



Étude

**Mesurer
l'incidence de BDC
sur ses client·es
(2014-2018)**

Juin 2022

Table des matières

Faits saillants	3
1. Pourquoi mesurer l'incidence de BDC ?.....	4
2. La clientèle de BDC réussit-elle mieux ?.....	5
3. L'incidence de BDC pendant la crise du pétrole	11
4. Conclusion.....	13
5. Méthodologie	14

Auteure

Sylvie Ratté, Économiste principale,
Banque de développement du Canada (BDC)
sylvie.ratte@bdc.ca

La présente recherche a été produite par l'équipe d'Analyse économique du service du Marketing et des Affaires publiques. Elle s'appuie sur des données et des compilations spéciales de Statistique Canada qui ont été analysées et interprétées par BDC. Toute erreur ou omission est la seule responsabilité de BDC. Le lecteur est l'unique responsable de l'usage qu'il fait des informations contenues dans ce rapport.

© Banque de développement du Canada, 2022

1 888 INFO BDC | bdc.ca

Faits saillants

Le présent rapport compare la performance des petites et moyennes entreprises ayant reçu du financement ainsi que des services-conseils de la Banque de développement du Canada (BDC) à celui d'entreprises similaires non clientes. L'analyse présentée ici a été réalisée par Statistique Canada à l'aide de données recueillies entre 2014 et 2018. Le rapport fournit une évaluation objective et quantifiable de l'incidence de BDC sur ses client·es.

Voici les faits saillants du rapport :

- Les entreprises clientes de BDC ont généralement obtenu de meilleurs résultats que les entreprises non clientes au chapitre de la **croissance des revenus**. Par exemple, la croissance des revenus des entreprises ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils a été en moyenne supérieure de 6,8 points de pourcentage à celle des entreprises non clientes après un an. Pour illustrer ce résultat, supposons que le taux de croissance des revenus des entreprises clientes a été de 8,8 % et que celui des entreprises non clientes, de 2,0 %; l'écart de 6,8 points de pourcentage représente l'incidence de BDC. La croissance des revenus des entreprises ayant obtenu seulement du financement de BDC a été plus élevée de 5,2 points de pourcentage, alors qu'elle a été supérieure de 5,0 points de pourcentage pour les entreprises ayant reçu uniquement des services-conseils.
- Les entreprises clientes ont également généré une **croissance de l'emploi plus élevée** la plupart des années après avoir obtenu du soutien de BDC. Plus précisément, les entreprises ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils affichaient une croissance de l'emploi supérieure de 2,2 points de pourcentage après un an.
- Le **taux de survie** des entreprises clientes (proportion des entreprises toujours en activité) a été légèrement plus élevé que celui des entreprises non clientes. Par exemple, trois ans après avoir reçu à la fois du financement et des services-conseils de BDC, le taux de survie des entreprises clientes était plus élevé de 0,15 point de pourcentage.
- BDC a eu une **incidence positive sur la croissance des revenus des entreprises clientes au cours d'une période marquée par une forte baisse des prix du pétrole, ce qui a entraîné une légère récession au Canada**. Les entreprises ayant obtenu du financement et des services-conseils en 2014 affichaient une croissance de leurs revenus supérieure de 10,3 points de pourcentage à celle des entreprises non clientes un an après avoir reçu le soutien de BDC et de 5,3 points de pourcentage deux ans après. Ces résultats confirment le rôle essentiel que joue BDC pour épauler les entreprises canadiennes en périodes difficiles.

1

Pourquoi mesurer l'incidence de BDC ?

BDC s'emploie à soutenir les entrepreneur·es canadien·nes en leur offrant du financement et des services-conseils adaptés aux besoins de leurs entreprises.

Son objectif est de contribuer à la création d'entreprises plus solides et plus concurrentielles pour le bien de toute la population canadienne. Afin de connaître la mesure dans laquelle cet objectif est atteint, BDC a demandé à Statistique Canada de réaliser une évaluation indépendante sur son incidence sur ses client·es.

La présente étude, qui repose sur des données recueillies entre 2014 et 2018, constitue la cinquième réalisée pour BDC. Au cours de cette période, BDC a accordé du financement par emprunt totalisant 17,4 milliards de dollars à plus de 63 000 entreprises par l'entremise de centres d'affaires situés partout au pays ainsi qu'en ligne sur bdc.ca.

