'Initiative InnO. Par exemple, environ 90 % des clients dont le projet s'est avéré un échec ont reçu une cote « très élevée » pour l'évaluation du marché, ce qui est considérablement plus élevé que la proportion de clients ayant reçu la même cote et ayant mené à terme des projets réussis (71 %) et modérément réussis (64 %). Selon l'analyse portant sur les clients qui n'ont pas effectué leurs remboursements ou dont les projets étaient des échecs, les revenus limités en raison d'études de marché et d'essais insuffisants avant d'aller de l'avant avec le projet sont la raison la plus fréquemment invoquée (77 %) pour expliquer le défaut de rembourser ou l'échec des projets.

Cote de l'évaluation du marché de DEO selon le degré de réussite des projets de l'échantillon de l'Initiative InnO (n=49)



Remarque : Aucune cote « passable » pour les projets de l'Initiative InnO dans l'échantillon

4. Certaines options à envisager pour améliorer l'exactitude des évaluations du marché dans le contexte des demandes de financement présentées à l'Initiative InnO comprennent les suivantes :
 - a. Veiller à ce que les demandeurs réalisent des études de marché primaires et des études de commercialisation plutôt que de miser sur des études de marché secondaires avant que l'on examine leur demande

- b. Accorder du financement distinct aux demandeurs potentiels afin qu'ils mènent une étude de marché primaire et des études de commercialisation avant de soumettre une demande pour obtenir des fonds pour les dépenses de capital
 - c. Retenir les services d'experts-conseils indépendants en marketing pour examiner toutes les demandes présentées dans le cadre de l'Initiative InnO selon une perspective du marché, de la même manière que le personnel du PARI réalise les évaluations technologiques
5. Il y a des possibilités d'accroître l'exactitude des évaluations financières des demandes de financement de projets de l'Initiative InnO parce que les piètres situations financières au moment de soumettre la demande constituaient l'une des principales raisons expliquant pourquoi 23 % des clients n'ont pas effectué leurs remboursements ou n'ont pas réussi à mener à bien le projet proposé. Il est essentiel que les évaluations financières comprennent ce qui suit :
- a. le niveau de rentabilité de l'entreprise et le déficit accumulé au moment de soumettre la demande;
 - b. le montant du fonds de roulement disponible au moment de soumettre la demande et s'il suffira pour couvrir les pertes prévues jusqu'à la rentabilité;
 - c. la capacité de l'entreprise d'amasser des fonds supplémentaires pour compenser les pertes jusqu'à la rentabilité.
6. Les cotes des évaluations de la direction des demandes de l'Initiative InnO ne sont pas très utiles à titre d'indicateur de rendement parce que presque tous les clients de DEO avaient obtenu une cote « très élevée », notamment les clients dont les projets se sont soldés par des échecs. Aucun des clients de l'échantillon de l'Initiative InnO n'avait reçu de cote « passable ». L'évaluation de la direction devrait déterminer, outre l'expérience des cadres, si la demande tient compte des facteurs de risque, comme une trop grande dépendance sur un seul client ou secteur, la probabilité d'obtenir des approbations réglementaires et l'exactitude des coûts estimés pour la fabrication et d'autres postes budgétaires importants pour l'exploitation.

Évaluation des clients de l'Initiative InnO comparativement aux entreprises en général

Dans le cadre de l'étude longitudinale, Statistique Canada a réalisé une analyse supplémentaire visant à évaluer les retombées de l'Initiative d'innovation dans l'Ouest (Initiative InnO). Par conséquent, 117 bénéficiaires du programme ont été comparés à des entreprises de taille semblable dans l'Ouest canadien (groupe témoin) ayant des caractéristiques semblables (p. ex. financières) qui n'ont pas reçu de financement. Ces comparaisons ont été effectuées en utilisant des taux de croissance et ont été complétées par des estimations des écarts.

