



**Étude**

**Mesurer  
l'incidence de  
BDC sur ses clients  
(2008-2012)**

Décembre 2016

# Table des matières

---

Lettre de Statistique Canada .....	1
Faits saillants.....	2
1. Pourquoi mesurer l'incidence de BDC .....	4
2. Comment a-t-on procédé pour mesurer l'incidence de BDC ?.....	5
3. Principaux résultats de l'étude d'impact.....	6
4. Certaines caractéristiques de l'étude.....	10

---

## Auteure

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

---

## Remerciements

L'auteure tient à remercier Douwera Grekou, économiste à la Division de l'analyse économique de Statistique Canada, pour les résultats statistiques présentés dans ce rapport. Merci aussi à Louise Girard, réviseure de l'équipe Marketing et Affaires publiques de BDC, ainsi qu'à Maître D pour la conception graphique.

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

© Banque de développement du Canada, 2016

1 888 INFO BDC | [bdc.ca](http://bdc.ca)



Statistique Canada    Statistics  
Canada                    Canada

Ottawa, Canada  
K1A 0T6

[www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)

Le 13 octobre 2016

Chers lecteurs,

La Division de l'analyse économique de Statistique Canada a eu le plaisir de collaborer avec la Banque de développement du Canada (BDC) pour produire *Mesurer l'incidence de BDC sur ses clients (2008-2012)*. La production de ce rapport a été possible grâce au programme du Centre canadien d'élaboration de données et de recherche économique (CDRE). Le CDRE a été établi afin d'offrir un accès sécurisé aux données sur les entreprises et aux données économiques détenues par Statistique Canada aux chercheurs dont les projets sont approuvés pour mener des études analytiques. Le CDRE protège la confidentialité des renseignements fournis par les entreprises répondantes ([www.statcan.gc.ca/fra/cdre/index](http://www.statcan.gc.ca/fra/cdre/index)).

Conformément à la directive de Statistique Canada sur le couplage d'enregistrements ([www.statcan.gc.ca/fra/enregistrement/politique4-1](http://www.statcan.gc.ca/fra/enregistrement/politique4-1)), une liste des clients de BDC a été utilisée pour rechercher les données de Statistique Canada relatives à la performance des entreprises pour créer la base de données analytique, laquelle a servi à la rédaction de ce rapport non confidentiel qui résume les informations et les données recueillies. Statistique Canada effectue des couplages d'enregistrements à des fins statistiques seulement, après qu'une demande de couplage d'enregistrements a satisfait aux exigences d'un processus d'examen et d'évaluation ([www.statcan.gc.ca/fra/enregistrement/gen](http://www.statcan.gc.ca/fra/enregistrement/gen)).

L'étude a été menée au CDRE en fonction des modalités du projet convenues avec BDC. Le présent document a été produit par l'équipe de l'Analyse économique du service du Marketing et des Affaires publiques de BDC. Toute erreur ou omission est la responsabilité de BDC. Le lecteur est l'unique responsable de l'usage qu'il fait des informations contenues dans ce rapport.