Le présent rapport vise à répondre aux questions suivantes :

- ① Les entreprises clientes de BDC connaissent-elles une croissance plus rapide que des entreprises similaires qui ne sont pas clientes de BDC ?
- ② Les entreprises clientes de BDC créent-elles plus d'emplois ?
- ③ Les entreprises clientes de BDC ont-elles plus de chances de survivre que des entreprises similaires non clientes ?



La clientèle de BDC réussit-elle mieux ?

L'analyse de Statistique Canada montre que les entreprises clientes de BDC ont obtenu des résultats nettement supérieurs à ceux des entreprises non clientes qui présentent des caractéristiques semblables.

L'incidence de BDC sur la croissance des revenus et la croissance de l'emploi a été plus prononcée. Plus précisément, par rapport au groupe de comparaison, son incidence a été plus prononcée chez les entreprises qui ont reçu à la fois du financement et des services-conseils. De plus, elle s'est maintenue au fil du temps.

Les sections qui suivent fournissent plus de détails sur l'ampleur et la durée de l'incidence de BDC sur sa clientèle.

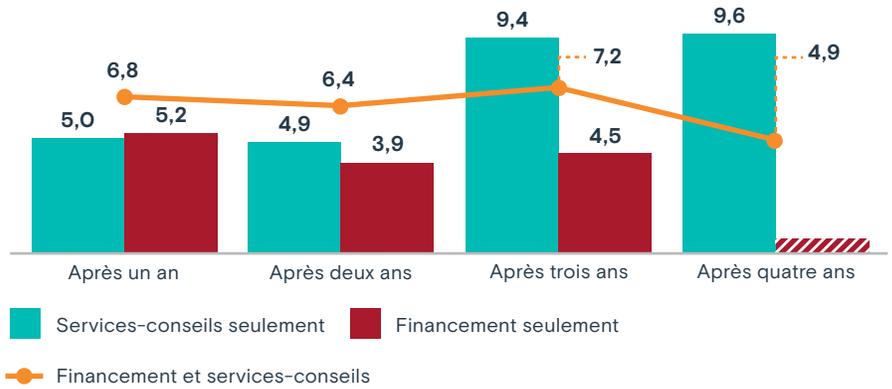
Incidence sur la croissance des revenus

Les entreprises clientes de BDC ont mieux réussi que les entreprises non clientes au chapitre de la croissance des revenus. L'incidence de BDC a été plus prononcée chez les entreprises ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils. En moyenne, la croissance après un an des revenus des entreprises qui ont reçu les deux types de services a été supérieure de 6,8 points de pourcentage à celle des entreprises non clientes, sur la période de 2014 à 2018. La croissance des revenus des entreprises ayant obtenu seulement du financement de BDC a été plus élevée de 5,2 points de pourcentage, alors qu'elle a été supérieure de 5,0 points de pourcentage chez les entreprises ayant uniquement fait appel aux services-conseils.

L'incidence positive de BDC sur la croissance des revenus est demeurée statistiquement significative pendant au moins quatre ans pour la plupart des groupes d'étude, sauf pour les entreprises ayant obtenu du financement seulement, où on n'a observé aucune différence statistique après quatre ans.

Graphique 1 — La combinaison des deux types de services a une incidence positive sur la croissance des revenus

(Différence entre les entreprises clientes et les entreprises non clientes; points de pourcentage)



Remarque: Les barres hachurées et l'absence de chiffres signifient que la différence estimée entre les entreprises clientes de BDC et les entreprises non clientes était nulle d'un point de vue statistique; autrement dit, elle était trop mince pour conclure que BDC avait eu une incidence.

Source: Statistique Canada.

L'incidence de BDC

Un exemple chiffré

La présente étude porte sur l'incidence que les services de BDC ont eue sur les entreprises clientes jusqu'à quatre ans après la prestation d'un service. Par exemple, les données de Statistique Canada montrent qu'un an après être devenue cliente de BDC, le taux de croissance des revenus d'une entreprise serait supérieur de 6,8 points de pourcentage à celui d'une entreprise qui n'est pas cliente.