Les résultats ont montré que l'Initiative InnO a des retombées favorables sur plusieurs variables financières clés pour les entreprises ayant obtenu du financement à court et à moyen terme. Cela comprend un meilleur rendement pour les bénéficiaires de l'Initiative InnO en ce qui concerne les

emplois, les actifs, les revenus, les salaires annuels, les ventes de biens et de services, ainsi que la productivité.

À court terme, les résultats ont démontré que l'Initiative InnO pourrait réduire l'augmentation de l'endettement des entreprises ayant reçu du financement et accroître les salaires et la rémunération de leurs employés. En 2015, le taux d'augmentation des salaires et de la rémunération un an après l'approbation des bénéficiaires était considérablement plus élevé que celui du groupe témoin, soit d'environ 96 %, et le taux de croissance du ratio de la dette un an après l'approbation des projets des bénéficiaires était considérablement moins élevé que celui du groupe témoin, c'est-à-dire d'environ 34 %.

L'Initiative InnO a en outre entraîné des retombées mesurables et favorables à moyen terme sur les revenus et les ventes des biens et des services des bénéficiaires. Pour l'année 2014, le taux de croissance des revenus des bénéficiaires de l'Initiative InnO, trois ans après l'approbation de leur projet, était de 113 % plus élevé que celui du groupe témoin. De plus, les taux de croissance des ventes de biens et de services ont été considérablement plus élevés pour les bénéficiaires de l'Initiative InnO, trois ans après l'approbation de leur projet, soit d'environ 176 %, 38 % et de 166 % dans les années 2014, 2015 et 2016, respectivement.

L'estimation des écarts s'ajoutait aux résultats des taux de croissance et a permis de déterminer que l'Initiative InnO a augmenté les revenus des entreprises ayant obtenu du financement. À court terme, les revenus des bénéficiaires étaient plus élevés que ceux des entreprises du groupe témoin d'environ 1,6 million de dollars et 1,4 million de dollars en 2016 et en 2018, respectivement. À moyen terme, l'estimation des ventes de biens et de services des bénéficiaires était supérieure d'environ 3 millions de dollars à celle des entreprises du groupe contrôle pour l'année 2015.

Cadre pour les futures analyses longitudinales visant les entreprises privées

Une analyse d'initiatives semblables a été réalisée pour déterminer les pratiques exemplaires et les leçons apprises d'autres gouvernements. Les principales constatations de cette analyse sont les suivantes :

1. Un vaste examen des programmes des gouvernements fédéral et provinciaux qui offrent du soutien financier aux entreprises privées et aux organismes à but non lucratif a permis d'identifier qu'il existe très peu d'analyses d'impact longitudinales.
2. La plupart des études sur les retombées économiques du soutien financier gouvernemental offert aux entreprises privées se sont servi de cadres à court terme, généralement de trois à cinq ans après le versement du financement. L'étude menée par Développement économique Canada (DEC) en est une exception; elle a utilisé une analyse de Statistique Canada comparant les entreprises qui ont reçu le soutien financier avec celles qui n'avaient pas reçu d'aide financière sur une période de 10 ans après l'attribution du financement.

3. Les indicateurs les plus fréquemment utilisés dans les études d'impact économique du soutien gouvernemental versé aux entreprises privées sont la hausse des revenus et du nombre d'emplois.

Les paragraphes suivants décrivent la méthodologie pour de futures analyses longitudinales concernant le financement offert aux organismes à but non lucratif.

1. La période de six ans des analyses longitudinales actuelles n'était pas suffisante et aurait dû être modifiée à 10 ans afin de déterminer les répercussions à long terme du financement de DEO sur les clients de l'Initiative InnO parce que les revenus et le nombre d'emplois ont augmenté considérablement au cours des dernières années de l'analyse.
2. Des analyses longitudinales semblables devraient être effectuées tous les trois à cinq ans afin de fournir une analyse à plus long terme (au moins 10 ans) et une perspective plus juste des retombées du soutien de DEO sur les entreprises privées. Les futures analyses longitudinales devraient comprendre certains projets de l'Initiative InnO visés par la présente étude afin de fournir une perspective encore à plus long terme, ainsi que du soutien versé plus récemment par DEO à d'autres entreprises pour déterminer si les résultats sont semblables à ceux obtenus dans le cadre de la présente analyse longitudinale.
3. Une méthode semblable à l'analyse longitudinale actuelle devrait être utilisée pour mener de futures études longitudinales sur le financement accordé à des entreprises privées.

