



Évaluation de la Stratégie de promotion du commerce international pour les technologies propres (2017-2018 à 2020-2021)



Rapport final
Direction de l'évaluation de la diplomatie, du
commerce et des affaires corporatives
Affaires mondiales Canada
Le 3 juin 2020



Table des matières

i Sommaire

1 Contexte du programme

4 Raison d'être, portée et méthodologie de l'évaluation

7 Constatations

7 Pertinence

11 Rendement

19 Efficience et efficacité

24 Conclusions

27 Recommandations

28 Réponse et plan d'action de la direction

32 Annexes

32 Énoncés des constatations

33 Liste des acronymes

34 Liste des sources

Sommaire

La Stratégie de promotion du commerce international pour les technologies propres a été financée dans le cadre de la *Stratégie de développement des technologies propres dans les secteurs des ressources naturelles du Canada* qui a une portée plus générale et est dirigée par Ressources naturelles Canada (RNCAN). La Stratégie fait partie du Carrefour de la croissance propre du Canada, qui vise à soutenir les technologies propres au Canada et la croissance des entreprises ainsi que des exportations canadiennes afin de tirer parti des possibilités économiques découlant de la transition mondiale vers une économie à faibles émissions de carbone, peu polluante et économe en ressources. Depuis son lancement en 2017-2018, la Stratégie a permis d'accroître le nombre d'occasions à la disposition des entreprises canadiennes dans le domaine des technologies propres et du financement de l'action climatique (FAC), d'organiser des discussions sur le commerce et l'aide internationale ainsi que d'appuyer les objectifs du Canada en matière de lutte contre les changements climatiques à l'échelle internationale.

La Stratégie a permis d'offrir du financement supplémentaire pour tirer parti des activités du Secteur des technologies propres du Service des délégués commerciaux (SDC), et d'introduire de nouvelles approches pour promouvoir les efforts dans ce secteur. Plus précisément, des postes de délégués commerciaux régionaux (DCR) pour les technologies propres et le financement de l'action climatique ont été créés afin de renforcer l'expertise des délégués commerciaux et d'accroître la présence des entreprises canadiennes à l'échelle internationale. Ces activités contribuent également à renforcer le rôle du Canada dans la lutte contre les changements climatiques. La Stratégie a atteint l'ensemble de ses objectifs de rendement à ce jour et a été bien accueillie par les intervenants qui en ont pris connaissance.

La mise en œuvre de la Stratégie et l'élargissement du rôle des DCR ont pris du temps. La création des DCR a permis d'accroître la capacité des délégués commerciaux à soutenir les entreprises engagées dans des activités liées aux technologies propres et au financement de l'action climatique. Toutefois, les données recueillies ont révélé certaines lacunes dans la fourniture de services par ces DCR aux délégués commerciaux, ainsi qu'un besoin de formation et d'approfondissement des connaissances sur les technologies propres et le financement de l'action climatique. En effet, une sensibilisation et une compréhension générales accrues permettraient d'obtenir de meilleurs résultats.

De plus, il existe certaines possibilités en ce qui a trait à l'adoption d'une approche en matière de prestation de services davantage axée sur le client.

On a constaté que les besoins des femmes et des autres groupes sous-représentés ne sont pas pleinement compris par le Secteur. Une meilleure connaissance de ces besoins permettra au Secteur de mieux servir ses clients.

Par ailleurs, la mise sur pied de l'équipe de Développement des affaires pour le financement de la lutte contre les changements climatiques (Équipe de financement climatique) a souligné le rôle et l'importance croissants du secteur privé en ce qui a trait au soutien des activités d'adaptation et d'atténuation pour faire face aux changements climatiques. L'identification des entreprises canadiennes et leur mise en relation avec des occasions de financement de l'action climatique constituent un nouveau rôle pour le SDC. La Stratégie a permis de constituer un socle de bons résultats et d'efforts de sensibilisation même s'il reste encore du travail à faire pour mieux renseigner les délégués commerciaux et les entreprises canadiennes afin de garantir que le Canada tire profit de ces occasions.

L'évaluation du rendement des activités du SDC en matière de soutien au financement de l'action climatique a également révélé des occasions manquées de tirer parti des synergies entre le commerce et l'aide internationale au sein d'Affaires mondiales Canada (AMC). La collaboration transversale est limitée en raison de priorités différentes, de la répartition des fonds et de l'évolution des relations entre le commerce et l'aide. Un examen plus approfondi de cette question à l'échelle du Ministère pourrait rendre les efforts déployés par la Stratégie encore plus efficaces.

Recommandations

L'évaluation a permis de formuler quatre recommandations pour mieux ancrer la Stratégie et s'assurer qu'elle répond aux besoins des clients. En somme;

Améliorer le rendement et l'efficacité de la Stratégie dans son ensemble:

- Clarifier les attentes des postes de délégués commerciaux régionaux (DCR) et mieux communiquer les services qu'ils offrent à l'ensemble du réseau des délégués commerciaux.
- S'assurer que les connaissances et l'expérience concernant le financement climatique est partagé dans le cadre de formation formelle.

Développement d'un plan afin d'élargir les impacts de la Stratégie qui pourrait inclure:

- Tirer partie des opportunités liées au nexus commerce-développement qui sont permises par le financement climatique.
- Entreprendre un examen approfondi des besoins de firmes, incluant les femmes entrepreneurs et autres groupes sous-représentés.

Davantage de détails sont disponibles dans la section Recommandation du rapport.

Contexte du programme – Aperçu

Dans le budget de 2017, le gouvernement du Canada s'est engagé à verser **15 M\$ sur 4 ans** (excluant les fonds alloués au régime d'avantages sociaux des employés) pour mettre sur pied une stratégie de technologies propres afin de mieux soutenir le développement international des entreprises canadiennes et d'aider celles-ci à tirer parti des possibilités croissantes dans le secteur des technologies propres, notamment en ce qui concerne l'accès au financement de l'action climatique (FAC). La Stratégie de promotion du commerce international pour les technologies propres est mise en œuvre par le service des délégués commerciaux (SDC) du Canada et est financée jusqu'en mars 2021. Le financement accordé à AMC dans le cadre de la Stratégie est fourni sous l'égide de la *Stratégie de développement des technologies propres dans les secteurs des ressources naturelles du Canada*, une initiative horizontale dirigée par RNCan.

La Stratégie soutient les exportations des entreprises canadiennes de technologies propres

Avant l'adoption de la Stratégie, le SDC soutenait les entreprises canadiennes de technologies propres à l'échelle internationale en leur offrant des services de promotion du commerce, d'investissements et de collaboration en matière d'innovation. La Stratégie a été mise en œuvre afin d'appuyer davantage l'industrie des technologies propres qui est un domaine hautement technique, de plus en plus compétitif et en pleine expansion.

Le Canada possède de nombreux atouts dans le sous-secteur des technologies propres, notamment en matière d'énergies renouvelables, de traitement de l'eau potable et des eaux usées et de gestion durable des ressources, en particulier dans le domaine des technologies propres dans les industries minière, pétrolière et gazière verticaux. Les entreprises canadiennes de technologies propres se spécialisent dans des domaines qui sont très en demande à l'échelle mondiale.

Le financement de l'action climatique soutient également le secteur mondial des technologies propres

En plus des marchés d'exportation traditionnels pour les technologies propres, les entreprises canadiennes peuvent rivaliser à l'échelle internationale pour les possibilités de financement de l'action climatique.

AMC entend par financement de l'action climatique le financement local, national ou transnational de projets et de programmes qui aident les pays en développement à atténuer les effets des changements climatiques et à s'y adapter. Les fonds utilisés à cette fin peuvent provenir de sources publiques, privées ou autres. Les entreprises sont en concurrence avec leurs homologues internationaux pour obtenir du FAC afin de réaliser ces projets.

Cet environnement concurrentiel exige que le gouvernement du Canada soutienne activement les entreprises canadiennes à l'échelle internationale, comme le fait la Stratégie.

Engagements clés du gouvernement du Canada à l'appui des technologies propres et du financement de l'action climatique

-
- 2009** Le Canada s'engage à verser 1,2 G\$ en financement accéléré de l'action climatique afin d'aider les pays en développement à atténuer les causes des changements climatiques et à s'y adapter.
 - 2014** Le Canada s'engage à verser 300 M\$ au Fonds vert pour le climat.
 - 2015** Le Canada adopte le Programme de développement durable à l'horizon 2030 et annonce sa participation à l'initiative Mission Innovation en plus de s'engager à verser 2,65 G\$ pour lutter contre les changements climatiques.
 - 2016** Le Canada ratifie l'Accord de Paris et adopte le Cadre pancanadien sur la croissance propre et les changements climatiques.
 - 2017** Dans le budget de 2017, le Canada s'engage à verser 15 M\$ sur 4 ans pour créer une **stratégie sur les technologies propres**.
 - 2018** La Stratégie de développement international des entreprises de technologies propres est annoncée lors du forum Globe 2018.

Les trois piliers de la Stratégie de promotion du commerce international

La Stratégie s'articule autour de trois piliers clés qui fournissent l'orientation stratégique globale du financement supplémentaire. La présente section décrit chaque pilier, y compris le nombre de postes équivalents temps plein (ETP) créés et où ils ont été créés. La section du rapport consacrée au rendement est structurée en grande partie en fonction de ces trois piliers.

Pilier 1 : Création de postes de délégués commerciaux régionaux pour les technologies propres

Afin d'accroître les services de promotion du commerce international pour les technologies propres offerts aux entreprises canadiennes, les postes suivants ont été créés dans le cadre de la Stratégie :

- Un ETP au Canada travaillant au Carrefour de la croissance propre à Ottawa pour soutenir une approche de guichet unique visant à simplifier et à améliorer les services aux entreprises de technologies propres cherchant à obtenir le soutien du gouvernement fédéral.
- Quatre ETP recrutés sur place à l'étranger à Bogotà, Berlin, Nairobi et Singapour pour renforcer les ressources en technologies propres dans leurs régions respectives.

Les délégués commerciaux régionaux (DCR) agissent en tant qu'experts régionaux des technologies propres et entreprennent des activités qui comprennent : la cartographie des marchés des technologies propres, le développement de réseaux de contacts et la réalisation de missions commerciales ciblées en partenariat avec d'autres ministères fédéraux ainsi qu'avec les gouvernements provinciaux et territoriaux (P/T).

Pilier 2 : Mise sur pied de l'équipe de facilitation du financement de l'action climatique

L'équipe de Développement des affaires pour le financement de la lutte contre les changements climatiques a été mise sur pied pour aider les entreprises à profiter des occasions d'affaires internationales générées par le financement de l'action climatique dans les pays en développement. Plus spécifiquement, cette équipe vise à renforcer les capacités des délégués commerciaux et des entreprises par la formation, la fourniture de renseignements sur les marchés, l'établissement de réseaux et de relations avec les banques multilatérales de développement (BMD) et les institutions financières internationales (IFI) afin de relever les occasions de financement de l'action climatique pour le secteur privé au sein des régions et entre celles-ci. Afin d'exécuter ces activités, la Stratégie a alloué des fonds pour la création de neuf postes ETP :

- Un ETP au Canada à l'administration centrale (AC) pour soutenir le réseau régional canadien.
- Quatre ETP recrutés sur place à l'étranger travaillant à Washington, Abidjan, Londres et Manille, qui agissent comme points focaux régionaux pour le financement de l'action climatique, et qui sont appelés délégués commerciaux régionaux pour le financement de l'action climatique.
- Quatre ETP au Canada à l'AC qui constitueront le pôle de connaissances pour le développement des entreprises dans le domaine mondial du financement de l'action climatique.

Pilier 3 : Campagne de sensibilisation nationale

Un ETP au Canada à l'AC pour mener une campagne de sensibilisation nationale visant à faire connaître aux entreprises le nombre croissant de programmes et de services offerts par le gouvernement du Canada pour soutenir les occasions de promotion du commerce international des entreprises et à en faciliter l'accès.

Ressources de la Stratégie

Le financement fourni dans le cadre de la Stratégie représente une augmentation du budget disponible pour le Secteur des technologies propres. La figure 1 illustre la nature complémentaire de la Stratégie et la manière dont elle soutient le secteur des technologies propres au sens large.

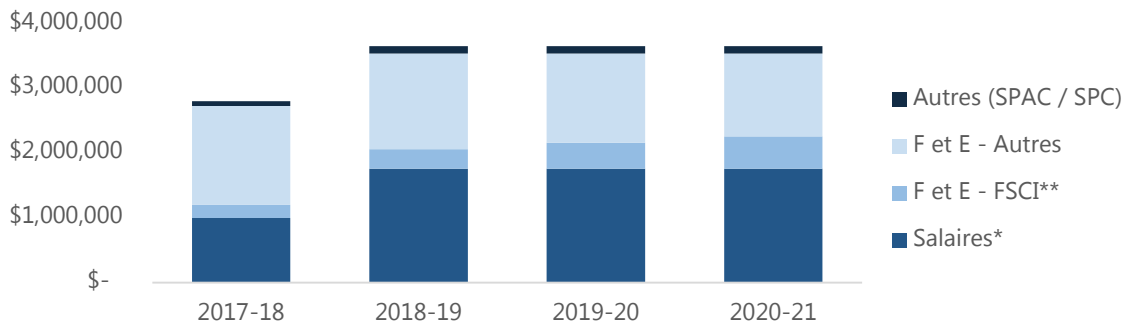
Actuellement, environ 132 délégués commerciaux établis au Canada et dans des missions à l'étranger travaillent dans le Secteur des technologies propres du SDC. En plus de son budget de fonctionnement et d'entretien (F et E), le Secteur dispose d'un financement annuel continu d'environ 500 000 \$ du Fonds de la stratégie axée sur le commerce d'intégration (FSCI). Le FSCI contribue à renforcer la présence des entreprises canadiennes sur les marchés mondiaux en finançant des initiatives stratégiques, des projets et des événements clés qui relèvent du SDC et sont exécutés par les missions à l'étranger et les réseaux régionaux au Canada.

Une analyse détaillée des dépenses prévues découlant de la Stratégie montre que la première année a fait figure d'exception avec un **total de 2,8 M\$**. Pour les trois années suivantes, il était prévu que les dépenses atteignent environ **3,65 M\$ par an** (Figure 2).

Le niveau inférieur des dépenses prévues observé en 2017-2018 peut s'expliquer par le fait que les fonds ont été débloqués plus tard au cours de l'exercice et qu'il a fallu du temps pour lancer la Stratégie et amorcer sa mise en œuvre (p. ex. engager du personnel et offrir de la formation).

Le financement fourni dans le cadre de la Stratégie a été suffisant pour atteindre la plupart de ses objectifs de rendement. Bien qu'une partie des fonds prévus pour le F et E ait été réaffectés pour répondre à la forte demande des initiatives du FSCI en faveur des technologies propres et du FAC, les fonds ont été dépensés comme prévu.

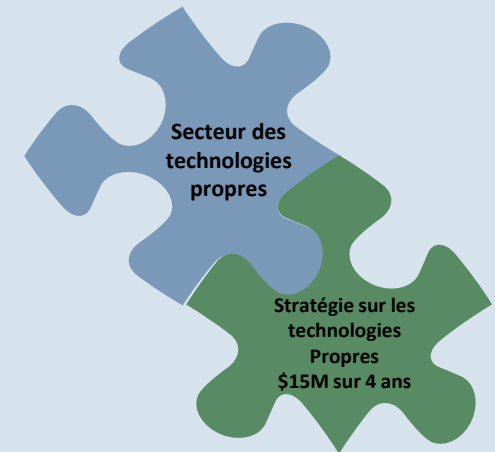
Figure 2 : Dépenses prévues par type et par exercice (2017-2018 à 2020-2021)



*Remarque : Ne comprend pas le financement du régime d'avantages sociaux des employés.