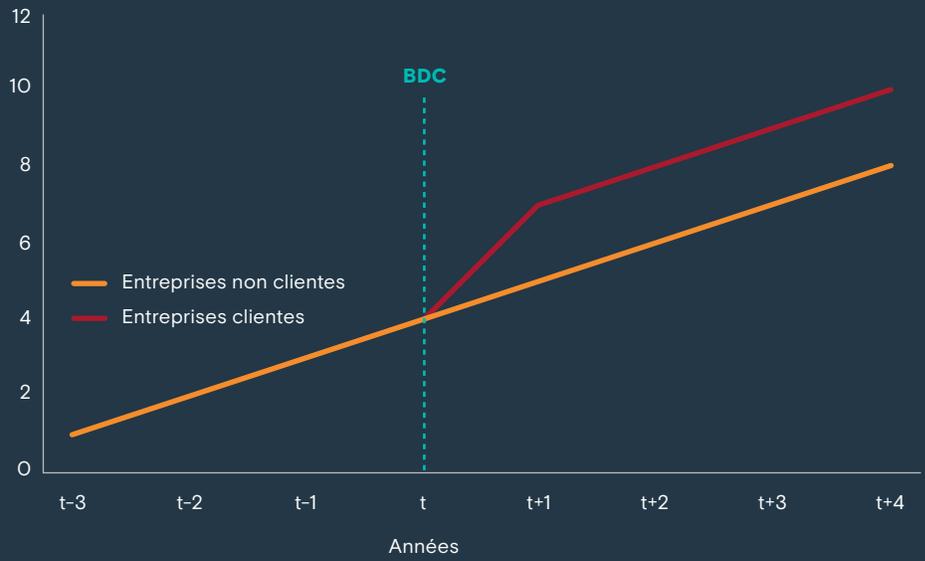
Un exemple chiffré peut aider à illustrer l'incidence de BDC. Prenons deux entreprises similaires: la première est devenue cliente de BDC à la fin de l'année (t) et la seconde est demeurée non cliente. Supposons que les deux entreprises généraient des revenus de 1,9 million de dollars avec une croissance des revenus de 2 % pour l'année (t). Dans notre exemple, le taux de croissance des revenus de l'entreprise cliente augmenterait de 6,8 points de pourcentage, passant de 2,0 % à 8,8 % dans l'année suivant l'année (t), tandis que le taux de croissance de l'entreprise non cliente demeurerait à 2,0 %. En dollars, les revenus de l'entreprise cliente passeraient ainsi de 1,9 million de dollars à 2,07 millions de dollars, tandis que les revenus de l'autre entreprise s'élèveraient à 1,94 million de dollars.

L'incidence positive de BDC sur sa clientèle persiste

Le graphique 2 illustre l'incidence des services de BDC. Plus exactement, comme le montre la pente ascendante de la ligne rouge, le taux de croissance des principales mesures du rendement examinées dans cette étude (revenus et nombre d'employé-es) a augmenté au cours des cinq années qui ont suivi la prestation du service. Dans cet exemple, après la deuxième année, l'incidence sur les taux de croissance n'était plus significative et la croissance des entreprises clientes et des entreprises non clientes s'est poursuivie au même rythme. Néanmoins, il convient de noter que la de croissance initiale des entreprises clientes se fait à partir d'une base plus élevée que celle des entreprises non clientes en raison du soutien reçu de BDC.

Graphique 2 — Maintien de l'incidence de BDC sur les entreprises clientes au fil du temps

(Croissance en points de pourcentage)



Source: Statistique Canada.