Cordialement,

Danny Leung, Directeur  
Division de l'analyse économique  
Statistique Canada

Canada 

# Faits saillants

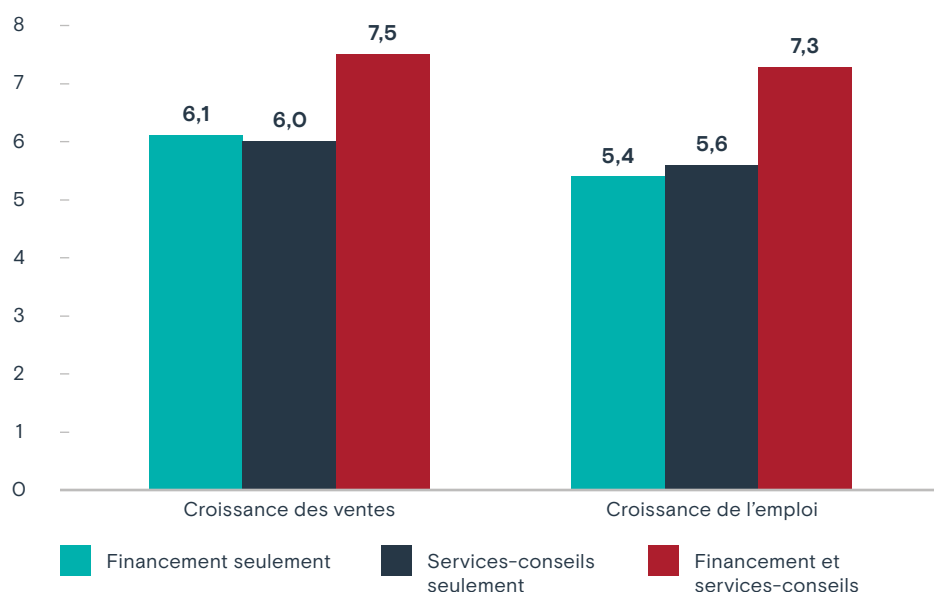
---

## **L'incidence positive de BDC est plus grande chez les clients qui ont été soutenus à la fois par du financement et des services-conseils.**

- Statistique Canada a comparé la performance des clients de BDC ayant reçu du financement et des services-conseils de 2008 à 2011 avec celle d'entreprises similaires non clientes. Dans le cadre de cette analyse, une attention particulière a été portée aux entreprises soutenues durant la Grande Récession.
- Les résultats de l'analyse démontrent que BDC a eu une incidence positive importante sur la croissance des ventes et de l'emploi de ses clients, et ce, pour l'ensemble des années étudiées. De plus, les clients qui ont reçu à la fois du financement et des services-conseils ont enregistré une meilleure performance que ceux ayant bénéficié uniquement de financement ou de services-conseils.
- Les clients qui ont obtenu du financement et des services-conseils de 2008 à 2011 ont connu, en moyenne, une croissance annuelle de leurs ventes supérieure de 7,5 points de pourcentage à celle des non-clients au cours des années subséquentes s'étalant de 2009 à 2012. Les clients qui ont reçu seulement du financement ont affiché, en moyenne, une croissance de leurs ventes dépassant de 6,1 points de pourcentage celle des non-clients, et ceux qui ont bénéficié uniquement de services-conseils ont enregistré une croissance de 6,0 points de pourcentage plus élevée que celle des non-clients.
- Les clients de BDC ayant reçu du financement et des services-conseils ont également vu leur niveau d'emploi croître annuellement et surpasser en moyenne de 7,3 points de pourcentage la croissance des non-clients de 2009 à 2012. Les clients qui ont reçu seulement du financement ont connu, en moyenne, une croissance de leur niveau d'emploi de 5,4 points de pourcentage au-dessus des non-clients et ceux qui ont bénéficié uniquement de services-conseils ont affiché une croissance supérieure de 5,6 points de pourcentage à celle des non-clients.
- Les clients soutenus durant la récession ont aussi connu une meilleure performance que leurs pairs. Ainsi, la croissance annuelle moyenne des ventes des clients qui ont reçu du financement et des services-conseils en 2008 se situe 7,0 points de pourcentage au-dessus de celle des non-clients de 2009 à 2012. Cet écart atteint 5,6 points de pourcentage pour ceux qui ont reçu uniquement du financement et 6,7 points de pourcentage pour ceux qui ont bénéficié de services-conseils seulement.

**Figure 1 — Incidence positive de BDC sur la croissance des ventes et de l'emploi des clients soutenus de 2008 à 2011**

**Différence entre la croissance annuelle des clients et celle des non-clients** (écarts moyens pour la période 2009 à 2012, en points de pourcentage)



Source : Statistique Canada.

- Il en va de même pour l'emploi. Les clients ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils en 2008 ont vu leur niveau d'emploi annuel croître en moyenne de 6,7 points de pourcentage de plus que les non-clients de 2009 à 2012. Ceux qui ont reçu uniquement du financement ont enregistré une croissance annuelle de leur niveau d'emploi supérieure de 4,8 points de pourcentage et ceux qui ont bénéficié uniquement de services-conseils ont affiché une croissance annuelle de leur niveau d'emploi supérieure de 6,1 points de pourcentage au cours de ces mêmes années.
- L'incidence de BDC sur la croissance de la productivité de ses clients a été positive au cours de certaines années, mais elle n'a pas été aussi généralisée que celle exercée sur la croissance des ventes et de l'emploi.
- Les analyses réalisées par Statistique Canada ne permettent pas de conclure que BDC a eu une incidence significative sur la croissance de la rentabilité de ses clients.