Analyse longitudinale du PDEO

Comme la présente étude longitudinale visait d'abord et avant tout à recueillir et à analyser des données sur le rendement économique à plus long terme des bénéficiaires du Programme de diversification de l'économie de l'Ouest (PDEO), un échantillon des premiers clients ayant reçu du soutien du PDEO (c.-à-d. de 2009-2010 à 2010-2011) a été sélectionné. Le financement versé aux 30 projets du PDEO de l'échantillon représentait 35 % du financement total des 85,7 millions de dollars fournis à l'ensemble des 80 projets approuvés par DEO en 2009-2010 et 2010-2011 et 5 % du financement total des 627,9 millions de dollars octroyés à l'ensemble des 539 projets de PDEO approuvés de 2009-2010 à 2019-2010. Parmi les 30 projets sélectionnés, deux clients ont refusé de participer à l'étude. L'échantillon comprenait donc 28 projets. Les organisations ayant réalisé ces 28 projets du PDEO comprenaient 10 universités, 9 centres d'innovation, 7 organismes de développement économique et 2 autres organisations. Sur les 30 organisations, 13 % desservent des groupes sous-représentés qui comprennent, pour les fins du présent rapport, les femmes, les Autochtones, les membres de minorités racisées, les personnes handicapées et les membres de la communauté LGBTQ2+.

Des limites importantes relatives aux données ont nui à l'analyse longitudinale des projets du PDEO, dont les suivantes :

1. Le type de données sur le rendement recueillies par DEO varie considérablement pour l'échantillon de projets du PDEO réalisés en 2009-2010 et 2010-2011, ce qui rend difficile le résumé des données pour déterminer l'impact global des projets du PDEO. Par contre, les mesures de rendement ont été améliorées et consolidées au fil des ans après les années de référence 2009-2010 et 2010-2011.
2. Les données sur le rendement ont été recueillies par DEO seulement pour la durée du projet, ce qui fait qu'il n'y avait aucune donnée sur le rendement après l'achèvement du projet.
3. Bon nombre des bénéficiaires de financement dans le cadre du PDEO n'ont pas continué à recueillir des données sur les indicateurs de rendement après la fin du projet.
4. Des rapports d'étape ou des rapports définitifs pour beaucoup des projets de l'échantillon du PDEO qui ont été réalisés en 2009-2010 et 2010-2011 ont été produits, mais n'étaient pas disponibles puisque les dossiers à l'époque étaient principalement en format papier.
5. Pour atténuer le manque de données sur les mesures du rendement en raison des facteurs susmentionnés, les entrevues réalisées avec les bénéficiaires de financement du PDEO ont été conçues de manière à permettre de recueillir des renseignements sur les mesures de rendement du projet tout au long du projet et par la suite. L'exercice s'est avéré plus ou moins une réussite puisqu'il se limitait aux données disponibles tirées des systèmes de l'information des bénéficiaires de financement et de leurs connaissances des projets menés il y a environ 10 ans.