**Remarque : Ne comprend pas les 500 000 \$ fournis au Secteur des technologies propres chaque année

Figure 1: Représentation visuelle de la Stratégie et de son contexte



Secteur des technologies propres

- 132 délégués commerciaux
- 500 000 \$ par année pour les initiatives du FSCI
- Ressources de F et E (valeur indéterminée)
- Financement continu

Stratégie sur les technologies propres

- 15 ETP supplémentaires, notamment la nouvelle EFC
- 15 M\$ sur 4 ans, dont 1,4 M\$ supplémentaires sur la période de 4 ans pour le FSCI
- Le financement prend fin en mars 2021

Raison d'être, objectifs et portée de l'évaluation

L'évaluation de la Stratégie de promotion du commerce international pour les technologies propres est une exigence du Secrétariat du Conseil du Trésor (SCT) au titre de la présentation originale et fait partie du plan d'évaluation quinquennal d'AMC. Le calendrier de l'évaluation coïncide avec le renouvellement de la Stratégie dont le financement est censé prendre fin en mars 2021.

But de l'évaluation

Le but de l'évaluation est de fournir à la haute direction une évaluation neutre et fondée sur des données probantes de la conception de la Stratégie, de sa mise en œuvre et des résultats obtenus à ce jour. La Direction de l'évaluation de la diplomatie, du commerce et des affaires corporatives (PRE) a réalisé l'évaluation de juin 2019 à avril 2020. PRE a aussi fait appel à des ressources externes de manière ponctuelle lorsque des compétences spécifiques étaient requises.

Portée de l'évaluation

L'évaluation se penche sur les activités de la Stratégie exécutées au cours de la période comprise entre les exercices 2017-2018 et 2019-2020, y compris les initiatives financées par le FSCI.

En ce qui concerne le compte rendu des effets de la Stratégie sur les clients, la portée de l'évaluation a été élargie afin d'inclure les activités réalisées par toutes les ressources à la disposition du Secteur des technologies propres au sein du Secteur B (c.-à-d. le salaire de tous les délégués commerciaux des technologies propres et le financement continu du FSCI fourni au secteur) – c.-à-d. les deux pièces du casse-tête dans la figure 1 à la page 3.

L'évaluation est conforme aux exigences de la *Politique sur les résultats* (2016) du SCT et couvre les principaux aspects de l'évaluation, à savoir la pertinence, le rendement et l'efficacité.

Questions de l'évaluation

Pertinence

1. Dans quelle mesure la Stratégie répond-elle aux besoins des entreprises de technologies propres?
2. Comment la Stratégie pourrait-elle, sur le plan de l'équité, aider les femmes d'affaires canadiennes à être plus concurrentielles sur les marchés internationaux?

Rendement

3. De quelle manière la Stratégie se compare-t-elle aux stratégies d'autres pays en matière de promotion du commerce international des entreprises?
4. Les postes de DCR ont-ils été créés dans les meilleurs marchés?
5. Dans quelle mesure les délégués commerciaux ont-ils les connaissances et la formation nécessaires en matière de technologies propres et de financement de l'action climatique pour s'acquitter de leurs fonctions?
6. La campagne de sensibilisation nationale du SDC est-elle efficace?
7. Y a-t-il eu une augmentation du nombre d'entreprises canadiennes ayant accès aux possibilités de développement international des entreprises en matière de technologies propres et de financement de l'action climatique?

Efficacité

8. Les rôles et les responsabilités en matière de gestion et de production de rapports sur les technologies propres et le financement de l'action climatique sont-ils clairs?
9. Les systèmes actuels d'établissement de rapports et de surveillance du rendement permettent-ils de recueillir des renseignements pertinents?
10. Des possibilités de collaboration intersectorielle entre le commerce et le développement dans les domaines du financement de l'action climatique et des technologies propres se concrétisent-elles?
11. La Stratégie s'harmonise-t-elle avec les autres programmes commerciaux d'AMC et tire-t-elle parti des synergies développées avec eux?

Démarche et méthodologie de l'évaluation

Afin de maximiser la possibilité de générer des résultats utiles, valables et significatifs, l'évaluation a adopté une démarche composée de méthodes mixtes dans le cadre de laquelle on a recueilli des données qualitatives et quantitatives. Aux fins de l'analyse de ces données, on a largement eu recours à la triangulation, ainsi, on a examiné des données provenant de multiples sources pour corroborer les constatations effectuées. Les méthodes énumérées ci-dessous ont été jugées les plus appropriées pour répondre aux questions de l'évaluation en fonction de la disponibilité des données et des impératifs du projet (c.-à-d. le calendrier et les ressources disponibles).

Analyse documentaire et examen des documents	Examen des données administratives et sur le rendement	Entrevues avec les intervenants	Sondage auprès des délégués commerciaux
<p>Une analyse documentaire rigoureuse a été entreprise et a permis d'examiner :</p> <ul style="list-style-type: none"> les documents internes de différents programmes (rapports TRIO2 et Strategia, documents disponibles sur les wikis du Secteur du financement de l'action climatique [FAC]); les rapports et stratégies du gouvernement du Canada sur les technologies propres et le FAC; les rapports externes sur les technologies propres et le FAC; <p>Une analyse prospective et un examen des documents sur les possibilités, les lacunes et les nouveaux créneaux pour le leadership canadien dans le domaine des technologies propres à l'étranger ont été réalisés par un consultant externe.</p>	<p>L'examen s'est appuyé sur diverses bases de données administratives (p. ex. base de données des initiatives du FSCI et Strategia) et sur des systèmes de gestion du rendement (p. ex. TRIO2) pour recueillir des données probantes à propos du rendement et de l'efficacité de la Stratégie.</p> <p>La direction Outils, analyses, performance du SDC (BTB) a été sollicitée afin d'éviter les doublons d'efforts visant à tirer parti des données d'enquête existantes sur les clients et de recueillir d'autres renseignements pertinents.</p> <p>Les données du sondage mené par le MaRS Discovery District auprès d'entreprises de technologies propres non diversifiées ont également été consultées pour alimenter l'examen.</p>	<p>Au total, 75 entrevues ont été menées à l'aide de guides semi-structurés. Bien que divers groupes d'intervenants, tels que d'autres ministères et des représentants de l'industrie, aient été consultés, la majorité des personnes interrogées étaient des employés du Secteur B d'AMC.</p> <p>Les données suivantes montrent le nombre de personnes interrogées par type :</p> <ul style="list-style-type: none"> Employés d'AMC : 54 Autres ministères : 5 Entreprises clientes des délégués commerciaux : 13 Associations industrielles : 2 Autres : 1 	<p>Un groupe ciblé de 212 délégués commerciaux issus des secteurs des technologies propres, des infrastructures et de l'agriculture a été interrogé dans le but de comprendre l'impact des DCR et d'autres éléments de la Stratégie. Au total, 45 délégués commerciaux ont participé au sondage, soit un taux de réponse de 21 %. Le taux de réponse variait d'une question à l'autre.</p> <p>L'évaluation proposait également de mener un sondage auprès des clients du SDC, mais en raison de la lassitude potentielle des clients à l'égard des sondages et de la possibilité de se fier à d'autres données pour parvenir aux mêmes fins, l'idée de mener un sondage auprès des clients du SDC a été abandonnée.</p>

Limites de l'évaluation et stratégies d'atténuation

On a utilisé de multiples sources de données et on a triangulé ces dernières pour atténuer les limites méthodologiques de l'évaluation dans la mesure du possible. Cette approche a été adoptée afin de démontrer la fiabilité et la validité des résultats et de veiller à ce que les conclusions et les recommandations de l'évaluation soient fondées sur des faits neutres et documentés. Pour ce faire, on a dégagé les cinq principales limites et stratégies d'atténuation suivantes.

1. Mobilisation limitée des entreprises clientes des délégués commerciaux

Bien que l'évaluation prévoyait la réalisation d'un sondage auprès des clients des délégués commerciaux, l'idée a été abandonnée ultérieurement. Cette mesure visait à éviter la lassitude à l'égard des sondages, car la SDC mène déjà fréquemment des sondages auprès de ses clients. L'apparition de la pandémie de la COVID-19 a également coïncidé avec la tenue de certaines entrevues finales et a peut-être eu une incidence sur le taux de participation aux entrevues.

Stratégie d'atténuation : On a accru le nombre d'entrevues avec les entreprises clientes et on s'est appuyé sur le Sondage sur la satisfaction des clients du SDC pour recueillir des renseignements plus approfondis sur l'expérience des clients avec le SDC.

2. Identification de la population cible du sondage

Le fait que des possibilités liées aux technologies propres puissent également se présenter dans d'autres secteurs a posé des problèmes lors de l'identification, aux fins du sondage, de la population cible de délégués commerciaux.

Stratégie d'atténuation : BBH a fourni une liste de délégués commerciaux à sonder, a communiqué avec eux à l'avance et les a invités à répondre au sondage.

3. Disponibilité de données de source ouverte sur les stratégies des autres pays

Il y avait peu de données de source ouverte concernant la manière dont des pays aux vues similaires aident les entreprises du secteur privé à accéder aux occasions commerciales liées au financement de l'action climatique.

Stratégie d'atténuation: L'évaluation s'est appuyée sur l'information à la disposition du public et les résultats d'études commandées par le Secteur B et réalisée par l'université Carleton ainsi qu'une étude réalisée par Pricewaterhouse Coopers sur ce sujet.

4. Attribution des réussites de TRIO à la seule Stratégie

La plupart des réussites de TRIO2 et des autres indicateurs de rendement clés (IRC) utilisés pour évaluer le rendement de la Stratégie reposent sur les efforts de tous les délégués commerciaux pour les technologies propres. Par conséquent, les résultats tirés du système TRIO2 ne distinguent pas le travail des 15 ETP engagés dans le cadre de la Stratégie.

Aucune mesure spécifique n'a été prise pour atténuer ce problème, car les IRC de la Stratégie ont été élaborés pour saisir tous les efforts déployés par le réseau de délégués commerciaux.

5. Évaluation limitée des questions liées à l'aide et au commerce

L'évaluation du travail effectué par l'équipe de Développement des affaires pour le financement de la lutte contre les changements climatiques a soulevé des défis de taille concernant les questions plus larges associées au développement international des entreprises dans les pays en développement et la capacité d'AMC à tirer profit du lien entre l'aide et le commerce. Bien que ces questions aient été jugées essentielles pour la capacité du Canada à faire participer le secteur privé à la réalisation des engagements pris par le Canada en matière de lutte contre les changements climatiques, l'évaluation n'a pas examiné ce sujet de manière approfondie.

Stratégie d'atténuation : La principale contribution de l'évaluation à cet égard a été de cerner les questions soulevées par les personnes interrogées et de documenter les effets et les occasions perdues signalées.



CONSTATATIONS

Pertinence – Caractéristiques de l'industrie

Constatation clé n° 1 : Certaines caractéristiques de l'industrie canadienne des technologies propres ont une incidence sur la mesure dans laquelle les entreprises sont capables de se développer à l'échelon international.

Les caractéristiques suivantes relèvent les éléments clés qui façonnent le contexte canadien :

1. L'industrie des technologies propres contribue de façon importante à l'économie canadienne et est présente sur les marchés internationaux : Les documents consultés dans le cadre de l'évaluation indiquent que les entreprises de technologies propres sont actives sur les marchés internationaux. Tandis que l'industrie semble bien implantée aux États-Unis, en Europe et, dans une moindre mesure, en Asie, les documents consultés indiquent que le Canada occupe sensiblement le même rang à l'échelle internationale depuis 2005.

2. L'industrie est principalement composée de petites ou moyennes entreprises (PME) et les entreprises évoluent dans un secteur à forte intensité capitalistique : Une étude commandée dans le cadre de l'évaluation a indiqué que la plupart des PME continuent de faire état d'un besoin important en matière d'accès au capital de croissance. Les entreprises canadiennes de technologies propres évoluent dans des secteurs à forte intensité capitalistique où les investissements dans les nouvelles technologies doivent souvent être combinés à des investissements importants dans l'équipement. Le thème du faible accès au capital au Canada reste constant d'une année sur l'autre. Il traduit à la fois les faibles bénéfices associés au secteur et des bilans qui ne sont pas assez solides pour tenter une percée des marchés internationaux concurrentiels.

3. Les technologies développées par les entreprises de technologies propres sont prêtes à être commercialisées, mais des projets de démonstration sont nécessaires : Le sondage sur les technologies propres mené par le MaRS Discovery District a fourni des renseignements précieux sur le niveau de maturité des technologies développées par l'industrie canadienne.

La figure 3 de la page 8 montre le niveau de maturité technologique (NMT) des entreprises canadiennes de technologies propres sondées par sous-secteur de l'industrie. Les données indiquent que plus de 70 % des entreprises sondées ont déclaré avoir atteint des NMT de 7, 8 ou 9. Ce qui signifie que la technologie est prête à faire l'objet d'une démonstration dans un contexte opérationnel.

Les entreprises ayant atteint un NMT plus faible sont plus susceptibles d'avoir besoin de projets pilotes. De tels projets pilotes doivent démontrer que les technologies répondent aux exigences opérationnelles et aux objectifs en matière de rendement fixés par un client ou un règlement. Plusieurs personnes interrogées ont déclaré qu'il est essentiel de démontrer la capacité d'une technologie pour obtenir des contrats sur le marché national ou étranger.

Il convient aussi de noter que même si l'on parvient à démontrer l'efficacité d'un projet au Canada, certains clients tiennent à ce qu'une démonstration ait lieu dans leur pays avant de conclure des accords. Il peut être coûteux pour

les petites entreprises de mettre en œuvre des projets de démonstration et d'augmenter leurs niveaux de production, surtout si le projet pilote doit avoir lieu à l'étranger.

Faits saillants de l'industrie des technologies propres

- En 2019, on comptait **1 300** entreprise canadiennes de technologies propres non diversifiées (données recueillies par le MaRS Discovery District)
- **Plus de 55 000 Canadiens travaillaient** dans le secteur des technologies propres en 2017 (2)
- En 2017, l'industrie des technologies propres a généré **17 G\$ CAN** en recettes (1)
- En 2017, la valeur des exportations de technologies propres s'est élevée à **9 G\$ CAN** (1)
- Le Canada s'est classé au **4^e rang** du Global Cleantech Innovation Index (sur 40 pays) [3]
- La part de marché du Canada sur les principaux marchés : **66,3 % des États-Unis, 15,3 % de l'Europe et 11,8 % de l'Asie** (5)
- La Banque mondiale estime, en s'appuyant sur les engagements pris dans le cadre de l'Accord de Paris, que, d'ici 2030, la valeur des possibilités en matière de technologies propres à l'échelle mondiale s'élèvera à **23 T\$ US** (5)

Pertinence – Caractéristiques de l'industrie (suite)

4. Le financement de l'action climatique (FAC) crée des possibilités sans précédent pour lutter contre les changements climatiques au moyen de la promotion du commerce international des entreprises dans les pays en développement pour les secteurs des technologies propres, des infrastructures et de l'agriculture : En 2015, le Canada et 192 autres États membres des Nations Unies ont adopté le Programme de développement durable à l'horizon 2030. L'adoption des objectifs de développement durable (ODD) a contribué à orienter le débat sur le rôle du secteur privé dans la prise de mesures visant à atténuer les changements climatiques et à s'y adapter, en particulier dans les pays en développement. La même année, le Canada s'est engagé à verser **2,65 G\$ sur 5 ans** à un éventail de programmes destinés à aider les pays en développement à lutter contre les changements climatiques. Ce financement concrétise l'engagement que le

Canada a pris dans le cadre de l'Accord de Paris de 2015 visant à soutenir la transition des pays en développement vers des économies à faibles émissions de carbone et les efforts d'adaptation aux conséquences de plus en plus graves des changements climatiques. Ce financement soutient également l'engagement pris par le Canada dans le cadre de l'Accord de Copenhague de 2009 de collaborer avec ses partenaires pour mobiliser conjointement, en puisant à diverses sources, 100 G\$ US par an d'ici 2020.

Ces accords reconnaissent la responsabilité conjointe des pays dans la lutte contre les changements climatiques et le rôle crucial du secteur privé dans la fourniture de solutions techniques et d'une partie du financement nécessaire pour atteindre les objectifs établis en matière de lutte contre les changements climatiques nécessaire pour atteindre les objectifs

établis en matière de lutte contre les changements climatiques. L'objectif de l'équipe de Développement des affaires pour le financement de la lutte contre les changements climatiques, qui est financée dans le cadre de la Stratégie, est de sensibiliser et de former à la fois les délégués commerciaux et les entreprises du secteur privé afin d'accroître la participation du secteur privé canadien aux projets mondiaux de financement de l'action climatique.