# 1

## Pourquoi mesurer l'incidence de BDC ?

---

**BDC a cherché à quantifier l'incidence de ses services sur le succès des entrepreneurs qu'elle soutient à travers le pays.**

La Banque de développement du Canada (BDC) a pour mandat d'aider les entrepreneurs canadiens à bâtir des entreprises robustes et concurrentielles en leur offrant différentes solutions de financement ainsi que des services-conseils. BDC soutient plus de 42 000 entrepreneurs partout au pays par l'intermédiaire de ses 112 centres d'affaires. À la fin mars 2016, le portefeuille total de BDC s'élevait à 26 milliards de dollars.

Afin de savoir si ses services contribuent au succès de ses entreprises clientes, BDC a demandé à Statistique Canada de réaliser une évaluation indépendante et quantifiable de son incidence sur le rendement de ces entreprises. En particulier, la Banque a confié à Statistique Canada le mandat de mesurer l'impact de BDC auprès des clients qu'elle a aidés en 2008 et en 2009, soit durant la Grande Récession, et au cours des deux années de reprise qui ont suivi, soit en 2010 et en 2011.

Le présent rapport fait état des principaux résultats recueillis par Statistique Canada relativement à la performance des clients de BDC par rapport à celle d'entreprises similaires, mais non clientes. La démarche utilisée pour réaliser cette étude d'impact, ainsi que les limites de l'étude, y sont aussi expliquées.



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

**BDC a mandaté Statistique Canada pour estimer de façon indépendante et quantifiable son incidence sur les clients soutenus de 2008 à 2011.**

**L'analyse d'impact a été réalisée en trois étapes.**

- ① Dans un premier temps, Statistique Canada a fait le maillage entre la liste des clients appuyés par BDC de 2008 à 2011 et ses propres bases de données, dont le Registre des entreprises et le Fichier de micro-données longitudinales des comptes nationaux (FMLCN). Le FMLCN contient les fichiers de déclaration de revenus des sociétés (T2) et ceux sur l'emploi et la rémunération (T4, PD7 et l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH)). Le taux d'appariement entre les renseignements de BDC et ceux de Statistique Canada a atteint 79 %. Cette première étape a permis de mettre sur pied une base de données longitudinales d'entreprises clientes et non clientes pour les années 2005 à 2012.
- ② Dans un deuxième temps, Statistique Canada a constitué des groupes de comparaison composés de non-clients ayant des caractéristiques similaires à celles que les clients de la Banque affichaient au cours des années précédant l'obtention des services de BDC. Ces caractéristiques sont : l'âge, les revenus, les actifs, les passifs, le nombre d'employés, l'industrie et la province. En bout de piste, la performance de chaque client de BDC a été comparée à celle d'au moins cinq entreprises non clientes. La performance financière de trois sous-groupes de clients a été examinée, soit 1) ceux ayant reçu du financement uniquement, 2) ceux ayant reçu des services-conseils uniquement, et 3) ceux qui ont reçu du financement et des services-conseils. Un groupe de comparaison a été constitué pour chaque sous-groupe de clients.
- ③ En dernier lieu, Statistique Canada a effectué des analyses de régression afin de déterminer si la performance des clients de BDC a été différente de celle des non-clients suivant la prestation de services et, le cas échéant, quelle a été l'ampleur de cette différence. Les variables financières examinées incluent la croissance des ventes, du revenu, de l'emploi, de la productivité et de la rentabilité. Les principaux résultats des analyses d'impact sur ces variables sont présentés dans la section suivante.

# 3

## Principaux résultats de l'étude d'impact

**Les clients appuyés par BDC de 2008 à 2011 ont affiché une croissance plus importante de leurs ventes et de leur niveau d'emploi que les non-clients.**

À notre demande, Statistique Canada a estimé l'incidence de BDC sur les clients qu'elle a soutenus de 2008 à 2011. Dans la présente section, nous présentons les principaux résultats.