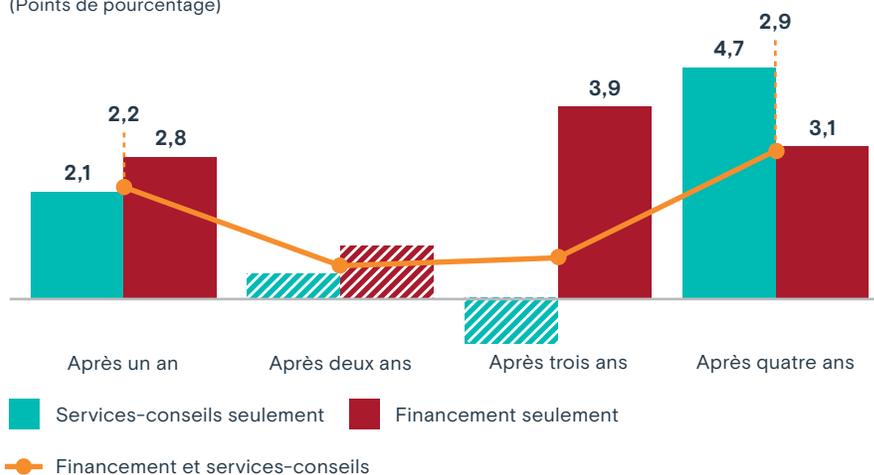
Incidence sur la croissance de l'emploi

Les entreprises clientes de BDC ont généré une croissance de l'emploi supérieure à celle des entreprises non clientes pendant quelques années. Plus précisément, la croissance de l'emploi des entreprises clientes qui ont reçu à la fois du financement et des services-conseils a été supérieure de 2,2 points de pourcentage à celle du groupe de comparaison après un an. La croissance de l'emploi a été supérieure de 2,8 points de pourcentage chez les entreprises clientes ayant obtenu uniquement du financement de BDC et de 2,1 points de pourcentage chez les entreprises clientes ayant uniquement fait appel aux services-conseils.

Au cours des deuxième et troisième années suivant la prestation, le soutien fourni par BDC n'a eu pratiquement aucune incidence positive sur l'emploi, sauf pour la troisième année pour les entreprises clientes ayant obtenu du financement seulement. Toutes les entreprises clientes de BDC ont enregistré une croissance de l'emploi plus importante quatre ans après avoir reçu les services de BDC.

Graphique 3 – Différence entre le taux de croissance annuel de l'emploi des entreprises clientes et des entreprises non clientes

(Points de pourcentage)



Remarque : Les barres hachurées et l'absence de chiffres signifient que la différence estimée entre les entreprises clientes de BDC et les entreprises non clientes était nulle d'un point de vue statistique; autrement dit, elle était trop mince pour conclure que BDC avait eu une incidence.

Source: Statistique Canada.

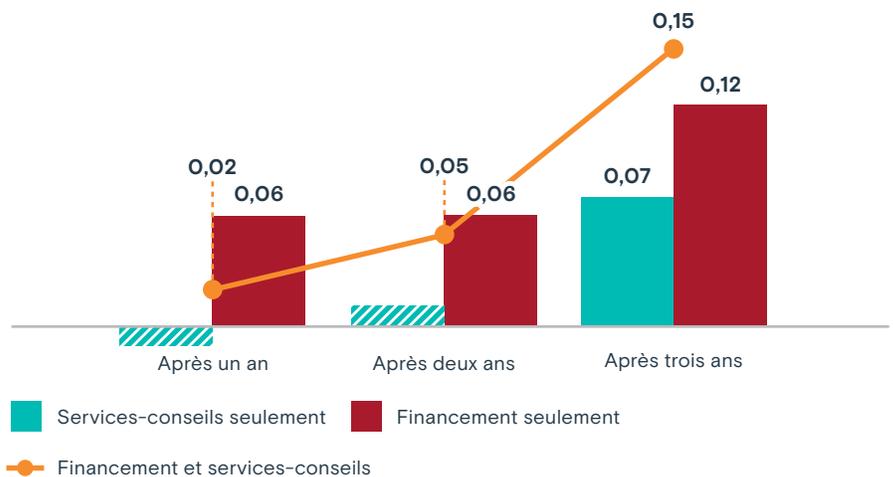
Incidence sur les taux de survie

Le taux de survie (la proportion des entreprises toujours en activité après un an) a été légèrement plus élevé pour les entreprises clientes que pour les entreprises non clientes. Un an après la prestation de services de BDC, le taux de survie a été supérieur de 0,06 point de pourcentage chez les entreprises ayant reçu uniquement des services de financement et de 0,02 point de pourcentage chez les entreprises qui ont reçu à la fois du financement et des services-conseils.

