



Industry
Canada

Industrie
Canada

Évaluation de la Politique des retombées industrielles et régionales

Rapport Final

Préparé pour:
Industrie Canada

Préparé par:
Goss Gilroy Inc.
Management Consultants

Présenté au Comité ministériel d'évaluation le 26 février 2015
Approuvé par le Sous-Ministre le 23 Mars 2015

Table des matières

| | |
|---|-----------|
| Résumé | i |
| 1.0 Introduction | 1 |
| 2.0 Profil de la Politique des RIR..... | 2 |
| 2.1 Contexte..... | 2 |
| 2.2 Objectifs de la politique..... | 2 |
| 2.3 Mise en œuvre de la politique | 3 |
| 2.4 Ressources du programme..... | 6 |
| 2.5 Modèle logique | 6 |
| 3.0 Objectifs et méthodologie | 8 |
| 3.1 Portée et objectifs de l'évaluation | 8 |
| 3.2 Questions de l'évaluation | 8 |
| 3.3 Méthodes de collecte des données..... | 9 |
| 3.4 Limites | 11 |
| 4.0 Constatations | 13 |
| 4.1 Pertinence | 13 |
| 4.2 Rendement..... | 17 |
| 5.0 Conclusions et recommandations | 34 |
| Recommandations | 35 |
| Annexe A : Définitions | 36 |
| Annexe B : Profil de l'échantillon | 38 |
| Annexe C : Analyse entrants-extrants..... | 42 |
| Annexe D : Autres ventilations de l'enquête..... | 49 |

Liste des tableaux et figures

| | |
|--|----|
| Tableau 1: Profil de financement de la Direction des RIR, 2008-2009 à 2012-2013 | 6 |
| Tableau 2: Statut de l'organisation bénéficiaire de RIR et affiliation avec l'entrepreneur principal | 22 |
| Tableau 3: Analyse E-E des obligations en matière de RIR 2008-2019 (modèle fermé) | 24 |
| Tableau 4: Ventes dérivées projetées des marchés de RIR (2008-2019) (en dollars)..... | 25 |
| Tableau 5: Dates de mise en œuvre des améliorations à la politique | 29 |
| Tableau 6: Coût du programme en pourcentage des dollars de RIR (obligations) | 31 |
| | |
| Figure 1: Modèle logique des RIR..... | 7 |
| Figure 2: Marché de RIR/ contribution des transactions aux bénéficiaires de RIR..... | 20 |
| Figure 3: Effet des marchés ou transactions de RIR sur les ventes et le marketing | 27 |
| Figure 4: Effet des marchés ou transactions de RIR sur les nouvelles ventes | 28 |

Acronymes

| | |
|----------|--|
| AIAC | Association des industries aérospatiales du Canada |
| AMP | Accord sur les marchés publics |
| APECA | Agence de promotion économique du Canada atlantique |
| C.-B. : | Colombie-Britannique |
| CCSP | Comité consultatif supérieur de projet |
| CI | Nouveau cadre d'investissement |
| CIC | Capacités industrielles clés |
| CMV | Chaîne mondiale de valeur |
| DP | Demande de propositions |
| E-E | Entrants-extrants |
| ETP | Équivalent temps plein |
| FC | Forces canadiennes |
| GATT | Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce |
| IC | Industrie Canada |
| LATP | Liste améliorée des technologies prioritaires |
| MDN | Ministère de la Défense nationale |
| ODR | Organismes de développement régional |
| OMC | Accord relatif à l'OMC |
| PHQ | Personnel hautement qualifié |
| PI | Propriété intellectuelle |
| PIB | Produit intérieur brut |
| PME | Petites et moyennes entreprises |
| R. et D. | Recherche et développement |
| RIR | Retombées industrielles et régionales |
| RIT | Retombées industrielles et technologiques |
| SAMD | Stratégie d'approvisionnement en matière de défense |
| SCT | Secrétariat du Conseil du Trésor |
| SCIAN | Système de classification des industries de l'Amérique du Nord |
| SDCD | Stratégie de défense Le Canada d'abord |
| TPSGC | Travaux publics et Services gouvernementaux Canada |
| VEC | Valeur de l'élément canadien |
| VTEC | Valeur totale de l'élément canadien |

Sommaire

Objectifs, portée et méthode

L'objectif de la Politique des retombées industrielles et régionales (RIR) est de contribuer à la viabilité permanente des capacités des sociétés canadiennes en matière de fabrication et de services de haute technologie et d'améliorer leur capacité de faire concurrence sur les marchés intérieurs et internationaux. Cette politique s'applique couramment aux marchés publics de plus de 100 millions de dollars en défense et en sécurité et est discrétionnaire pour les marchés publics de 2 à 100 millions de dollars.

En vertu de cette politique, les soumissionnaires retenus (entrepreneurs principaux) doivent entreprendre au Canada des activités d'affaires égales à la valeur du marché (obligations en matière de RIR). Plusieurs caractéristiques de la politique des RIR encouragent les entrepreneurs principaux à entreprendre des activités de haute qualité axées sur l'exportation avec des entreprises industrielles canadiennes (bénéficiaires des RIR) dans les régions du Canada. Tout maître d'œuvre de RIR doit démontrer cinq critères d'admissibilité lorsqu'il soumet une transaction de RIR à l'examen d'Industrie Canada : la causalité, l'apport différentiel, la valeur de l'élément canadien, l'à-propos et l'ayant droit.

La nouvelle Stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD) annoncée par le gouvernement du Canada le 5 février 2014 a marqué un changement fondamental de la Politique des RIR. La SAMD comportera une proposition de valeur. Au titre de la SAMD, les retombées industrielles régionales (RIR) seront transformées en retombées industrielles et technologiques (RIT).

Il existe en ce moment 40 entrepreneurs en défense qui assument des obligations en matière de RIR dans le cadre de 72 marchés différents qui offrent des occasions de marchés aux entreprises canadiennes en technologie de pointe d'une valeur de près de 25 milliards de dollars. Le premier de ces marchés remonte à 1996 et la plupart d'entre eux s'étendent sur 10 à 20 ans, ce qui signifie que les activités de RIR de ces marchés s'étendent aussi sur autant d'années.

L'objectif de la présente évaluation était de fournir à la direction du programme de l'information sur l'influence de la Politique des RIR pour éclairer la prise de décision. L'évaluation a été effectuée conformément à la *Directive sur la fonction d'évaluation* et traite des enjeux fondamentaux de la pertinence et du rendement. Elle couvre la période de cinq ans du 1er avril 2008 au 31 mars 2013 et est axée sur les aspects de la Politique des RIR qui relève d'Industrie Canada. Les méthodes suivantes ont servi à l'évaluation : l'étude des documents et l'analyse des données administratives; la recension des écrits; des entrevues des principaux informateurs (n=37), des études de cas; et une enquête (n=140 entreprises bénéficiaires). Un modèle entrants-extrants (E-E) a également servi à évaluer les répercussions de la Politique des RIR sur le produit intérieur brut (PIB).

Constatations

Pertinence

Le soutien fédéral est toujours nécessaire au développement industriel dans le secteur canadien de la défense et de la sécurité. L'approvisionnement en matière de défense échappe habituellement à la portée des accords commerciaux internationaux, ce qui permet le recours à des politiques de la compensation pour soutenir les secteurs intérieurs de la défense, de régler les enjeux en matière de sécurité et de récolter les bénéfices économiques issus des acquisitions en défense et en sécurité. Au Canada, les entreprises du secteur de la défense doivent surmonter plusieurs problèmes : la grande dépendance aux marchés étrangers, la taille relativement faible du marché de la défense canadien, les marchés fermés de certains pays, la demande intérieure cyclique et la compétitivité accrue des marchés de défense étrangers. Par conséquent, comme plusieurs pays, le gouvernement du Canada a mis en œuvre des politiques pour miser sur les bénéfices économiques de son approvisionnement en matière de défense et de sécurité.

La Politique des RIR correspond aux priorités du gouvernement fédéral et aux résultats stratégiques d'Industrie Canada. Elle s'harmonise également aux rôles et responsabilités du gouvernement fédéral en matière de commerce international et de défense.

Rendement

Les entrepreneurs principaux remplissent leurs obligations en matière de retombées industrielles régionales. Industrie Canada (IC) surveille les activités des marchés pour garantir que les obligations sont remplies et aucun cas n'a été rapporté d'un entrepreneur principal qui aurait négligé de respecter ses obligations en la matière. Pour la période de 2008 à 2013, les entrepreneurs se sont engagés à une somme totale de 11,2 milliards de dollars de nouvelles obligations dont 5,1 milliards de dollars ont déjà été déclarés et crédités. Toutes les obligations sont à jour et devraient être remplies conformément aux calendriers des marchés qui vont de 2008 à 2038.

Les bénéficiaires de RIR ont tiré parti des transactions de RIR à divers degrés. La qualité des transactions variait pour ce qui est des possibilités de renforcement des capacités à long terme des bénéficiaires de RIR. Par exemple, plusieurs marchés comportaient le développement de nouvelles technologies, le perfectionnement d'un personnel hautement qualifié, le transfert de technologies et le savoir-faire scientifique et technique accru des bénéficiaires des RIR. Les transactions les plus grosses avaient généralement un impact plus important. Mais la définition de « qualité » varie d'un secteur à l'autre, de même que d'une région géographique à l'autre, selon les personnes interrogées. Dans l'ensemble, l'analyse économétrique a révélé que 11,1 milliards de dollars¹ en nouvelles obligations de RIR entraînent une hausse totale du PIB de 12,4 à 19,0 milliards de dollars (impact direct, indirect et incidences secondaires, ainsi que les effets des ventes dérivées) sur la durée de vie des marchés. Les entrepreneurs principaux n'auraient pas une présence aussi importante au Canada en l'absence de la Politique des RIR, ce qui en indique le puissant effet causal et différentiel.

¹ Les lacunes de la saisie des données ont fait que l'analyse économétrique n'a pu être effectuée que sur 11,1 des 11,2 milliards de dollars d'obligations.

La Politique des RIR a suscité la croissance et la création de nouvelles relations d'affaires de ses bénéficiaires. Les transactions en matière de RIR ont mené à des ventes dérivées pour les bénéficiaires. On estime les ventes de 3,2 à 10,9 G\$ pour les trois prochaines années en tenant compte des ventes dérivées réelles et prévues (marché de RIR exclu). Le scénario moyen estime les ventes dérivées à 7,1 G\$. Ces effets viennent s'ajouter aux transactions de RIR. Dans certains cas, la Politique des RIR a contribué au développement de nouvelles relations d'affaires avec l'entrepreneur principal. Certaines de ces relations étaient susceptibles d'être à long terme alors que d'autres étaient intermittentes.

Dans plusieurs cas, les bénéficiaires de RIR ont profité d'occasions d'affaires supplémentaires avec d'autres entreprises après les premières transactions de RIR. Les bénéficiaires des RIR ont été inclus dans les chaînes mondiales de valeur des entrepreneurs principaux dans d'autres pays, se sont fait une réputation internationale à cause du contrat de RIR ou ont été présentés à d'autres clients potentiels grâce à l'entrepreneur principal.

Perspectives sur les améliorations de la Politique de 2009

Les plus récentes améliorations de la politique ont été mises en œuvre graduellement depuis 2009. En général, il est trop tôt pour dire ce qu'en seront les pleins effets. Les entrepreneurs principaux apprécient en général les options bancaires et d'adoption même si certains d'entre eux déclarent qu'une période plus longue de crédits bancaires leur permettrait plus de souplesse. On apprécie en général l'option des consortiums bien que ses résultats en soient encore inconnus dans plusieurs cas. On apprécie également la reconnaissance accrue de la valeur de la participation des entreprises canadiennes aux chaînes mondiales de valeur.

Efficiences opérationnelles et allocation optimale des ressources

IC a exécuté la Politique des RIR à faible coût étant donné que les frais administratifs représentaient moins d'un pour cent des nouvelles obligations de RIR créées pendant la période. L'administration de la Politique des RIR comportait des processus de vérification approfondie et certains éléments montrent que les ressources du programme étaient insuffisantes pour répondre aux cibles internes (c.-à-d. le temps de vérification des réclamations). Il est possible d'améliorer les processus par le recours à des outils électroniques pour la réception des réclamations et l'examen du niveau des activités de dotation. Il est également possible d'améliorer la reddition de comptes puisque les nouveaux systèmes de données sont en place pour le faire. Les avantages nets du programme sont bien au-dessus des coûts directs nécessaires pour administrer la politique.

Recommandations

1. La Direction générale des retombées industrielles et technologiques (DGRIT) doit s'assurer que la Politique des RIT encourage des résultats de grande qualité (y compris ceux cernés par l'examen des transactions antérieures de RIR) en définissant les facteurs de qualité et de réussite, en établissant des conditions de base et en surveillant le rendement.

2. La Direction générale des RIT doit s'assurer que le système de surveillance et de reddition de compte en place fait le suivi des effets pour les bénéficiaires des transactions de RIR et des nouvelles retombées industrielles et technologiques.
3. La Direction générale des RIT doit préciser et rationaliser ses procédures administratives.

1.0 Introduction

Le présent rapport présente les constatations d'une évaluation de la Politique des retombées industrielles et régionales (RIR). Son objectif global était d'évaluer la pertinence et le rendement de la Politique des RIR. Le rapport est ainsi structuré : les sections 2.0 et 3.0 décrivent le contexte et la méthode de l'évaluation. Les constatations de l'évaluation sont présentées dans la section 4.0 par enjeux évalués relatifs à la pertinence et au rendement. Les conclusions et recommandations font suite aux constatations dans la section 5.0.

2.0 Profil de la Politique des RIR

La présente section décrit la Politique des RIR et les arrangements administratifs pris pour la mettre en œuvre au sein d'Industrie Canada (IC). Veuillez consulter l'annexe A pour les définitions des termes techniques en RIR.

2.1 Contexte

Les achats de biens et services du gouvernement fédéral peuvent générer d'importants bénéfices industriels pour les entreprises canadiennes. Depuis le milieu des années 1970, le gouvernement du Canada exploite les bénéfices industriels dans le cadre de marchés publics fédéraux exemptés des accords de commerce international. Au titre de cette démarche, les entreprises qui présentent des soumissions pour les marchés de défense et de sécurité du gouvernement sont évaluées selon les bénéfices économiques de leur proposition pour le Canada, de même que sur leur prix et leur qualité.

En 1985, l'étude d'un groupe de travail sur les marchés publics a cerné des limites dans ce processus. Entre autres, on avait tendance à évaluer les acquisitions en fonction de chaque cas et sur ses bénéfices régionaux à court terme, et on insistait sur la quantité, et non sur la qualité, de ces bénéfices industriels. En réaction aux recommandations de ce groupe de travail, le gouvernement du Canada a mis en œuvre, en 1986, une Politique des RIR qui offre le cadre nécessaire pour miser sur les marchés publics fédéraux en matière de défense et de sécurité dans le but de susciter un développement industriel et régional à long terme au Canada.

2.2 Objectifs de la politique

Les objectifs de la Politique des retombées industrielles et régionales (RIR) sont de contribuer à la viabilité permanente des capacités des compagnies canadiennes en matière de fabrication et de services de haute technologie et d'améliorer leur capacité de faire concurrence sur les marchés intérieurs et internationaux. Cette politique s'applique couramment aux marchés publics de plus de 100 millions de dollars en défense et en sécurité et est discrétionnaire pour les marchés publics de 2 à 100 millions de dollars.

En vertu de cette politique, les soumissionnaires retenus (entrepreneurs principaux) doivent entreprendre au Canada des activités d'affaires égales à la valeur du marché (obligations en matière de RIR). Plusieurs caractéristiques de la politique des RIR encouragent les entrepreneurs principaux à entreprendre des activités de haute qualité axées sur l'exportation avec des entreprises industrielles canadiennes (bénéficiaires des RIR) dans les régions du Canada pour respecter leurs obligations en matière de RIR. La proposition de RIR optimale entraînera la création et l'exploitation de capacités, de connaissances, de technologies et de marchés ayant des bénéfices durables pour l'industrie canadienne. Il est important de souligner que certains entrepreneurs principaux sont des entreprises canadiennes non affiliées contrairement à plusieurs qui sont affiliées à des multinationales étrangères.

2.3 Mise en œuvre de la politique

La Politique des RIR est administrée et gérée par les cadres de la Direction des retombées industrielles et régionales d'Industrie Canada (maintenant connue sous le nom de Direction générale des retombées industrielles et technologiques (DGRIT)). À titre de responsable des RIR, Industrie Canada est profondément engagé tant dans le processus d'acquisition que dans la gestion post-contractuelle des obligations en matière de RIR.

Les obligations en matière de RIR des entrepreneurs principaux sont remplies au moyen de transactions de RIR. Une transaction est une activité d'affaires entre l'entrepreneur principal et une entreprise ou une organisation canadienne qui contribue à remplir les obligations de l'entrepreneur principal en matière de RIR. La transaction peut être directement liée à l'article acheté ou peut y être liée indirectement par le biais des autres secteurs d'activité de l'entrepreneur principal. Une transaction peut comporter plusieurs types d'activités, y compris l'achat de biens et services canadiens, l'investissement dans des activités de développement des entreprises, l'investissement en R. et D., le transfert de technologie et l'inclusion dans des plateformes de chaîne mondiale de valeur (c.-à-d. véhicules ou sous-systèmes importants).

Pour les marchés publics qui relèvent de la Politique des RIR, le processus d'acquisition commence habituellement par une réunion du ministère ou de l'agence responsable des marchés (habituellement le ministère de la Défense nationale), de l'autorité contractante (Travaux publics et Services gouvernementaux Canada) et d'Industrie Canada pour discuter du projet potentiel. Industrie Canada, avec l'aide des organismes de développement régional (ODR), élaborent les exigences en matière de RIR pour le marché public qui est approuvé par le Comité consultatif supérieur de projet (CCSP) ou un organisme interministériel semblable. Le CCSP est présidé par le ministère ou l'agence d'approvisionnement et est composé de cadres supérieurs d'Industrie Canada, de TPSGC, des ODR, du Secrétariat du Conseil du Trésor, de Finances Canada et du Bureau du Conseil privé. Il y a un processus d'examen semblable pour les projets d'une valeur de moins de 100 millions de dollars.

Lorsque le gouvernement du Canada décide d'une stratégie d'approvisionnement pour un projet particulier auquel s'applique la Politique des RIR, une demande de propositions (DP) est publiée sur le système d'appels d'offre en ligne du gouvernement. La DP décrit les exigences propres aux RIR pour ce marché. Dans sa réponse à la DP, le soumissionnaire doit présenter une proposition de RIR qui décrit comment il remplira ses obligations en la matière ainsi que ses propositions techniques et financières. La proposition de RIR doit comprendre des transactions de RIR particulières égales à au moins 30 % du prix de la soumission. Ces plans et transactions particulières forment la base des engagements contractuels du soumissionnaire retenu.

Une fois les propositions reçues, le ministère acheteur évalue les aspects techniques de la proposition et TPSGC ses aspects financiers. La proposition retenue doit satisfaire aux exigences techniques et financières précisées dans la DP.

Industrie Canada, avec les ODR, évalue les propositions de RIR des soumissionnaires. L'évaluation des RIR est fondée sur un ensemble d'exigences obligatoires en matière de RIR qui sont jugées satisfaisantes ou non satisfaisantes. Si le volet des RIR d'un soumissionnaire est jugé insatisfaisant, la totalité de la soumission est éliminée du processus d'approvisionnement.

L'équipe d'évaluation des RIR évalue les plans et les transactions particulières de RIR pour assurer qu'ils répondent aux exigences établies dans la DP et que ces transactions répondent aux critères d'admissibilité en matière de RIR comme suit :

- Causalité : Les transactions de RIR doivent être en partie suscitées clairement et de façon démontrable par l'obligation des RIR au Canada (c.-à-d. le travail n'aurait sans doute pas été réalisé au Canada autrement).
- À-propos : La transaction de RIR proposée doit être réalisée pendant la période de réalisation des RIR, habituellement la période du marché.
- Apport différentiel : Les transactions de RIR doivent comporter du nouveau travail au Canada. Lorsqu'une transaction de RIR indirecte consiste en l'achat des mêmes biens et services d'un fournisseur canadien existant de l'entrepreneur principal, seul est crédité le nouveau travail indépendamment de l'activité professionnelle antérieure.
- Partie admissible : La transaction de RIR doit être effectuée par l'entrepreneur principal, un de ses fournisseurs de première catégorie pour l'approvisionnement en défense et en sécurité ou par une des compagnies de leur groupe. L'entrepreneur principal est pleinement responsable de remplir les obligations en matière de RIR quel que soit le transfert à d'autres parties admissibles.