### 3.1 Impact de BDC sur les clients soutenus de 2008 à 2011

Les analyses de Statistique Canada révèlent que les clients appuyés par BDC de 2008 à 2011 ont affiché une croissance plus importante de leurs ventes et de leur niveau d'emploi que les non-clients au cours des années suivant l'obtention des services, soit durant la période allant de 2009 à 2012.

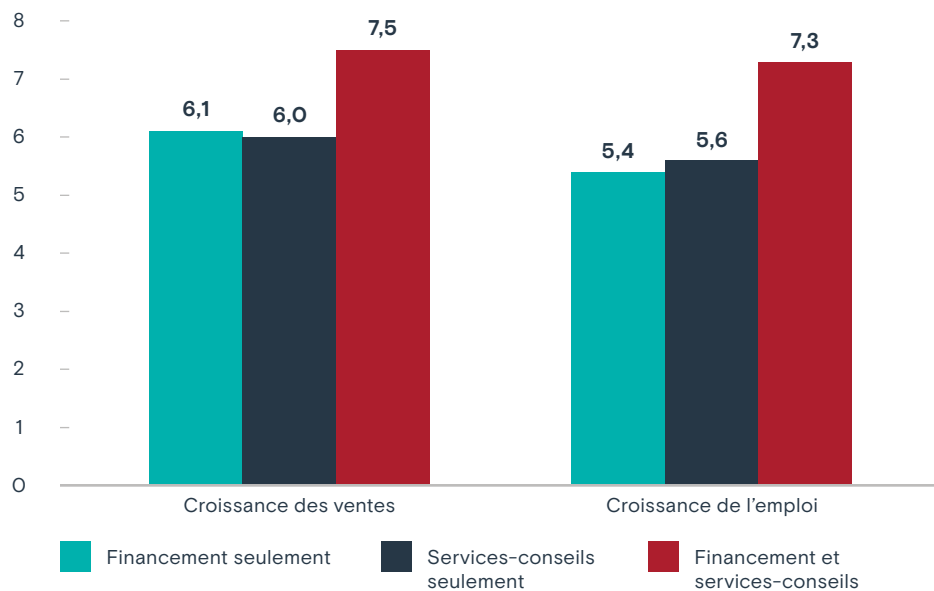
En moyenne, la croissance annuelle des ventes des clients ayant reçu des services de financement a été supérieure de 6,1 points de pourcentage à celle des non-clients. En ce qui concerne les clients ayant bénéficié de services-conseils, cet écart était de 6,0 points de pourcentage. Les clients qui ont reçu à la fois du financement et des services-conseils ont quant à eux connu une croissance de leurs ventes encore plus forte. En effet, l'écart entre la croissance des ventes de ces clients par rapport aux non-clients a atteint 7,5 points de pourcentage en moyenne au cours des années suivant la prestation des services.

L'incidence positive de BDC s'est aussi manifestée à l'égard de la croissance de l'emploi. Les clients ayant contracté un prêt ont affiché, en moyenne, une croissance annuelle de leur niveau d'emploi supérieure de 5,4 points de pourcentage à celle des non-clients au cours des années 2009 à 2012. La croissance annuelle du niveau d'emploi des clients ayant bénéficié des services-conseils a quant à elle dépassé en moyenne de 5,6 points de pourcentage celle des non-clients au cours de la même période. L'effet combiné du financement et des services-conseils a engendré une performance encore meilleure au chapitre de la croissance de l'emploi. En effet, la croissance des clients a surpassé celle des non-clients de 7,3 points de pourcentage en moyenne. La figure 3.1 illustre les résultats en ce qui concerne l'incidence de BDC sur la croissance des ventes et de l'emploi de ses clients par rapport aux non-clients.

## L'incidence positive de BDC est plus grande chez les clients qui ont été soutenus à la fois par du financement et des services-conseils.

Figure 3.1 — Incidence positive de BDC sur la croissance des ventes et de l'emploi des clients soutenus de 2008 à 2011

Différence entre la croissance annuelle des clients et celle des non-clients (écarts moyens pour la période 2009 à 2012, en points de pourcentage)



Source : Statistique Canada.