Les principales retombées économiques de l'échantillon des 28 projets sont les suivantes :

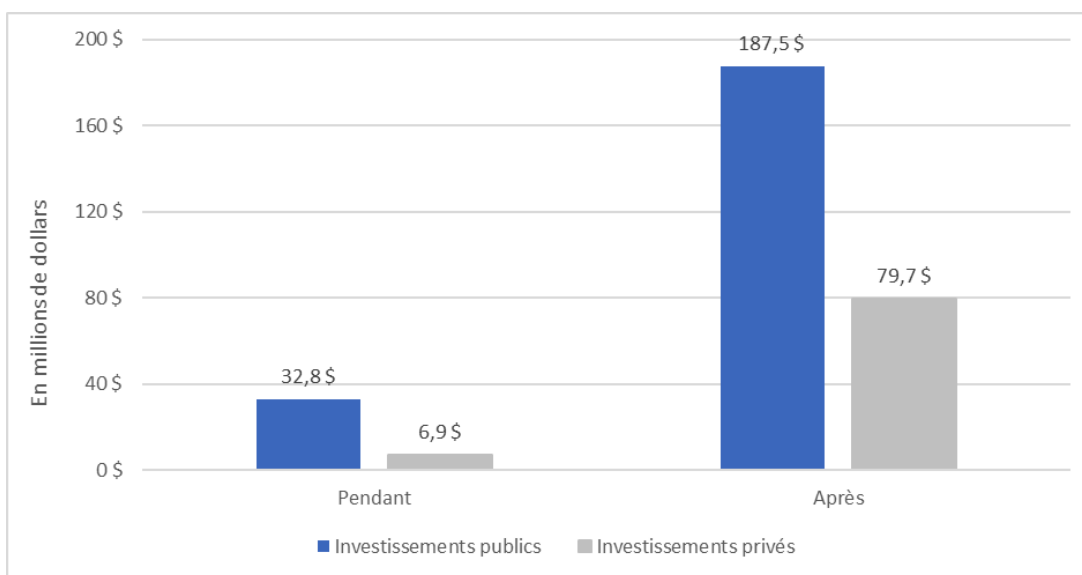
1. Trente-six (36) entreprises ont été créées, agrandies ou maintenues grâce à 10 projets de l'échantillon du PDEO qui ont été en mesure de fournir des données tout au long du projet et par la suite.
2. Les 21 projets de l'échantillon du PDEO qui ont pu fournir des données ont créé 222 ETP. Environ 68 % des postes, ou 151,5, visaient des emplois pour du personnel hautement qualifié. Près des trois quarts de tous les postes créés par les projets de l'échantillon de PDEO ont été générés après la fin du projet du PDEO. Les centres de commercialisation représentaient 84 % des emplois destinés à du PHQ alors que les universités ont créé 16 % des autres emplois dans cette catégorie.
3. Le nombre de personnes formées grâce aux projets de l'échantillon du PDEO comprenait :
 - 1 095 membres de PHQ – environ deux tiers de cette formation ont été offerts par les universités, alors que le reste a été principalement exécuté par les centres de commercialisation;
 - 3 851 étudiants – plus de 80 % de la formation destinée aux étudiants a été offerte par les universités et le reste a été exécuté par les centres de commercialisation;

- 2 409 autres personnes – les organismes de développement économique représentaient la majorité (71 %) des autres personnes formées, alors que les universités et les centres d'innovation ont offert le reste de la formation.

La plupart des formations ont été offertes après la fin des projets de l'échantillon du PDEO.

4. L'investissement supplémentaire amassé par 25 projets de l'échantillon du PDEO s'élevait à 306,9 millions de dollars, dont 72 % représentaient des investissements publics et 28 %, des investissements privés. La plupart (87 %) de ces investissements supplémentaires ont été amassés après la fin des projets de l'échantillon du PDEO.

Investissements publics et privés supplémentaires amassés par les projets de l'échantillon du PDEO (n=25)



5. En tout, 720 produits, services et technologies ont été commercialisés par 17 projets de l'échantillon du PDEO. La plus grande part (97 %) de la commercialisation a été effectuée par les centres d'innovation après la fin des projets du PDEO, alors que le reste a été réalisé par les universités après l'achèvement des projets.
6. La proportion des projets de l'échantillon du PDEO qui sont toujours en cours d'exécution par des centres d'innovation et des universités totalise 77 % et 70 % respectivement, ce qui est un taux considérablement plus élevé que pour les organismes de développement économique (29 %).
7. Plus de la moitié des projets de l'échantillon du PDEO ont généré des revenus (p. ex. frais pour des services). La proportion des projets de l'échantillon du PDEO ayant généré des revenus est plus élevée pour les centres d'innovation (77 %) comparativement aux universités (44 %) et aux organismes de développement économique (28 %).