Tous les engagements de RIR sont mesurés selon la valeur de l'élément canadien (VEC), c'est-à-dire que seules la main-d'œuvre et les pièces canadiennes sont comptées au regard de ces obligations. De plus, les transactions de RIR doivent comporter une technologie à un niveau égal ou supérieur au projet d'acquisition. Une fois le contrat en place, Industrie Canada est responsable de la gestion et du suivi permanents des obligations de RIR. L'entrepreneur principal est tenu de soumettre à Industrie Canada un rapport annuel que les cadres examineront pour déterminer l'avancement de l'obligation de RIR. Le rapport contiendra les déclarations de ses transactions de RIR (activités opérationnelles et autres) qui précisent le travail fourni à l'industrie canadienne pendant l'année. L'entrepreneur principal ne reçoit de crédits de RIR envers ses obligations qu'une fois le rapport vérifié.

Cette vérification comporte l'examen par Industrie Canada de la documentation pertinente de l'entrepreneur principal (factures, bons de commande et autres renseignements sur les paiements) qui prouve que le travail a été réalisé comme le décrit la déclaration de RIR. Ce processus de vérification assure que le travail déclaré est exact et continue de répondre aux critères d'admissibilité des RIR. Si l'entrepreneur principal ne remplit pas l'obligation avant la fin du marché, les garanties de bonne exécution du marché sont dès lors exercées.

Il existe en ce moment au Canada 40 entrepreneurs en défense qui assument des obligations en matière de RIR dans le cadre de 72 contrats différents qui offrent des occasions de marchés canadiens en technologie de pointe d'une valeur de près de 25 milliards de dollars. Le premier de ces contrats remonte à 1996 et la plupart d'entre eux s'étendent sur 10 à 20 ans, ce qui signifie que leurs activités de RIR s'étendront sur autant d'années. La majorité des activités de RIR sont

soit achevées, en cours ou cernées. Le portefeuille de RIR est composé d'environ 2 000 transactions et de plus de 800 bénéficiaires différents, dont des grandes entreprises, des petites et moyennes entreprises (PME) et des établissements universitaires et de recherche publics.

Améliorations de 2009

Le lancement en 2008 de la Stratégie de défense Le Canada d'abord a eu d'importantes répercussions sur la Politique des RIR puisqu'elle dresse une vision des plans d'approvisionnement militaire et décrit près de 490 milliards de dollars d'investissements fédéraux dans ce domaine entre 2008-2009 et 2027-2028. Cette stratégie, avec les changements dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense et la crise économique, a été l'élément clé pour améliorer la Politique des RIR en décembre 2009. Ces améliorations ont été conçues pour optimiser les bénéfices des acquisitions futures en défense et pour favoriser les résultats plus stratégiques et à long terme de la Politique des RIR :

- en offrant aux entrepreneurs plus de souplesse et de temps pour préparer des activités de haute qualité. Le pourcentage des obligations de RIR qui avait été déterminé avant l'attribution d'un marché a été réduit de 60 % à 30 % et les entreprises avaient le droit de réserver des activités de RIR envers de futures obligations de RIR;
- en augmentant la collaboration publique et privée en recherche et développement pour stimuler la croissance économique. De nouvelles incitations ont été offertes aux consortiums publics-privés de R. et D., de même qu'un nouveau cadre d'investissement pour les investissements en R. et D. et en commercialisation chez les petites et moyennes entreprises canadiennes;
- en favorisant l'engagement précoce et stratégique des fournisseurs canadiens dans les chaînes mondiales de valeur (CMV). La Liste améliorée des technologies prioritaires a été mise en œuvre². Les entrepreneurs principaux ont été tenus de fournir des plans stratégiques avec les grandes obligations de RIR. Des incitations ont également été offertes pour améliorer le soutien à une participation accrue des entreprises canadiennes aux CMV.

² La Liste améliorée des technologies prioritaires (LATP) précise les technologies émergentes et de transformation nécessaires aux militaires canadiens pour toutes les plateformes clés. Cette liste est périodiquement mise à jour par le ministère de la Défense nationale à mesure de l'évolution de ses besoins technologiques essentiels.

2.4 Ressources du programme

Le tableau qui suit illustre les ressources mises à la disposition de la Direction des RIR pour gérer la Politique des RIR

Tableau 1: Profil de financement de la Direction des RIR, 2008-2009 à 2012-2013

| | 2008-2009 | 2009-2010 | 2010-2011 | 2011-2012 | 2012-2013 | Total |
|------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|---------------|
| Salaires | 1 176 699 \$ | 1 903 421 \$ | 2 122 937 \$ | 2 161 155 \$ | 2 250 687 \$ | 9 614 899 \$ |
| Opérations | 155 778 \$ | 355 135 \$ | 249 650 \$ | 365 849 \$ | 530 087 \$ | 1 656 499 \$ |
| Total | 1 332 477 \$ | 2 258 556 \$ | 2 372 587 \$ | 2 527 004 \$ | 2 780 774 \$ | 11 271 398 \$ |

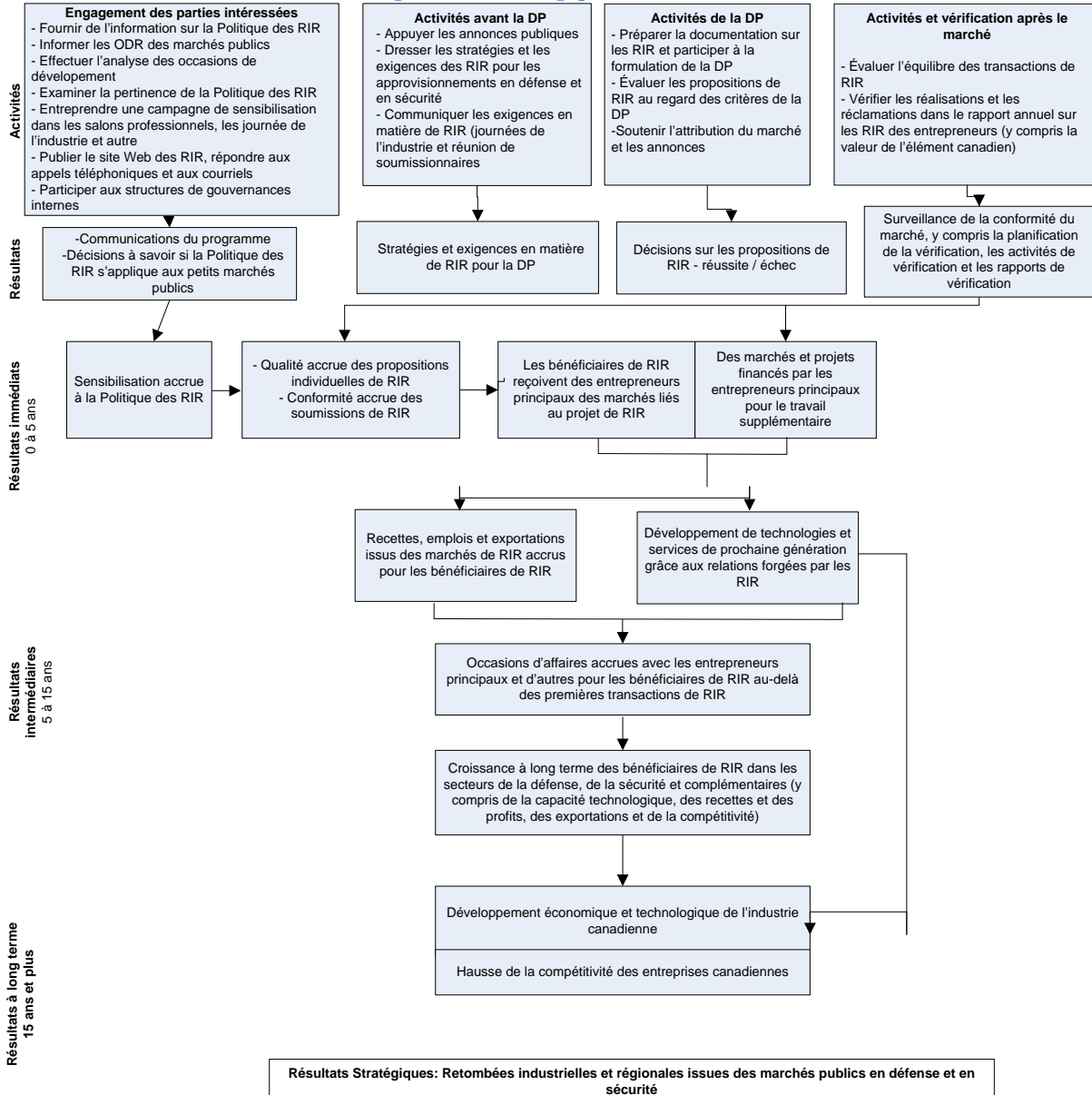
Source : Données du programme des RIR

La plus grande partie des ressources financières de la Direction des RIR est consacrée aux salaires du personnel. La Direction dispose de 26 ETP. Industrie Canada ne fournit pas de financement aux entrepreneurs principaux ou aux bénéficiaires de RIR pour la réalisation des retombées industrielles et régionales. Le soumissionnaire retenu assume plutôt une obligation de RIR égale à la valeur du marché figurant à son bilan et cette obligation diminue avec chaque transaction de RIR réalisée jusqu'à épuisement de l'obligation de RIR restante.

2.5 Modèle logique

Le modèle logique est une représentation visuelle qui lie les activités, les extrants et les résultats du programme, qui offre une méthode systématique et visuelle pour illustrer la théorie du programme et qui montre la logique qui sous-tend la manière d'atteindre ses objectifs. Il sert également de fondement à la conception de la mesure du rendement et des stratégies d'évaluation. Le modèle logique de la Politique des RIR est représenté dans la Figure 1.

Figure 1: Modèle logique des RIR



3.0 Objectifs et méthodologie

La section qui suit présente la portée, les objectifs, les principes directeurs et les méthodes de collecte des données.

3.1 Portée et objectifs de l'évaluation

L'objectif de la présente évaluation était de fournir à la direction du programme de l'information sur l'effet de la Politique des RIR pour éclairer la prise de décision. L'évaluation a été effectuée conformément à la *Directive sur la fonction d'évaluation* et traite des enjeux fondamentaux de la pertinence et du rendement. Elle couvre la période de cinq ans du 1er avril 2008 au 31 mars 2013 et est axée sur les aspects de la Politique des RIR qui relève d'Industrie Canada.

3.2 Questions de l'évaluation

L'évaluation traitait des questions suivantes sur la pertinence et le rendement.

Pertinence

1. Le soutien fédéral est-il toujours nécessaire au développement industriel et régional dans le secteur canadien de la défense et de la sécurité. La Politique des RIR répond-elle à ce besoin?
2. La Politique des RIR correspond-elle aux priorités du gouvernement fédéral et aux résultats stratégiques d'Industrie Canada?
3. La Politique des RIR s'aligne-t-elle sur les rôles et responsabilités du gouvernement fédéral?

Rendement

4. Dans quelle mesure les entrepreneurs principaux ont-ils rempli leurs obligations?
5. Dans quelle mesure les bénéficiaires des RIR ont-ils tiré profit des transactions de RIR?
 - a. Les entreprises ont-elles bénéficié des transactions de RIR?
 - b. De quelle qualité étaient les transactions de RIR fournies par l'entrepreneur principal? (p. ex., transfert de propriété intellectuelle, soutien à la R. et D. supplémentaire et ainsi de suite)
 - c. Quels ont été les effets économiques différentiels des transactions « directes » et « indirectes » des RIR sur les bénéficiaires des RIR et sur l'économie?
6. Dans quelle mesure la Politique des RIR a-t-elle suscité la croissance des bénéficiaires des RIR et de la création de nouvelles relations d'affaires entre l'entrepreneur principal et les bénéficiaires de RIR?

7. Dans quelle mesure les bénéficiaires de RIR ont-ils profité d'occasions d'affaires supplémentaires avec d'autres entreprises après les premières transactions de RIR?
8. Quel a été l'effet des améliorations de 2009 de la politique?
9. Dans quelle mesure la mise en œuvre de la Politique des RIR s'est-elle avérée efficiente? Y a-t-il des moyens d'améliorer ces efficacités?

Cette évaluation a été gérée par la Direction générale de la vérification et de l'évaluation (DGVE) d'Industrie Canada. Goss Gilroy inc. a été engagée pour effectuer cette évaluation.

3.3 Méthodes de collecte des données

Plusieurs méthodes de recherche ont servi pour produire des conclusions valides pour la présente évaluation. Voici un aperçu de ces méthodes.

Examen de la documentation et analyse des données administratives

L'équipe d'évaluation a entrepris l'examen de la documentation gouvernementale et non gouvernementale pertinente et de sources de données secondaires pour répondre aux questions de l'évaluation. Les principaux documents comprenaient les discours du Trône, les budgets fédéraux, les documents de politique, les examens, la documentation du programme, les données administratives et les évaluations et études récentes de la Politique des retombées industrielles et régionales (RIR).

Examen de la documentation

Un examen des principales publications a été effectué pour répondre à plusieurs questions de l'évaluation, en particulier la nécessité des retombées économiques issues des marchés publics en matière de défense et de sécurité, les avantages de ce genre de politique industrielle et les principales critiques à son égard. Cette analyse a également examiné les défis des entreprises de défense canadiennes et l'expérience des pays ayant des programmes de participation industrielle semblable (programme de compensation).

Entrevues avec des informateurs clés

Des entrevues approfondies semi-structurées ont été faites pour traiter de la pertinence et du rendement. Un total de 37 entrevues ont été effectuées avec les types d'informateurs clés suivants (y compris des études de cas et des entrevues) :

- gestionnaires du programme des RIR (6, y compris 2 entrevues de groupe);
- Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (1);
- organismes de développement régional (3);
- autres ministères (2);
- association sectorielle (1);

- entrepreneur principal, y compris des multinationales étrangères et des entrepreneurs principaux canadiens (7);
- autre intervenant de l'industrie (1);
- des entreprises canadiennes qui sont des organisations bénéficiaires (14); et
- des courtiers indépendants de transactions de RIR (2).

Études de cas

Six études de cas ont été réalisées d'importantes acquisitions au titre de la Politique des RIR. Chacune comportait des entrevues avec les entrepreneurs principaux et les bénéficiaires de RIR associés. Grâce à ces études de cas, les évaluateurs ont examiné les effets cumulatifs nets de la Politique des RIR sur la croissance des bénéficiaires.

Enquête

Une enquête mixte (Web et téléphonique) auprès des bénéficiaires de RIR a été effectuée pour obtenir des idées et les résultats de la Politique des RIR du point de vue de ces fournisseurs canadiens. Après mise à l'essai, on a décidé de concentrer cet instrument sur une transaction de RIR unique (choisie au hasard) afin d'obtenir des réponses plus valables.

La banque de données des RIR contenait l'information recueillie auprès de 805 bénéficiaires. Parmi ceux-ci, 148 contenaient des coordonnées (le reste de l'information était en migration vers une nouvelle banque de données). Des recherches effectuées dans les dossiers du programme, des appels téléphoniques et des recherches sur Internet ont permis de trouver 393 autres bénéficiaires de RIR. Compte tenu du calendrier de l'évaluation, ces recherches étaient axées sur les bénéficiaires qui avaient les plus importantes transactions en valeur financière. Des courriels ont été envoyés et des appels téléphoniques placés pour sonder les 541 bénéficiaires aux coordonnées connues. On a réussi à communiquer avec seulement 469 des 541 bénéficiaires potentiels de RIR. GGI a laissé un message vocal aux 72 autres bénéficiaires : le numéro de téléphone n'était pas en service ou la compagnie avait fermé ses portes. Au total, 140 bénéficiaires de RIR sur 805 ont participé à l'enquête. L'annexe B présente des détails supplémentaires.

Analyse entrants-extrants

Le modèle entrants-extrants (E-E) est une technique économique quantitative qui décrit les interdépendances entre différentes parties d'une économie. Plus précisément, ce genre de modèle décrit comment une industrie exploite les extrants des autres industries comme intrants et comment ses propres extrants servent d'intrants aux autres secteurs. Le modèle entrants-extrants sert dans les évaluations pour générer des descriptions détaillées de l'effet des programmes gouvernementaux sur la production et la consommation de biens et de services dans une économie.

Dans la présente évaluation, l'objectif de l'analyse E-E était d'évaluer les effets nets sur l'économie canadienne des dollars de RIR et des ventes dérivées issus des marchés de RIR. Par conséquent, l'équipe d'évaluation a entrepris une analyse E-E interprovinciale au moyen des

données administratives des obligations de RIR assumées d'avril 2008 à mars 2013. L'annexe C fournit des définitions et des détails supplémentaires sur l'analyse E-E.

3.4 Limites

3.4.1 Données administratives

Plusieurs lacunes ont été décelées dans les données administratives dont la plupart étaient associées à la description des bénéficiaires et des entrepreneurs principaux. Au moment de l'évaluation, la plus grande partie des renseignements sur les bénéficiaires était conservée dans des dossiers papier, mais pas nécessairement dans la banque de données électronique du programme. La Direction des RIR était à mettre en œuvre et à charger un nouveau système de TI qui contenait encore peu d'information au moment de l'évaluation. L'équipe d'évaluation a complété les renseignements qui manquaient au moyen des numéros de téléphone et des recherches sur Internet. L'équipe a également validé les renseignements financiers (sommes) avec les représentants du programme pour s'assurer que les renseignements utilisés étaient exacts. Mais il a été impossible d'inclure toutes les transactions de RIR dans l'analyse E-E parce que certains renseignements provinciaux et les codes du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) n'étaient pas encore chargés. Les renseignements provinciaux et les codes du SCIAN qui manquaient pour 133 millions des 5,1 milliards de dollars de transactions de RIR, ont fait que certains segments de l'analyse E-E étaient fondés sur 11,1 des 11,2 milliards d'obligations totales. Cette très petite différence de moins d'un pour cent des obligations totales ne devrait pas influencer la validité globale des résultats.

3.4.2 Échantillonnage et taux de réponse

La Direction des RIR maintient à jour l'information sur les entrepreneurs principaux et, sur papier, celle des principaux bénéficiaires de la Politique des RIR. L'étude effectuée pour l'évaluation était axée sur la population de bénéficiaires des RIR pour laquelle certaines données n'étaient pas encore chargées dans le système de TI au moment de l'évaluation. Par conséquent, une des difficultés fondamentales de la présente évaluation était liée au fait que l'enquête ne couvrait que 17 % des bénéficiaires. Malgré les efforts consentis pour trouver l'information au moyen de recherches en ligne, le cadre de l'enquête exclut 33 % (n=264) des bénéficiaires de RIR dont les coordonnées manquaient encore dans le système de TI des RIR (c.-à-d. pas d'adresse électronique ni de numéro de téléphone).

Pour tenir compte de cet échantillonnage et du problème de taux de réponse, l'équipe d'évaluation a étendu les résultats aux ventes dérivées à partir des réponses de l'enquête selon trois scénarios : pessimiste, moyen (jugé probable) et optimiste selon diverses extensions de l'échantillon obtenu.

- Le scénario 1 (inférieur) contient les réclamations créditées et non créditées et les obligations de RIR non réglées, de même que les ventes dérivées estimées et prévues par les répondants de l'enquête (n=140)³. Aucune extrapolation n'a été faite des ventes dérivées aux entreprises qui n'ont pas répondu à l'enquête,

³Ce qui correspond à 17 % de la population de bénéficiaires. Pour en savoir plus, voir l'annexe B.

- Le scénario 2 (moyen) contient les réclamations créditées et non créditées et les obligations de RIR non réglées, de même que les ventes dérivées estimées et prévues par les répondants de l'enquête en plus des ventes dérivées estimées de la moitié des bénéficiaires de RIR qui n'y ont pas répondu, mais ont été jugés être toujours en affaires ($1/2$ de $329 = 164$).⁴.
- Le scénario 3 (supérieur) contient les réclamations créditées et non créditées et les obligations de RIR non réglées, de même que les ventes dérivées estimées et prévues par les répondants de l'enquête ($n=140$), en plus des ventes dérivées estimées de tous les bénéficiaires de RIR qui n'y ont pas répondu, mais ont été jugés être toujours en affaires ($n = 329$).

On juge ces trois scénarios une démarche très prudente pour estimer les ventes dérivées puisque l'enquête ne couvrait qu'une partie des transactions de RIR. L'enquête mesurait les seules ventes dérivées des transactions sélectionnées au hasard alors qu'en moyenne, chaque bénéficiaire de RIR a participé à environ 10 transactions pendant la période de l'évaluation (2008-2013). Cela signifie que l'enquête et l'analyse E-E sous-estiment sans doute les pleins effets de la Politique sur les RIR.