Actuellement, environ 90 % de la contribution canadienne de 2,65 G\$ au financement de l'action climatique est disponible par l'intermédiaire d'IFI, de BMD, d'agences bilatérales et nationales, d'investisseurs et de financiers privés ainsi que d'organisations sans but lucratif.

Figure 3 : Proportion d'entreprises de technologies propres par sous-secteur et par NMT autodéclaré pour leurs produits clés (n=362), 2019

Technologies propres - Sous-secteurs	1-3	4	5-6	7	8	9
Air, environnement et assainissement	8%	4%	4%	36%	8%	40%
Biocarburants et bioproduits	13%	9%	4%	26%	17%	30%
Efficacité énergétique	4%	9%	5%	19%	13%	41%
Produits et services verts	10%	10%	10%	24%	24%	24%
Matériaux, fabrication et industrie	4%	16%	16%	32%	12%	20%
Surveillance et analyse	5%		5%	26%	26%	37%
Agriculture de précision, foresterie, biodiversité	5%	5%	27%	23%	14%	27%
Approvisionnement en énergie renouvelable/non-émettrice	11%	11%	8%	24%	13%	32%
Réseau électrique intelligent et stockage d'énergie		11%	7%	18%	29%	36%
Transports	12%	8%	20%	28%	12%	20%
Déchets et recyclage	4%	4%	11%	21%	14%	46%
Eaux et eaux usées	7%	13%	7%	23%	17%	33%



L'échelle de NMT a été mise au point par les ingénieurs de la NASA pour évaluer dans quelle mesure une technologie développée par des entrepreneurs a atteint la maturité opérationnelle et la fiabilité nécessaire pour pouvoir être intégrée dans le programme de la navette spatiale (c.-à-d. dans quelle mesure une technologie est « prête à être déployée lors d'une mission »).

Les données recueillies par le MaRS Discovery District indiquent un écart important entre le NMT 7 (démonstration du prototype) et le NMT 8 (essais et évaluations du développement pour vérifier si le prototype répond aux exigences opérationnelles) dans 10 des 12 sous-secteurs apparaissant dans le tableau à gauche. Dans les données qualitatives recueillies par le MaRS Discovery District, les entreprises citent le coût élevé, la capacité et l'investissement en temps nécessaires pour passer de la mise à l'essai d'une technologie à sa commercialisation, ce qui est conforme aux constatations de l'évaluation.

Pertinence – Besoins des entreprises de technologies propres

Constatation clé n° 2 : Les services fournis par le Secteur des technologies propres, y compris ceux financés dans le cadre de la Stratégie, répondent aux besoins des entreprises canadiennes.

Cette section présente les principaux besoins du secteur des technologies propres et des industries connexes en matière de promotion du commerce international des entreprises et examine dans quelle mesure les services actuellement offerts par le SDC répondent à ces besoins.

Certains besoins spécifiques en matière de financement de l'action climatique (FAC) sont abordés dans la section du rapport consacrée au rendement, car il a été constaté qu'ils constituaient également des obstacles majeurs à l'amélioration de l'accès des entreprises aux possibilités de FAC.

1. Accès aux capitaux pour soutenir des projets de démonstration à l'étranger :

Comme indiqué précédemment, les PME n'ont pas toujours la capacité de financer des activités complexes de développement à l'échelon international, en particulier sur les marchés à haut risque. L'un des principaux besoins cernés par les personnes interrogées et l'analyse documentaire est la nécessité d'un financement public pour soutenir les démonstrations technologiques à l'étranger. S'il existe des programmes de financement pour soutenir les projets pilotes mis en œuvre au pays, les projets de démonstration déployés à l'échelle internationale ne bénéficient pas du même soutien. Bien que certains programmes, comme le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada (PARI CNRC) et la fondation Technologies du développement durable du Canada (TDDC), disposent de fonds limités pour de tels projets,

quelques personnes interrogées ont fait remarquer que le montant disponible ne correspond pas au niveau de financement dont a besoin l'industrie. Toutefois, les faits montrent que d'autres organismes fédéraux, tels que TDDC ou le PARI CNRC, plutôt que le SDC, pourraient être en meilleure posture pour financer ces activités puisqu'ils disposent d'une expertise technique en matière de déploiement technologique.

2. Accès aux services de renseignements sur les marchés :

L'une des principales raisons derrière la création de postes de DCR financés par la Stratégie était de fournir des services de renseignements sur les marchés aux entreprises canadiennes (p. ex. le recensement des possibilités d'affaires et la fourniture de renseignements sur l'environnement réglementaire). Les données montrent que les entreprises canadiennes ont besoin de tels services et que les services du SDC sont parvenus à répondre à ce besoin de l'industrie.

Cependant, l'évaluation a révélé que certaines sous-régions n'étaient pas entièrement couvertes en raison de la capacité limitée de l'ensemble des postes financés dans le cadre de la Stratégie. Par exemple, la couverture de la région du Moyen-Orient est limitée compte tenu de la quantité de travail nécessaire pour couvrir l'Europe. Par ailleurs, certains ont signalé que l'Asie était trop vaste pour être couverte par seulement deux DCR (c.-à-d. un dans le domaine des technologies propres et un dans celui du FAC). Afin de relever ce défi, le programme a adopté une approche proactive à l'égard des

marchés du Sud-est asiatique et une approche plus réactive à l'égard des marchés chinois et indien. Autrement dit, les entreprises qui cherchaient un soutien sur ces deux marchés ont obtenu des services, mais les DCR ne cherchaient pas activement à établir des contacts ou à obtenir des renseignements sur les marchés. Cette approche est susceptible de faire rater certaines occasions aux entreprises, car l'Inde et la Chine ont été identifiées comme deux marchés à fort potentiel pour les entreprises canadiennes de technologies propres. Il pourrait donc être nécessaire d'apporter un soutien accru au réseau de délégués commerciaux situés en Chine, en Inde et au Moyen-Orient, ainsi qu'aux entreprises canadiennes qui ciblent ces marchés.

3. Accès à un réseau de contacts locaux ou régionaux :

Une fois qu'une entreprise a pris la décision d'investir dans des activités de promotion du commerce international au sein d'un marché particulier, elle doit avoir accès à des contacts locaux (p. ex. des acheteurs et des investisseurs des secteurs privé et public ainsi que des gestionnaires de fonds des IFI). Cela s'est avéré particulièrement important pour les possibilités de FAC, car les entreprises doivent naviguer dans un environnement commercial très complexe constitué d'une myriade d'acteurs.

Les services de base du SDC et le rôle des nouveaux DCR, visant à étendre le réseau de contacts du Canada dans le monde entier, correspondent aux besoins des entreprises de technologies propres.

Pertinence – Considérations liées à l'Analyse comparative entre les sexes plus (femmes d'affaires)

Constatation clé n° 3 : La Stratégie n'est pas explicitement axée sur l'avancement des femmes ou d'autres groupes d'entrepreneurs sous-représentés dans le domaine des technologies propres, toutefois, il existe des occasions de mieux comprendre les besoins de ces groupes.

La Stratégie n'est pas explicitement axée sur l'avancement des femmes ou d'autres groupes d'entrepreneurs sous-représentés dans le domaine des technologies propres. Il a été constaté que les femmes du secteur des technologies propres sont confrontées à des obstacles similaires à ceux rencontrés dans d'autres domaines des sciences, des technologies, de l'ingénierie et des mathématiques (STIM), notamment un manque de mentorat, de faibles ressources, le manque d'occasions de réseautage et l'expérience de la discrimination contre les femmes dans le monde des affaires. À l'avenir, une meilleure compréhension de la diversité des entrepreneurs canadiens dans ce secteur pourrait déboucher sur un ensemble de services plus adaptés au secteur ou au SDC dans son ensemble. La collaboration avec d'autres programmes commerciaux qui ciblent des groupes démographiques similaires, comme le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI), pourrait fournir des renseignements qui faciliteraient la mise en œuvre d'activités plus ciblées et mieux coordonnées dans l'ensemble du Ministère.

Proportion de femmes et d'étrangers qui sont entrepreneurs au Canada

Le sondage mené par le MaRS Discovery District auprès d'entreprises non diversifiées a révélé que 94 entreprises sur les 488 ayant participé au sondage comptaient au moins une femme parmi leurs fondateurs. Au total, sur les 1 059 fondateurs déclarés, 10 % (108) sont des femmes. Les sous-secteurs des technologies propres liés aux produits et services verts ainsi qu'aux Matériaux, fabrication et industrie comptaient la plus forte proportion d'entreprises comptant au moins une femme parmi leurs fondateurs (48 % et 37 %, respectivement). En revanche, la proportion la plus faible de fondatrices se trouvait dans les sous-secteurs de l'efficacité énergétique (5 %) et de l'approvisionnement en énergie renouvelable sans émissions, qui ont tous deux été identifiés dans la documentation consultée dans le cadre de l'évaluation comme étant des points forts des sous-secteurs canadiens.

Par ailleurs, les données recueillies par le MaRS Discovery District sur le nombre de fondateurs d'entreprise nés au Canada indiquent que 336 des 1 059 fondateurs déclarés (32 %) ne sont pas nés au Canada. Le sous-secteur de la surveillance et de l'analyse a la plus faible proportion de fondateurs nés au Canada (54 %), ce qui signifie que ce sous-secteur compte une grande proportion de fondateurs immigrants.

Il est possible de mieux intégrer les considérations liées au genre



Une approche plus proactive pourrait être adoptée pour trouver et mobiliser les femmes entrepreneures en devenir. Par exemple, les finalistes du Défi des femmes en tech propres ont la chance de participer à un programme de développement des entreprises de trois ans, et l'une d'entre elles remporte 1 M\$. Lors du dernier Défi, une seule des finalistes était enregistrée à titre de cliente dans TRIO2. Bien que les participantes ne soient peut-être pas encore prêtes à exporter leurs produits, le fait de nouer des liens tôt pourrait favoriser leur réussite ultérieure.



La compréhension du contexte culturel des marchés d'exportation est un facteur important pour nouer des relations. Les femmes entrepreneures peuvent être confrontées à des obstacles propres à leur sexe en raison de facteurs culturels ou personnels, tels que des préjugés sur leur capacité à faire des affaires ou le fait de ne pas être prises au sérieux, ce qui affecte la manière dont les femmes entrepreneures font des affaires. Pour soutenir les clients, les délégués commerciaux pourraient recevoir de la formation sur l'ACS+, et des considérations relatives à la diversité et l'inclusion devraient être incluses dans les fiches de renseignements sur les marchés.



Les changements climatiques ont des effets différents sur les femmes et les filles des pays en développement. En ce qui concerne les activités de FAC, il est possible de mieux comprendre l'incidence sexospécifique des projets auxquels participent les entreprises canadiennes afin de faire connaître les progrès réalisés par le Canada en matière de développement inclusif. Ce serait également une occasion de faciliter la collaboration entre les groupes de commerce et d'aide internationale.

Rendement – Initiatives du Fonds de la stratégie axée sur le commerce d'intégration

Constatation clé n° 4 : Le programme a dépassé les objectifs de financement du FSCI au cours de trois des quatre exercices.

La Stratégie a fourni 1.4 M\$ supplémentaires sur quatre ans en financement du FSCI pour le secteur des technologies propres afin de faciliter la tenue d'activités de réseautage et de promotions du commerce international directement auprès des clients par la participation des agents à des événements clés de l'industrie. Les initiatives supplémentaires financées dans le cadre de la Stratégie ont permis aux DCR et aux délégués commerciaux du Secteur des technologies propres de participer à un nombre accru d'événements internationaux, de salons professionnels et d'occasions de formation, renforçant ainsi la capacité du secteur des technologies propres de manière générale. Ces activités ont permis de supporter les compagnies canadiennes à atteindre leurs objectifs d'exportation.

Financement du FSCI – Observations clés

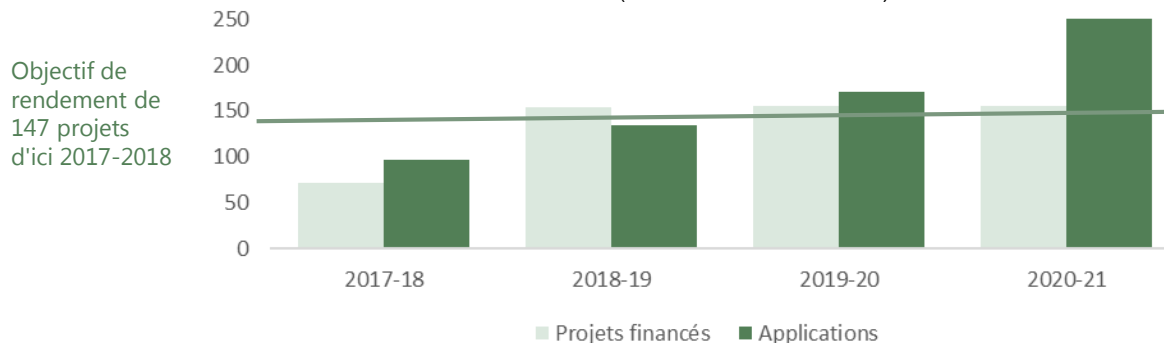
L'évaluation a révélé que tous les fonds fournis

par le FSCI dans le cadre de la Stratégie ont été dépensés et que des fonds F et E supplémentaires ont été reportés à l'exercice 2017-2018 pour garantir que d'autres financements non liés au FSCI et destinés à la Stratégie ne soient pas annulés. Les données indiquent que le nombre de demande de financement au titre du FSCI a considérablement augmenté au cours de la période couverte par la Stratégie.

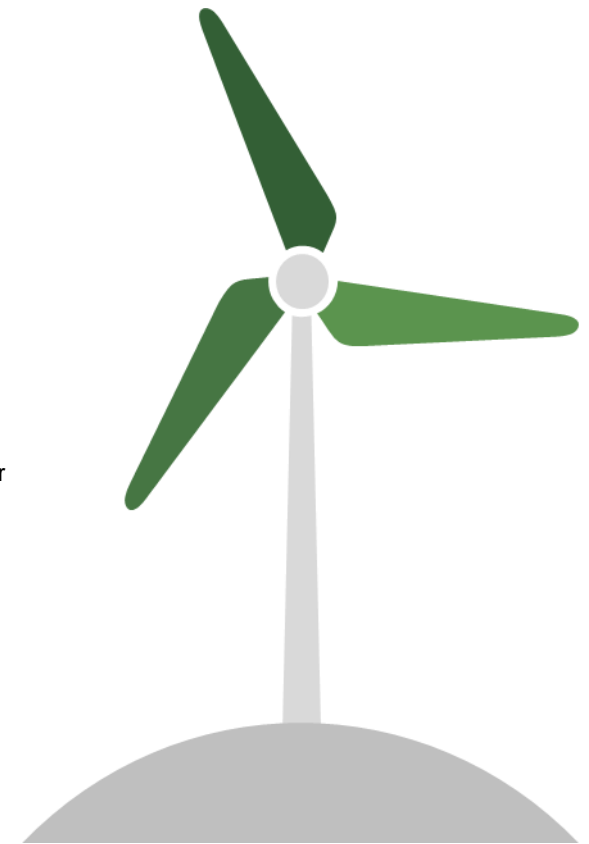
Plus précisément, le nombre de demandes pour le FSCI est passé de 96 la première année (2017-2018) à 252 la dernière année (2020-2021). Afin de répondre à l'augmentation de la demande, le Secteur des technologies propres a réduit le montant de financement accordé à chaque initiative du FSCI et a encourager les missions à utiliser d'autres sources de financement offertes par les partenaires, incluant les autres ministères fédéraux et provinciaux qui font aussi partie du Carrefour de la croissance propre.

Cela montre que malgré le fait que le secteur des technologies propre a été en mesure de dépenser le 1.4 M\$ supplémentaire en fonds FSCI, la demande de fonds FSCI du secteur est supérieure à l'offre. Il existe ainsi une demande persistente concernant le support aux activités de commerce international des entreprises de technologies propres.

Figure 4 : Nombre total d'initiatives financées par le FSCI et taux de réussite des demandeurs par exercice (2017-2018 à 2020-2021)



Résultats



Rendement – Formation offerte dans le cadre de la Stratégie

Constatation clé n° 5 : Les activités de formation actuelles ne permettent pas aux délégués commerciaux d'acquérir un niveau de connaissances suffisant pour exercer leurs fonctions.