Cadre pour les futures analyses longitudinales visant les organismes à but non lucratif

En raison du petit échantillon et du manque de données disponibles de la plupart des clients du PDEO concernant les retombées des projets du programme après la fin des projets, il n'a pas été possible d'utiliser les résultats de cette analyse longitudinale pour estimer avec exactitude les retombées à long terme de tous les projets du PDEO. L'analyse longitudinale d'un échantillon de 28 projets du PDEO fait toutefois ressortir que les types d'impacts obtenus pendant le projet se poursuivent et, dans la plupart des cas, entraînent des retombées encore plus importantes que celles obtenues pendant le projet. Les retombées à long terme des projets du PDEO comprennent les suivantes :

- la création, l'agrandissement et le maintien d'entreprises;
- la création d'emplois destinés à du PHQ et d'autres types d'emplois;
- la formation de membres de PHQ, d'étudiants et d'autres personnes;
- la commercialisation de produits, de services et de technologies;
- l'augmentation d'investissements publics et privés additionnels.

La disponibilité de données sur la mesure du rendement qui sont appropriées et à jour est essentielle pour mener des analyses longitudinales efficaces. Les paragraphes suivants contiennent nos recommandations concernant les mesures de rendement les plus appropriées qui devraient servir à réaliser de futures analyses longitudinales du PDEO et d'initiatives semblables qui accordent du financement à des organismes à but non lucratif.

1. Des efforts devraient être déployés pour évaluer la possibilité de peaufiner encore plus le nombre d'indicateurs de rendement utilisés pour les projets du PDEO et pour avoir des indicateurs de rendement plus cohérents afin d'être en mesure de résumer les retombées globales des projets du PDEO. À la lumière des résultats de l'analyse longitudinale, voici une liste partielle d'indicateurs de rendement qui devraient être utilisés pour déterminer les retombées à court et à long terme des projets du PDEO :
 - le nombre d'entreprises créées, agrandies et maintenues pendant et après le projet;
 - le nombre de postes destinés à du PHQ et autres créés pendant et après le projet;
 - le nombre de membres de PHQ, d'étudiants et d'autres personnes formés pendant et après le projet;
 - le nombre de produits, de services et de technologies commercialisés pendant et après le projet;
 - les investissements publics et privés additionnels amassés pendant et après le projet.
2. Pour être en mesure d'évaluer les retombées à long terme des projets du PDEO, les données sur les indicateurs de rendement acceptés devraient être recueillies pendant au moins cinq ans et au plus 10 ans après la fin du projet.

Les paragraphes suivants décrivent la méthodologie pour de futures analyses longitudinales concernant le financement offert aux organismes à but non lucratif.

1. L'échantillon pour l'analyse longitudinale devrait être suffisamment gros pour permettre de faire ressortir des constatations significatives sur le plan statistique et l'échantillon devrait être représentatif de la population des projets financés.
2. Les renseignements recueillis sur les indicateurs de rendement pendant le projet et durant cinq ans après la fin du projet devraient constituer une source principale de données pour l'analyse longitudinale. Ces données sur le rendement devraient être complétées par des entrevues téléphoniques avec les bénéficiaires d'un certain nombre de projets financés par DEO afin de vérifier les données sur le rendement et d'obtenir des renseignements supplémentaires non fournis par les données sur le rendement.
3. Afin de détenir suffisamment de données pour qu'un modèle économique puisse déterminer les retombées à long terme des projets de DEO ou d'autres programmes semblables touchant des organismes à but non lucratif, l'analyse longitudinale devrait s'échelonner sur au moins cinq ans après la fin du projet.