L'annexe C décrit les limites et les hypothèses associées à l'analyse E-E.

⁴ En d'autres mots étaient exclues les entreprises dont nous ne pouvions pas confirmer l'existence (aucun contact n'a été pris au moyen de l'enquête), tenant pour acquis qu'elles avaient fermé leurs portes. Les ventes dérivées des non-répondants étaient extrapolées des réponses des répondants de l'enquête.

4.0 Constatations

4.1 Pertinence

Le soutien fédéral est-il toujours nécessaire au développement industriel et régional dans le secteur canadien de la défense et de la sécurité? La Politique des RIR répond-elle à ce besoin?

Sommaire des conclusions

Le soutien fédéral est toujours nécessaire au développement industriel dans le secteur canadien de la défense et de la sécurité. Les politiques de compensation pour l'approvisionnement en matière de défense échappent à la portée des accords commerciaux internationaux et existent pour soutenir les secteurs intérieurs de la défense, pour régler les enjeux en matière de sécurité et pour récolter les bénéfices économiques issus de l'approvisionnement en défense et en sécurité. Les entreprises du secteur canadien de la défense doivent surmonter plusieurs problèmes : la grande dépendance aux marchés étrangers, la taille relativement faible du marché de la défense canadien, la demande intérieure cyclique et la compétitivité accrue des marchés de défense étrangers. Par conséquent, comme la plupart des pays, le Canada a mis en œuvre une politique de compensation pour saisir les bénéfices économiques de son approvisionnement en défense et en sécurité.

Les compensations liées à la défense désignent la gamme complète de bénéfices industriels et commerciaux qu'offrent les gouvernements étrangers comme incitation ou condition à l'achat de biens et services livrés en matériel militaire, y compris les bénéfices comme la coproduction, la production sous licence, la sous-traitance, le transfert de technologie, l'acquisition nationale, l'aide à la mise en marché et financière et les coentreprises⁵.

Les politiques de compensation, comme la Politique des RIR, font souvent partie des approvisionnements mondiaux en défense et en sécurité et sont appliquées sous une forme ou une autre dans plusieurs pays⁶. De plus, d'autres économies plus émergentes commencent à introduire des compensations alors qu'elles font des dépenses plus importantes en défense. La plupart des approvisionnements en défense échappent à la portée des accords commerciaux internationaux. Par exemple, l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) contient des exceptions pour l'industrie de la défense dans son interdiction générale sur les arrangements compensatoires en commerce international. C'est pourquoi les compensations sont considérées comme une stratégie politique qui cible tant la préservation des intérêts en sécurité nationale que l'augmentation de la compétitivité des entreprises de défense⁷.

Dans cette perspective, le besoin qu'a le Canada d'une Politique des RIR est également issu de la nécessité compétitive d'assurer que les bénéfices des grands marchés publics du secteur de la défense et de la sécurité reviennent au Canada dans la plus grande mesure possible. La

⁵ Définition utilisée par le département de la Défense des États-Unis (http://www.acq.osd.mil/dpap/cpic/ic/offsets_of_foreign_military_sales.html#q1)

⁶ https://www.ic.gc.ca/eic/site/042.nsf/fra/h_00020.html

⁷ Castellacci, F. et Fevolden, A. (2012). Capable companies or changing markets? Explaining the export performance of firms in the defence industry.

documentation montre que les politiques de la compensation contribuent à la croissance industrielle dans les pays qui en imposent les obligations aux fournisseurs étrangers⁸. Les industries qui offrent plusieurs produits et services complémentaires bénéficient particulièrement des politiques de compensation. L'industrie de la défense en est une bonne illustration puisque « l'acquisition de produits technologiques de pointe à grande échelle comme les systèmes d'armement, l'aérospatiale et la technologie de l'information comporte habituellement des milliers de produits complémentaires »⁹.

Bien que certains pays prennent des mesures de compensation surtout pour des raisons de sécurité nationale, les retombées économiques sont la raison d'être des politiques canadiennes de compensation. Les bénéfices escomptés comprennent le contenu canadien des approvisionnements, le transfert de technologie, les coentreprises et les alliances stratégiques, l'exclusivité d'un produit, les licences et les accords de commercialisation, le développement régional et des petites entreprises, les accords d'octroi de licence et l'accès à de nouveaux marchés internationaux. *Le Canada d'abord – Exploiter l'approvisionnement militaire en s'appuyant sur les capacités industrielles clés*, le rapport Jenkins de 2013, illustre la nécessité d'une politique comme la Politique des RIR. Ce rapport reconnaît que les politiques des marchés publics sont un moyen important d'atteindre les objectifs de développement industriel. Il souligne que la majorité des fournisseurs de matériel de défense d'importance établis au Canada qui ont réussi, dont plusieurs possèdent également de grandes entreprises commerciales, ont commencé avec un contrat du ministère de la Défense nationale (MDN).

Nécessité continue d'un soutien fédéral

L'évaluation a confirmé que le secteur canadien de la défense et de la sécurité doit surmonter plusieurs difficultés interdépendantes. Ce sont :

- **Une grande dépendance aux marchés étrangers :** Le marché de la défense internationale est une voie importante de croissance et de viabilité de l'industrie canadienne de la défense. En fait, selon le rapport Jenkins 2013, la moitié des recettes annuelles de 12,6 milliards de dollars de l'industrie de la défense et de la sécurité provient des exportations¹⁰.
- **La taille relativement petite du marché canadien de la défense :** Le marché de la défense au Canada est de petite taille du point de vue de la demande. Par exemple, en 2009-2013, le Canada a dépensé l'équivalent de 1 % de son PIB en dépenses militaires, comparé à 1,6 % en Australie et à 3,8 % aux États-Unis.
- **La demande intérieure cyclique :** La demande intérieure de produits et services relatifs à la défense est cyclique. Depuis 30 ans, les dépenses par secteur ne sont pas constantes. Par exemple, le dernier projet de construction navale pour la défense (le navire de défense

⁸ Bovis, C. (2008). Public-Private Partnerships in the Defence Sector: How Offset Agreements Interface between the Private and Public Stakeholders. Eur. Pub. Private Partnership L. Rev., 200.

⁹ Taylor, T. K. (2012). Countertrade Offsets in International Procurement: Theory and Evidence. In M. A. Yülek et T. K. Taylor (Eds.), *Designing Public Procurement Policy in Developing Countries* (pp. 15–34). P. 18.

¹⁰ Jenkins, T. (2013). Canada First: Exploiter l'approvisionnement militaire en s'appuyant sur les capacités industrielles clés, Rapport du conseiller spécial à la ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux.

côtière) s'est achevé en 1998. Avant 2013, le dernier navire de la Garde côtière a été livré en 1983.

- **La compétitivité accrue des marchés étrangers de la défense :** L'accès aux marchés étrangers de la défense est toujours difficile. Ils sont extrêmement compétitifs et protégés par les politiques des gouvernements. Cette difficulté s'est accrue récemment : les budgets de la défense en Occident ont baissé en moyenne depuis l'ère de la Guerre froide¹¹ et les fabricants des pays émergents en Asie, en Amérique latine et en Afrique deviennent des fournisseurs concurrentiels au plan des prix.

Les répondants de l'enquête ont confirmé que la Politique des RIR répond au besoin de soutien fédéral pour le développement régional et industriel dans le secteur canadien de la défense et de la sécurité parce qu'elle règle les difficultés mentionnées plus haut en exploitant l'approvisionnement pour bâtir une base industrielle intérieure, en aidant les compagnies canadiennes à s'établir et à prospérer et, ce faisant, génère des recettes fiscales accrues et crée des emplois au Canada. De même, la Politique des RIR contribue à satisfaire aux exigences nationales en matière de défense en bâtissant et en maintenant une capacité nationale pour produire et entretenir les produits militaires.

4.1.2 La Politique des RIR correspond-elle aux priorités du gouvernement fédéral et aux résultats stratégiques d'Industrie Canada?

Sommaire des conclusions

La Politique des RIR correspond aux priorités du gouvernement fédéral et aux résultats stratégiques d'Industrie Canada.

Elle est toujours pertinente à l'échelle du gouvernement et des ministères. Les budgets du gouvernement du Canada depuis 2006 ont souligné que la création d'un climat favorable à la croissance économique est une priorité du gouvernement fédéral. Par exemple, les plans d'action économiques de 2009 et 2010 et les budgets 2011, 2012 et 2013 ont répété que la croissance économique et de l'emploi sont les grandes priorités du gouvernement. À cette fin, la Politique des RIR est un moyen de susciter la croissance économique au Canada. Le Budget 2014 réitère l'engagement du gouvernement du Canada au Plan d'action économique.

La Stratégie de défense Le Canada d'abord (SDCD), publiée en 2008, fournit une feuille de route détaillée pour la modernisation des Forces canadiennes sur une période de 20 ans et mentionne l'important rôle de soutien que joue la Politique des RIR.

La nouvelle Stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD) annoncée par le gouvernement du Canada le 5 février 2014 a marqué un changement fondamental de la Politique des RIR. La SAMD remplit l'engagement du gouvernement de mieux assurer que les achats d'équipement de défense créent des occasions économiques pour les Canadiens et que les résultats de l'approvisionnement en matière de défense s'améliorent.

¹¹ Bovis, C. (2008). Public-Private Partnerships in the Defence Sector: How Offset Agreements Interface between the Private and Public Stakeholders. Eur. Pub. Private Partnership L. Rev.

La SAMD a trois objectifs clés :

- livrer le bon équipement en temps opportun aux Forces canadiennes (FC) et à la Garde côtière;
- exploiter les acquisitions d'équipement de défense pour créer des emplois et susciter une croissance économique au Canada; et
- rationaliser les processus d'approvisionnement en matière de défense.

La création d'emplois et la croissance économique seront réalisées au moyen :

- d'une proposition de valeur pondérée et cotée pour évaluer les soumissions pour les acquisitions majeures de la Garde côtière canadienne;
- de la mise en œuvre de la stratégie d'exportation pour appuyer les occasions de ventes internationales et la participation aux chaînes mondiales de valeur;

Au titre de la SAMD, les retombées industrielles régionales (RIR) seront transformées en retombées industrielles et technologiques (RIT).

Au niveau du ministère, la Politique des RIR est alignée sur les résultats stratégiques d'Industrie Canada (2013-2014). Ceux-ci comprennent en particulier les avancées scientifiques et technologiques, les connaissances et l'innovation, et des entreprises et collectivités canadiennes concurrentielles. De plus, trois des cinq priorités clés d'Industrie Canada pour l'exercice financier 2013-2014 sont directement associées aux objectifs de la Politique des RIR :

- renforcer le secteur de la fabrication pour stimuler les industries mondialement concurrentielles, accroître la croissance économique et attirer des emplois au Canada;
- répondre à l'analyse stratégique de l'industrie aérospatiale par des propositions pour bâtir plus d'industries de l'aérospatiale et de l'espace concurrentielles au Canada; et
- mettre en œuvre des initiatives pour attirer et retenir la recherche sur l'entreprise et les mandats de fabrication au Canada, y compris ceux pour les investissements à grande échelle, au moyen des marchés publics et d'autres incitations.

4.1.3 La Politique des RIR s'aligne-t-elle sur les rôles et responsabilités du gouvernement fédéral?

Sommaire des conclusions

La Politique des RIR s'harmonise aux rôles et responsabilités du gouvernement fédéral en matière de commerce international et de défense comme l'énonce l'article 91 de la *Loi constitutionnelle* de 1867.

La Politique des RIR relève clairement du ressort du gouvernement fédéral comme l'énonce

l'article 91 de la « Loi constitutionnelle de 1867 », qui déclare que l'autorité législative du Parlement du Canada s'étend à la réglementation des trafic et commerce et au prélèvement de deniers par tout mode ou régime d'imposition. Conformément au mandat fédéral, trois ministères sont engagés dans l'approvisionnement en matière de défense. Ce sont Industrie Canada (IC), Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) et le ministère de la Défense nationale (MDN).

4.2 Rendement

4.2.1 Dans quelle mesure les entrepreneurs principaux ont-ils rempli leurs obligations?

Sommaire des conclusions

Les entrepreneurs principaux remplissent leurs obligations en matière de retombées industrielles régionales. Industrie Canada (IC) surveille les activités des marchés pour garantir que les obligations sont remplies et aucun cas n'a été rapporté d'un entrepreneur principal qui aurait négligé de respecter ses obligations en la matière. Pour la période de 2008 à 2013, les entrepreneurs se sont engagés à une somme totale de 11,2 G\$ de nouvelles obligations dont 5,1 G\$ ont déjà été déclarés et crédités. Les marchés de défense et les obligations de RIR connexes s'étendent sur plusieurs années et les obligations restantes sont en bonne voie d'être réalisées entre 2008 et 2038.

Une fois un contrat assorti de RIR attribué, Industrie Canada (IC) est responsable de la gestion et du suivi permanents des obligations de RIR. Les entrepreneurs principaux sont tenus de soumettre à Industrie Canada un rapport annuel que les cadres examineront pour déterminer l'avancement des obligations de RIR.

Selon les données examinées, IC dispose d'un système de surveillance active pour déterminer que les entrepreneurs principaux se conforment ou non à leurs obligations en vertu de la Politique des RIR. Les données du programme des RIR révèlent la mesure à laquelle les sommes des marchés signés pendant cette période (2008-2013) ont été utilisées, réclamées et créditées (y compris les activités mises en banque). Selon les données de la même période, les entrepreneurs se sont engagés à une somme totale de 11,2 milliards de dollars de nouvelles obligations dont environ la moitié (5,1 milliards \$ ou 46 %) ont déjà été déclarées et créditées. Il faut souligner que certaines transactions légitimes réclamées n'ont pas encore été créditées par le programme, car il faut le temps de les vérifier et de les traiter.

La plupart des marchés d'approvisionnement qui ont été examinés pour l'évaluation s'étendent sur plusieurs années, certaines se poursuivent jusqu'à 2038. Les obligations restantes et leurs effets associés de la Politique des RIR pour les marchés signés entre 2008 et 2013 se réaliseront donc sur plusieurs années.

Selon les informateurs clés du gouvernement fédéral et les entrepreneurs principaux, les entrepreneurs principaux individuels peuvent parfois avoir un peu de retard dans le respect de leurs obligations pour une variété de raisons. Une raison fréquente est le flux et le reflux des activités commerciales du marché. De plus, le développement des activités professionnelles prend du temps, plus de temps que prévu pendant l'étape de la proposition. En outre, IC n'approuve pas toujours certaines activités à créditer. Le transfert de technologies relativement

vieilles ou les activités indirectes de technologie rudimentaire sont des exemples d'activités qui ne répondent pas aux critères d'admissibilité. Quand cela se produit, l'entrepreneur principal doit soumettre de nouvelles transactions à créditer. Selon les représentants du gouvernement, IC et les organismes de développement régional font un suivi constant auprès de tout entrepreneur principal qui connaît des difficultés pour lui offrir leur assistance dans l'identification de partenaires possibles.

Selon le programme, il n'y a eu aucun cas pour lequel le gouvernement du Canada a réclamé des dommages-intérêts prédéterminés d'un entrepreneur principal qui n'aurait pas rempli ses obligations en matière de RIR. Les représentants du gouvernement ont confirmé que tous les entrepreneurs principaux étaient en règle.

4.2.2 Dans quelle mesure les bénéficiaires de RIR ont-ils profité des transactions de RIR?

- a) Les entreprises ont-elles bénéficié des transactions de RIR?**
- b) De quelle qualité étaient les transactions de RIR fournies par l'entrepreneur principal?**
- c) Quels ont été les effets économiques différentiels des transactions « directes » et « indirectes » de RIR sur les bénéficiaires des RIR et sur l'économie?**

Sommaire des conclusions

Environ 5,1 milliards de dollars d'activités opérationnelles ont été réalisées au Canada à cause des acquisitions couvertes par la Politique des RIR (2008-2013). Les bénéficiaires de RIR ont tiré parti des transactions de RIR à divers degrés. La qualité des transactions variait pour ce qui est des possibilités de renforcement des capacités à long terme des bénéficiaires de RIR. Par exemple, plusieurs transactions comportaient le développement de nouvelles technologies, le perfectionnement d'un personnel hautement qualifié, le transfert de technologies et le savoir-faire scientifique et technique accru des bénéficiaires des RIR. Les transactions les plus grosses avaient généralement un effet plus important. Mais la définition de « qualité » varie d'un secteur à l'autre, de même que l'une région géographique à l'autre, selon les répondants. Dans l'ensemble, l'analyse économétrique a révélé que 11,1 milliards de dollars en nouvelles obligations de RIR entraînent une hausse totale du produit intérieur brut de 12,4 à 19,0 milliards de dollars (effet direct, indirect et incidences secondaires, ainsi que les effets des ventes dérivées) sur la durée de vie des marchés. En fin de compte, les entrepreneurs principaux n'auraient pas une présence aussi importante au Canada en l'absence de la Politique des RIR, ce qui en indique le puissant effet différentiel.

Un des domaines clés examinés dans le cadre de la présente évaluation est la mesure à laquelle les entreprises bénéficiaires ont tiré profit des transactions de RIR et la mesure à laquelle ces transactions de RIR ont mené à des résultats économiques directs et indirects.

Bénéfices directs pour les bénéficiaires des RIR

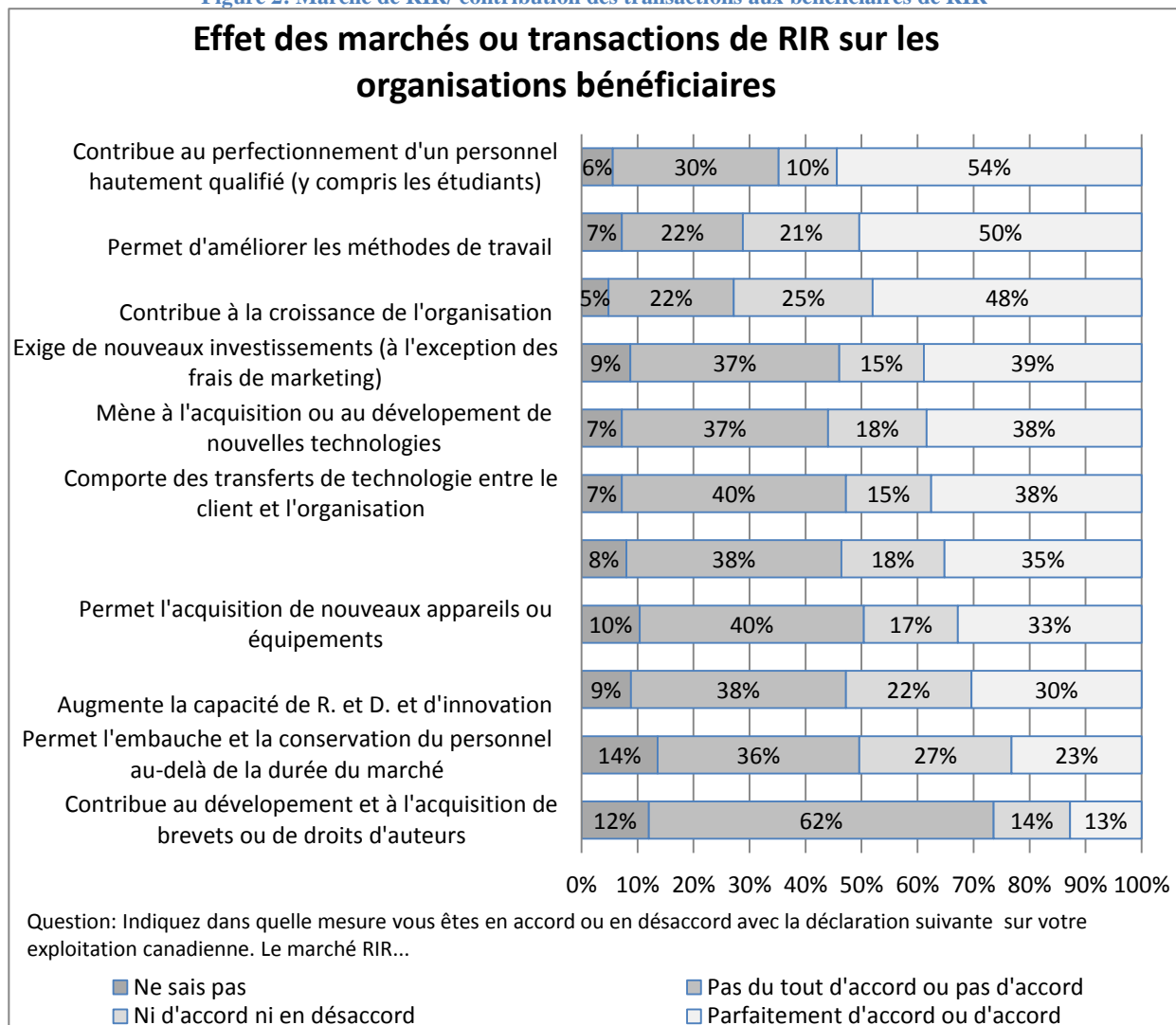
Selon les données administratives du programme, les entrepreneurs principaux ont dépensé des sommes importantes au Canada par le biais de marchés avec les bénéficiaires. Comme nous l'avons mentionné, selon les données de la même période, les entrepreneurs se sont engagés à une somme totale de 11,2 milliards de dollars de nouvelles obligations dont environ la moitié (5,1 milliards \$) ont déjà été déclarées et créditées.