Le Secteur des technologies propres et l'équipe de facilitation du financement de l'action climatique sont des carrefours de connaissances sur les technologies propres et le financement de l'action climatique (FAC). Les sites Web internes fournissent des renseignements détaillés, notamment sur les marchés, et des exemples de réussite récents, tandis que les délégués commerciaux régionaux (DCR) pour les technologies propres et le FAC offrent des formations de façon ponctuelle dans le cadre de leurs fonctions. Toutefois, il existe un besoin plus important de formation plus formelle, en particulier dans le domaine du FAC qui nécessite une connaissance des IFI et des propositions de projets qui sont uniques à ce secteur.

Les membres du personnel de BBH et les délégués commerciaux interrogés n'avaient pas le sentiment d'avoir reçu une formation suffisante sur les technologies propres ou le FAC pour remplir leurs fonctions. Cela concorde avec les résultats du sondage qui révèlent que seulement 62 % des délégués commerciaux sont d'accord pour dire qu'ils ont reçu une formation utile sur les technologies propres, tandis que seulement 29 % d'entre eux croient avoir reçu une formation utile sur le FAC. Les résultats plus faibles relatifs à la formation sur le FAC peuvent s'expliquer en partie par le fait que ces activités étaient nouvelles pour le SDC et qu'il a fallu du temps pour mettre en place les formations.

Les personnes interrogées ont noté qu'elles avaient besoin de formation technique sur les technologies propres et de connaissances sur le processus de présentation de propositions visant à obtenir du FAC afin d'être en meilleure posture pour atteindre leurs objectifs. Même si certains ateliers ont été organisés, les personnes interrogées ont noté que la plupart des formations étaient dispensées « sur le tas » et se concentraient sur l'apprentissage social (wikis, LinkedIn et autres réseaux sociaux) et les renseignements relatifs aux marchés.

Bien qu'il y ait un intérêt pour obtenir davantage de formation, le rôle des délégués commerciaux, ainsi que les changements fréquents de personnel, laissent peu de temps pour développer les connaissances techniques requises dans le domaine des technologies propres et du financement de l'action climatique. Un plan de formation plus structuré a été proposé afin d'aider les délégués commerciaux à

déterminer quelles sont les formations professionnelles nécessaires. Compte tenu de la surabondance de renseignements et des contraintes liées à la charge de travail mentionnées par certaines personnes interrogées, il convient de réfléchir à la manière dont les renseignements sont présentés et la formation est dispensée. Par exemple, en distinguant la formation primaire de la formation secondaire, en tenant compte du format des formations (c.-à-d. des webinaires accessibles en tout temps, plutôt que d'organiser des séances de formation avec un horaire établi) et en déterminant la fréquence appropriée.

Le soutien du Secteur à un perfectionnement professionnel accru dans les domaines techniques démontrerait qu'il reconnaît la complexité du secteur, en particulier en ce qui a trait au financement de l'action climatique, et permettrait aux délégués commerciaux d'être mieux outillés pour aider les clients dans ces secteurs.

La connaissance des marchés est très précieuse

Les répondants au sondage étaient largement d'accord (91 %) pour dire qu'ils savaient où aller pour se renseigner. Cependant, à la lumière des réponses du sondage qualitatif et de celles des personnes interrogées, on constate que certains souhaitent obtenir davantage de renseignements sur les différents marchés et de renseignements spécifiques à certains secteurs, y compris des exemples de réussite à partager avec les clients. Cela laisse entendre que si les délégués commerciaux savent où trouver de l'information, il se peut que cette dernière ne soit pas toujours pertinente ou la plus utile pour leur permettre d'exercer leurs fonctions.

Figure 5 : 91 % des délégués commerciaux savent où ils peuvent obtenir de l'information sur les technologies propres et le financement de l'action climatique pour exercer leurs fonctions.



Figure 6 : 73 % des délégués commerciaux jugent que les renseignements sur le wiki sont utiles pour trouver de l'information.

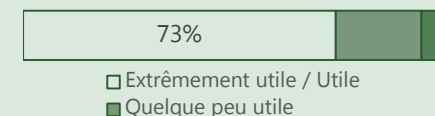
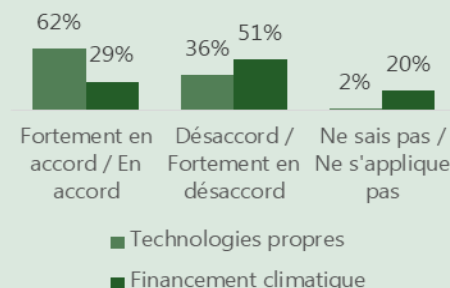


Figure 7 : Les délégués commerciaux sont plus nombreux à déclarer avoir reçu une formation utile dans le domaine des technologies propres plutôt que dans celui du financement de l'action climatique pour exercer leurs fonctions.



Rendement – Atteinte des résultats escomptés (Secteur des technologies propres)

Constatation clé n° 6 : Le nombre d'entreprises canadiennes de technologies propres tirant profit des possibilités de commerce international des entreprises offertes par le SDC a augmenté.

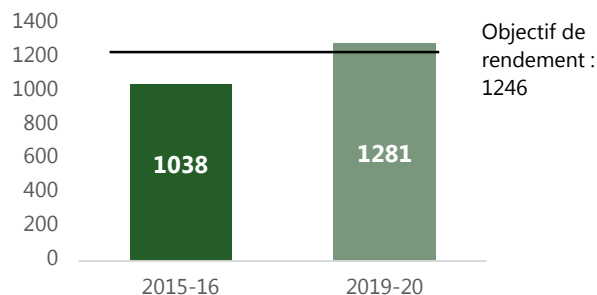
Le nombre d'entreprises canadiennes de technologies propres ayant bénéficié des services du SDC a surpassé l'objectif à moyen terme de 1 246 entreprises fixé par la Stratégie dans sa présentation au Conseil du Trésor pour l'exercice 2019-2020 (Figure 5)* Ainsi, le nombre de services fournis par le SDC aux entreprises canadiennes de technologies propres a augmenté.

Plus précisément, les contacts qualifiés et les évaluations du potentiel du marché ont été cités comme des besoins clés pour les entreprises canadiennes et les données indiquent que le Secteur a augmenté la fourniture de ces services. Les contacts qualifiés ont augmenté de 56 % et les évaluations du potentiel du marché de 47 % au cours de la période de 5 ans étudiée (Figure 6).

Par ailleurs, on a constaté une augmentation rapide du nombre d'occasions poursuivies (OP) et une augmentation constante du nombre de

retombées économiques facilitées (REF) au cours des cinq exercices étudiés. Bien qu'elle ne soit pas uniquement attribuable à la Stratégie, l'augmentation du nombre de services de DIE fournis et l'augmentation du nombre de réussites du secteur des technologies propres sont en corrélation avec la mise en œuvre de la Stratégie.

Figure 8 : Nombre d'entreprises canadiennes de technologies propres ayant reçu des services du SDC en date de mars 2020



Définitions des indicateurs de rendement clés :

Services : Transmission de renseignements détaillés à un client du SDC selon quatre types de service (préparation aux marchés internationaux, évaluation du potentiel de marché, contacts qualifiés et résolution de problèmes) ou prestation d'un service additionnel.

Réussites : Incluent à la fois les **occasions poursuivies**, qui sont des pistes d'affaires susceptibles de mener à l'achat de produits ou de services canadiens ou de permettre de nouer des alliances stratégiques, ainsi que les **retombées économiques facilitées**, qui sont des résultats mesurables contribuant à la prospérité économique.

Figure 9 : Nombre de services fournis, par exercice, au 6 mars 2020

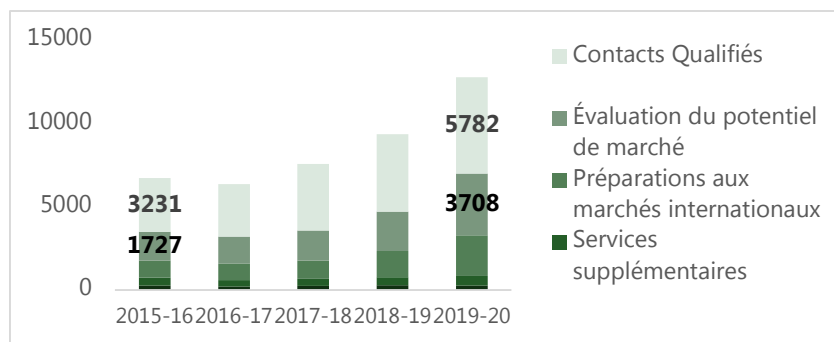
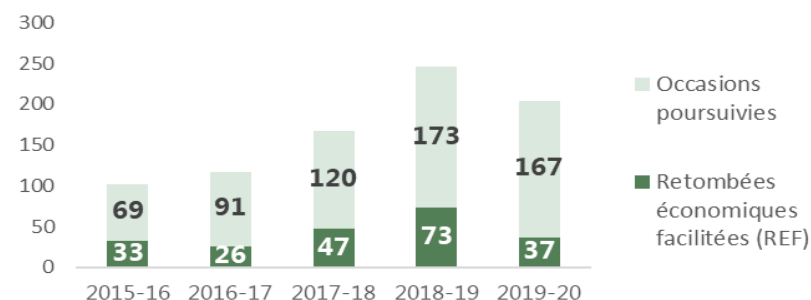


Figure 10 : Nombre d'occasions poursuivies et de retombées économiques facilitées, par exercice, au 6 mars 2020



*Il convient de noter que les données sont souvent saisies à la fin de l'exercice. La pandémie de la COVID-19 fait en sorte qu'il est plus difficile pour les délégués commerciaux d'accéder aux systèmes, par conséquent, il se peut que certains d'entre eux aient de la difficulté à entrer les données finales.

Rendement – Possibilités de financement de l'action climatique

Constatation clé n° 7 : Le financement de l'action climatique (FAC) est une source croissante de possibilités de financement pour les entreprises canadiennes dans les secteurs des technologies propres, des infrastructures et de l'agriculture.

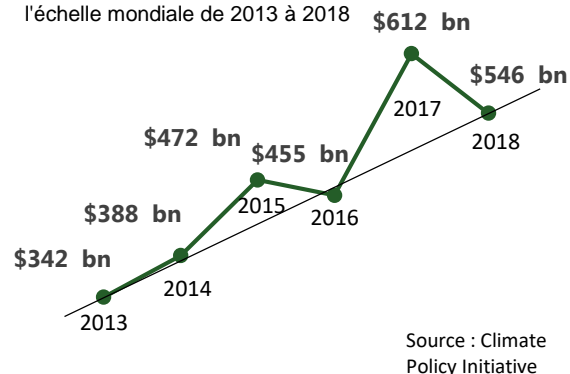
Il est reconnu que le financement de l'action climatique augmente à l'échelle mondiale, ce qui crée d'importantes occasions d'affaires. La Stratégie a affecté des ressources, notamment l'équipe de financement climatique, pour soutenir les efforts visant à accroître l'accès des entreprises canadiennes au financement de l'action climatique.

Augmentation du FAC à l'échelle mondiale

Le FAC prend de l'ampleur à l'échelle mondiale en réponse aux engagements internationaux qui traduisent un sentiment d'urgence à l'égard de l'atténuation des changements climatiques et de l'adaptation à ceux-ci. Le « Global Landscape of Climate Finance 2019 », publié par la Climate Policy Initiative, indique que le FAC actuel a franchi la barre du demi-billion de dollars américains en 2017 et en 2018, comme le montre la figure 8.

En 2017-2018, le financement consacré par le

Figure 11 : Total du financement de l'action climatique à l'échelle mondiale de 2013 à 2018

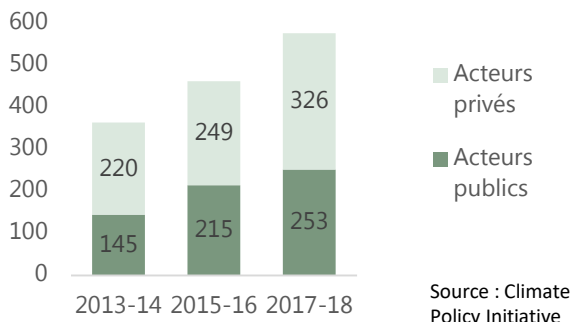


secteur public à la lutte aux changements climatiques représentait 44 % du total des engagements pris à cet égard, ce qui signifie que la majorité de ces engagements ont été pris par le secteur privé (56 %).

Le SDC permet aux entreprises canadiennes de connaître les possibilités de FAC dans le secteur privé

Dans le secteur privé, il se peut que des propositions soient faites sans avoir été sollicitées. Le rôle des délégués commerciaux du FAC est de recenser les possibilités qui peuvent convenir à la capacité canadienne. Par exemple, une entreprise peut approcher une IFI ou un investisseur privé avec un projet et cette dernière peut choisir d'investir à titre de coinvestisseur afin de recevoir du FAC. Le SDC aide les différents intervenants à s'orienter dans l'éventail de possibilités et le processus de présentation d'une proposition de projet.

Figure 12 : Répartition de la participation des secteurs privé et public au financement de l'action climatique de 2013 à 2018



Le financement de l'action climatique soutient les mesures d'atténuation et d'adaptation aux changements climatiques.

L'adaptation désigne les ajustements des systèmes effectués en réponse à des stimuli climatiques réels ou attendus ou à leurs effets qui atténuent les dommages ou qui tirent profit des occasions.

L'atténuation désigne les interventions qui visent à réduire la production de gaz à effet de serre ou à renforcer la capacité des puits de gaz à effet de serre, telles que l'utilisation plus efficace des combustibles fossiles ou le passage à l'énergie éolienne.

Les entreprises canadiennes peuvent tirer parti des possibilités offertes par les secteurs public et privé.

Par « possibilité offerte par le secteur public », on entend l'obtention d'un contrat par le biais d'un processus public de passation de marchés pour une initiative rendue possible grâce à un financement consacré ou relatif au climat.

Par « possibilité offerte par le secteur privé », on entend le fait de garantir le financement d'un projet lié au climat, par le biais d'une subvention, d'un emprunt, de fonds propres ou d'une garantie, auprès d'une IFI ou d'un autre intermédiaire.

La Stratégie se concentre principalement sur le secteur privé. Alors que les délégués commerciaux régionaux chargés du financement de l'action climatique peuvent attirer l'attention des entreprises canadiennes sur les projets du secteur public, le principal objectif de l'équipe de financement climatique est de donner accès aux possibilités offertes par le secteur privé.

Rendement – Atteinte des résultats escomptés (équipe du financement de l'action climatique)

Constatation clé n° 8 : Le nombre d'entreprises canadiennes ayant accès aux possibilités de financement de l'action climatique à l'échelle mondiale dans les pays en développement a augmenté.

Le programme a largement dépassé les objectifs à moyen terme en matière de financement de l'action climatique fixés dans la présentation initiale au Conseil du Trésor, et ce, malgré les renseignements tirés des entrevues selon lesquels le marché du financement de l'action climatique est petit au Canada.

Les bons résultats obtenus indiquent que l'équipe financement de l'action climatique a atteint les objectifs visés, car les entreprises canadiennes connaissent de mieux en mieux les possibilités de FAC grâce aux activités réalisées dans le cadre de la Stratégie. Le programme a dépassé son objectif de fournir 130 services par an avant 2018-2019, alors que les données révèlent que 243 services ont été fournis à 183 entreprises uniques pour la seule année 2018-2019. La plus forte proportion de services fournis aux clients du SDC relève de la catégorie des contacts qualifiés, ce qui démontre le rôle du SDC dans la facilitation des relations d'affaires.

Les personnes interrogées ont fait remarquer que le fait qu'il faille être présent en personne pour établir des relations commerciales durables dans les pays en développement exige beaucoup de temps et d'efforts de la part des DCR et des délégués commerciaux. Cela donne à penser qu'un manque de présence sur certains marchés peut limiter les possibilités pour les entreprises canadiennes d'obtenir des renseignements et un soutien.

La majorité des services fournis ont été attribués aux quatre DCR responsables du financement de l'action climatique, ce à quoi l'on peut raisonnablement s'attendre étant donné que les activités de FAC sont relativement nouvelles pour le SDC. Afin d'assurer la durabilité dans le temps et de tirer profit des importantes possibilités offertes par le FAC, on s'attend à ce que les activités de sensibilisation des DCR débouchent sur un plus grand nombre de services fournis par tous les délégués commerciaux à l'avenir. Par ailleurs, la Stratégie

a dépassé son objectif de 10 réussites par an d'ici 2018-2019 en enregistrant 22 réussites pour la seule année 2018-2019.