Il est important de comprendre que les écarts présentés dans le graphique précédent, exprimés en points de pourcentage, représentent la différence entre le taux de croissance annuelle moyen des ventes des clients et celui des non-clients. À titre d'exemple, la croissance annuelle moyenne des ventes des clients soutenus de 2008 à 2011 au moyen de financement et de services-conseils a été de 4,1 % de 2009 à 2012, alors que celle des non-clients s'est située à -3,4 %. Par conséquent, l'écart entre les taux de croissance annuels moyens des deux groupes s'est établi à 7,5 points de pourcentage (4,1 % moins -3,4 %) de 2009 à 2012.

**Les clients soutenus par BDC pendant la Grande Récession ont affiché une croissance plus élevée de leurs ventes et de leur niveau d'emploi que les non-clients.**

## 3.2 Incidence durant la récession sur la cohorte 2008

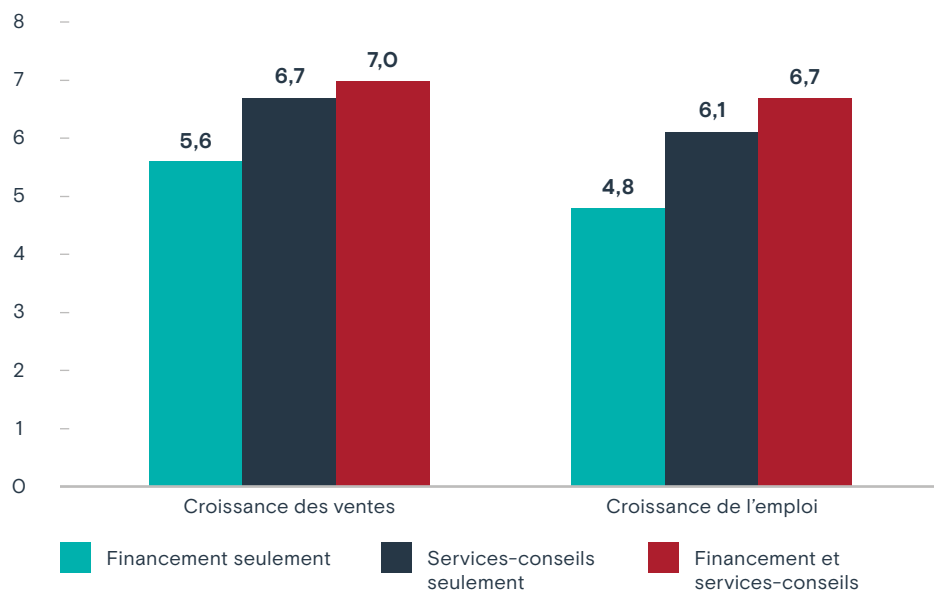
### Incidence sur la croissance des ventes et de l'emploi

Les analyses de Statistique Canada révèlent également que les clients soutenus par BDC pendant la Grande Récession ont affiché une croissance plus importante de leurs ventes et de leur niveau d'emploi que les non-clients, et ce, au cours de pratiquement toutes les années suivant la réception des services.

Par exemple, les clients qui ont reçu du financement et des services-conseils en 2008 ont enregistré en moyenne une croissance annuelle de leurs ventes supérieure de 7,0 points de pourcentage à celle des non-clients de 2009 à 2012. Ils ont en outre connu une croissance annuelle moyenne de leur niveau d'emploi dépassant de 6,7 points de pourcentage celle des non-clients durant les mêmes quatre années subséquentes. Selon les résultats obtenus, on observe que l'incidence positive de BDC est plus élevée chez le groupe de clients qui ont bénéficié à la fois de financement et de services-conseils que chez les groupes qui ont reçu uniquement du financement ou des services-conseils. Ces résultats sont illustrés dans le graphique ci-dessous.

**Figure 3.2 — Incidence positive de BDC sur la croissance des ventes et de l'emploi des clients soutenus en 2008 durant la Grande Récession**

**Différence entre la croissance des clients et celle des non-clients**  
(écarts moyens pour la période 2009 à 2012, en points de pourcentage)



Source : Statistique Canada.

Les résultats en ce qui a trait aux clients soutenus en 2009 démontrent la même tendance que ceux obtenus pour les entreprises clientes ayant reçu du soutien en 2008.