Qualité des transactions de RIR

Aucune source documentaire ne permet de définir ce qui constituerait une transaction de qualité pour la présente étude. Selon les réponses des informateurs clés en entrevue, bien que certaines transactions aient eu peu d'effet sur le développement à long terme des bénéficiaires, plusieurs marchés ont généré pour les bénéficiaires des bénéfices au-delà des profits à court terme, par exemple, le développement d'un personnel hautement qualifié, le transfert de technologie et une hausse du savoir-faire scientifique et technique des entreprises bénéficiaires. L'enquête auprès des entreprises bénéficiaires effectuée dans le cadre de la présente étude a confirmé ces opinions (voir Figure 2). Les transactions de RIR ont contribué directement à la capacité accrue de rendement des entreprises en appuyant, entre autres, le développement d'un personnel hautement qualifié, des processus de travail et la R. et D. Plus de la moitié des répondants (54 %) conviennent que les marchés de RIR ont contribué au développement d'un personnel hautement qualifié. La moitié (50 %) convient que les marchés de RIR leur ont permis d'améliorer les processus de travail de leur organisation, un peu moins de la moitié (48 %) que ces marchés ont contribué à la croissance de l'organisation. Environ 40 % ont déclaré que la transaction comportait un nouvel investissement par le bénéficiaire des RIR.

Dans la même veine, les données indiquent qu'environ 38 % des bénéficiaires de RIR ont déclaré que ces transactions ont mené à un transfert de technologie entre l'entrepreneur principal et ses sous-traitants, à de nouveaux investissements du bénéficiaire ou à l'acquisition ou au développement de nouvelles technologies. De même, de 30 % à 35 % déclarent que leurs transactions de RIR ont mené à l'adoption de nouveaux systèmes de gestion de l'information et à l'amélioration du contrôle de la qualité, à plus de R. et D. et à une capacité accrue d'innovation, et à l'acquisition de nouvelles machines ou de nouveaux équipements. Certains répondants ont convenu que leurs transactions de RIR ont mené à l'embauche ou à la conservation de personnel au-delà de la durée du marché de RIR (23 %) et au développement de brevets et de droits d'auteur (13 %).

Figure 2: Marché de RIR/ contribution des transactions aux bénéficiaires de RIR



Source : Enquête auprès des bénéficiaires de RIR

De plus, les résultats de l'enquête relatifs à la qualité des transactions des RIR ont fait l'objet d'une autre analyse à l'aide d'un indice de sommation développé pour mesurer l'effet des transactions particulières sur les opérations internes (fondées sur les questions de l'enquête illustrées dans la Figure 2), et les ventes et la mise en marché (questions de l'enquête illustrées dans la section 4.2.3)¹².

La valeur des cotes de l'indice a été calculée en additionnant les réponses individuelles sur une échelle d'accord-pas d'accord pour 19 questions de l'enquête. Par exemple, si un répondant était « Parfaitement d'accord » que l'objet de la question de l'enquête avait eu un effet favorable, sa cote d'indice augmentait de cinq points. Si un répondant était « D'accord » que l'objet de la

¹² Outre les 17 questions qui paraissent dans les figures 2 et 3, cet indice inclut les réponses à l'enquête à savoir si la transaction de RIR a permis à l'organisation de vendre à de nouveaux clients ou si elle a mené à sa participation à une chaîne d'approvisionnement mondiale d'un entrepreneur principal. Pour en savoir plus, voir l'annexe D.

question de l'enquête avait eu un effet favorable, sa cote d'indice augmentait seulement de quatre points. Dans l'ensemble, on a supposé qu'une transaction de RIR qui mène à la croissance et au renforcement du bénéficiaire des RIR (c.-à-d. a généré une cote d'indice élevée) peut être jugée une transaction de RIR de haute qualité. La démarche générale et les conclusions détaillées sont décrites à l'annexe D.

L'analyse a révélé que les cotes de l'indice étaient réparties le long d'un continuum. Les 126 cotes ont ensuite été divisées en trois groupes (transaction à effet faible, moyen et élevé) de taille à peu près égale. Les résultats ont ensuite été croisés avec la taille de la transaction (en dollars), le secteur de l'industrie, le type d'obligation (directe ou indirecte), le secteur d'approvisionnement (aérien, terrestre ou maritime), la région et le nombre d'employés de l'entreprise.

Un examen plus approfondi a révélé que les transactions à effet élevé ne sont pas réparties également dans les diverses variables. Par exemple, la proportion de transactions à effet élevé augmente avec la taille de la transaction de RIR. Parmi les plus grosses transactions de RIR (10 M\$ ou plus), 41 % faisaient partie du groupe à effet élevé et seulement 26 % du groupe à effet faible. À l'inverse, 42 % des transactions de RIR plus modestes (500 000 \$ ou moins) faisaient partie du groupe à effet faible et seulement 13 % du groupe à effet élevé. Bien que le nombre relativement faible de gros bénéficiaires de RIR (500 employés ou plus) de l'enquête permette difficilement de tirer des conclusions solides, 44 % de leurs transactions faisaient partie du groupe à effet élevé par rapport à 33 % pour tous les répondants de l'enquête.

À un niveau supérieur, l'analyse révèle que les effets de niveau supérieur sont plus susceptibles de se produire dans des secteurs et des types de marchés particuliers.

- Au niveau du secteur, la fabrication était légèrement surreprésentée avec 69 % des transactions à effet élevé, mais seulement 63 % des transactions de RIR dans le groupe d'analyse de l'enquête. Les services professionnels, scientifiques et techniques comptaient pour 23 % des transactions à effet élevé, mais seulement 19 % des bénéficiaires de RIR dans le groupe d'analyse de l'enquête.
- Au contraire, il n'y avait aucune différence manifeste dans la prévalence des transactions à effet élevé pour le type de transaction, le secteur d'approvisionnement et la région. Les approvisionnements directs composaient 25 % des transactions de RIR analysées et 23 % des transactions à effet élevé. Les transactions de RIR pour les approvisionnements indirects comptaient pour 44 % de toutes les transactions et 46 % des transactions à effet élevé. De même, il n'y avait aucune différence manifeste par secteur d'approvisionnement pour les transactions à effet élevé. Les transactions d'approvisionnement aérien comptaient pour 58 % des transactions de RIR du groupe d'analyse de l'enquête et 59 % des transactions à effet élevé. Les approvisionnements terrestres comptaient pour 21 % de toutes les transactions et 23 % des transactions à effet élevé. Les approvisionnements maritimes comptaient pour 21 % des transactions de RIR du groupe d'analyse de l'enquête et 18 % des transactions à effet élevé.

- Enfin, l'endroit des transactions à effet élevé correspondait à la répartition géographique des transactions de RIR. La région de l'Atlantique avait 12 % de toutes les transactions et 10 % des transactions à effet élevé. Le Québec avait 18 % des transactions de RIR analysées et 18 % des transactions à effet élevé. L'Ontario comptait pour 48 % des transactions de RIR analysées et 49 % des transactions à effet élevé. L'Ouest avait 21 % de toutes les transactions et 23 % des transactions à effet élevé.

État des bénéficiaires vis-à-vis des entrepreneurs principaux

Bien que la production des bénéficiaires de RIR soit située au Canada (conformément à la politique), les marchés peuvent être exécutés directement par les filiales canadiennes de l'entrepreneur principal ou par des compagnies indépendantes. Les données administratives ont été analysées pour évaluer dans quelle mesure le travail des projets était réalisé par l'entrepreneur principal même et celui qui l'était par des compagnies distinctes. Le Tableau 2 en illustre les résultats. Comme nous l'avons indiqué, bien que près du tiers des compagnies bénéficiaires aient été affiliées à l'entrepreneur principal, la valeur de ces transactions représentait près des deux tiers de la valeur de toutes les transactions.

Tableau 2: Statut de l'organisation bénéficiaire de RIR et affiliation avec l'entrepreneur principal

| Statut de l'organisation | Nombre d'organisations | Volume des transactions réclamées |
|---|------------------------|-----------------------------------|
| Bénéficiaires également entrepreneurs principaux | 296 (30 %) | 3,2 milliards \$ (63 %) |
| Bénéficiaires autres que l'entrepreneur principal | 702 (70 %) | 1,9 milliard \$ (37 %) |
| Total | 998 | 5,1 milliards \$ |

Source : Données administratives

Note : Cette analyse est fondée sur la correspondance du nom commercial dans la banque de données. Il est possible qu'il existe des affiliations dans les cas où le nom des compagnies des entrepreneurs principaux diffère de celui des bénéficiaires. Cela peut donc porter à surestimer le degré d'indépendance parmi les organisations.

Les données des études de cas et des entrevues indiquent également certains des bénéfices moins tangibles pour les bénéficiaires canadiens que suscitent souvent les activités de RIR, comme :

- le transfert de connaissances et de technologies de l'entrepreneur principal aux bénéficiaires de RIR associés aux processus;
- l'offre par l'entrepreneur principal d'occasions d'acquérir l'expérience des marchés à des compagnies plus jeunes;
- l'offre par l'entrepreneur principal aux bénéficiaires d'information sur les exigences pour faire concurrence sur les marchés internationaux;
- l'offre par l'entrepreneur principal aux bénéficiaires de RIR d'information sur la chaîne d'approvisionnement mondiale pour les aider à devenir plus concurrentiels; et

- l'aide apportée par les entrepreneurs principaux aux bénéficiaires pour prendre de l'expansion dans d'autres régions du Canada.

Dans la plupart des cas, ces transferts de connaissances et ces activités de renforcement de la capacité profitent tant aux bénéficiaires de RIR qu'aux entrepreneurs principaux dans une situation gagnant-gagnant. Mais les données des études de cas et des entrevues indiquent que la définition même de « qualité » varie d'un secteur et d'un sous-secteur à l'autre, de même que d'une région géographique à l'autre, selon les personnes interrogées. Bien que la politique encourage les activités des technologies de pointe lorsque c'est possible, certains répondants pensent que les transactions de RIR ne doivent pas nécessairement générer une industrie de haute technologie pour créer des bénéfices de bonne qualité pour le Canada. Un des exemples mentionnés a trait au secteur des véhicules terrestres dans lequel les technologies ne sont pas hautement complexes. Dans ce cas, la Politique des RIR offre aux compagnies canadiennes des occasions dans des secteurs qui ne sont pas associés au niveau de la technologie, mais à d'autres qualités comme la capacité de croissance, l'emploi et l'entrée dans les chaînes d'approvisionnement mondiales.

Les représentants de l'industrie avaient diverses suggestions à faire sur la manière d'améliorer la qualité des transactions de RIR. Certains ont mentionné que la politique pourrait être plus précise à certains égards, comme des objectifs industriels canadiens mieux définis et le genre de technologie dans lequel investir et comment interagir avec l'industrie intérieure. Toute acquisition à l'étape de la proposition pourrait également comporter d'autres conditions menant au développement régional et au développement d'entreprises canadiennes.

Dans l'ensemble, l'analyse de la qualité des transactions montre que c'est un sujet hautement complexe, d'un niveau qui varie selon le secteur, la région et les caractéristiques de l'entreprise. Il faudrait une recherche plus approfondie (avec des échantillons plus gros) pour cerner ou confirmer les facteurs qui distinguent les transactions les plus susceptibles de mener à la croissance et à la réussite des bénéficiaires des RIR.

Effets sur l'économie canadienne

Comme nous l'avons mentionné, le total des marchés couverts par les RIR et signés entre 2008 et 2013 s'élève à 11,2 G\$ d'obligations. Ces marchés seront exécutés sur plusieurs années, certains jusqu'à 2038, et généreront d'importantes activités d'affaires au Canada. À ce jour, les entrepreneurs ont pleinement rempli environ la moitié (5,1 G\$) de la valeur de ces obligations de RIR. Les obligations restantes sont en cours et on s'attend à ce qu'elles soient réalisées pendant le reste des années des marchés. Selon les entrevues avec les entrepreneurs principaux qui représentent les grandes entreprises, en l'absence de Politique des RIR, il est probable que cette activité professionnelle ne se serait pas produite et que les entreprises et organisations canadiennes n'en auraient pas bénéficié. Autrement, les entrepreneurs principaux auraient cherché ou continué à utiliser des fournisseurs internationaux. Les pressions exercées par les autres politiques de la compensation ont encouragé les entrepreneurs à fabriquer leurs produits à l'étranger s'ils n'étaient pas obligés d'investir au Canada.

Un modèle E-E a servi à évaluer les effets nets (valeur ajoutée) sur le PIB canadien¹³. Les résultats du modèle ouvert et fermé sont présentés dans l'annexe C¹⁴. Le Tableau 3 ci-dessous résume les principaux effets des 11,1 G\$ d'obligations de RIR sélectionnées pour lesquelles les renseignements sur le secteur industriel et la province étaient indiqués (modèle fermé). Les estimations fournies révèlent les effets différentiels sur le PIB au Canada. Les effets futurs sur les entreprises des obligations en matière de RIR étant incertains, trois scénarios ont été élaborés comme l'explique la section 3.4.2.

Tableau 3: Analyse E-E des obligations en matière de RIR 2008-2019 (modèle fermé)

| Segment et extension | Contribution au PIB |
|---------------------------------------|----------------------------|
| Transactions de RIR : | |
| 1. Réclamations créditées | 4,4 G\$ |
| 2. Réclamations non créditées | 0,3 G\$ |
| 3. Obligations de RIR (non réclamées) | 4,9 G\$ |
| 4. SOUS-TOTAL (1+2+3) | 9,6 G\$ |
| | |
| Ventes dérivées : | |
| 5. Scénario 1 | 2,8 G\$ |
| 6. Scénario 2 | 6,1 G\$ |
| 7. Scénario 3 | 9,4 G\$ |
| | |
| Totaux (RIR et ventes dérivées) | |
| 8. Scénario 1 (4+5) | 12,4 G\$ |
| 9. Scénario 2 (4+6) | 15,7 G\$ |
| 10. Scénario 3 (4+7) | 19,0 G\$ |

Source : Modèles E-E

Note : Le modèle fermé comprend les effets dérivés issus des dépenses des consommateurs.

L'analyse économétrique a révélé que 11,1 G\$ des obligations de RIR sélectionnées (non illustrées dans le tableau) engagées pendant la période d'évaluation entraîneront probablement une hausse totale du PIB de 12,4 à 19,0 G\$ (effets directs, indirects et secondaires, ainsi que les effets des ventes dérivées) sur la durée de vie des marchés (consulter le Tableau 3).

L'équipe d'évaluation a également exploité le modèle E-E pour évaluer les effets des obligations en matière de RIR sur les emplois et les équivalents temps plein (ETP) créés et conservés à cause de la Politique des RIR qu'on estime entre 137 204 et 206 496 ETP pour la période d'avril 2008 à mars 2019¹⁵. Cela représenterait une moyenne d'environ 17 185 ETP par année sur une période de dix ans¹⁶. On considère ceux-ci comme des effets nets fondés sur les conclusions des

¹³ Le produit intérieur brut (PIB) est défini par l'OCDE comme une mesure globale de la production égale à la somme des valeurs ajoutées brutes de toutes les unités institutionnelles résidentes engagées dans la production (plus toutes les taxes et moins toutes les subventions sur les produits non incluses dans la valeur de leurs extrants).

¹⁴ La somme des dépenses directes et indirectes a été calculée pour les sommes reconnues comme transactions de RIR réalisées entre 2008 et 2013. De plus, les dépenses ont également été calculées pour les ventes dérivées déclarées par les bénéficiaires de l'enquête.

¹⁵ Le nombre d'heures travaillées par les travailleurs à temps partiel a été combiné pour obtenir l'équivalent d'un emploi à temps plein.

¹⁶ Certains marchés s'étendent en fait sur une période de 30 ans. Toutefois, la plus grande partie des marchés devrait être achevée dans une période de dix ans.

entrevues avec les représentants de l'industrie qui indiquent qu'en l'absence de la Politique des RIR, le gros de la production aurait sans doute été réalisé ailleurs.

4.2.3 Dans quelle mesure la Politique des RIR a-t-elle suscité la croissance des bénéficiaires de RIR et la création de nouvelles relations d'affaires entre l'entrepreneur principal et les bénéficiaires de RIR?

Sommaire des conclusions

La Politique des RIR a suscité la croissance de ses bénéficiaires et la création de nouvelles relations d'affaires. Les transactions en matière de RIR ont mené à des ventes dérivées pour les bénéficiaires. On estime les ventes de 3,2 à 10,9 G\$ pour les trois prochaines années en tenant compte des ventes dérivées réelles et prévues (marché de RIR exclu). Le scénario moyen estime les ventes dérivées à 7,1 G\$. Ces effets viennent s'ajouter aux transactions de RIR. Dans certains cas, la Politique des RIR a contribué au développement de nouvelles relations d'affaires avec l'entrepreneur principal. Certaines de ces relations étaient susceptibles d'être à long terme alors que d'autres étaient intermittentes.

L'évaluation a estimé la mesure à laquelle les marchés de RIR ont permis aux bénéficiaires de développer leur capacité de trouver d'autres marchés. Les ventes dérivées ont été mesurées au moyen de l'enquête. Les tableaux qui suivent montrent les résultats déclarés des ventes de produits dérivés des transactions de RIR. Comme nous l'avons mentionné, GGI a utilisé trois scénarios pour extrapoler les résultats issus de l'échantillon de l'enquête à un groupe plus représentatif de bénéficiaires des RIR. Comme il a été démontré, les ventes dérivées sont estimées entre 3,2 et 10,9 G\$. L'équipe d'évaluation considère qu'un scénario moyen est très probable et que le scénario 3 est la source probable des hypothèses prudentes utilisées dans tous les scénarios. Bien que 140 entreprises aient fourni une estimation des ventes dérivées dans l'enquête, plusieurs des 605 autres bénéficiaires de RIR ont également généré des ventes dérivées issues de leurs transactions de RIR. De plus, le questionnaire de l'enquête était axé sur une transaction de RIR sélectionnée au hasard, mais les répondants auraient pu générer des ventes dérivées d'autres transactions de RIR.

Tableau 4: Ventes dérivées projetées des marchés de RIR (2008-2019) (en dollars)

| Ventes canadiennes de produits et services des bénéficiaires de RIR dérivées mais non issues des marchés de RIR | Scénario 1 (n=140) | Scénario 2 (n=305) | Scénario 3 (n=471) |
|--|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Ventes intérieures (2008-2013) | 337 838 501 | 736 005 306 | 1 131 758 978 |
| Ventes à l'exportation (2008-2013) | 1 439 293 439 | 3 135 603 564 | 4 821 633 020 |
| Total (2008-2013) | 1 777 131 940 | 3 871 608 870 | 5 953 391 998 |
| Prévues (2014 à 2019) | 1 495 983 005 | 3 259 105 832 | 5 011 543 067 |
| Total des ventes dérivées (2008-2019) | 3 273 114 945 | 7 130 714 702 | 10 964 935 065 |

Source : Calculs fondés sur l'enquête en ligne pour l'évaluation des RIR. Consulter l'explication de l'élaboration des trois scénarios de la section 3.4.2.