Dans l'ensemble, 70 % des 40 réussites enregistrées au cours de la période de référence concernaient le secteur des infrastructures et des services de construction (15) et le secteur des technologies propres (13). Les cinq premiers pays comptent à eux seuls 68 % des réussites et ceux-ci sont la Jamaïque (8), le Mozambique (6), le Belize (5), la Côte d'Ivoire (4) et Madagascar (4).

Bien qu'il y ait eu une baisse générale du nombre de réussites observées en 2019-2020, le nombre de retombées économiques facilitées (REF) a augmenté. Les REF ont eu lieu principalement dans les secteurs des infrastructures (4), des technologies propres (1) et des services professionnels (1). Cette situation pourrait s'expliquer par le fait que l'élaboration des projets liés au FAC prend plus de temps.

Figure 13 : Nombre de services fournis par exercice* pour le financement de l'action climatique

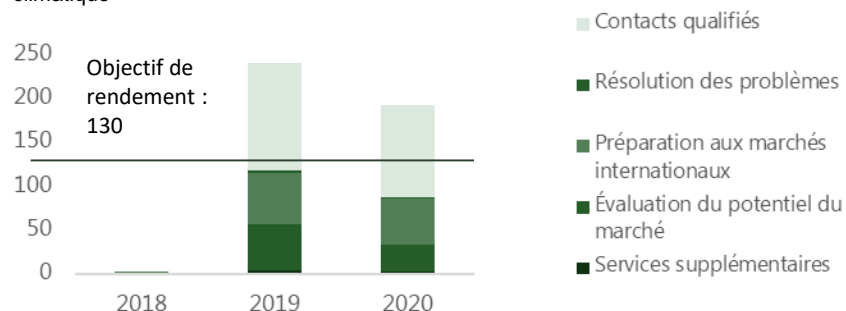
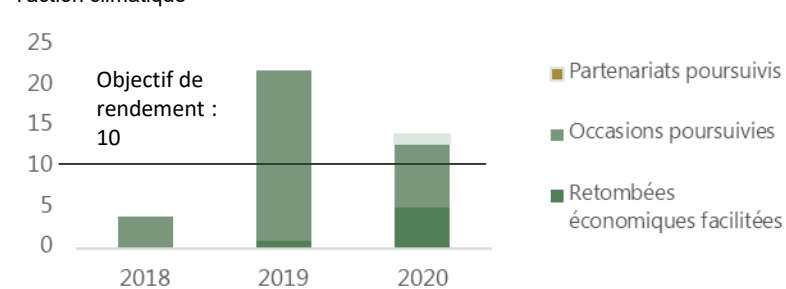


Figure 14 : Nombre de réussites par exercice* dans le secteur du financement de l'action climatique



* Remarque : Les données pour l'exercice 2019-2020 incluent celles qui ont été saisies jusqu'au 13 mars 2020. L'exercice prend fin le 31 mars 2020.

Rendement – Facteurs affectant l'obtention de résultats par l'EFFAC

Constatation clé n° 9 : Les entreprises canadiennes qui sont en concurrence pour obtenir du FAC sont confrontées à un certain nombre d'obstacles, dont certains débordent du cadre de la Stratégie. La plus vaste gamme de mesures d'aide offertes aux entreprises dans les pays aux vues similaires peut désavantager les entreprises canadiennes par rapport à leurs concurrents.

Approches des autres pays

Bien que d'autres pays aient des cadres législatifs et politiques différents qui limitent les comparaisons, les approches suivantes permettent de tirer des leçons :

Il existe des mécanismes de financement de substitution, tels que le Dutch Good Growth Fund, qui atténuent les risques et favorisent l'investissement en finançant les PME opérant sur les marchés en développement et émergents où les risques sont jugés élevés.

Il existe des écosystèmes politiques intégrés et holistiques, comme au Royaume-Uni, où le financement de l'action climatique est distribué par l'intermédiaire de six ministères, ce qui indique qu'il s'agit d'une priorité dans l'ensemble du gouvernement. En Allemagne, les cadres politiques globaux et les programmes de soutien facilitent la participation du secteur privé aux initiatives d'aide et de financement de l'action climatique.

Il existe des consortiums et des regroupements de petites entreprises, tels que la European Cluster Collaboration Platform, où les PME de l'Union européenne (UE) se rassemblent en fonction de grappes déterminées selon les régions ou d'éléments commerciaux complémentaires afin de leur permettre de former des partenariats plus importants qui sont en concurrence pour les marchés publics, y compris un programme financé par l'UE appelé European Strategic Cluster Partnership for Going International.

Les constatations faites à partir de toutes les sources de données ont permis de cerner les obstacles suivants pour les entreprises cherchant à accéder aux possibilités de FAC*.

Complexité du financement de l'action climatique

Le financement de l'action climatique est une façon différente de faire des affaires. De nombreux obstacles mentionnés par les personnes interrogées en dehors du gouvernement traduisent l'incertitude qui règne dans le milieu du FAC, comme la manière d'accéder au financement ou de s'associer à d'autres intervenants. En particulier en ce qui concerne les propositions non sollicitées dans les banques multilatérales de développement (BMD) et les IFI, les coûts de transaction et l'opacité des processus découragent la participation.

Certaines personnes interrogées ont également souligné qu'il existait une aversion générale envers les risques associés aux activités dans des régions peu connues qui sont en développement ou sujettes aux conflits. La viabilité d'un tel investissement n'est pas claire au départ. Les longs délais de développement des projets peuvent également dissuader les entreprises qui n'ont pas d'expérience en matière de FAC. Une grande partie des problèmes relevés concernant la complexité de ce domaine signalent que les conseils fournis par l'EFFAC et la sensibilisation qu'elle effectue sont essentiels.

Manque de solutions novatrices en matière de financement

Le Canada ne dispose pas de structures de financement qui répondent de manière exhaustive aux besoins des entreprises qui cherchent à obtenir du FAC.

De plus, le Canada ne dispose pas d'un mécanisme qui soutient les études de faisabilité ou offre de l'aide technique, ce qui crée un obstacle financier freinant la participation des entreprises.

Certaines personnes interrogées ont également noté que ce type de soutien est fourni par d'autres pays à leurs entreprises, ce qui contribue à réduire le risque encouru par une entreprise pour participer à des projets complexes dans les pays en développement. Bien que certains pays utilisent les fonds de l'aide publique au développement (APD) à cette fin, la réticence du Canada à le faire témoigne de ce que certaines personnes interrogées considèrent comme une interprétation rigide des principes de l'APD que d'autres pays aux vues similaires ne partagent pas.

Accès limité aux renseignements sur les marchés et les partenaires locaux

L'importance des relations personnelles dans les États en développement et sujets aux conflits a été soulignée à plusieurs reprises tout au long de l'évaluation. Certaines personnes interrogées en interne ont noté que les entreprises canadiennes n'ont pas l'habitude de faire des efforts supplémentaires pour établir ces relations sur les marchés d'exportation, car elles n'entraînent pas un rendement rapide des investissements. Au sein du SDC, il est également nécessaire que les membres du réseau plus large de délégués commerciaux soient adéquatement formés pour cerner et établir des relations stratégiques avec les principaux acteurs locaux afin d'obtenir des renseignements sur les marchés.

*Remarque : Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive des obstacles, mais plutôt des plus pertinents et de ceux qui ont été les plus fréquemment évoqués dans toutes les sources de données.

Rendement – Facteurs affectant l'obtention de résultats par l'équipe de FAC

Constatation clé n° 10 : Malgré l'existence de certains obstacles et défis, les possibilités croissantes en matière de financement de l'action climatique qui se sont concrétisées au cours des trois premières années de la Stratégie ont jeté des bases solides pour que le Secteur poursuive son développement dans ce domaine.

Résultats du sondage auprès des clients du SDC

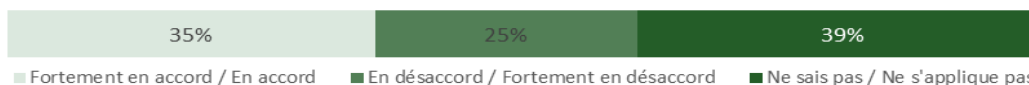
Les résultats du plus récent sondage auprès des clients du SDC pour 2018-2019 montrent que les clients se déclarent plus satisfaits des domaines particulièrement importants pour le FAC, comme le développement de réseaux. Les personnes interrogées en dehors du gouvernement ont noté la valeur ajoutée d'une « présentation chaleureuse » par un délégué commercial, qui donne de meilleurs résultats qu'un appel à froid. Toutefois, les résultats sont moins bons en ce qui concerne l'évitement des retards et l'accès aux renseignements, ce qui laisse supposer l'existence d'obstacles dans le processus d'affaires qui restent à surmonter.

Figure 15 : Résultats du sondage auprès des clients du SDC pour les clients du FAC et l'ensemble des clients du SDC

Incidence sur les résultats à court terme des clients	FAC	SDC
Donne la confiance nécessaire pour explorer et étendre les activités	92 %	83 %
Permet de repérer de nouvelles possibilités	91 %	70 %
Permet d'améliorer son profil sur les marchés étrangers	83 %	80 %
Permet d'éviter les retards et les erreurs coûteuses	60 %	72 %
Permet de surmonter les obstacles aux affaires à l'étranger	64 %	69 %
Permet d'obtenir des renseignements qu'il serait difficile d'obtenir autrement	67 %	80 %

Figures 16 & 17 : Le sondage mené auprès des délégués commerciaux révèle qu'il reste beaucoup à faire pour renforcer la capacité des entreprises canadiennes à tirer parti des possibilités de financement de l'action climatique à l'échelle mondiale et à surmonter les obstacles associés à ce dernier.

Seuls **16 % des répondants du SDC** conviennent que les entreprises canadiennes possèdent les connaissances nécessaires pour tirer parti des possibilités de FAC (n=45)



Seulement **35 % des délégués commerciaux** pensent que le SDC s'attaque aux obstacles associés au FAC (n=51)



Certaines personnes interrogées ont fait remarquer que, bien qu'une grande quantité de fonds soit consacrée à la lutte contre les changements climatiques à l'échelle internationale, ces fonds ne conviennent pas tous aux entreprises canadiennes. La capacité d'être concurrentiel à l'échelle internationale peut être limitée et nécessite du temps et du soutien pour se renforcer. Il se peut qu'une grande partie de cette croissance de l'industrie ne relève pas strictement de la Stratégie (c'est-à-dire nécessite de la formation et du soutien pour entrer dans ces domaines), mais le SDC peut continuer d'appuyer ses délégués commerciaux et renforcer leur capacité à mieux répondre aux besoins des clients, à atténuer les obstacles et à saisir les possibilités.

Actuellement, les orientations en matière de financement de l'action climatique pour les délégués commerciaux ne se trouvent que dans les orientations relatives aux technologies propres, et les DCR responsables du FAC élaborent des plans d'action régionaux annuels personnels pour les initiatives à mener. L'amélioration du profil du FAC parmi les délégués commerciaux, comme l'élaboration d'orientations spécifiques et de stratégies à plus long terme pour les régions, pourrait donner de meilleurs résultats.

Risque de non-renouvellement de la Stratégie

Le programme a fait des progrès significatifs en augmentant le nombre de possibilités pour les entreprises canadiennes d'accéder au FAC. Bien qu'il y ait des possibilités d'amélioration, davantage de délégués commerciaux connaissent le FAC, ont commencé à développer les contacts locaux nécessaires aux entreprises et naviguent dans la pléthore de banques de développement et d'options de financement. Plus généralement, les activités de l'équipe de financement climatique, ainsi que du Carrefour de la croissance et d'aide internationale, les efforts du Canada pour lutter contre les changements climatiques et la collaboration pangouvernementale. Sans cette stratégie, la croissance internationale des entreprises canadiennes risque d'être limitée et la capacité canadienne ne serait pas suffisamment utilisée.

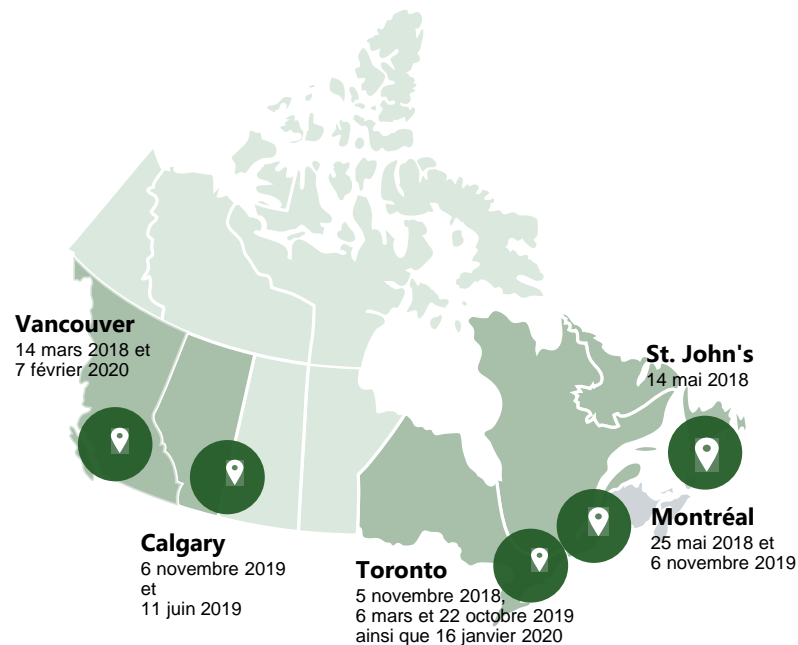
Rendement – Connaissance des possibilités par les entreprises

Constatation clé n° 11 : Les activités de sensibilisation menées au niveau national dans le cadre de la Stratégie ont permis de mieux faire connaître aux entreprises canadiennes les programmes et les services de soutien au commerce international des entreprises.

BBH, en collaboration avec les bureaux commerciaux du Canada, a organisé une série d'ateliers partout au Canada depuis 2018. Ces ateliers comprennent des conférenciers invités, des séances de formation, du développement des affaires et d'autres activités qui facilitent le réseautage et renseignent les participants au sujet des technologies propres.

Les personnes interrogées ont noté une certaine inquiétude quant à la mesure dans laquelle les entreprises disposent des connaissances nécessaires pour tirer parti des technologies propres et du FAC, ce qui renforce l'importance des campagnes de sensibilisation. Les tout derniers chiffres de 2019-2020 indiquent que les représentants de 235 entreprises canadiennes ont assisté à ces séances au cours de l'exercice 2019-2020 et que 93 % des entreprises prêtes à exporter qui y ont participé ont ainsi eu accès aux services de promotion du commerce international des entreprises du SDC, ce qui dépasse largement les objectifs fixés dans la présentation au Conseil du Trésor de la Stratégie.

Figure 18 : Ateliers de sensibilisation aux technologies propres organisés au pays



Depuis 2017-2018, les efforts de sensibilisation au niveau national ont porté leurs fruits :

- **11 ateliers sur les technologies propres mondiales** ont été organisés au Canada
- Plus de **450 entreprises** y ont participé
- **Plus de 590** réunions entre entreprises et réunions entre entreprises et gouvernements **ont été facilitées**
- **98 % des entreprises** sont d'accord que les ateliers ont amélioré leurs connaissances des programmes et services gouvernementaux liés à l'exportation.
- **89 %** des entreprises prêtes à exporter utilisent les programmes ou services de DIE en raison de leur participation à des ateliers
- **15** ateliers supplémentaires axés sur le FAC

La mise en œuvre de la campagne des Technologies propres mondiales est un effort coordonné à l'échelle du gouvernement

L'objectif des ateliers internationaux d'exportation des technologies propres est d'informer et d'éduquer les entreprises canadiennes prêtes à exporter à propos du large éventail des programmes et services du gouvernement du Canada. Ces derniers sont disponibles afin d'augmenter les occasions d'exportation et de capitaliser sur les occasions croissantes offertes sur les marchés mondiaux.