L'incidence de BDC sur le taux de survie s'est également maintenue au fil du temps. Après trois ans¹, le taux de survie des entreprises ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils était plus élevé de 0,15 point de pourcentage que celui des entreprises similaires non clientes. Le graphique 4 présente la différence entre les taux de survie et montre que cette différence s'est maintenue et a même augmenté au fil du temps.

Graphique 4 – Différence entre le taux de survie des entreprises clientes et entreprises non clientes

(Points de pourcentage)



Remarque: Les barres hachurées et l'absence de chiffres signifient que la différence estimée entre les entreprises clientes de BDC et les entreprises non clientes était nulle d'un point de vue statistique; autrement dit, elle était trop mince pour conclure que BDC avait eu une incidence.

Source: Statistique Canada.

¹ Aux fins de l'estimation des taux de survie, la disparition d'une entreprise a été prise en compte s'il manquait des renseignements relatifs aux revenus et à l'emploi de ladite entreprise pour deux années consécutives (p. ex., une entreprise a disparu en 2017 si des renseignements existaient avant 2017 et qu'il n'y en avait pas en 2017 et 2018). Pour cette raison, il est trop tôt pour déterminer les résultats après quatre ans.

3

L'incidence de BDC pendant la crise du pétrole

La période considérée pour l'étude couvre la période au cours de laquelle le prix du pétrole a chuté de 70 %, soit à compter du milieu de 2014.

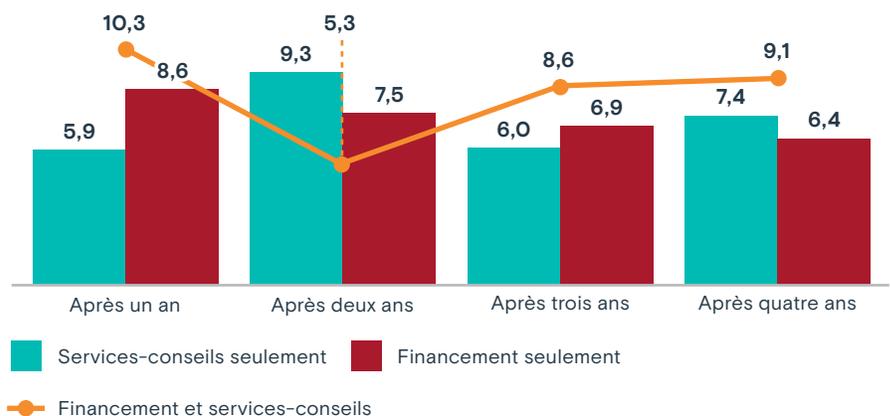
Cette « crise du pétrole » a été ressentie non seulement dans les régions productrices de pétrole comme l'Alberta, la Saskatchewan et Terre-Neuve-et-Labrador, mais elle a également eu des répercussions dans d'autres provinces, comme la Colombie-Britannique et l'Ontario, où de nombreuses entreprises sont des fournisseurs de l'industrie du pétrole et du gaz. Pour déterminer si BDC a joué un rôle complémentaire sur le marché au cours de cette période, nous avons examiné les entreprises que BDC a soutenues en 2014 afin de mesurer leur croissance au cours des années suivantes. Les résultats de Statistique Canada à cet égard sont présentés dans cette section.

Incidence sur la croissance des revenus

Les entreprises ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils durant la crise du pétrole ont affiché une croissance des revenus supérieure à celle des entreprises non clientes. Plus précisément, la croissance des revenus des entreprises ayant reçu les deux types de services en 2014 était supérieure de 10,3 points de pourcentage, un an plus tard, à celle des entreprises non clientes. En fait, l'incidence sur la croissance des revenus est demeurée positive tout au long de la période étudiée. Ces résultats reflètent le rôle de prêteur complémentaire de BDC pendant les périodes difficiles pour les entreprises canadiennes.