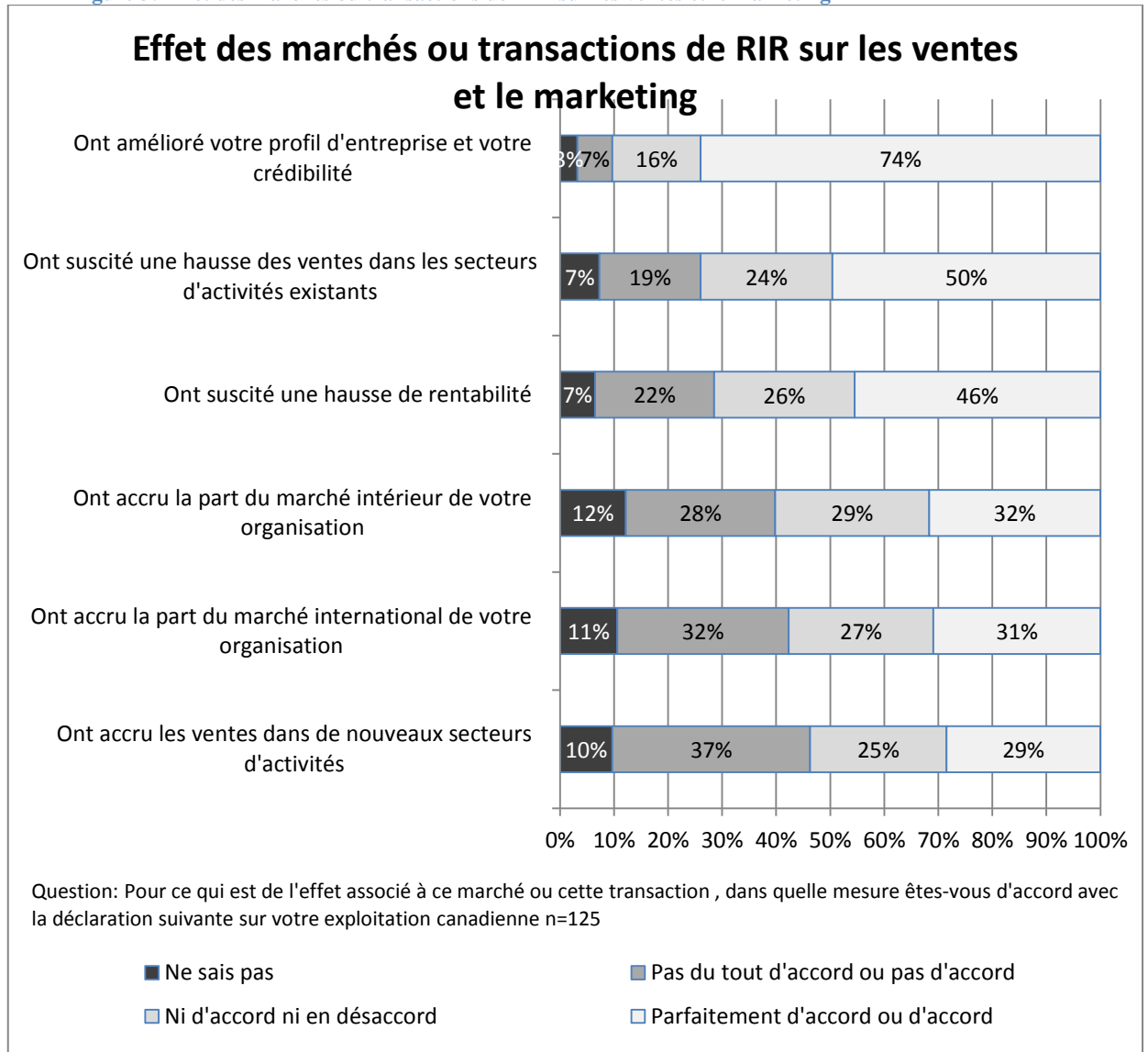
Les témoignages des principaux informateurs interrogés indiquent que les marchés de RIR ont permis à plusieurs bénéficiaires de mieux se positionner dans la chaîne d'approvisionnement et d'avoir accès à d'autres marchés. On explique qu'en communiquant et en travaillant avec les

grands entrepreneurs principaux, les PME canadiennes ont acquis des connaissances et des renseignements sur le marché qui les ont aidés à comprendre le niveau de leurs capacités techniques, leurs modèles d'entreprise et les accréditations nécessaires pour travailler avec les grands entrepreneurs principaux et faire concurrence sur le marché international. Les études de cas et les entrevues des informateurs clés ont cerné plusieurs exemples dans lesquels la Politique des RIR a joué un rôle clé dans la croissance du bénéficiaire. En voici quelques-uns :

- Une compagnie spécialisée dans la simulation pour la formation était une entreprise de 2 M\$ et 20 employés, mais n'avait aucune participation au secteur de la défense. Grâce à une transaction indirecte obtenue au moyen de la Politique des RIR, elle a forgé une solide relation avec un entrepreneur principal et décuplé sa taille en capitalisation du marché et en employés en cinq ans et continue de prospérer. La compagnie pense qu'elle n'aurait pas eu l'occasion d'entrer sur le marché de la défense sans la Politique des RIR.
- Une autre entreprise de l'industrie de l'aérospatiale a déclaré que sa participation à un projet de RIR a rehaussé le profil de son entreprise et sa visibilité sur le marché international de la défense. Cette entreprise a ensuite été ajoutée à la chaîne d'approvisionnement mondiale des entrepreneurs principaux et on prévoit que cela mènera à 20 M\$ de ventes pour la prochaine décennie.

Les conclusions de l'enquête confirment l'opinion sur les bénéfices de plusieurs bénéficiaires de RIR. Comme l'indique Tableau Figure 3, près des trois quarts (74 %) des répondants s'entendent pour dire que les marchés de RIR ont amélioré le profil de leur organisation. Au même titre, les résultats de l'enquête indiquent que la moitié des répondants (50 %) conviennent que les ventes des secteurs d'activité existants ont augmenté à cause des transactions de RIR. Les transactions de RIR ont également augmenté la rentabilité (46 %). Près du tiers (32 %) des organisations conviennent que le travail des RIR a augmenté la part du marché intérieur de leur organisation et 31 % déclarent qu'il a contribué à une hausse de leur part du marché international. Plus du quart (29 %) des organisations déclarent qu'il a augmenté les ventes de leur organisation dans de nouveaux secteurs d'activité.

Figure 3: Effet des marchés ou transactions de RIR sur les ventes et le marketing



Source : Enquête en ligne sur les RIR

L'enquête a également servi à évaluer dans quelle mesure les obligations signées entre 2008 et 2013 étaient de nouvelles relations entre les bénéficiaires et les entrepreneurs principaux. Au total (tous les bénéficiaires), 28 % des répondants de l'enquête n'avaient eu aucun marché avec l'entrepreneur principal avant leur transaction de RIR. Les entrevues avec les personnes clés interrogées ont indiqué que certaines relations établies entre les bénéficiaires des RIR et les entrepreneurs principaux étaient susceptibles d'être à long terme alors que d'autres étaient intermittentes.

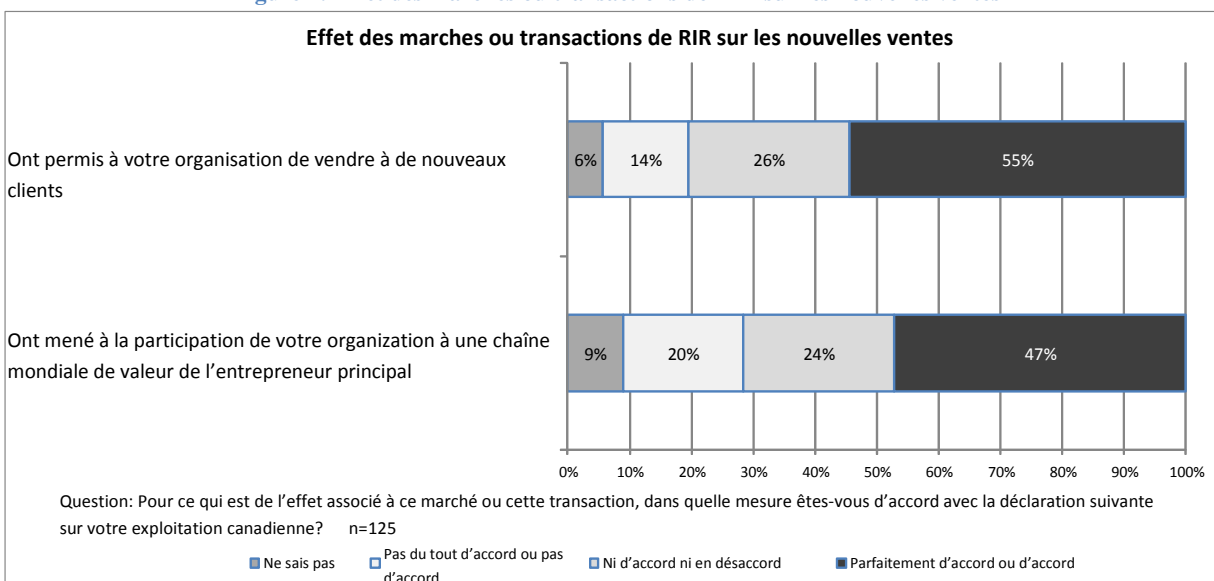
4.2.4 Dans quelle mesure les bénéficiaires de RIR ont-ils profité d'occasions d'affaires supplémentaires avec d'autres entreprises après les premières transactions de RIR?

Sommaire des conclusions

Dans plusieurs cas, les bénéficiaires de RIR ont profité d'occasions d'affaires supplémentaires avec d'autres entreprises après les premières transactions de RIR. Plusieurs bénéficiaires des RIR ont été inclus dans les chaînes mondiales de valeur des entrepreneurs principaux dans d'autres pays, se sont fait une réputation internationale à cause du contrat de RIR ou ont été présentés à d'autres clients potentiels grâce à l'entrepreneur principal.

Il y a plusieurs cas pour lesquels la Politique des RIR a mené au développement de nouvelles relations d'affaires. Selon l'enquête, 55 % des bénéficiaires de RIR déclarent que leur marché de RIR leur a permis de vendre des produits ou des services, ou les deux, à de nouveaux clients (Figure 4). De même, 47 % des marchés des bénéficiaires de RIR avec les entrepreneurs principaux ont mené à leur participation à la chaîne mondiale de valeur de l'entrepreneur principal. Plusieurs personnes interrogées, des secteurs aériens et terrestres en particulier, ont indiqué qu'elles font désormais partie des chaînes mondiales de valeur de l'entrepreneur principal. Ces compagnies se sont acquies une réputation à cause de leur rendement et leur entrepreneur principal les a présentées à d'autres entreprises de l'extérieur du Canada.

Figure 4: Effet des marchés ou transactions de RIR sur les nouvelles ventes



Source : Enquête en ligne sur les RIR

Malgré la réussite de plusieurs d'entre eux, certains entrepreneurs principaux ont révélé que le problème que doivent surmonter plusieurs bénéficiaires de RIR pour améliorer leur position dans les chaînes d'approvisionnement des entrepreneurs principaux est la capacité d'offrir quelque chose de neuf, de meilleure qualité ou à meilleur prix que ce que les entrepreneurs principaux peuvent trouver ailleurs. Les entrepreneurs principaux cherchent à forger des relations avec des bénéficiaires de RIR qui ont déjà un haut rendement et qui répondent à leurs besoins opérationnels.

4.2.5 Quel a été l'effet des améliorations apportées à la politique en 2009?

Sommaire des conclusions

Les plus récentes améliorations de la politique ont été mises en œuvre graduellement depuis 2009. En général, il est trop tôt pour dire ce qu'en seront les pleins effets. La plupart des entrepreneurs principaux étaient au fait des changements de la politique. Un petit échantillon d'entrepreneurs principaux qui ont commenté ces changements apprécie en général les options bancaires et d'adoption même si certains d'entre eux déclarent qu'une période plus longue de crédits bancaires leur permettrait plus de souplesse. On apprécie en général l'option des consortiums bien que ses résultats en soient encore inconnus dans plusieurs cas. On apprécie également la reconnaissance accrue de la valeur de la participation des entreprises canadiennes aux chaînes mondiales de valeur.

En 2009, plusieurs améliorations ont été apportées à la politique du point de vue de l'industrie et du gouvernement fédéral. Selon les entrevues avec les représentants des RIR et de l'industrie, les changements les moins complexes ont été les premiers mis en œuvre. Les améliorations 2009 de la Politique ont été introduites après que plusieurs acquisitions aient été amorcées, mais non achevées. Il était donc impossible d'introduire ces améliorations pour ces acquisitions. La politique a été appliquée aux nouveaux approvisionnements en matière de défense. Le Tableau 5 donne un aperçu des dates de mise en œuvre des diverses améliorations apportées à la politique.

Tableau 5: Dates de mise en œuvre des améliorations à la politique

| Date de mise en œuvre | Amélioration de la politique |
|-----------------------|---|
| Décembre 2009 | Étalement pour 60 % des obligations |
| Décembre 2009 | Consortiums publics-privés |
| Juin 2010 | Chaînes mondiales de valeur |
| Juin 2010 | Plans stratégiques |
| Septembre 2010 | Mise en banque des transactions de RIR |
| Décembre 2011 | Liste améliorée des technologies prioritaires |
| Février 2013 | Nouveau cadre d'investissement |

Les entrepreneurs principaux interrogés connaissent tous très bien les améliorations de la politique et plusieurs déclarent qu'il est encore trop tôt pour déterminer si la plupart d'entre elles atteindront leur objectif. Voici le résumé des opinions émises sur ces améliorations.

Étalement pour 60 % des obligations. Antérieurement, les soumissionnaires étaient tenus de préciser, à la date de clôture des soumissions, des activités de RIR admissibles dont la valeur équivalait à 60 % du prix de la soumission. L'entrepreneur retenu détermine la tranche restante de 40 % des activités au cours du reste de la période de réalisation des RIR (habituellement la durée du marché, mais dans certains cas, une échéance précise). Depuis décembre 2009, les soumissionnaires ne sont désormais tenus de présenter qu'une proposition de RIR précisant au moins 30 % de leurs activités de RIR à la date de clôture des soumissions. Une autre tranche de 30 % doit être précisée un an après la signature du marché. Dans l'ensemble, les entrepreneurs principaux sont satisfaits de cette amélioration, car elle leur accorde plus de temps pour formuler une stratégie et forger des partenariats à valeur ajoutée. Elle leur permet également

plus de souplesse, car le plan d'affaires change parfois après la signature du marché.

Incitation à la création de consortiums public-privé Cette possibilité favorise les consortiums de recherche industrie-université-public pour développer des technologies et des services de prochaine génération en aérospatiale, en défense et dans les secteurs connexes. Selon le personnel d'IC, depuis son introduction en décembre 2009, cette possibilité suscite l'intérêt chez les intervenants de l'industrie qui demandent à IC des renseignements sur cette option. Au moment de la rédaction du présent rapport, IC a jugé six consortiums admissibles et un autre été placé dans la banque de RIR.

Reconnaissance améliorée de la valeur de la participation des entreprises canadiennes aux chaînes mondiales de valeur (CMV). D'abord mise en œuvre en juin 2010, cette possibilité encourage les fabricants d'équipement à ajouter des fournisseurs canadiens à leurs CMV en créditant le travail canadien accompli sur d'autres plateformes au titre des exigences de RIR. Selon les conclusions de la présente évaluation, cette possibilité a été particulièrement utile pour les projets terrestres et aériens qui ont progressé depuis son introduction.

Les entrepreneurs principaux tenus de fournir des plans stratégiques avec les grandes obligations de RIR. Ce changement oblige les entrepreneurs principaux ayant de grandes obligations envers le Canada (c.-à-d. plus de 1 G\$ en obligations de RIR) à soumettre un plan stratégique à IC. D'autres entrepreneurs principaux sont également invités à soumettre un plan stratégique s'ils le souhaitent. Cette possibilité a été mise en œuvre en juin 2010. Au moment de la rédaction du présent document, les trois entrepreneurs principaux concernés avaient soumis un plan stratégique à IC qui les avait acceptés.

Mise en banque de transactions de retombées industrielles et régionales. Cette possibilité a été mise en œuvre en septembre 2010. Les entrepreneurs principaux étaient également assez satisfaits de cette possibilité de mise en banque limitée des transactions de RIR, tant avant l'attribution du marché qu'en cas d'engagement excédentaire de transactions de RIR (crédits dépensés au-delà de ce qui était prévu). Cette pratique satisfait généralement aux normes internationales. Plusieurs entrepreneurs principaux souhaitent plus de souplesse en ce qui concerne l'échéancier : les transactions mises en banque se déprécient avec le temps et n'ont de valeur en banque que pour une période de cinq ans. Une période plus longue favoriserait davantage le recours à la banque pour le travail stratégique de haute qualité au Canada. Selon les entrepreneurs principaux, d'autres pays jouissent de plus de souplesse quant à la mise en banque. Le personnel d'IC a souligné que la mise en banque a considérablement augmenté la charge de travail administratif du programme.

Liste améliorée des technologies prioritaires (LATP). Depuis décembre 2011, on encourage les entrepreneurs principaux à développer des technologies de pointe qui correspondent à la Liste améliorée des technologies prioritaires. Les opinions sur la LATP sont partagées. On la juge ou trop générique ou trop confuse pour certains secteurs. L'efficacité de ce mécanisme n'a pas encore été prouvée.

Nouveau cadre d'investissement (CI) — R. et D. et commercialisation. Mis en œuvre en février 2013, l'objectif de ce cadre était d'encourager les entrepreneurs principaux à investir dans des activités à long terme axées sur l'innovation dans les PME canadiennes grâce à des relations

stratégiques menant à des activités accrues de R. et D. axées sur le marché et des démarches de développement des affaires plus robustes. Au moment de l'évaluation en 2014, ce cadre avait fait peu d'adeptes.

4.2.6 Dans quelle mesure la mise en œuvre de la Politique des RIR s'est-elle montrée efficiente? Y a-t-il des moyens d'améliorer ces efficiences?

Sommaire des conclusions

IC a exécuté la Politique des RIR à faible coût étant donné que les frais administratifs représentaient moins d'un pour cent des nouvelles obligations de RIR créées pendant la période. L'administration de la Politique des RIR comportait des processus de vérification approfondie et certains éléments montrent que les ressources du programme étaient insuffisantes pour répondre aux cibles internes (c.-à-d. le temps pour vérifier les réclamations). Il est possible d'améliorer les processus au moyen d'outils électroniques pour la réception des réclamations et l'examen du niveau des activités de dotation. Il est également possible d'améliorer la reddition de comptes puisque les nouveaux systèmes de données sont en place pour le faire. Selon les renseignements recueillis, il est hautement probable que les bénéfices nets du programme (pour l'économie canadienne) dépassent de loin les coûts d'administration directs de la politique.

Aux fins de l'analyse de l'efficience, le gouvernement du Canada distingue l'efficience opérationnelle, l'allocation optimale des ressources et l'économie¹⁷. Les paragraphes qui suivent résument l'analyse de chaque aspect de l'efficience et de l'économie.

Analyse de l'efficience opérationnelle et conclusions

L'efficience opérationnelle désigne la capacité du programme à produire des résultats avec une quantité raisonnable de ressources. Comme indicateur de l'efficience, un pourcentage des frais d'administration des RIR a été calculé en divisant les frais du programme des RIR par les dollars d'approvisionnement. Le tableau qui suit fournit les détails de ce calcul. Il faut souligner que les chiffres sont fondés sur plusieurs hypothèses, y compris que les dollars d'obligation tiennent compte du volume de travail produit¹⁸.

Tableau 6: Coût du programme en pourcentage des dollars de RIR (obligations)

| | |
|--|-------------------|
| Total des coûts du programme de RIR (2008-2013) | 11 271 398 \$ |
| Total des obligations de RIR (2008-2013) | 11 227 693 614 \$ |
| Pourcentage des coûts du programme sur les obligations de RIR Ligne 1 divisée pas ligne 2 | 0,10 % |

¹⁷ SCT, Examiner l'utilisation des ressources des programmes dans le cadre de l'évaluation des programmes fédéraux (<http://www.tbs-sct.gc.ca/cee/pubs/ci5-qi5/ci5-qi5tb-fra.asp>)

¹⁸ L'hypothèse pose que les marchés publics signés sont un indicateur approprié des activités du programme de RIR. En réalité, les activités du programme de RIR couvrent les activités d'approvisionnement signées avant la période (activités d'approvisionnement en cours), de même que la mise en banque des activités pour les approvisionnements à venir. Bien que cela semble dépasser les chiffres réels, il faut mentionner que certaines acquisitions signées ont un échéancier de 20 ans, ce qui fait que seule une partie des acquisitions aura été traitée entre 2008 et 2013. D'autre part, les programmes de RIR continueront de traiter les acquisitions en cours signées antérieurement. Ainsi, l'hypothèse est qu'elles s'annulent mutuellement.

Comme on le voit, les coûts associés à la Politique des RIR représentent une fraction d'un pour cent des coûts des marchés¹⁹. Ainsi, du point de vue des acquisitions, les coûts associés à la Politique des RIR sont très faibles.