BBH travaille en collaboration avec le réseau régional canadien des délégués commerciaux et en partenariat avec d'autres ministères et organismes (Exportation et développement Canada, Innovation, Sciences et Développement économique Canada ainsi que RNCan), ainsi qu'avec les gouvernements provinciaux et territoriaux afin de promouvoir les programmes et services de soutien en matière de développement international des entreprises.

La coordination interministérielle et intergouvernementale est également facilitée par le Carrefour de la croissance propre, un point focal pangouvernemental pour les technologies propres qui s'attache à soutenir les entreprises et les projets, à coordonner les programmes et à assurer le suivi des résultats.

31 %

des délégués commerciaux interrogés estiment que les entreprises canadiennes disposent des connaissances et des orientations nécessaires pour tirer parti des programmes et services gouvernementaux en matière de commerce international pour les technologies propres

Effizienz et efficacité – Rôles et responsabilités

Constatation clé n° 12 : La connaissance des rôles et des responsabilités des délégués commerciaux régionaux (DCR) responsables du financement de l'action climatique et des technologies propres s'est améliorée au fil du temps, mais le financement de l'action climatique pourrait être mieux compris au sein du réseau du SDC.

La création de nouveaux postes de DCR responsables du financement de l'action climatique et des technologies propres a naturellement donné lieu à une période d'ajustement, il était effectivement nécessaire d'indiquer aux DC en quoi leur capacité serait accrue. Les données recueillies ont révélé que des efforts considérables ont été déployés par le Secteur à l'administration centrale pour envoyer de l'information au réseau du SDC au sujet du rôle des délégués commerciaux régionaux.

Il y a toujours des écarts dans la compréhension des rôles relatifs au financement de l'action climatique et aux technologies propres

Le sondage révèle que 75 % des répondants comprennent les rôles et les responsabilités des DCR de leur région. Toutefois, les réponses divergent considérablement lorsqu'on leur demande quels sont les rôles et les responsabilités en matière de gestion et de communication de l'information sur le FAC et les technologies propres, ce qui révèle un manque de clarté concernant ce type de financement en général, comme l'illustrent les figures 15 et 16.

Cela peut être dû en partie au roulement de personnel chez les DCR responsables du FAC au Canada, ainsi qu'au fait que ce type de financement exige une approche différente. Depuis la mise en œuvre de la Stratégie, le Secteur déploie des efforts de sensibilisation sur le FAC en général. Quelques personnes interrogées ont également mentionné que le Secteur pourrait préciser les attentes ainsi que le

rôle stratégique de ces postes au sein du réseau du SDC. Par exemple, certains ont suggéré que le rendement des DCR devrait être mesuré différemment et que l'on ne devrait pas avoir recours aux IRC applicables aux DC. De plus, quelques personnes interrogées à l'interne ont fait remarquer que la mise en œuvre du rôle diffère d'une région à l'autre, ce qui a donné des résultats différents. Cela peut indiquer qu'il faut normaliser davantage le poste (à moins qu'un degré élevé de souplesse ne soit nécessaire) et préciser les attentes de l'administration centrale.

Les délégués commerciaux régionaux sont bien positionnés pour s'acquitter de leur rôle

Dans l'ensemble, les personnes interrogées estiment que les DCR sont situés dans les meilleurs marchés. L'emplacement des DCR responsables du financement de l'action climatique a été déterminé en fonction de leur proximité aux IFI, ce qui est important pour

accéder à l'information et maintenir des réseaux.

Les DCR responsables des technologies propres étaient situés dans des régions stratégiques pour faciliter les déplacements et l'accès aux missions. Les personnes interrogées ont fait remarquer que certaines régions étaient trop vastes pour être couvertes par une seule personne, ce qui s'est fait aux dépens d'autres marchés de la région. En outre, certaines régions exigent une affectation différente des ressources. Il a été noté que l'Afrique et l'Amérique latine pourraient bénéficier d'une capacité accrue de financement de l'action climatique et que les capacités limitées relatives aux technologies propres empêcheraient une couverture adéquate du Moyen-Orient. Les ressources disponibles et les problèmes de capacité, plutôt que le rendement, semblent expliquer pourquoi 35 % des répondants au sondage (n=43) estiment ne pas avoir été informés en temps opportun par leur DCR au sujet des occasions dans leur région.

Les DC devaient indiquer dans quelle mesure ils étaient d'accord ou non avec l'affirmation selon laquelle **les rôles et les responsabilités** relatifs à la **gestion** et à la **production de rapports** sur le **financement de l'action climatique et les technologies propres** étaient **clairs**.

Figure 19 : Dans leur mission (n=44)

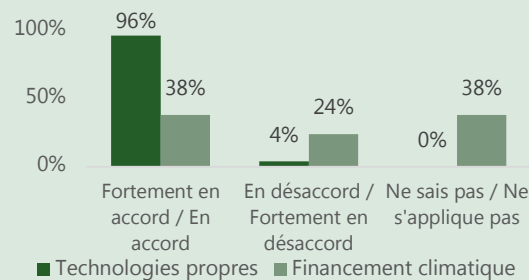
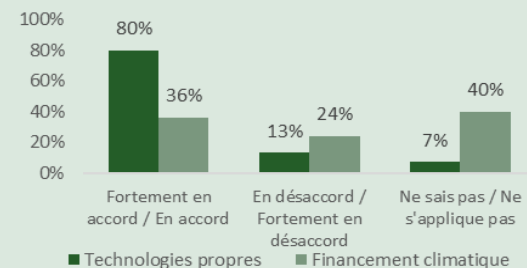


Figure 20 : Entre la mission et l'administration centrale (n=44)



Effacité – Contribution des délégués commerciaux régionaux au renforcement des capacités du Secteur des technologies propres

Constatation clé n° 13 : Les délégués commerciaux régionaux (DCR) ont contribué à l'amélioration et au renforcement des capacités des DC du Secteur des technologies propres, mais il y a toujours certains points à améliorer en ce qui a trait au soutien.

Le sondage révèle que les DCR ont contribué à l'amélioration et au renforcement des capacités des DC du Secteur des technologies propres, ce qui leur a permis d'accroître le niveau et la qualité des services fournis aux clients du SDC.

La figure 13 montre que les services que les DCR fournissent aux DC correspondent à ce qui était prévu dans les documents de référence de la Stratégie. Cette figure indique également que les DCR jouent un rôle central dans le renforcement de l'ensemble du réseau du SDC en coordonnant des initiatives dans plusieurs pays. Ils ont également accru la capacité du Secteur des technologies propres de collaborer directement avec les entreprises à la recherche d'occasions commerciales internationales par l'aiguillage de clients. Le sondage révèle également que 74 % des DC qui ont déclaré avoir accès aux services

de DCR ont eu recours à plus d'un service depuis la mise en œuvre de la Stratégie. Cela donne à penser que les DCR offrent une panoplie de services pour appuyer différents types d'initiatives et que les délégués commerciaux reviennent les consulter pour obtenir un soutien supplémentaire.

L'une des principales observations de cette analyse est le contraste entre le niveau des services offerts par les DCR responsables des technologies propres et ceux des DCR responsables du FAC, comme l'indique la figure 14. Cela peut s'expliquer en partie par le fait que les répondants consacrent moins de temps au FAC (80 % consacrent moins de 10 % de leur temps à ce type de financement) et que l'équipe du financement climatique était une nouvelle initiative du SDC au moment du lancement de la Stratégie.

Le Secteur des technologies propres était déjà un secteur défini et actif au sein du SDC et le rôle des DCR responsables des technologies propres consistait à devenir un agent de liaison pour les prochaines étapes de la Stratégie. En revanche, il a fallu mettre sur pied l'équipe du financement climatique au même moment ou cette même équipe devait fournir des services. Plusieurs mois ont été nécessaires pour pourvoir les postes, expliquer leur rôle au réseau élargi des délégués commerciaux, renforcer les capacités de FAC et le niveau de connaissance sur ce sujet et développer leur réseau local avec les IFI. De nombreuses personnes interrogées ont indiqué que cela avait une incidence sur le rendement du SDC.

71 % des délégués commerciaux ont indiqué avoir **obtenu un soutien adéquat** et des conseils des DCR.

Figure 21 : Type de services fournis par les huit DCR du réseau du SDC, selon les participants au sondage (n=45)

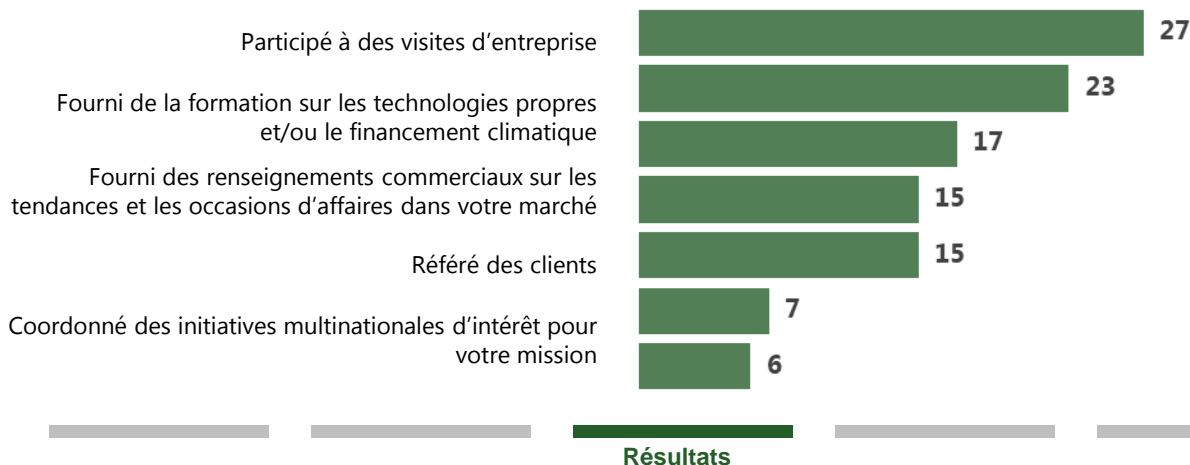
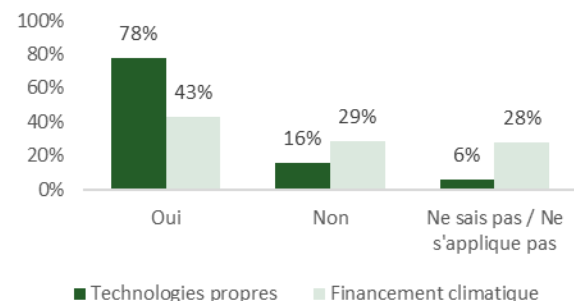


Figure 22 : Nombre de participants qui ont eu recours aux services des DCR responsables des technologies propres et du FAC



Effizienz et efficacité – Systèmes de production de rapports

Constatation clé n° 14 : L'ajout de fonctionnalités aux systèmes de production de rapport pourrait améliorer l'information accessible pour la prise de décisions concernant le financement de l'action climatique et les technologies propres.

TRIO2 est le système de gestion de la clientèle utilisé par le SDC pour suivre les indicateurs de rendement clés liés aux activités des délégués commerciaux et aux services fournis aux clients. Par exemple, les activités comprennent diverses interactions comme la participation à des événements, des appels stratégiques aux contacts locaux pour obtenir de l'information et l'offre de possibilités aux clients canadiens. Ce système est également l'outil principal pour l'évaluation du rendement des délégués commerciaux.

Le système TRIO2 est plus efficace pour le suivi des activités liées aux technologies propres

Comme l'illustre la figure 17, les répondants estiment généralement que TRIO2 est plus adéquat pour recueillir de l'information sur les technologies propres que sur le FAC.

Comme le FAC n'était pas un domaine d'intervention prioritaire pour le SDC avant la Stratégie, le Secteur, de même que la Direction des outils, de l'analyse et du rendement du SDC, ont déployé des efforts considérables pour établir des indicateurs de rendement clés (IRC) et s'assurer que les résultats sont consignés dans TRIO2. Actuellement, les délégués doivent saisir manuellement un numéro de dossier pour chaque saisie d'information sur le FAC.

Bien que l'exigence relative au numéro de dossier est indiquée clairement dans les produits de communication et le matériel de formation et qu'elle est présentée visiblement sur la page wiki de FAC, les services de FAC et les réussites connexes sont fréquemment associés à d'autres secteurs et il est nécessaire de modifier les étiquettes dans TRIO2, ce qui prend beaucoup de temps.

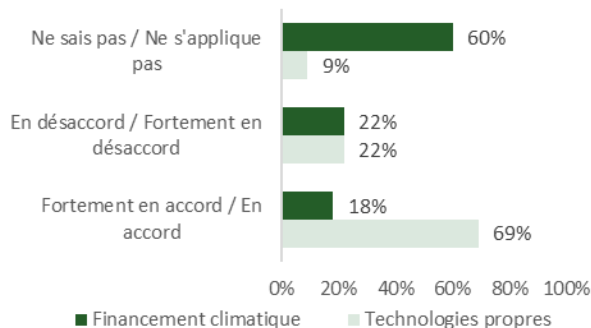
Il a également été mentionné qu'il est difficile de mesurer le succès du financement de l'action climatique, puisqu'il faut attendre plus longtemps pour obtenir des résultats par rapport à d'autres secteurs.

Les solutions proposées permettraient d'obtenir une meilleure granularité

La précision de l'information, ainsi qu'une granularité suffisante, sont extrêmement importantes pour éclairer la prise de décisions et élaborer des stratégies qui permettront de mieux cibler les activités et d'obtenir de meilleurs résultats.

Les améliorations proposées au système TRIO2 consistaient principalement à accroître la ventilation des secteurs. Par exemple, permettre le double étiquetage des secteurs ou prévoir un mécanisme de suivi pour les entreprises qui œuvrent partiellement, mais pas exclusivement, dans le secteur des technologies propres.

Figure 23 : Perception des délégués commerciaux à l'égard de l'efficacité de la collecte de renseignements pertinents à l'aide du système TRIO2



Les systèmes actuels de suivi du rendement ne rendent pas compte avec précision de toutes les activités réalisées par les délégués commerciaux régionaux

Comme il est mentionné dans la section Rôles et responsabilités, le travail d'un DCR n'est pas tout à fait le même que celui d'un délégué commercial traditionnel. Les personnes interrogées ont fait remarquer qu'il peut être difficile de définir ou de comprendre la valeur ajoutée qu'offrent ces rôles parce que le mécanisme de suivi du rendement ne rend pas compte adéquatement de toutes les activités.

Quelques personnes interrogées ont fait remarquer qu'il manquait des IRC pour le renforcement des relations, la démonstration de la coordination et de la coopération entre les missions et les fonctions de soutien comme l'aide logistique pour les événements et la formation.

Il convient de noter que, même si les interactions, lesquelles comprennent les événements et les activités liées à la création de réseaux, ne sont pas des IRC, elles figurent toutefois dans les rapports trimestriels afin de donner une image plus complète des travaux accomplis par les délégués commerciaux.

Efficienne et efficacité – Prestation de services aux clients

Constatation clé n° 15 : Le Sondage sur la satisfaction des clients du SDC révèle qu'il y a eu une augmentation du niveau de satisfaction global, bien qu'il ne soit pas possible d'attribuer cette augmentation uniquement à la Stratégie.

Le Sondage sur la satisfaction des clients du SDC est envoyé aux clients 60 jours après la prestation d'un service et il permet d'évaluer différents facteurs qui influent sur la satisfaction de la clientèle, notamment la rapidité, l'uniformité et le type d'information.

Il est à noter que les résultats globaux pour le secteur des technologies propres ont augmenté de 11 points de pourcentage, passant de 81 %, juste avant le début de la Stratégie en 2015-2016, à 92 %, selon les résultats les plus récents de 2018-2019.

Les forces révèlent la valeur des relations

Le sondage révèle que les résultats relatifs aux technologies propres et au FAC sont supérieurs à la moyenne des DCR dans les domaines clés qui ont une incidence sur les résultats à court terme, comme l'indique la figure 18. Par exemple, la connaissance d'un marché étranger est une fonction importante des DCR et un besoin clé des entreprises

participantes. Le sondage indique qu'un manque de connaissances est un obstacle pour les entreprises qui cherchent à entrer sur des marchés étrangers. La forte satisfaction de la clientèle dans ces domaines donne à penser que les entreprises qui utilisent les services du SDC sont mieux placées et peuvent être plus concurrentielles.