Graphique 5 — Différence entre le taux de croissance des revenus des entreprises ayant reçu des services de BDC en 2014 et des entreprises non clientes

(Points de pourcentage)

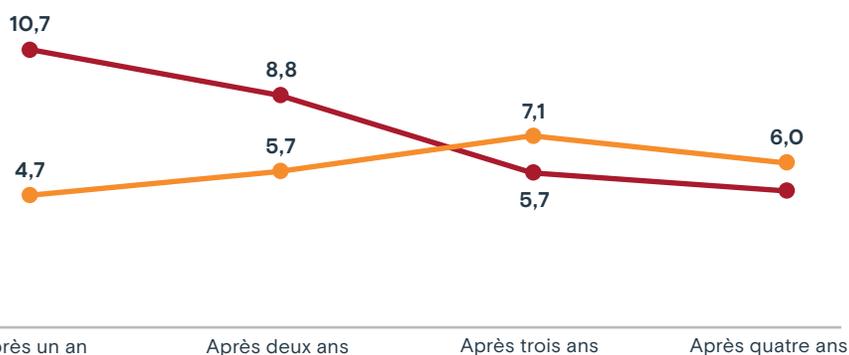


Source: Statistique Canada.

Les entreprises des secteurs les plus touchés par la forte baisse des prix du pétrole, comme les secteurs des ressources, de la construction et de la fabrication, ont encore plus tiré profit des services de BDC. Par exemple, les entreprises qui ont reçu les deux types de services dans les secteurs des ressources et de la construction affichaient un an plus tard une croissance des revenus supérieure de 10,7 points de pourcentage à celle des entreprises non clientes exerçant leurs activités dans les mêmes secteurs. Un après avoir reçu les deux services, les entreprises du secteur manufacturier affichaient une croissance de leurs revenus supérieure de 4,7 points de pourcentage à celle des entreprises non clientes du même secteur. L'incidence sur la croissance des revenus est demeurée positive pendant la majeure partie des années considérées.

Graphique 6 – Différence entre le taux de croissance des revenus des entreprises ayant reçu les deux types de services de BDC et les entreprises non clientes

(Points de pourcentage)



Remarque: L'absence de chiffres signifie que la différence estimée entre les entreprises clientes de BDC et les entreprises non clientes était nulle d'un point de vue statistique; autrement dit, elle était trop mince pour conclure que BDC avait eu une incidence.

Source: Statistique Canada.

4

Conclusion

La présente étude démontre l'incidence positive de BDC sur les petites et moyennes entreprises canadiennes et confirme le rôle complémentaire de BDC dans l'économie.

Elle révèle que les entreprises clientes de BDC ont obtenu des résultats en matière de croissance des revenus, de croissance de l'emploi et de taux de survie qui sont supérieurs à ceux qu'ils auraient dégagés s'ils n'avaient pas fait appel aux services de BDC. Les entreprises qui ont obtenu à la fois du financement et des services-conseils ont dans l'ensemble affiché de meilleurs résultats selon les indicateurs de rendement clés.

En comparaison avec celui des entreprises non clientes, le rendement des entreprises clientes est demeuré positif au fil du temps, quel que soit le cycle économique. Cela illustre le rôle important que joue BDC pour épauler entreprises dans les moments difficiles.

5

Méthodologie

Cette étude regroupe tous les éléments clés d'une analyse d'impact économique rigoureuse.

Premièrement, elle a été réalisée par un organisme tiers indépendant, soit Statistique Canada. Deuxièmement, les indicateurs choisis pour évaluer l'incidence de BDC sont ceux qui sont généralement utilisés pour mesurer la performance d'une entreprise, et ils sont liés à l'objectif de BDC de favoriser la réussite d'entreprises solides et concurrentielles. Statistique Canada disposait d'une quantité suffisante de renseignements sur les entreprises pour réaliser des études longitudinales de même que suffisamment de données pour constituer des groupes de comparaison assez semblables aux groupes de client·es. Enfin, Statistique Canada a utilisé des outils statistiques sophistiqués afin de déterminer si les entreprises clientes obtenaient de meilleurs rendements que les entreprises non clientes, et, le cas échéant, dans quelle mesure.

Comment a-t-on procédé pour mesurer l'incidence de BDC?

Les résultats présentés dans ce rapport ont été estimés par Statistique Canada à partir de données réelles provenant de déclarations de revenus, de documents administratifs et d'autres sources d'information sur les petites et moyennes entreprises. Les estimations fournissent une évaluation indépendante et objective de l'incidence de BDC sur sa clientèle.