Pour ce qui est des opérations mêmes, deux grandes activités d'IC concernent la surveillance de la conformité : d'abord, l'évaluation des transactions proposées au regard des critères d'admissibilité et ensuite, vérifier les rapports annuels de RIR des entrepreneurs pour assurer l'exactitude des réclamations, c'est-à-dire que les compagnies canadiennes ont obtenu les bénéfices prévus. Des examens sont également effectués pour s'assurer que les transactions relatives à l'acquisition couverte par la Politique des RIR peuvent être reconnues comme crédits directs. Certaines questions ont été posées aux entrepreneurs principaux sur les lignes directrices et les normes pour reconnaître ces transactions. Selon la documentation, les pratiques exemplaires en administration des politiques de compensation incluent l'importance d'avoir un cadre d'administration et de surveillance bien établi pour gérer la politique des RIR, de même que des mécanismes d'examen qui mènent à une évaluation exacte de l'apport différentiel et de la causalité. Sur ce deuxième point, tous les répondants ont convenu que le processus de vérification des RIR était généralement au-dessus de la moyenne, en temps et en effort, par rapport aux autres pays quand on en compare la profondeur. En fait, certains pays ne font aucune vérification des crédits réclamés.

Selon les personnes interrogées, il aurait été très difficile d'effectuer ces activités de surveillance de la conformité à moindre coût sans réduire l'efficacité de la Politique des RIR (à générer des bénéfices pour le Canada). Un exercice de diligence raisonnable était nécessaire pour prévenir l'approbation de transactions qui ne sont pas vraiment causales, différentielles ou provenant du Canada. Quelques répondants ont mentionné qu'IC manque de ressources pour exécuter la politique de façon appropriée. Cette opinion est soutenue par des éléments de preuve. La Direction des RIR a une cible d'exécution interne de six mois pour effectuer la vérification du rapport annuel des réclamations de l'entrepreneur. Selon l'examen partiel des dossiers, cela ne se produit que dans 19 % des cas. Lorsque l'évaluation a été effectuée, l'arriéré représentait 6 % des réclamations (période 2008-2013).

Ces retards peuvent avoir un effet direct sur les entrepreneurs principaux qui ont besoin en permanence de prendre des décisions sur des occasions de soumissions mondiales. Tout retard dans l'approbation des transactions ou des crédits peut imposer un fardeau aux entrepreneurs principaux qui sont tenus de prendre des décisions en matière de soumission et de production au plan international. Par exemple, toute décision reportée sur l'admissibilité ou les crédits réclamés au Canada pourrait empêcher un entrepreneur principal de décider de produire au Canada ou à l'étranger pour les marchés de divers pays.

De même, certaines données suggèrent que la participation du personnel des RIR aux comités d'approvisionnement interministériels pourrait être plus opportune et à valeur ajoutée. Certains membres de comité pensent que la Direction des RIR pourrait participer plus pleinement aux réunions. Ce qui conforme l'opinion que les ressources des RIR sont surchargées et pourraient influencer le rendement du programme des RIR. Le Ministère devrait considérer ses besoins en

¹⁹ D'autres frais d'administration engagés par TPSGC, le MDN et le secteur privé ont été exclus du calcul, mais ne sont pas jugés pertinents compte tenu de la taille du dénominateur.

ressources, surtout parce que la Politique des RIR se transforme en une politique des RIT plus exigeante en main-d'œuvre.

Pour résumer, l'analyse des coûts financiers du programme confirme l'opinion que, dans l'ensemble, les ressources du personnel en RIR pourraient être accrues ou équilibrées pour en améliorer le rendement sans grand changement du coût total de l'approvisionnement.

Les programmes du gouvernement sont tenus de chercher et de réaliser en permanence des gains d'efficacité. Comme la présente évaluation conclut que le processus canadien de surveillance de la conformité est robuste comparé à celui des autres pays, on pourrait examiner ce processus pour en assurer une plus grande efficacité. Plusieurs entrepreneurs principaux interrogés se plaignent du manque de clarté des lignes directrices des procédures des RIR et du manque de cohérence perçu des démarches d'interprétation chez les agents, et d'un excès de vérification de la conformité. IC pourrait considérer le moyen de mieux préciser ses procédures, de les appliquer de façon uniforme et d'en réduire le fardeau administratif, le cas échéant. Un répondant-cadre supérieur d'IC a déclaré que le fait de permettre aux entrepreneurs principaux de soumettre l'information par voie électronique leur permettrait également une certaine efficacité puisque tout est fait sur papier.

Analyse e l'allocation optimale des ressources

L'allocation optimale des ressources désigne les frais de production des résultats. Les conclusions déjà mentionnées (section 4.2.2) indiquent que les bénéfices associés aux RIR sont d'environ 12 à 19 G\$. Pour ce qui est de l'établissement des coûts, on a mentionné plus haut que les frais d'administration associés aux RIR pendant la même période de référence (2008-2013) s'élevaient à 11 M\$. Selon ces conclusions, il est très probable que les bénéfices issus des RIR dépassent de loin les frais associés à l'administration des RIR.

5.0 Conclusions et recommandations

Dans l'ensemble, les constatations de l'évaluation indiquent que la Politique des RIR est toujours nécessaire et justifiée, qu'elle génère des effets généralisés sur l'économie canadienne et qu'il est toujours possible d'en améliorer la mise en œuvre. Les constatations suivantes appuient ces conclusions.

Pertinence

Le soutien fédéral est toujours nécessaire au développement industriel dans le secteur canadien de la défense et de la sécurité et la Politique des RIR répond à ce besoin. Les politiques de compensation pour l'approvisionnement en matière de défense échappent à la portée des accords commerciaux internationaux et existent pour soutenir le secteur intérieur de la défense, pour régler les enjeux en matière de sécurité et pour récolter les bénéfices économiques issus des acquisitions en défense et en sécurité. Les entreprises canadiennes de défense doivent surmonter plusieurs défis, notamment la dépendance aux marchés étrangers, un marché canadien de la défense de petite taille, une demande intérieure cyclique et la concurrence accrue sur les marchés de la défense étrangers. Par conséquent, comme la plupart des pays, le Canada a mis en œuvre une politique de compensation pour saisir les bénéfices économiques de son approvisionnement en défense et en sécurité.

La Politique des RIR correspond aux priorités du gouvernement fédéral et aux résultats stratégiques d'Industrie Canada. Elle s'harmonise aux rôles et responsabilités du gouvernement fédéral en matière de commerce international et de défense.

Rendement

Les entrepreneurs principaux remplissent leurs obligations en matière de retombées industrielles régionales. Aucun entrepreneur principal n'a omis de respecter ses obligations. Pour la période de 2008 à 2013, les entrepreneurs se sont engagés à une somme totale de 11,2 G\$ de nouvelles obligations dont 5,1 G\$ ont déjà été déclarées et créditées. Ces marchés de défense et les obligations connexes en matière de RIR devraient être achevés entre 2008 et 2038.

Les bénéficiaires ont tiré parti des transactions de RIR à divers degrés. La qualité des transactions variait pour ce qui est des possibilités de renforcement des capacités à long terme des bénéficiaires de RIR. Par exemple, plusieurs marchés comportaient le développement de nouvelles technologies, le perfectionnement d'un personnel hautement qualifié, le transfert de technologies et le savoir-faire scientifique et technique accru des bénéficiaires. Les transactions les plus grosses avaient généralement un impact (en dollars) plus important. Mais la définition de « qualité » varie d'un secteur à l'autre, de même que d'une région géographique à l'autre, selon les personnes interrogées.

La Politique des RIR a suscité la croissance de ses bénéficiaires et la création de nouvelles relations d'affaires. Les transactions de RIR ont suscité d'importantes ventes dérivées pour les bénéficiaires. On estime ces ventes de 3,2 à 10,9 G\$ pour les trois prochaines années en tenant compte des ventes dérivées réelles et prévues (marché de RIR exclu). Le scénario moyen estime

les ventes dérivées à 7,1 G\$. Ces effets viennent s'ajouter aux transactions de RIR. Dans certains cas, la Politique des RIR a également contribué au développement de nouvelles relations d'affaires avec l'entrepreneur principal. Certaines de ces relations étaient susceptibles d'être à long terme alors que d'autres étaient intermittentes.

Dans plusieurs cas, les bénéficiaires de RIR ont profité d'occasions d'affaires supplémentaires avec d'autres entreprises après les premières transactions de RIR. Plusieurs bénéficiaires des RIR ont été inclus dans les chaînes mondiales de valeur des entrepreneurs principaux dans d'autres pays, se sont fait une réputation internationale à cause du contrat de RIR ou ont été présentés à d'autres clients potentiels grâce à l'entrepreneur principal.

Perspectives sur les améliorations de la Politique de 2009

Les dernières améliorations apportées à la politique ont été mises en œuvre graduellement depuis 2009 et il est trop tôt pour en juger les pleines répercussions. Les entrepreneurs principaux apprécient les options bancaires et d'adoption même si certains d'entre eux déclarent qu'une période plus longue de crédits bancaires leur permettrait plus de souplesse. On apprécie en général l'option des consortiums bien que ses résultats en soient encore inconnus dans plusieurs cas. On apprécie également la reconnaissance accrue de la valeur de la participation des entreprises canadiennes aux chaînes mondiales de valeur.

Efficiences opérationnelles et allocation optimale des ressources

IC a exécuté la Politique des RIR à faible coût étant donné que les frais administratifs représentaient moins d'un pour cent des obligations de RIR signées pendant la période. L'administration de la Politique des RIR comportait des processus de vérification approfondie et certains éléments montrent que les ressources du programme étaient insuffisantes pour répondre aux cibles internes (c.-à-d. le temps de vérification des réclamations). Il était possible d'améliorer les processus par le recours à des outils électroniques pour la réception des réclamations et l'examen du niveau des activités de dotation. Il était également possible d'améliorer la reddition de comptes puisque les nouveaux systèmes de données sont en place pour le faire. Les avantages nets du programme sont bien au-dessus des coûts directs nécessaires pour administrer la politique.

Recommandations

Nous proposons les recommandations suivantes à partir des constatations de l'évaluation.

1. La Direction générale des retombées industrielles et technologiques (DGRIT) doit s'assurer que la Politique des RIT encourage des résultats de grande qualité (y compris ceux cernés par l'examen des transactions antérieures de RIR) en définissant les facteurs de qualité et de réussite, en établissant des conditions de base et en surveillant le rendement.
2. La Direction générale des RIT doit s'assurer que le système de surveillance et de reddition de compte en place fait le suivi des effets pour les bénéficiaires des transactions de RIR et des nouvelles retombées industrielles et technologiques.
3. La Direction générale des RIT doit préciser et rationaliser ses procédures administratives.

Annexe A : Définitions

1. La Politique des retombées industrielles et régionales

La Politique des RIR fait en sorte que les acquisitions du gouvernement du Canada en matière de défense et de sécurité génèrent une forte activité commerciale à valeur ajoutée pour l'industrie canadienne. La Politique des RIR exige des compagnies qu'elles entreprennent au Canada des activités commerciales d'une valeur de 100 pour cent de la valeur du marché de défense et de sécurité que le gouvernement du Canada leur a attribué. Les obligations en matière de RIR sont un engagement contractuel et font partie des marchés publics globaux²⁰.

2. Transactions de RIR

Une transaction est une activité commerciale entre un entrepreneur principal et un bénéficiaire canadien.

3. Transaction de RIR directe

Une transaction de RIR directe est exécutée par la fourniture des biens et services nécessaires pour livrer l'équipement que le projet a pour but d'acquérir.

4. Transaction de RIR indirecte

Une transaction de RIR indirecte est exécutée au moyen d'activités qui ne sont pas liées à l'équipement que le projet a pour but d'acquérir. Toute transaction de RIR indirecte comportera un niveau technologique habituellement semblable ou supérieur à celui du projet et a des applications dans les industries canadiennes de technologie de pointe. Toute transaction de RIR indirecte doit avoir une valeur de l'élément canadien (VEC) au moins égale à 30 pour cent de la valeur totale de la transaction de RIR.

5. Valeur de l'élément canadien (VEC)

La VEC est la portion du prix de vente d'un produit ou d'un service qui comporte du travail et des matériaux canadiens.

La VEC ne comprend pas de composants de produit importés au Canada. Aux fins de l'évaluation, seule la VEC d'un ensemble de travail particulier est calculée dans le cadre de l'obligation en matière de RIR.

6. Achat

Un achat est un acte ou un cas d'achat de quelque chose. Dans le cas des transactions de RIR, les achats comprennent le fait d'acheter des biens ou des services d'entreprises canadiennes de haute technologie.

7. Consortium

Un consortium est un partenariat public-privé mis sur pied par l'entrepreneur de RIR dans le but d'entreprendre au Canada des activités de recherche et développement.

²⁰ Politique des RIR d'Industrie Canada http://www.ic.gc.ca/eic/site/042.nsf/fra/h_00016.html

8. Recherche postsecondaire (RPS) / Investissement de recherche

La RPS comporte une contribution en espèces aux universités canadiennes pour la recherche universitaire ou la création de chaires universitaires, pour des investissements en développement des compétences en haute technologie dans des établissements postsecondaires publics et pour la recherche concertée entreprise avec des établissements de recherche publics.

9. Investissement général

Un investissement général dans des transactions de RIR peut comporter des activités comme l'investissement au Canada. Ces investissements répondront aux critères d'admissibilité des RIR, seront consentis par l'entrepreneur ou sa partie admissible et seront faits directement chez un bénéficiaire canadien.

10. Transfert de technologie

Tout transfert de technologie répondra aux critères suivants : la technologie sera suffisamment complète pour permettre au bénéficiaire canadien d'en appliquer les connaissances à des produits ou processus existants ou nouveaux, la technologie sera brevetée, actuelle et d'un niveau technologique équivalent ou supérieur à celui utilisé pour le projet.

11. Cadre d'investissement

Un nouvel outil de remise de crédit visant à encourager les obligataires de RIR à faire des investissements à long terme dans les petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes, dans des domaines innovants qui comportent de la R. et D. et dans des activités de commercialisation. Son but est d'augmenter le nombre et la valeur des dépenses des entreprises en R. et D. chez des PME bénéficiaires canadiennes.

Annexe B : Profil de l'échantillon

Des 805 bénéficiaires, 140 ont répondu à l'enquête (en tout ou en partie). Nous n'avons pu joindre ou même confirmer que 72 bénéficiaires de RIR étaient toujours en exploitation. Le tableau qui suit résume la taille de la population, le cadre de l'échantillonnage et l'échantillon obtenu.

Tableau B1: Profil de l'échantillon par résultat de l'enquête

| | Taille de l'échantillon |
|---|--------------------------------|
| Population des bénéficiaires de RIR | N=805 |
| Bénéficiaires de RIR aux coordonnées impossibles à trouver | -264 |
| Base d'échantillonnage de l'enquête | n=541 |
| Non-répondants (bénéficiaires qui ont choisi de ne pas répondre) | -329 |
| Autres non-répondants (bénéficiaires avec qui GGI n'a pu communiquer au moyen des meilleures coordonnées disponibles) | -72 |
| Échantillon obtenu (a répondu à au moins une question de l'enquête) | n=140 |

Source : Enquête auprès des bénéficiaires de RIR

Note : À cause de l'absence de coordonnées

Voici les résultats des efforts consentis pour communiquer avec les (n=72) répondants dont nous n'avons aucune coordonnée :

Tableau B2: Résultat des tentatives de communication par courriel ou téléphone

| Résultat des tentatives de communication par courriel ou téléphone | Fréquence | Pourcentage |
|---|------------------|--------------------|
| Numéro hors service | 25 | 34,7 % |
| Messages laissés, mais impossible de joindre la personne | 35 | 48,6 % |
| Compagnie fermée, en faillite, vendue | 12 | 16,7 % |
| Total | 72 | 100,0 % |

Source : Enquête auprès des bénéficiaires de RIR

Le tableau qui suit compare le profil régional de ceux qui ont répondu à l'enquête par rapport à ceux qui n'y ont pas répondu.

Tableau B3: Profil des répondants par province

| | Répondants de l'enquête | Population totale des bénéficiaires |
|-------------------------|--------------------------------|--|
| Alberta | 2 % | 2 % |
| Colombie-Britannique | 14 % | 13 % |
| Manitoba | 4 % | 2 % |
| Nouveau-Brunswick | 3 % | 1 % |
| Terre-Neuve-et-Labrador | 1 % | 3 % |
| Nouvelle-Écosse | 6 % | 5 % |
| Ontario | 51 % | 44 % |
| Île-du-Prince-Édouard | 1 % | 3 % |
| Québec | 17 % | 22 % |
| Saskatchewan | 1 % | 3 % |
| Total n | 136 (1) | 401 (1) |

Source : Données administratives

Note : La taille est inférieure à la population à cause des lacunes de l'information dans la banque de données.

Pour ce qui est du type d'organisations ayant des activités commerciales au titre de la Politique des RIR, la majorité des répondants (87 %) ont indiqué que leur organisation est à but lucratif et quelques-unes seulement (13 %) ont déclaré être sans but lucratif, comme les établissements postsecondaires.

Quant au secteur industriel, le tableau qui suit fournit le SCIAN des transactions couvertes par l'enquête (on a demandé à chaque répondant de répondre sur une transaction) et celles de la population.

Tableau B4: Profil de l'échantillon de transactions

| Secteur de l'industrie | Total des transactions de l'enquête | Total des transactions de la population |
|--|-------------------------------------|---|
| 23.00 Construction | 1 % | 0 % |
| 31.00 31-33 Fabrication | 62 % | 69 % |
| 41.00 Commerce de gros | 4 % | 4 % |
| 48-49 Transport et entreposage | 1 % | 2 % |
| 51.00 Information | 1 % | 4 % |
| Services professionnels, scientifiques et techniques | 19 % | 13 % |
| Gestion de compagnies et d'entreprises | 0 % | 0,1 % |
| Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement | 1 % | 1 % |
| 61.00 Services d'enseignement | 11 % | 5 % |
| 62.00 Soins de santé et assistance sociale | 1 % | 0 % |
| 72.00 Hébergement et services de restauration | 0 % | 0,2 % |
| Autres services (excepté Administration publique) | 0 % | 1,1 % |
| 91.00 Administration publique | 0 % | 0,6 % |
| | 100 % Total (n=140) | 100 % Total (n=1703) |

Source : Données administratives

Tableau B5 : Profil d'échantillonnage par Valeur totale de l'élément canadien (VTEC) couverte

| | Taille de l'échantillon (n) (% de la population au dossier) | Valeur et % de la VTEC couverte ¹ |
|--|--|--|
| Échantillon obtenu (a répondu à au moins une question de l'enquête) | n=140 (17 %) | 2,9 G\$ (24 %) |
| Base d'échantillonnage de l'enquête ² | n=541 (67 %) | 9,0 G\$ (74 %) |
| Bénéficiaires avec qui GGI n'a pu communiquer au moyen des meilleures coordonnées disponibles ³ | n=72 (9 %) | 1,8 G\$ (15 %) |
| Bénéficiaires de RIR aux coordonnées impossibles à trouver | n=264 (33 %) | 3,1 G\$ (26 %) |
| Total (population des bénéficiaires de RIR) | n=805 (100 %) | 12,1 G\$ (100 %) |

Source : Enquête auprès des bénéficiaires de RIR et données administratives

1. La somme en dollars du total de la valeur de l'élément canadien (TVEC) est exprimée en dollars canadiens à partir de la banque de données des RIR pour le 1er avril, 2008 et après.
2. Les répondants rejoints mais qui n'ont pas rempli le formulaire de l'enquête.
3. Répondants qu'on n'a pas pu joindre. On n'a pas pu déterminer si ces entreprises étaient toujours actives. Conformément au tableau B2, le numéro était hors service, des messages ont été laissés mais la personne-ressource n'était pas joignable ou on a tenu pour acquis que l'entreprise était fermée, en faillite ou avait été vendue.

En axant les recherches de coordonnées sur les plus grosses transactions, l'échantillon était légèrement sur représenté pour ce qui est de la taille de la transaction. Dans l'ensemble, les 17 % de la population de bénéficiaires de RIR représentaient en fait 24 % de la valeur en dollars des transactions de RIR. Par contre, il faut souligner qu'on a seulement demandé aux répondants de répondre aux questions sur une seule de leurs transactions de RIR, ce qui signifie que les réponses à l'enquête sous-estiment le plein effet de la politique sur les répondants.

Annexe C : Analyse entrants-extrants

La présente annexe donne un aperçu de l'analyse entrants-extrants (E-E) et de la démarche utilisée dans le cadre de la présente évaluation.

Grady et Muller²¹ avancent que tout modèle entrants-extrants est conçu pour faire le suivi de l'effet des changements de la demande finale, comme les dépenses des consommateurs, l'investissement et les dépenses du gouvernement dans la structure de production et de l'emploi par industrie, secteur ou province. Un modèle entrants-extrants peut servir à estimer l'effet sur la production et l'emploi par industrie des dépenses du gouvernement dans des programmes et projets particuliers. Par exemple, on pourrait estimer l'influence sur l'économie d'un projet comme la construction d'une route. Le modèle entrants-extrants montrerait l'effet direct des dépenses initiales du projet sur la catégorie de la demande finale des dépenses du gouvernement en construction non résidentielle. Il transformerait ensuite ces dépenses en intrants de matières intermédiaires comme le béton, les barres d'acier, le gravier et le carburant, et en intrants primaires comme la main-d'œuvre, le capital et les taxes indirectes.