L'information fournie en temps opportun appuie les activités des clients

Comme il est mentionné ci-dessus, le sondage des DC a permis de cerner des problèmes liés à l'obtention d'un soutien et de renseignements en temps opportun de la part des DCR. Dans l'ensemble, ces problèmes n'ont eu aucune incidence sur la prestation de services aux clients. Comme l'indique la figure 19, les facteurs de satisfaction des clients, comme l'obtention de renseignements exacts et à jour, sont comparables à la moyenne observée pour le SDC.

Figure 25 : Facteurs de satisfaction des clients pour le SDC, le secteur des technologies propres (TP) et le FAC, résultats du sondage auprès des clients du SDC 2018-2019

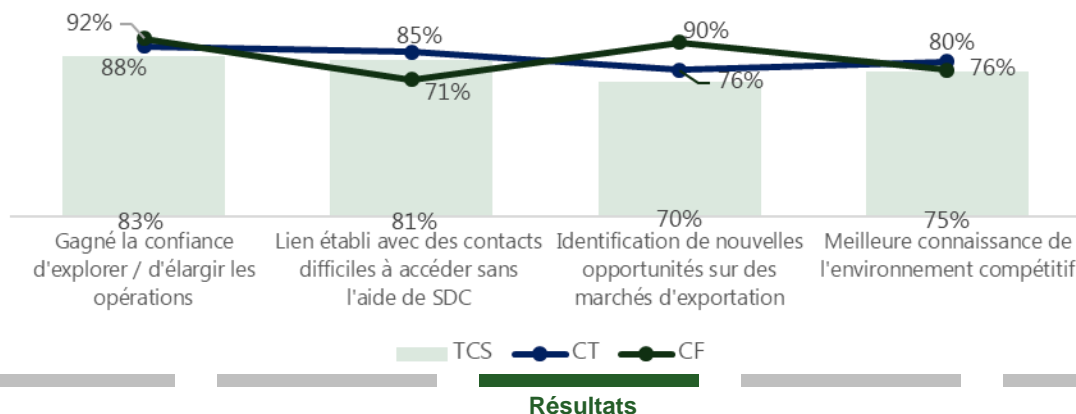
Facteur de satisfaction des clients	SDC	TP	FAC
Information précise	92%	89%	94%
Information à jour	91%	88%	94%
Attente raisonnable	75%	77%	63%

Les résultats liés au FAC sont plus variables

Comme nous l'avons vu dans la section sur le rendement, les résultats du sondage concernant le FAC ont été plus variables, certains étant nettement inférieurs aux résultats obtenus pour les technologies propres ou le SDC. Comme le sondage du SDC porte sur l'ensemble des services fournis aux clients, et non pas seulement ceux des DCR, des résultats plus faibles pour le FAC peuvent indiquer que la capacité de fournir ce type de services est limitée dans l'ensemble du réseau.

Comme cela a été établi précédemment, l'évaluation reconnaît la nouveauté des activités de l'équipe de facilitation du financement de l'action climatique et la nécessité de renforcer ces connaissances pour que les DC soient plus aptes à servir leurs clients. L'efficacité de la prestation des services aux clients pourrait être améliorée en examinant les causes de l'insatisfaction des clients.

Figure 24 : Répercussions sur les résultats à court terme pour le SDC, le secteur des technologies propres (TP) et le FAC, résultats du sondage auprès des clients du SDC 2018-2019



Effizienz et efficacité – Collaboration transversale

Constatation clé n° 16 : Les occasions de collaboration transversale entre les filières du commerce et de l'aide internationale pourraient être mieux exploitées afin d'accroître l'efficacité de la Stratégie.

Bien que l'évaluation de la relation entre les filières du commerce et de l'aide internationale à AMC dépasse la portée de la présente évaluation, le lien étroit qui unit ces deux secteurs d'activité dans le contexte du financement de l'action climatique montre qu'il est nécessaire d'accroître la collaboration pour obtenir des résultats de façon plus efficace et plus efficiente. Sans collaboration dans ce domaine, les entreprises canadiennes risquent d'être désavantagées par rapport à leurs concurrents étrangers qui ont des programmes plus complémentaires.

Liens entre les secteurs d'activités

Les filières du commerce et de l'aide internationale sont de plus en plus liées. Les engagements internationaux comme l'Accord de Paris et les objectifs de développement durable mentionnent explicitement que le secteur privé joue un rôle dans l'obtention de résultats en matière de développement. De plus, les lettres de mandat du ministre des Affaires étrangères, de la ministre du Développement international et de la ministre de la Petite Entreprise, de la Promotion des exportations et du Commerce international évoquent une collaboration plus étroite entre

le commerce et l'aide internationale. Les documents d'orientation et stratégiques du SDC indiquent que le SDC appuie cette approche. Le document d'orientation sur le secteur des technologies propres pour 2020-2021 indique explicitement que, pour les demandes de l'équipe du financement climatique, la priorité sera accordée aux « initiatives qui, entre autres, démontrent une collaboration et opérationnalisent le lien entre le commerce et le développement ». De plus, le groupe de travail des directeur généraux responsables du financement de l'action climatique du Secteur B s'est réuni régulièrement au cours des deux derniers exercices, dans le but de déterminer les mesures à prendre pour renforcer la collaboration.

Défis en matière de collaboration

Bien que l'on ait accordé une importance stratégique au lien entre le commerce et le développement au Ministère, les possibilités de collaboration intersectorielle au niveau opérationnel n'ont pas été pleinement exploitées. Les personnes interrogées ont indiqué que les priorités divergentes, les questions multilatérales et bilatérales et l'évolution des discussions sur le commerce

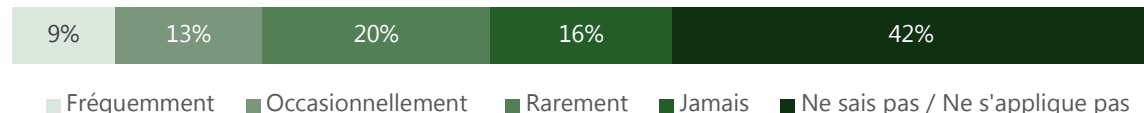
et l'aide internationale constituent des défis cruciaux à relever afin de déterminer la meilleure approche à adopter pour poursuivre la collaboration.

Priorités divergentes

Les personnes interrogées ont fait remarquer que le manque de compréhension des activités réalisés par les autres filières ainsi que des priorités divergentes étaient les principaux obstacles à la collaboration. Par exemple, les responsables du commerce ne sont pas toujours au courant de la durée de réalisation d'un projet de développement ou des exigences d'un cycle d'activités de développement. Par ailleurs, les bienfaits économiques nationaux ne sont pas un objectif ou une considération primordiale pour les travaux de développement liés aux changements climatiques, ce qui décourage la collaboration avec les responsables du commerce.

Bien que des priorités divergentes puissent représenter un défi majeur, il existe certaines possibilités de tirer parti des points de convergences actuelles et de réaliser des études de cas pour les travaux futurs. Une analyse réalisée par PRE comprenait un examen des données de Strategia visant à identifier les missions ayant des priorités internationales en matière de développement et de commerce. Quarante missions sur 178 ont indiqué que les changements climatiques sont une priorité essentielle pour au moins un secteur d'activité.

Figure 26 : Seulement 9 % des délégués commerciaux collaborent fréquemment avec des collègues responsables du développement de la mission sur des questions relatives aux technologies propres et au FAC (n=45)



Résultats

Collaboration transversale (suite)

Sur ces 40 missions, 10 avaient une priorité relative aux technologies propres établie par le chef de la mission et partagée par les secteurs du développement international et du commerce.

Outre les lacunes de Strategia sur le plan de la qualité des données en raison d'une entrée incohérente ou incomplète des données et que les projets sous la responsabilité de la branche M ne sont pas inclus dans le système, il existe de nombreuses opportunités afin d'examiner les leçons apprises et des approches possibles pour une collaboration future. Un exemple de collaboration pourrait être un profil de pays intégré, comme l'ont suggéré quelques personnes interrogées, qui comprendrait des renseignements exhaustifs sur le financement et les priorités en matière de commerce et d'aide. Une meilleure sensibilisation des différents secteurs d'activités pourrait favoriser la collaboration.

Financement multilatéral et bilatéral

Comme cela a été mentionné précédemment, les mécanismes de financement sont perçus comme un obstacle important pour les entreprises canadiennes qui cherchent à obtenir du financement pour lutter contre les changements climatiques. Une étude souligne que la méthode de calcul de l'OCDE pour l'octroi de financement bilatéral et multilatéral tient pour acquis que les fonds versés par les institutions multilatérales sont bilatéraux. Selon ce calcul, la répartition du financement canadien était bilatéral à 31 % et multilatéral à 68 % en 2017. Toutefois, lorsqu'on examine les canaux de financement, l'analyse du financement canadien qui est acheminé vers des canaux multilatéraux ou par l'entremise de ceux-ci a révélé que 91 % du financement canadien destiné au développement pour la lutte contre

les changements climatiques est multilatéral. Bien que 2017 ait été une année exceptionnelle pour les accords avec les banques de développement multilatérales, la moyenne triennale (2015-2017) a révélé que la part multilatérale du Canada était de 70 %, ce qui constitue le pourcentage le plus élevé parmi les groupes de comparaison.

Les personnes interrogées ont souligné qu'une proportion de financement multilatéral plus élevée que les autres pays peut créer un désavantage sur le plan du renforcement des relations. Une relation bilatérale crée davantage de possibilités d'échanges qui peuvent être manquées dans un cadre multilatéral où il y a moins d'interactions directes avec les partenaires. Cela accroît également la complexité pour les entreprises canadiennes qui ont évoqué les défis bureaucratiques que représentent les exigences des IFI. Par ailleurs, les ressources humaines et les frais généraux requis pour gérer les relations bilatérales au niveau du projet peuvent dépasser la capacité actuelle du Ministère.

Évolution des relations commerciales et d'aide

Depuis la modernisation de l'APD, il est de plus en plus admis que les efforts du secteur privé constituent de l'APD. La mesure de soutien officiel total au développement durable de l'OCDE, qui appuiera le cadre de suivi des ODD, comprendra une évaluation des effets de levier de l'APD, l'utilisation de financement mixte et l'utilisation de mesures novatrices d'atténuation des risques. Ces activités, conjuguées à l'appétit croissant des pays en développement d'accroître leurs activités commerciales, laissent entrevoir un contexte évolutif dont le plein potentiel pourrait être exploité en renforçant dès maintenant la collaboration entre les groupes responsables du commerce et du développement.

Harmonisation avec d'autres programmes commerciaux d'AMC

Au sein d'AMC, l'on retrouve une panoplie de mécanismes de financement qui appuient les entreprises qui présentent différentes caractéristiques démographiques et qui en sont à différentes étapes de développement, notamment les accélérateurs technologiques canadiens, CanExport et Femmes d'affaires en commerce international (FACI).

L'analyse des données de Strategia au cours des trois premières années de la période de référence (2016-2017 à 2019-2020) révèle une hausse de la valeur globale (en dollars) et du nombre d'initiatives liées au secteur des technologies propres. Ces initiatives sont principalement liées aux enveloppes de financement du FSCI, mais la FACI a été de plus en plus présente au cours des deux exercices précédents.

Certaines sources, comme CanExport, sont exclues des données de Strategia, mais des données anecdotiques suggèrent que les références sont échangées entre les programmes.

De nombreuses personnes interrogées n'avaient qu'une expérience anecdotique limitée, voire aucune expérience, de collaboration avec d'autres programmes. Il est impossible de déterminer dans quelle mesure les programmes sont exploités en raison d'un manque de collaboration officielle.

Conclusions

La Stratégie de promotion du commerce international des entreprises au chapitre des technologies propres a été lancée en 2017 dans le cadre du *Stratégie de développement des technologies propres dans les secteurs des ressources naturelles du Canada*, une initiative horizontale dirigée par RNCan qui vise à appuyer une approche pangouvernementale à guichet unique pour promouvoir le développement de technologies propres et l'innovation.

La Stratégie encourage et appuie les entreprises canadiennes dans leur volonté de tirer profit des débouchés croissants dans le marché mondial des technologies propres. En plus d'accroître le soutien au développement international des entreprises canadiennes au chapitre des technologies propres, et notamment d'avoir lancé une campagne nationale de sensibilisation, la Stratégie a proposé et mis en œuvre deux approches novatrices à l'appui de la Stratégie : la création des postes de délégués commerciaux régionaux (DCR) et la formation de l'équipe du financement de l'action climatique. Bien que certains problèmes de mise en œuvre aient été relevés, le secteur a été en mesure de s'attaquer en grande partie aux risques connexes et de les atténuer, ce qui a permis d'obtenir d'atteindre les objectifs de performance et de jeter les bases d'une participation accrue dans ce secteur.

La Stratégie a été mise en œuvre comme prévu et elle donne des résultats

L'évaluation a révélé que la Stratégie s'aligne sur les besoins des entreprises canadiennes et qu'elle a contribué à combler certaines lacunes sectorielles du réseau du SDC. La Stratégie a atteint tous ses objectifs selon l'échéancier établi et elle a contribué à informer les entreprises au sujet des programmes du gouvernement fédéral et à leur en faciliter l'accès.

À titre d'exemple, la demande pour le FSCI a dépassé le financement disponible au cours de la période de référence. Cette surabondance de demandes démontre en outre qu'il existe d'importantes occasions à saisir dans ce domaine.

L'équipe du financement climatique joue un rôle unique pour soutenir le financement de l'action climatique

L'une des principales observations de l'évaluation est que l'équipe de financement climatique est le seul programme du gouvernement fédéral qui vise à aider les entreprises à accéder aux sources de financement de l'action climatique. Par ailleurs, les données montrent que d'autres pays offrent

des mesures d'aide variées pour inciter le secteur privé à contribuer au financement de l'action climatique.

Si la Stratégie n'est pas renouvelée et si l'équipe du financement climatique est démantelée, il y aura des occasions manquées pour les entreprises canadiennes et leur avantage concurrentiel sera compromis. De plus, il y a un risque supplémentaire que toutes les connaissances et l'expertise dans le domaine du FAC soient perdues au sein du Ministère. Comme il s'agit d'un domaine qui connaît une croissance importante à l'échelle internationale, la perte de compétences dans ce domaine constituerait une lacune majeure et elle entraînerait un manque de visibilité pour le SDC, ce qui l'empêcherait de répondre aux besoins de ses clients.

De plus, la participation du SDC au financement de l'action climatique a révélé qu'il existe certains obstacles à la collaboration entre les directions du commerce et de l'aide internationale à AMC. Étant donné que les lettres de mandat des trois ministres d'AMC préconisent des relations plus étroites entre les responsables du commerce et l'aide, et que le FAC représente un lien important entre ces deux secteurs d'activités, il est possible de surmonter les obstacles et de tirer parti des forces de chaque direction.

Il existe des possibilités d'amélioration

Comme la Stratégie sera renouvelée d'ici mars 2021, voici les principales activités qui pourraient contribuer à l'amélioration des programmes et à l'obtention de meilleurs résultats à l'avenir :

- une évaluation plus approfondie des caractéristiques démographiques et des capacités des entreprises du domaine des technologies propres qui permettra de comprendre les besoins des entreprises et de les soutenir;
- une analyse de la portée des programmes gouvernementaux de développement des entreprises du domaine des technologies propres qui permettra de comprendre les lacunes, le cas échéant, qui empêchent les entreprises d'être prêtes à entrer sur le marché;
- une évaluation du niveau de connaissances sur le FAC dans l'ensemble du réseau du SDC, dans les secteurs pertinents, et l'accroissement de l'offre de formation dans ce domaine;
- La détermination des possibilités, comme le FAC, de collaboration plus formelle entre les responsables du commerce et de l'aide internationale.

L'évaluation a permis de relever une considération clé pour la révision ou les itérations futures de la stratégie sur les technologies propres.



Possibilités de collaboration transversale

Les technologies propres, et le financement de l'action climatique en particulier, ont fait ressortir la nécessité, et la valeur ajoutée d'une collaboration plus étroite entre les filières du commerce et de l'aide internationale au sein d'AMC. Il existe diverses possibilités qui permettraient de mieux tirer parti des forces de chaque filière et d'adopter une approche plus efficace afin de respecter les engagements internationaux du gouvernement du Canada, notamment l'Accord de Paris, et d'inciter le secteur privé à participer à des activités qui appuient les efforts d'atténuation des changements climatiques et d'adaptation à ceux-ci. Cela contribuerait également à l'atteinte des objectifs plus généraux du Ministère en matière de diversification du commerce.