### **3.3 Incidence sur des variables financières autres que les ventes et l'emploi**

#### **Incidence sur la croissance de la productivité**

L'incidence de BDC sur la croissance de la productivité de ses clients a été positive pour certaines cohortes et lors de quelques années seulement. Par exemple, la croissance de la productivité des clients ayant reçu du financement et des services-conseils en 2008 a été supérieure de 3,6 points de pourcentage à celle des non-clients en 2010 et de 3,8 points de pourcentage en 2011. Pour les années 2009 et 2012, il n'y a pas eu de différence entre la performance des clients et des non-clients à cet égard. Dans cette étude, on a calculé la productivité en divisant les ventes par le nombre d'employés.

#### **Incidence sur la croissance de la rentabilité**

Les analyses de Statistique Canada ne permettent pas de conclure que BDC a eu une incidence significative sur la rentabilité de ses clients. Les variables liées à la rentabilité qui ont été examinées pour établir un tel constat sont la croissance du bénéfice net (avant ou après impôt) et la croissance de la marge de profit (avant ou après impôt). Pour certains groupes, la croissance de la rentabilité est inférieure à celle des non-clients suivant l'attribution de financement ou la prestation de services-conseils. Par contre, cet effet est généralement temporaire et se résorbe quelques années plus tard. Ceci pourrait s'expliquer par le fait que la croissance des ventes et de l'emploi génère une augmentation des coûts d'exploitation, en plus des coûts liés à l'endettement supplémentaire. Cela a souvent un effet négatif sur la croissance de la rentabilité à court terme.

# 4

## Certaines caractéristiques de l'étude

---

**La démarche qui sous-tend cette étude est rigoureuse et complète, bien que certains biais non mesurables puissent subsister.**

Cette étude regroupe l'ensemble des éléments clés d'une démarche rigoureuse d'analyse d'impact. En premier lieu, elle a été réalisée par un organisme tiers indépendant, soit Statistique Canada. Ensuite, les indicateurs choisis pour évaluer l'incidence de BDC sont ceux qui sont typiquement utilisés pour mesurer la performance des entreprises, et ils sont liés aux objectifs de BDC, qui consistent à favoriser le succès d'entreprises robustes et concurrentielles. De plus, les bases de données utilisées sont fiables et complètes, de sorte que Statistique Canada disposait d'assez d'information sur les entreprises pour réaliser des analyses longitudinales ainsi que de données suffisantes pour constituer des groupes de comparaison suffisamment proches des groupes de clients. Finalement, Statistique Canada a utilisé des outils statistiques sophistiqués qui ont permis de déterminer si – et dans quelle mesure – les clients de BDC ont connu une meilleure performance que les non-clients.

Toutefois, comme toutes les études, celle-ci comprend certaines limites. Elle comporte notamment deux types de biais de sélection. D'une part, même si les clients et les non-clients ont des caractéristiques similaires, certaines entreprises non clientes pourraient ne pas avoir fait de demande de financement au cours des années visées par l'étude. D'autre part, BDC sélectionne ses clients; il est donc possible que certaines entreprises lui aient demandé du financement ou des services-conseils, mais n'aient pas pu en bénéficier. Ces deux types de biais peuvent avoir une incidence à la hausse sur la performance des clients de BDC. De plus, comme il en a été fait mention dans la section sur la méthodologie, 79 % des clients de BDC ont été appariés aux bases de données de Statistique Canada. Par conséquent, les résultats auraient éventuellement pu être différents si toutes les entreprises clientes avaient fait partie des analyses. Dans ce cas-ci, nous ne pouvons pas dire si cela introduit un biais à la hausse ou à la baisse.

**Vous désirez en savoir plus sur les enjeux touchant les petites et moyennes entreprises canadiennes ?**

**Visitez la page Web de l'équipe Analyses et recherche de la BDC.**

** bdc.ca**

**Vous y trouverez :**

- 
- La Lettre économique mensuelle

---

  - La chronique de notre économiste en chef

---

  - Le Point sur le marché du pétrole

---

  - L'outil de comparaison de la productivité des entreprises canadiennes

---

  - Et les plus récentes études réalisées par BDC
-



**bdc**   
**financement.**  
**conseil.**  
**savoir-faire.**

**Pour en savoir plus,  
visitez [bdc.ca](http://bdc.ca)**

**Communiquez avec nous**  
T 1 888 463-6232  
C [info@bdc.ca](mailto:info@bdc.ca)

This document is also available in English.