L'investissement dans les intrants se transformerait à son tour en production industrielle, produisant ainsi une estimation de l'effet indirect de la hausse initiale des dépenses. Les coefficients de l'emploi et de la production servent à transformer les effets des extrants de l'industrie en effets sur l'emploi. L'ultime résultat serait une estimation du total de l'effet de la hausse initiale des dépenses (directes plus indirectes) sur la production et l'emploi par industrie. Si on utilise le modèle interprovincial, on peut ajouter une dimension régionale à l'estimation de la production et de l'emploi par industrie.

Il existe deux versions du modèle de détermination de la production. Le premier est le modèle ouvert dans lequel les catégories de demande finale, y compris la consommation, sont traitées comme exogènes. Dans ce modèle, on ne tient pas pour acquis que les recettes générées dans le processus de production sont re-dépensées. Le second modèle, fermé, tient que les recettes générées par le processus de production qui s'accumulent dans le secteur des ménages est soit dépensé en biens et services ou en taxes, soit épargné selon la moyenne des proportions passées. Ces effets sont dits induits. Le modèle fermé illustre un multiplicateur keynésien traditionnel lorsqu'on l'expose au choc des dépenses exogènes. L'amplitude de ce multiplicateur varie d'une façon inversement proportionnelle à l'amplitude de la déperdition du flux de dépenses en revenu non salarial, en taxes, en épargne et en importations.

L'effet calculé des versions ouverte et fermée du modèle de détermination de la production diffère profondément. Par exemple, lorsqu'on l'expose au choc d'une hausse exogène de 1 M\$ en dépenses de construction non résidentielle, le modèle fermé génère un multiplicateur de 1,66 (le rapport de l'effet sur le PIB au prix courant à la hausse initiale des dépenses), alors que la version ouverte du modèle génère un multiplicateur de seulement 0,89 (la différence de l'unité qui tient compte de la déperdition due aux importations).

²¹ Grady, Patrick, Muller, Andrew. « On The Use And Misuse Of Input-Output Based Impact Analysis In Evaluation » in Canadian Journal of Program Evaluation, vol 3, no 2, automne 1988, pages 49-61

Démarche utilisée dans la présente évaluation

Les effets économiques sont **directs, indirects et induits**²². Les effets directs proviennent de l'attribution d'un approvisionnement en matière de défense à un entrepreneur principal. Les effets directs de l'approvisionnement sur les entrepreneurs principaux comprennent les entreprises intérieures et les importations alors que les effets directs sur la demande de biens et services canadiens ne comprennent que les achats intérieurs. Les effets indirects sont liés aux fournisseurs canadiens des entrepreneurs principaux par l'entremise de la chaîne d'approvisionnement. Les transactions de RIR comprenant les ventes des fournisseurs initiaux aux entrepreneurs principaux qui ne se seraient peut-être pas produites sans les RIR, l'équipe de l'évaluation a utilisé la banque de données des RIR pour identifier les fournisseurs initiaux des entrepreneurs principaux. Il appartient au modèle E-E interrégional ouvert de déterminer les liens industriels qui suscitent les ventes d'intrants en intrants *ad infinitum* en amont de la chaîne d'approvisionnement pour préciser les effets directs et indirects des approvisionnements issus des RIR.

Les effets induits émanent des revenus accrus marginalement à cause des effets directs et indirects, et des augmentations séquentielles de revenu issues des cycles de dépenses induites qui émanent du revenu mis à la disposition du bénéficiaire. GGI et Statistique Canada²³ ont estimé, au moyen du modèle E-E interrégional 2010, les effets directs et indirects (modèle ouvert) et les effets induits suscités par les nouvelles dépenses des consommateurs (modèle fermé). Ce processus génère une analyse partielle parce qu'il exclut les effets des revenus du gouvernement induits par les dépenses et tous les investissements induits.

En outre, tout au long de la chaîne d'approvisionnement, les entrepreneurs peuvent acquérir des connaissances dans la production d'équipement de pointe et de droits de propriété intellectuelle (PI) qui leur permettent d'élargir leur offre de produits sur les marchés civils et non civils, peut-être en exploitant les réseaux commerciaux des entrepreneurs principaux pour les ventes dérivées. Les marchés de RIR bénéficient également aux fournisseurs canadiens en leur permettant d'acquérir des titres de compétences internationaux qui les qualifient pour d'autres marchés internationaux : preuve tangentielle de l'acquisition de PI liée aux RIR. Selon l'enquête, cette analyse lie également des valeurs à ces ventes et estime les effets parallèles de ces ventes prévues.

Effets directs et indirects

La première étape de l'analyse économique consistait à cerner le marché et les revenus des ventes générés par les marchés de RIR au niveau de l'établissement et du secteur industriel. Nous avons utilisé les codes du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) fournis dans les profils d'entreprise d'Industrie Canada, ou à défaut, sur le site Web de l'entrepreneur, pour lier les données sur les RIR par établissement aux tableaux E-E de Statistique Canada.

²² Ces termes ont un sens économique et n'ont aucun rapport direct à son utilisation dans la Politique des RIR.

²³ Ce modèle est la plus récente création de Statistique Canada.

Lorsqu'une entreprise mentionne plus d'un code du SCIAN, le plus pertinent était appliqué selon la description de chaque transaction de RIR par établissement. Ainsi, une entreprise ayant plusieurs établissements peut avoir plusieurs codes du SCIAN. Ce processus a permis à GGI de définir le choc économique (dépense) ou le stimulus des RIR comme des revenus différentiels par code SCIAN au prix d'acquisition par province. Les filiales étaient traitées comme des entreprises différentes et avaient donc des codes SCIAN propres à chacune de leurs activités.

Les effets sur le revenu national ont été saisis par estimation du produit intérieur brut (PIB) différentiel. Tout PIB au-delà du cas de base est une mesure brute de la production différentielle au Canada avant de tenir compte de la dépréciation. Ce chiffre vaut tant pour les entreprises ayant des obligations en matière de RIR que pour tous les fournisseurs de chaque chaîne d'approvisionnement des entrepreneurs. Certains des bénéficiaires de ces marchés et des fournisseurs ont sans doute importé des matériaux et des fournitures pour lesquels ils ont acquitté les droits. Ces taxes et d'autres ont également été estimées au moyen des tableaux E-E de Statistique Canada. Lorsqu'on les soustrait du stimulus, les résultats du modèle E-E ouvert génèrent les effets directs et indirects sur le PIB au prix courant.

Le PIB étant la somme de la valeur ajoutée par chaque fournisseur touché tant qu'il y a des importations et des droits, le multiplicateur PIB direct et indirect lié aux dépenses directes sera modeste. Tout multiplicateur approchant ou dépassant l'unité dans l'analyse provient des effets induits puisque les revenus générés par le projet sont dépensés en tout ou en partie et que des ventes dérivées sont réalisées.

Le PIB au prix courant est calculé en soustrayant les taxes indirectes et les droits de douane à l'importation des produits et en ajoutant toute subvention aux produits au-delà des dépenses de RIR. Cette mesure est importante parce que ses éléments définissent divers flux de rentrées.

L'emploi direct de l'analyse E-E comprend les nouveaux ETP et les employés qui ont conservé leur poste à cause du marché d'approvisionnement en matière de défense. En ce sens, ils sont différentiels au contrefactuel « Quel aurait été le niveau d'emploi relatif sans le financement et les ventes dérivées si les compagnies n'avaient trouvé aucun autre marché? » Ils ne sont peut-être pas différentiels par rapport au début du programme parce que les entreprises de la chaîne d'approvisionnement auraient trouvé d'autres travaux ou accaparé le personnel hautement qualifié (PHQ) et d'autres employés dans l'espoir de maintenir un capital intellectuel.

L'effet direct et indirect sur le PIB et l'emploi par industrie indique la portée des approvisionnements en matière de défense (avec exigences en matière de RIR) au Canada. Comme l'analyse E-E fait le suivi des approvisionnements en amont de la chaîne d'approvisionnement par code du SCIAN, l'analyse mesure le PIB et l'emploi par industrie.

Limites

- Cette analyse tient pour acquis la causalité et l'apport différentiel des résultats issus des obligations en matière de RIR et des ventes dérivées. Ceci est fondé sur l'analyse détaillée de ces deux critères d'admissibilité effectuée par Industrie Canada avant d'approuver les

réclamations. Bien que nous n'ayons pas évalué le caractère raisonnable de ces hypothèses, les entrevues avec les entrepreneurs principaux ont confirmé la causalité et l'apport différentiel des transactions par comparaison à ce qui aurait été sans la Politique des RIR.

- L'analyse mise sur les codes du SCIAN pour l'application des modèles E-E. Dans la plupart des cas, on a pu obtenir les codes du SCIAN dans la liste du Réseau des entreprises canadiennes, mais d'autres ont été déduits de l'information du marché.
- Les ventes dérivées sont fondées sur des estimations fournies par les bénéficiaires de RIR. Ces estimations ont été vérifiées par les répondants dans une conversation de suivi.
- Les réponses à l'enquête étaient d'environ 25 %. Par conséquent, l'estimation des ventes dérivées des acquisitions issues des RIR n'a pu être faite que pour les entreprises qui ont répondu à l'enquête. Cela peut nous mener à sous-estimer l'effet de la Politique des RIR.
- Certaines entreprises ont des installations dans plusieurs provinces. Dans quelques cas, il est possible que la province dans laquelle le travail a été réalisé et celle de l'installation qui a réalisé la vente aient été différentes.
- Il n'existe aucune cible pour l'effet économique de la Politique des RIR ou référence de comparaison pour faciliter l'analyse des résultats générés par le modèle E-E.
- Pour les deux scénarios dont les résultats de l'enquête ont été extrapolés à l'ensemble de la population des bénéficiaires de RIR, on suppose que les entreprises qui ont répondu à l'enquête sont typiques et ressemblent aux bénéficiaires de RIR qui ont choisi de ne pas y participer.
- Comme tous les modèles entrants-extrants, le modèle de Statistique Canada présente des résultats équilibrés et ne comporte aucune dimension temporelle. Ainsi, le moment où la totalité de l'effet économique sera réalisée n'est pas défini et les résultats sont liés à des délais d'exécution et non à des années.
- La mesure à laquelle les effets sont directement différentiels dépend de ce qu'on juge qu'il se serait produit en l'absence des RIR. Mais au minimum, on peut supposer que les entrepreneurs principaux seraient installés au Canada de sorte que les ventes suscitées par les RIR s'ajoutent à leurs ventes normales et que les ventes potentielles de ces entreprises sont déplacées vers d'autres entreprises canadiennes. Alors les effets directs sont les ventes suscitées par les RIR. Ou alors, sans la Politique des RIR, mais avec les autres pays qui cherchent activement à obtenir les marchés publics canadiens, les entreprises pourraient même n'avoir aucune présence canadienne et les effets seraient donc beaucoup plus importants que ce qu'on en mesure ici.

Résultats

On s'attend à ce que la Politique des RIR offre aux compagnies canadiennes des occasions de se développer et de vendre à prix compétitif des produits et services innovants à des compagnies ayant des obligations en matière de RIR. Cela se traduit en divers résultats économiques pour le Canada. La présente sous-section utilise les plus récents tableaux entrées-sorties (E-E) de Statistique Canada pour suivre les effets directs et indirects à travers l'économie canadienne.

La somme des dépenses directes et indirectes a été calculée au moyen des résultats du modèle E-E « ouvert » avec un produit intérieur brut (PIB) direct et indirect comme somme de la valeur ajoutée canadienne, c.-à-d. libre de tout intrant importé et de tout paiement de capital à des étrangers. Cela a été calculé pour les sommes reconnues comme des obligations directes de RIR acquises entre 2008 et 2013. De plus, les dépenses ont également été calculées pour les ventes dérivées déclarées par les bénéficiaires de l'enquête. Ainsi, les données ont été segmentées en quatre parties :

- les réclamations créditées (2008-2013);
- les réclamations non créditées (2008-2013);
- les obligations en matière de RIR - (à réclamer pendant les cinq prochaines années); et
- les ventes dérivées - à ce jour et d'ici cinq ans.

Les deux premiers segments sont fondés sur les données administratives des RIR couvrant 459 obligations, dont la province était précisée²⁴ pour 428 d'entre elles, et sur les codes du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Aucune extrapolation n'a été faite pour ces obligations lorsque la province et les classifications SCIAN étaient inconnues²⁵. Le total des dossiers administratifs de la Direction des RIR s'élève à 11,2 G\$. Au moment où les dossiers administratifs ont été mis à la disposition de l'équipe d'évaluation (mars 2014), le personnel avait crédité 5,1 G\$ aux entrepreneurs principaux ayant des obligations en matière de RIR et 310 M\$ avaient été réclamés mais non crédités. Ce qui laisse 5,8 G\$ qui n'ont pas encore été crédités. De cette somme, le processus de planification et de passation de marchés d'une valeur de 2,6 G\$ était suffisamment avancé pour qu'on leur assigne des codes SCIAN et une désignation provinciale. Les 3,2 G\$ restants ont été calculés en extrapolant les résultats des 2,6 G\$. Les renseignements provinciaux et les codes du SCIAN qui manquaient pour 133 millions des 5,1 G\$ de transactions de RIR ont fait que certains segments de l'analyse d'E-E étaient fondés sur 11,1 des 11,2 milliards d'obligations totales.

Le tableau ci-dessous résume les principaux effets des 11,1 G\$ d'obligations de RIR sélectionnées pour lesquelles les renseignements sur le secteur industriel et la province étaient indiqués. Les estimations fournies révèlent les effets différentiels sur le PIB au Canada. Les effets futurs des obligations en matière de RIR sur les entreprises étant incertains, trois scénarios ont été élaborés :

²⁴ On n'a pas pu préciser la province de quelques petites transactions de RIR établies en région dans les données.

²⁵ Dans un petit nombre de cas, les codes SCIAN n'étaient pas connus faute de détails dans les trois sources de données : le dossier RIR, la banque de données des entreprises d'Industrie Canada et la page Web de l'entreprise.

- Le premier scénario contient les réclamations créditées et non créditées et les obligations de RIR non réglées, de même que les ventes dérivées estimées et prévues par les répondants de l'enquête²⁶. Aucune extrapolation n'a été faite des ventes dérivées aux entreprises qui n'ont pas répondu à l'enquête.
- Le second scénario était un scénario moyen arbitraire qui extrapolait l'estimation des ventes dérivées à la moitié des bénéficiaires des RIR rejoins.
- Le troisième scénario extrapolait les ventes dérivées prévues déclarées par les répondants à l'enquête à toutes les entreprises ou organisations rejointes.

Analyse E-E : Effets financiers des obligations en matière de RIR (milliards \$) 2008-2019

| Segment et extension | Résultats du modèle ouvert | | | | Résultats du modèle fermé | | | |
|---------------------------------|----------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|---------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| | PIB | Revenu du travail | Valeur expédiée | Revenus fiscaux | PIB | Revenu du travail | Valeur expédiée | Revenus fiscaux |
| Réclamations créditées | 3,2 | 2,3 | 6,5 | 0,102 | 4,4 | 2,8 | 8,5 | 0,360 |
| Réclamations non créditées | 0,2 | 0,1 | 0,5 | 0,006 | 0,3 | 0,2 | 0,7 | 0,020 |
| Actuel et futur | | | | | | | | |
| Obligations en matière de RIR | 3,6 | 2,6 | 6,7 | 0,133 | 4,9 | 3,2 | 9,0 | 0,421 |
| Ventes dérivées | | | | | | | | |
| Scénario 1 | 2,1 | 1,4 | 4,8 | 0,060 | 2,8 | 1,7 | 5,9 | 0,200 |
| Scénario 2 | 4,6 | 3,0 | 10,4 | 0,131 | 6,1 | 3,7 | 12,8 | 0,435 |
| Scénario 3 | 7,0 | 4,7 | 16,1 | 0,201 | 9,4 | 5,7 | 19,8 | 0,670 |
| Totaux (RIR et ventes dérivées) | | | | | | | | |
| Scénario 1 | 9,2 | 6,4 | 18,5 | 0,301 | 12,4 | 7,9 | 24,1 | 1,001 |
| Scénario 2 | 11,6 | 8,0 | 24,1 | 0,372 | 15,7 | 9,9 | 31,0 | 1,236 |
| Scénario 3 | 14,0 | 9,7 | 29,8 | 0,442 | 19,0 | 11,9 | 38,0 | 1,471 |

Source : Modèles E-E

Dans l'ensemble, l'analyse E-E a révélé que 11,1 G\$ des obligations de RIR sélectionnées engagées pendant la période d'évaluation entraîneront probablement une hausse totale du PIB de 12,4 à 19,0 G\$ (effets directs, indirects et secondaires, ainsi que les effets des ventes dérivées) sur la durée de vie des marchés.

Il faut être prudent dans l'utilisation de la série de la valeur ajoutée. Elle représente la valeur totale expédiée dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement de sorte que certains intrants sont comptés plusieurs fois. Par exemple, les mêmes matériaux bruts peuvent être comptés plusieurs fois à chaque étape de la production dans laquelle ils sont inscrits comme matériaux, pièces et assemblage final. Essentiellement, indépendamment des activités de RIR, la valeur

²⁶ Dans plus de la moitié des cas, la validation des réponses à l'enquête a été effectuée au moyen d'entrevues pour confirmer leurs réponses initiales.

expédiée peut être réduite au fil du temps par une plus grande intégration verticale à la chaîne d'approvisionnement sans effet sensible sur le PIB. La série statistique sur le PIB accumule seulement la valeur ajoutée à chaque étape de la chaîne de production et évite donc le double comptage. La série statistique sur le PIB est habituellement la mesure la plus claire dans toute discussion des effets sur l'économie canadienne.

Annexe D : Autres ventilations de l'enquête

La répartition régionale des répondants à l'enquête et des bénéficiaires de RIR est présentée au tableau D1. La répartition régionale de l'échantillon de l'enquête est semblable à la répartition des bénéficiaires fondée sur les données administratives.

Tableau D1 : Répartition géographique de l'échantillon de GGI et des bénéficiaires de RIR fondée sur les données administratives

| | Échantillon | Bénéficiaires de RIR |
|------------|--------------------|-----------------------------|
| Atlantique | 12 % | 12 % |
| Québec | 17 % | 20 % |
| Ontario | 51 % | 49 % |
| Ouest | 20 % | 18 % |

Source : Enquête en ligne et données administratives

Notes :

1. Ne correspond pas toujours à 100 % en raison des arrondis.
2. Les bénéficiaires des RIR comprennent les transactions engageant la même entreprise à compter du 1er avril 2008.
3. Le programme fait maintenant le suivi du sud et du nord de l'Ontario.

Tableau D2 : Description de l'échantillon de bénéficiaires par relation avec les entrepreneurs principaux

| | Bénéficiaires de RIR associés aux entrepreneurs principaux (p. ex., filiales) | Bénéficiaires indépendants des entrepreneurs principaux | Total |
|--------------------------------|--|--|--------------|
| Répondants de l'enquête | 12,1 % | 87,9 % | 100 % |
| Non-répondants | 2,4 % | 97,6 % | 100 % |
| Total | 4,1 % | 95,9 % | 100 % |

Source : Données administratives

Note : Selon le nom de l'organisation dans les dossiers des RIR.

Analyse de la qualité des transactions de RIR

Les constatations de l'enquête ayant trait à la qualité des transactions de RIR ont été analysées en créant un indice sommatif de l'effet des transactions particulières sur les opérations, les ventes et le marketing intérieurs. Les indicateurs particuliers fondés sur les déclarations de l'enquête qui composaient cet indice étaient :

Le marché ou la transaction de RIR :

- exigeait de nouveaux investissements du bénéficiaire (frais de marketing exclus);
- menait à l'acquisition ou au développement de nouvelles technologies pour le bénéficiaire;

- permettait au bénéficiaire d'acquérir de nouvelles machines ou de nouveaux équipements;
- contribuait au développement d'un personnel hautement qualifié (y compris des étudiants);
- permettait au bénéficiaire d'embaucher et de conserver du personnel au-delà de la durée du marché;
- permettait au bénéficiaire d'améliorer ses méthodes de travail;
- comportait l'adoption d'une nouvelle information de gestion ou de systèmes de contrôle de la qualité, ou des deux;
- contribuait au développement ou à l'acquisition de brevets et de droits d'auteur;
- comportait des transferts de technologie entre client et bénéficiaire;
- augmentait la capacité de R. et D. et d'innovation du bénéficiaire;
- améliorait le profil d'entreprise et la crédibilité;
- permettait au bénéficiaire de vendre à de nouveaux clients;
- menait à la participation du bénéficiaire à une chaîne d'approvisionnement mondiale d'entrepreneurs principaux;
- haussait les ventes des secteurs d'activité existants;
- augmentait les ventes dans de nouveaux secteurs d'activité;
- augmentait la part de marché intérieur du bénéficiaire;
- augmentait la part de marché international du bénéficiaire; et
- augmentait la rentabilité.