RECOMMENDATIONS

Recommandations

L'évaluation a permis de formuler les recommandations suivantes pour le programme :

Rôles et Responsabilités

La stratégie devrait inclure des mesures visant à communiquer davantage les services et la valeur ajoutée des postes de délégués commerciaux régionaux (DCR) à l'ensemble du réseau du SDC, et à clarifier les attentes. Il conviendrait également de s'assurer que ce qui suit correspond à l'objectif stratégique d'augmenter la capacité et l'expertise des DC dans chaque région et reflète le travail des DCR : services fournis, responsabilités clés, and mesures du rendement.

Transfer de connaissances

La Stratégie devrait faire en sorte que l'expertise et l'apprentissage acquis par l'unité de développement des activités du financement relatif au climat dans les trois dernières années deviennent des connaissances officielles transmises à Technologies propres, Infrastructure, Agriculture et d'autres équipes sectorielles connexes ainsi qu'aux DC dans des activités de formation officielles.

Besoin des clients

La Stratégie devrait cerner les besoins des entreprises, y compris celles des femmes et des autres entrepreneurs sous représentés, et y répondre. Les nouvelles mesures devraient continuer d'être centrées sur le client et veiller à ce que les services du SDC soient conçus pour répondre aux besoins des entreprises en matière de promotion du commerce international (PCI).

Lien Commerce / Développement

La Stratégie devrait poursuivre les efforts actuels de mise à profit de la connexion entre l'aide et le commerce afin d'aider les entreprises canadiennes à accéder au financement de la lutte contre les changements climatiques. Elle devrait adopter une approche proactive dans l'exploration des opportunités de collaboration avec les directions pertinentes des secteurs B et M afin de susciter un engagement du secteur privé qui soit cohérent et aligné sur les forces et l'expertise du secteur canadien.

Réponse et plan d'action de la direction (RPAD)

Recommandation #1

La stratégie devrait inclure des mesures visant à communiquer davantage les services et la valeur ajoutée des postes de délégués commerciaux régionaux (DCR) à l'ensemble du réseau du SDC, et à clarifier les attentes. Il conviendrait également de s'assurer que ce qui suit correspond à l'objectif stratégique d'augmenter la capacité et l'expertise des DC dans chaque région et reflète le travail des DCR : services fournis, responsabilités clés, and mesures du rendement.

Réponse du Secteur

D'accord. La stratégie renouvelée et continue de promotion du commerce international pour les technologies propres assurera une meilleure communication et fera en sorte que les attentes en ce qui concerne les postes de DCR soient plus claires, communiquées dans tout le réseau du SDC et reflétées dans les indicateurs de rendement clés (IRC).

Plan d'action	Calendrier de mise en oeuvre	Responsable (dir./dir. gén.)
<ul style="list-style-type: none"> Les équipes BBH-Technologies propres et Financement relatif au climat consulteront les DCR et leurs délégués commerciaux principaux (DCP) au sujet des façons d'élargir la communication sur les responsabilités clés des DCR et d'établir pour ceux-ci des cibles de rendement qui soient uniformes dans tout le réseau du SDC et qui se reflètent dans les IRC cibles des mesures de rendement et des plans de Strategia de 2020-2021 (les plans de travail actuels de Strategia ne comportent pas de mesures propres aux DCR). BBH fera des conférences téléphoniques régionales tous les mois avec les DCR et le réseau du SDC pour favoriser la communication et suivra les progrès réalisés en examinant chaque trimestre les mesures de rendement. BBH et les DCR rédigeront un document d'une page sur la façon de collaborer avec les DCR et le distribueront au réseau du SDC. Ce document présentera les services fournis par les DCR qui se distinguent de ceux des autres DC (p. ex. visites régionales, coordination et formation régionales du SDC, examen des plans d'action commerciaux), les pratiques exemplaires ainsi que les contributions et les succès à valeur ajoutée. BBH mettra à jour le document des lignes directrices du SDC à distribuer et publier sur le wiki pour les DC. Ce document présente les contributions à valeur ajoutée et les pratiques exemplaires des DCR visant à assurer la cohérence du soutien spécifique aux clients parmi les secteurs. BBH rédigera un nouveau document semblable pour le Financement relatif au climat (pour éclairer la planification de Strategia de 2021-2022). Les conférences téléphoniques mensuelles de BBH avec le réseau du SDC incluront les DCR et les DC pour l'harmonisation des objectifs stratégiques ainsi que pour l'amélioration de l'expertise et de la capacité générales des DC dans chaque région. 	<p>T1 2020</p> <p>Septembre 2020</p> <p>Décembre 2020</p>	<p>BBH</p> <p>Avec l'aide de BTB, BTU, les directions géographiques, les DCP/ TPM, les missions et les bureaux régionaux au Canada</p>

Réponse et plan d'action de la direction (RPAD)

Recommandation #2

La Stratégie devrait faire en sorte que l'expertise et l'apprentissage acquis par l'unité de développement des activités du financement relatif au climat dans les trois dernières années deviennent des connaissances officielles transmises à Technologies propres, Infrastructure, Agriculture et d'autres équipes sectorielles connexes ainsi qu'aux DC dans des activités de formation officielles.

Réponse du secteur

D'accord. Avant la fin de la Stratégie en mars 2021, et dans le cadre d'une stratégie renouvelée, BBH veillera à ce que les connaissances acquises dans le projet pilote de Financement relatif au climat soient transmises dans tout le réseau du SDC.

Plan d'action	Calendrier de mise en oeuvre	Responsable (dir./dir. gén.)
<ul style="list-style-type: none">• Prenant appui sur la réussite de ses neuf webinaires de « partage de connaissances », l'équipe du Financement relatif au climat organisera d'autres webinaires et séances de formation assistées, y compris avec des experts du financement de la lutte contre les changements climatiques et des clients du SDC qui ont réussi à accéder à ce type de financement et à de la formation virtuelle officielle donnée par Convergence sur la mobilisation de l'investissement privé dans le financement mixte.• BBH concevra une formation officielle en financement de projets de lutte contre les changements climatiques en collaboration avec l'Institut canadien du service extérieur (ICSE) et BTR. Il s'agira d'une combinaison de formation en ligne et en personne; la composante en ligne, qui portera sur les éléments de base du financement de la lutte contre les changements climatiques, sera un prérequis à la formation en classe, qui approfondira la matière. Cette formation sera en partie inspirée d'une évaluation basée sur les besoins élaborée en consultation avec les missions. Une attention particulière sera portée sur les missions dont l'évaluation fera ressortir le besoin d'une formation accrue sur le financement de la lutte contre les changements climatiques.• Parallèlement à cela, un document d'orientation semblable aux stratégies sectorielles créées par les équipes de BBD sera élaboré pour Financement relatif au climat. Basé sur un examen exhaustif de la littérature ainsi que des expériences et des leçons tirées par le SDC sur le terrain, ce document fournira à tout le réseau du SDC (Infrastructure, Agriculture et autres équipes sectorielles connexes) des lignes directrices claires sur la façon d'aider les clients qui élaborent un projet avec du financement provenant de la lutte contre les changements climatiques.	<p>Août 2020 à mars 2021</p> <p>T3 pour l'évaluation des besoins</p> <p>Prestation en 2021-2022</p> <p>Décembre 2020</p>	<p>BBH</p> <p>Avec l'aide de l'ICSE, de BTR, des bureaux régionaux et des secteurs de BBD, et en consultation avec d'autres directions d'AMC (Secteur M) et d'autres ministères</p>

Réponse et plan d'action de la direction (RPAD)

Recommandation #4

La Stratégie devrait poursuivre les efforts actuels de mise à profit de la connexion entre l'aide et le commerce afin d'aider les entreprises canadiennes à accéder au financement de la lutte contre les changements climatiques. Elle devrait adopter une approche proactive dans l'exploration des opportunités de collaboration avec les directions pertinentes des secteurs B et M afin de susciter un engagement du secteur privé qui soit cohérent et aligné sur les forces et l'expertise du secteur canadien.

Réponse du secteur

D'accord. BBH continuera de collaborer étroitement avec ses homologues du Secteur M qui travaillent sur l'enveloppe d'assistance internationale en matière de financement de la lutte contre les changements climatiques du Canada afin d'inclure le secteur privé canadien dans les engagements de développement international du Canada.

Plan d'action	Calendrier de mise en oeuvre	Responsable (dir./dir. gén.)
<ul style="list-style-type: none"> • BBH a pris l'initiative de former un groupe de travail de DG avec le Secteur M en 2019-2020. Cette initiative a établi les bases d'une maximisation des opportunités pour les clients du SDC, notamment avec les IFI, en augmentant l'échange d'information entre les groupes et la coopération. BBH tentera d'organiser trois réunions de DG en 2020-2021. • De plus, ECCC et le Secteur M d'AMC ajouteront une stratégie d'engagement du secteur privé dans leur Stratégie renouvelée prévue pour l'automne 2020. BBH apportera son aide dans les consultations avec le secteur privé canadien en sollicitant le concours des groupes consultatifs sectoriels du SDC et des réseaux de l'industrie. • Au moyen du FSCI, BBH incitera le SDC à élaborer des initiatives latérales visant la promotion et l'adoption des solutions climatiques canadiennes dans les marchés en développement. BBH prendra contact avec un groupe de missions clés et les directions géographiques correspondantes pour lesquelles les technologies propres et les changements climatiques sont une priorité partagée tant par le développement international que par commerce (dans Strategia) dans le but d'examiner les leçons tirées et d'explorer les approches possibles de collaboration. 	<p>T2, T3 et T4 2020-2021</p> <p>T2</p> <p>T3, T4 et en continu</p>	<p>BBH avec l'aide de MLC, MSC, MLD, MEF, BPS, les directions géographiques, le CCP et ECCC, et en consultant Finances Canada.</p>



ANNEXES

Annexe A – Liste des constatations

Voici la liste complète des constatations de l'évaluation.

1. Certaines caractéristiques de l'industrie canadienne des technologies propres ont une incidence sur la mesure dans laquelle les entreprises sont capables de se développer à l'échelon international.
2. Les services fournis par le Secteur des technologies propres, y compris ceux financés dans le cadre de la Stratégie, répondent aux besoins des entreprises canadiennes.
3. La Stratégie n'est pas explicitement axée sur l'avancement des femmes ou d'autres groupes d'entrepreneurs sous-représentés dans le domaine des technologies propres, toutefois, il existe des occasions de mieux comprendre les besoins de ces groupes.
4. Le programme a dépassé les objectifs de financement du FSCI au cours de trois des quatre exercices.
5. Les activités de formation actuelles ne permettent pas aux délégués commerciaux d'acquérir un niveau de connaissances suffisant pour exercer leurs fonctions.
6. Le nombre d'entreprises canadiennes de technologies propres tirant profit des possibilités de commerce international des entreprises offertes par le SDC a augmenté.
7. Le financement de l'action climatique (FAC) est une source croissante de possibilités de financement pour les entreprises canadiennes dans les secteurs des technologies propres, des infrastructures et de l'agriculture.
8. Le nombre d'entreprises canadiennes ayant accès aux possibilités de financement de l'action climatique à l'échelle mondiale dans les pays en développement a augmenté.
9. Les entreprises canadiennes qui sont en concurrence pour obtenir du FAC sont confrontées à un certain nombre d'obstacles, dont certains débordent du cadre de la Stratégie. La plus vaste gamme de mesures d'aide offertes aux entreprises dans les pays aux vues similaires peut désavantager les entreprises canadiennes par rapport à leurs concurrents.
10. Malgré l'existence de certains obstacles et défis, les possibilités croissantes en matière de financement de l'action climatique qui se sont concrétisées au cours des trois premières années de la Stratégie ont jeté des bases solides pour que le Secteur poursuive son développement dans ce domaine.
11. Les activités de sensibilisation menées au niveau national dans le cadre de la Stratégie ont permis de mieux faire connaître aux entreprises canadiennes les programmes et les services de soutien au commerce international des entreprises.
12. La connaissance des rôles et des responsabilités des délégués commerciaux régionaux (DCR) responsables du financement de l'action climatique et des technologies propres s'est améliorée au fil du temps, mais le financement de l'action climatique pourrait être mieux compris au sein du réseau du SDC.
13. Les délégués commerciaux régionaux (DCR) ont contribué à l'amélioration et au renforcement des capacités des DC du Secteur des technologies propres, mais il y a toujours certains points à améliorer en ce qui a trait au soutien.
14. L'ajout de fonctionnalités aux systèmes de production de rapport pourrait améliorer l'information accessible pour la prise de décisions concernant le financement de l'action climatique et les technologies propres.
15. Le Sondage sur la satisfaction des clients du SDC révèle qu'il y a eu une augmentation du niveau de satisfaction global, bien qu'il ne soit pas possible d'attribuer cette augmentation uniquement à la Stratégie.
16. Les occasions de collaboration transversale entre les filières du commerce et de l'aide internationale pourraient être mieux exploitées afin d'accroître l'efficacité de la Stratégie.

Annexe B – Liste des acronymes

AC	Administration centrale d’Affaires mondiales Canada	FAC	Financement de l’action climatique	ODD	Objectifs de développement durable des Nations Unies
APD	Aide publique au développement	FACI	Femmes d’affaires en commerce international – fonds pour les initiatives commerciales	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
APIE	Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers	F & E	Fonctionnement et entretien	O&M	Operations & Maintenance Funding
BBH	Direction Technologies propres, infrastructure et sciences de la vie, responsable de la mise en œuvre de la Stratégie	FIPA	Foreign Investment Promotion and Protection Agreement	PARI	Programme d’aide à la recherche industrielle
BMD	Banques multilatérales de développement	FSCI	Fonds de la Stratégie axée sur le commerce d’intégration	SCT	Secrétariat du Conseil du Trésor
BTB	Direction Outils, analyses, performance du SDC	FTE	Full Time Employees	SDC	Service des délégués commerciaux
B2B	Réunions interentreprises	FY	Fiscal Year	SPTDD	Soutien public total au développement durable
CNRC	Conseil national de recherches du Canada	GC	Gouvernement de Canada	STEM	Science, Technology, Engineering, and mathématiques
DC	Délégué commercial	IFI	Institutions financières internationales	STIM	Science, technologie, ingénierie et mathématiques
DIE	Développement international des entreprises	LES	Locally Engaged Staff	TDDC	Technologies du développement durable du Canada
DCR	Délégué commercial régional	MaRs	Medical and Related Sciences	TRL	Technology Readiness Level
ERP	Employé recruté sur place	NMT	Niveaux de maturité technologique		
ETP	Employé à temps plein				

Annexe C – Liste des sources

1. *Canadian Clean Technology Report*, Analytica Advisors, 2017.
2. <https://www.analytica-advisors.com/publications>
3. *Les entreprises canadiennes de technologies propres dans le contexte du financement international de la lutte contre les changements climatiques : joue-t-on dans la même ligue?*, Plateforme canadienne de développement international, 2019.
4. *Climate Investment Opportunities in Emerging Markets an International Finance Corporation Analysis*, Groupe de la Banque mondiale, 2016.
5. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/59260145-ec2e-40de-97e6-3aa78b82b3c9/3503-IFC-Climate_Investment_Opportunity-Report-Dec-FINAL.pdf?MOD=AJPERES&CVID=IBLd6Xq
6. Exportation et développement Canada : *Lumière sur l'avenir du secteur canadien des technologies propres*.
7. <https://www.edc.ca/fr/guide/canada-avenir-technologies-propres.html>
8. Global Cleantech Innovation Index, 2017.
9. https://wwf.fi/app/uploads/2/n/l/5njozhvdv3luu5ebfk7urng/global_cleattech_innovation_index_2017_final_w eb.pdf
10. *Global Climate Finance Landscape*, 2019.
11. <https://climatepolicyinitiative.org/wp-content/uploads/2019/11/2019-Global-Landscape-of-Climate-Finance.pdf>
12. MaRS
13. <https://www.marsdd.com/>
14. *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2018.
15. <https://www.statcan.gc.ca/fra/enquete/entreprise/2941>