Statistique Canada a utilisé une approche en trois étapes pour évaluer l'incidence de BDC. Chaque étape est décrite ci-dessous.

1 BDC a fourni à Statistique Canada une liste de 66 064 entreprises qui ont reçu du financement et de 2 278 entreprises ayant fait appel aux services-conseils.

L'organisme statistique du Canada a apparié les listes de BDC avec le Registre des entreprises. Ces nouvelles listes couvraient les années 2016 et 2017. Ces renseignements ont été ajoutés à la liste de 54 658 entreprises clientes ayant reçu du financement et des services-conseils déjà appariées pour la période de 2008 à 2015.

Les correspondances ont été établies à partir des noms, des adresses et des numéros de téléphone des entreprises clientes. Le taux de correspondance pour la période de 2016 à 2017 était de 99,77 % dans le cas de la liste des entreprises ayant reçu du financement et de 99,69 % pour la liste des entreprises qui ont reçu des services-conseils.

L'analyse d'impact pour la période de 2014 à 2018 a été fondée sur un total de 52 886 entreprises clientes, soit 42 636 entreprises ayant reçu du financement seulement, 3 373 entreprises ayant fait appel aux services-conseils seulement et 6 877 entreprises qui ont obtenu les deux types de services.

2 Statistique Canada a ensuite utilisé le Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux (FMLCN), une base de données administratives qui contient des données provenant des dossiers administratifs d'impôt, du Registre des entreprises et de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail.

Le fichier a été utilisé pour créer un groupe de contrôle d'entreprises non clientes et pour extraire des renseignements sur les variables d'intérêt pour l'étude (revenus, emploi, productivité, rentabilité et taux de survie).

L'analyse d'appariement conditionnel a ensuite été effectuée au moyen de coefficients de propension qui utilisent les moyennes des caractéristiques principales des entreprises: l'âge, les revenus, l'actif, le passif, le nombre d'employé-es, les régions et le secteur d'activité déterminé par les codes industriels à deux chiffres du SCIAN. Les moyennes ont été calculées pour les années pertinentes (c.-à-d. en utilisant les moyennes des trois années précédant la réception des services de BDC). De plus, chaque entreprise cliente a été comparée à un groupe de cinq entreprises non clientes.

3 Enfin, Statistique Canada a réalisé des analyses de régression pour déterminer si le rendement financier des entreprises clientes différait statistiquement de celui des entreprises non clientes après la réception des services.

Le cas échéant, Statistique Canada a également mesuré l'ampleur de la différence par rapport à une série de variables: la croissance des revenus, l'emploi, la productivité et la rentabilité, et le taux de survie.

Les principaux résultats de l'analyse d'impact sur ces variables sont présentés dans la section suivante. Les résultats concernant la productivité et la rentabilité ne sont pas présentés parce qu'ils ne sont pas statistiquement différents de zéro la plupart du temps. Tous les résultats sont exprimés en points de pourcentage. Pour chaque service (financement, services-conseils ou les deux), les répercussions sont présentées sous forme de moyennes pour les années suivant la prestation.

Comparaison avec les résultats précédents

L'étude d'incidence précédente, menée par Statistique Canada pour les années 2008 à 2015, couvrait notamment la grande récession de 2008-2009. L'incidence de BDC sur la croissance des revenus de ses clients a été plus importante pour tous les types de services au cours de cette période qu'au cours de la période de 2014 à 2018 couverte par la plus récente étude d'impact.

Les différences dans les résultats pourraient s'expliquer par le fait que les deux études visaient différentes périodes ou encore par le fait que le nombre d'années couvertes dans chaque évaluation était différent. Le rôle anticyclique de BDC a eu une incidence plus importante pendant la grande récession que pendant la crise du pétrole de 2014-2015, couverte par l'étude la plus récente. L'incidence de BDC sur la croissance des revenus des entreprises clientes a été positive au cours des deux périodes.



bdc 
financement.
conseil.
savoir-faire.

**Pour en savoir plus,
visitez bdc.ca**

Communiquez avec nous
T 1 888 463-6232
C info@bdc.ca

ISBN: 978-1-990813-05-4
ST-CLIENTIMPACT-F2206

This document is also available in English.