Dans l'ensemble, les améliorations opérationnelles issues d'une transaction de RIR ont contribué à la croissance du bénéficiaire.

Les valeurs de l'indice ont été calculées en codant les réponses des bénéficiaires de RIR aux questions de l'enquête. Plus précisément, les cotes de chaque répondant sur une échelle « d'accord-pas d'accord » ont été additionnées pour chacune des questions de l'enquête. Par exemple, si un répondant était « Parfaitement d'accord » que l'objet de la question de l'enquête avait eu un effet favorable, la cote d'indice augmentait de cinq points. Si un répondant était « D'accord » que l'objet de la question de l'enquête avait eu un effet favorable, la cote d'indice augmentait seulement de quatre points. De même, les réponses « ni d'accord ni pas d'accord » valaient trois points; les réponses « pas d'accord » valaient deux points et les réponses « pas du tout d'accord » haussaient l'indice d'un point. Les questions sans réponse et les « Ne sait pas » avaient une cote de 1 (le point le plus bas de l'échelle). Selon ce système de codage, les répondants pouvaient obtenir un minimum possible de 19 points et un maximum possible de 95 points.

Dans l'ensemble, on a supposé qu'une transaction de RIR qui mène à la croissance et au renforcement du bénéficiaire des RIR (c.-à-d. a généré une cote d'indice élevée) peut être jugée une transaction de RIR de haute qualité.

Les résultats du calcul des cotes de l'indice étaient répartis le long d'un continuum. Le tableau qui suit décrit la répartition des cotes.

Tableau D3 : Répartition des cotes d'effet

| Cotes de l'indice pour l'effet des transactions de RIR | Nombre de répondants (Bénéficiaires de RIR) |
|--|---|
| 19 | 7 |
| 20-29 | 4 |
| 30-39 | 6 |
| 40-49 | 25 |
| 50-59 | 29 |
| 60-69 | 31 |
| 70-79 | 16 |
| 80-91 | 8 |

Un répondant qui n'aurait été ni d'accord ni en désaccord avec toutes les questions de l'enquête (c.-à-d. avait obtenu une cote moyenne pour chaque question) aurait reçu une cote d'indice de 57. La cote d'indice moyenne était de 55,45 et la médiane de 56.

Les 126 cotes ont ensuite été divisées en trois groupes (transaction à effet faible, moyen et élevé) de taille à peu près égale. Certains bénéficiaires de RIR ayant des cotes d'indice identiques, il a été impossible de diviser les résultats en trois groupes d'une même taille. Le tableau qui suit illustre la gamme de chacun des trois groupes.

Tableau D4 : Répartition des catégories d'effet

| Niveau de l'effet des transactions de RIR | Gamme de la cote d'indice | Cote médiane | Nombre de répondants (pourcentage de tous les bénéficiaires de RIR) |
|---|---------------------------|--------------|---|
| Faible | 19 – 49 | 41 | 42 (33 %) |
| Moyen | 50 – 64 | 56 | 45 (36 %) |
| Élevé | 65 – 91 | 71 | 39 (31 %) |

On a ensuite croisé ces résultats avec les variables suivantes :

- la somme en dollars de la transaction de RIR,
- le secteur de l'industrie du bénéficiaire de RIR,
- le type de transaction de RIR directe ou indirecte (type d'obligation),
- le secteur d'approvisionnement (aérien, terrestre ou naval),
- la région et
- la taille de l'entreprise (nombre d'employés).

Analyse initiale :

Les effets des transactions de RIR sur les bénéficiaires ne semblent pas également répartis parmi les variables ci-dessus. Plus particulièrement, un premier examen a révélé que les transactions à effet élevé semblent plus communes au sein des catégories suivantes :

- les grosses transactions de RIR (10 M\$ et plus) comptaient pour 44 % de toutes les transactions ayant un effet élevé;
- le secteur de fabrication a déclaré 69 % de toutes les transactions à effet élevé;
- les transactions indirectes de RIR comptaient pour 46 % de toutes les transactions à effet élevé;
- les marchés publics dans le domaine aérien étaient associés à 59 % de toutes les transactions à effet élevé;
- les bénéficiaires de RIR de l'Ontario comptaient pour 49 % de toutes les transactions à effet élevé et
- les petites entreprises de moins de 100 employés ont participé à 51 % de toutes les transactions à effet élevé.

Mais cette première analyse découle surtout du fait que ces types de transactions de RIR sont souvent les plus communes pour tous les répondants de l'enquête. Par exemple, l'approvisionnement aérien comptait pour 57 % des transactions de RIR de l'enquête et 48 % des tous les répondants étaient situés en Ontario. Il est manifeste qu'il faut une analyse comparative plus détaillée qui suit plus bas.

Analyse comparative :

Tableau D5 : Taille des transactions de RIR et niveau de l'effet

| Taille de la transaction (\$) (1) | | Effet de la transaction (2) | | | |
|-----------------------------------|----------------------------|-----------------------------|-------|-------|-------|
| | | Faible | Moyen | Élevé | Total |
| 1 \$ 500 k\$ | Nombre de répondants | 16 | 17 | 5 | 38 |
| | Part par niveau d'effet | 42 % | 45 % | 13 % | 100 % |
| 500 k\$ à 10 M\$ | Nombre de répondants | 15 | 14 | 17 | 46 |
| | Part par niveau d'effet | 33 % | 30 % | 37 % | 100 % |
| 10 M\$ et plus | Nombre de répondants | 11 | 14 | 17 | 42 |
| | Part par niveau d'effet | 26 % | 33 % | 41 % | 100 % |
| Tous les répondants de l'enquête | Nombre total de répondants | 42 | 45 | 39 | 126 |
| | Part par niveau d'effet | 33 % | 36 % | 31 % | 100 % |

Notes :

1. La taille de la transaction de RIR a été calculée en termes de valeur de l'élément canadien qui contient exclusivement un travail et des pièces canadiens.
2. L'évaluation globale de l'effet était fondée sur la cote cumulative des indicateurs individuels.

L'analyse a révélé qu'il y a de plus en plus de transactions à effet élevé à mesure que la valeur financière des transactions de RIR augmente. Comme le montre le Tableau D5, 42 % des

transactions d'une valeur financière inférieure (500 k\$ ou moins) étaient dans le groupe d'effet faible. Par comparaison, 33 % de tous les répondants de l'enquête avaient des transactions à effet faible. Seulement 13 % des transactions de RIR à faible valeur financière étaient dans le groupe à effet élevé, mais 31 % de toutes les transactions de RIR de l'enquête étaient dans le groupe à effet élevé. À l'inverse, 41 % des plus grosses transactions de RIR (10 M\$ et plus) faisaient partie du groupe à effet élevé et seulement 26 % faisaient partie du groupe à effet faible.

Tableau D6 : Secteur de l'industrie et niveau de l'effet

| Secteur de l'industrie | | Effet de la transaction (1) | | | |
|--|-------------------------|-----------------------------|-------|-------|-------|
| | | Faible | Moyen | Élevé | Total |
| Fabrication | Nombre de répondants | 22 | 30 | 27 | 79 |
| | Part par niveau d'effet | 28 % | 38 % | 34 % | 100 % |
| Services professionnels, scientifiques et techniques | Nombre de répondants | 7 | 8 | 9 | 24 |
| | Part par niveau d'effet | 29 % | 33 % | 38 % | 100 % |
| Services d'enseignement | Nombre de répondants | 9 | 4 | 2 | 15 |
| | Part par niveau d'effet | 60 % | 27 % | 13 % | 100 % |
| Autre | Nombre de répondants | 4 | 3 | 1 | 8 |
| | Part par niveau d'effet | 50 % | 38 % | 13 % | 100 % |
| Tous les répondants de l'enquête | Nombre de répondants | 42 | 45 | 39 | 126 |
| | Part par niveau d'effet | 33 % | 36 % | 31 % | 100 % |

Notes :

1. L'évaluation globale de l'effet était fondée sur la cote cumulative des indicateurs individuels.
2. La somme des pourcentages peut ne pas s'élever à 100 à cause des chiffres arrondis.

L'effet des transactions de RIR sur les entreprises de fabrication correspondait généralement à la répartition des effets pour tous les répondants de l'enquête. Toutefois, les entreprises de services professionnels, scientifiques et techniques avaient un peu plus de transactions à effet élevé (38 %) que la fréquence relative des transactions de RIR parmi tous les répondants de l'enquête (31 %).

Les services d'enseignement avaient moins de transactions à effet élevé que prévu (seulement 13 %), mais c'est sans doute parce que ces bénéficiaires de RIR avaient des cotes faibles pour l'effet des ventes et du marketing. De plus, ce secteur a fourni très peu de réponses (seulement 15 bénéficiaires de RIR), ce qui limite la possibilité de tirer des conclusions générales sur l'ensemble de ce secteur.

Tableau D7 : Transactions directes et indirectes et niveau de l'effet

| Type d'obligation | | Effet de la transaction | | | |
|----------------------------------|----------------------------|-------------------------|-------|-------|-------|
| | | Faible | Moyen | Élevé | Total |
| Directe | Nombre de répondants | 9 | 13 | 9 | 31 |
| | Part par niveau d'effet | 29 % | 42 % | 29 % | 100 % |
| Indirecte | Nombre de répondants | 22 | 15 | 18 | 55 |
| | Part par niveau d'effet | 40 % | 27 % | 33 % | 100 % |
| Indéfini | Nombre de répondants | 11 | 17 | 12 | 40 |
| | Part par niveau d'effet | 28 % | 43 % | 30 % | 100 % |
| Tous les répondants de l'enquête | Nombre total de répondants | 42 | 45 | 39 | 126 |
| | Part par niveau d'effet | 33 % | 36 % | 31 % | 100 % |

Note : L'évaluation globale de l'effet était fondée sur la cote cumulative des indicateurs individuels.

Le plus grand nombre de transactions directes de RIR (42 %) relevait du groupe d'effet moyen. À l'inverse, les transactions indirectes de RIR avaient tendance à faire partie du groupe d'effet faible (40 %) ou du groupe d'effet élevé (33 %). Pour les transactions indirectes de RIR, les transactions à effet moyen étaient relativement sous-représentées (seulement 27 %) par rapport à leur part de toutes les transactions de RIR de l'enquête (36 %).

Tableau D8 : Secteur d'approvisionnement et niveau de l'effet

| Secteur d'approvisionnement | | Effet de la transaction | | | |
|----------------------------------|----------------------------|-------------------------|-------|-------|-------|
| | | Faible | Moyen | Élevé | Total |
| Aérien | Nombre de répondants | 30 | 20 | 23 | 73 |
| | Part par niveau d'effet | 41 % | 27 % | 32 % | 100 % |
| Terrestre | Nombre de répondants | 7 | 11 | 9 | 27 |
| | Part par niveau d'effet | 26 % | 41 % | 33 % | 100 % |
| Naval | Nombre de répondants | 5 | 14 | 7 | 26 |
| | Part par niveau d'effet | 19 % | 54 % | 27 % | 100 % |
| Tous les répondants de l'enquête | Nombre total de répondants | 42 | 45 | 39 | 126 |
| | Part par niveau d'effet | 33 % | 36 % | 31 % | 100 % |

Note : L'évaluation globale de l'effet était fondée sur la cote cumulative des indicateurs individuels.

Pour l'approvisionnement aérien, 41 % des répondants ont déclaré avoir eu des transactions de RIR à effet faible. Par comparaison, seulement 33 % de tous les répondants de l'enquête ont eu des transactions à effet faible. Détail intéressant, l'approvisionnement aérien avait une part plus faible de transactions de RIR à effet moyen (27 %) par rapport à ce qu'on pourrait croire (36 %), mais le pourcentage de transactions à effet élevé (32 %) correspondait aux résultats pour tous les répondants de l'enquête (31 %).

Par comparaison, les transactions terrestres et navales faisaient le plus souvent partie du groupe à effet moyen (41 % et 54 %). Seulement 19 % des transactions navales étaient à effet faible alors que 33 % de tous les répondants ont déclaré des transactions de RIR à effet faible. Parallèlement, 27 % des transactions navales avaient un effet élevé sur les bénéficiaires de RIR comparés aux 31 % pour tous les répondants. Les transactions terrestres se plient à un modèle

semblable. Les transactions à effet élevé et faible sont moins fréquentes que celles révélées par tous les répondants de l'enquête.

Tableau D9: Région et niveau de l'effet

| Région | | Effet de la transaction | | | |
|----------------------------------|----------------------------|-------------------------|-------|-------|-------|
| | | Faible | Moyen | Élevé | Total |
| Atlantique | Nombre de répondants | 4 | 7 | 4 | 15 |
| | Part par niveau d'effet | 27 % | 48 % | 27 % | 100 % |
| Québec | Nombre de répondants | 4 | 12 | 7 | 23 |
| | Part par niveau d'effet | 17 % | 52 % | 30 % | 100 % |
| Ontario | Nombre de répondants | 23 | 19 | 19 | 61 |
| | Part par niveau d'effet | 38 % | 31 % | 31 % | 100 % |
| Ouest | Nombre de répondants | 11 | 7 | 9 | 27 |
| | Part par niveau d'effet | 41 % | 26 % | 33 % | 100 % |
| Tous les répondants de l'enquête | Nombre total de répondants | 42 | 45 | 39 | 126 |
| | Part par niveau d'effet | 33 % | 36 % | 31 % | 100 % |

Note : L'évaluation globale de l'effet était fondée sur la cote cumulative des indicateurs individuels.

Dans l'ensemble, le pourcentage de transactions à effet élevé dans chaque région (27 % à 33 %) correspondait à celui de l'ensemble des répondants de l'enquête (31 %). Toutefois, l'effet différait légèrement selon la région. Plus précisément, les bénéficiaires de RIR au Québec avaient moins de transactions à effet faible que prévu (17 % par rapport à 33 %) et plus de transactions à effet moyen que prévu (52 % par rapport à 36 %). À l'inverse, les bénéficiaires de RIR dans l'ouest du Canada avaient plus de transactions à effet faible que prévu (41 % par rapport à 33 %) et moins de transactions à effet moyen que l'ensemble des répondants (26 % par rapport à 36 %). Pour les bénéficiaires de l'Atlantique, il est difficile de généraliser compte tenu du petit nombre (15) de participants à l'enquête de cette région. La répartition des transactions de RIR pour l'Ontario était semblable aux résultats de tous les répondants de l'enquête.

Tableau D10 : Nombre d'employés et niveau de l'effet

| Nombre d'employés | | Effet de la transaction | | | |
|----------------------------------|----------------------------|-------------------------|-------|-------|-------|
| | | Faible | Moyen | Élevé | Total |
| 0-99 | Nombre de répondants | 18 | 22 | 20 | 60 |
| | Part par niveau d'effet | 30 % | 37 % | 33 % | 100 % |
| 100-499 | Nombre de répondants | 8 | 9 | 7 | 24 |
| | Part par niveau d'effet | 33 % | 38 % | 29 % | 100 % |
| Toutes les PME | Nombre de répondants | 26 | 31 | 27 | 84 |
| | Part par niveau d'effet | 33 % | 38 % | 30 % | 100 % |
| 500 et plus | Nombre de répondants | 2 | 3 | 4 | 9 |
| | Part par niveau d'effet | 22 % | 33 % | 44 % | 100 % |
| Tous les répondants de l'enquête | Nombre total de répondants | 28 | 34 | 31 | 93 |
| | Part par niveau d'effet | 30 % | 37 % | 33 % | 100 % |

Note : L'évaluation globale de l'effet était fondée sur la cote cumulative des indicateurs individuels.

Trente trois (33) des bénéficiaires de RIR sur les 126 répondants de l'enquête (26 %) n'ont pas donné d'information sur le nombre d'employés. Il était donc difficile de tirer des conclusions convaincantes sur les plus gros bénéficiaires de RIR de l'enquête parce qu'il n'y avait que neuf répondants ayant plus de cinq cents employés. Toutefois, les plus grosses transactions de RIR (c.-à-d. 500 employés ou plus) étaient plus susceptibles de déclarer des transactions à effet élevé (44 %) que les petites et moyennes entreprises (30 %). Par comparaison, 33 % de tous les répondants de l'enquête avaient des transactions à effet élevé.

Dans l'ensemble, les réponses des petites organisations (moins de 100 employés) étaient semblables à celles des bénéficiaires de RIR de taille moyenne (100 à 499 employés).

Conclusion: Transactions à effet élevé

Finalement, les résultats de l'analyse comparative ont été combinés et résumés dans le tableau qui suit pour déterminer où les transactions à effet élevé se sont produites.

Tableau D11 : Répartition des transactions à effet élevé

| Variable | Catégorie | Pourcentage de l'ensemble Transactions à effet élevé | Pourcentage de toutes les transactions de RIR |
|-----------------------------|-------------------------|--|---|
| Taille de la transaction | 1 \$ 500 k\$ | 13 % | 30 % |
| | 500 k\$ à 10 M\$ | 44 % | 37 % |
| | 10 M\$ et plus | 47 % | 33 % |
| Secteur de l'industrie | Fabrication | 69 % | 63 % |
| | Services professionnels | 23 % | 19 % |
| | Éducation | 5 % | 12 % |
| Type d'obligation | Directe | 23 % | 25 % |
| | Indirecte | 46 % | 44 % |
| Secteur d'approvisionnement | Aérien | 59 % | 58 % |
| | Terrestre | 23 % | 21 % |
| | Naval | 18 % | 21 % |
| Région | Atlantique | 10 % | 12 % |
| | Québec | 18 % | 18 % |
| | Ontario | 49 % | 48 % |
| | Ouest | 23 % | 21 % |
| Taille de la compagnie | 0-99 | 65 % | 65 % |
| | 100-499 | 23 % | 26 % |
| | Toutes les PME | 88 % | 91 % |
| | 500 et plus | 13 % | 10 % |

Note : L'évaluation globale de l'effet était fondée sur la cote cumulative des indicateurs individuels.

Le tableau D11 révèle que les transactions à effet élevé ne sont pas réparties également parmi les diverses variables. Certains groupes sont surreprésentés pour les transactions à effet élevé :

- la proportion de transactions à effet élevé augmente avec la taille de la transaction de RIR; les plus grosses transactions de RIR (10 M\$ et plus) comptaient pour 33 % de toutes les transactions, mais pour 47 % de toutes les transactions à effet élevé; à l'inverse, les transactions de RIR plus modestes (500 k\$ ou moins) comptaient pour 30 % des transactions analysées, mais pour seulement 13 % des transactions à effet élevé;
- la fabrication était légèrement surreprésentée avec 69 % des transactions à effet élevé, mais seulement 63 % de toutes les transactions de RIR; les services professionnels, scientifiques et techniques comptaient pour 23 % des transactions à effet élevé, mais seulement 19 % de toutes les transactions; au contraire, il n'y avait aucune différence manifeste dans la fréquence des transactions à effet élevé par type de transaction; les approvisionnements

directs comptaient pour 25 % des transactions de RIR analysées et 23 % des transactions à effet élevé; les transactions de RIR pour les approvisionnements indirects comptaient pour 44 % de toutes les transactions et 46 % des transactions à effet élevé;

De même, il n'y avait aucune différence manifeste par secteur d'approvisionnement pour les transactions à effet élevé. Les transactions d'approvisionnement aérien comptaient pour 58 % des transactions de RIR du groupe d'analyse de l'enquête et 59 % des transactions à effet élevé. Les approvisionnements terrestres comptaient pour 21 % de toutes les transactions et 23 % des transactions à effet élevé. Les approvisionnements maritimes comptaient pour 21 % des transactions de RIR du groupe d'analyse de l'enquête et 18 % des transactions à effet élevé.

Enfin, l'endroit des transactions à effet élevé correspondait à la répartition géographique des transactions de RIR. La région de l'Atlantique avait 12 % de toutes les transactions de RIR analysées et 10 % des transactions à effet élevé. Le Québec avait 18 % des transactions et 18 % des transactions à effet élevé. L'Ontario comptait pour 48 % des transactions de RIR analysées et 49 % des transactions à effet élevé. L'Ouest avait 21 % de toutes les transactions et 23 % des transactions à effet élevé.