

Évaluation de la commercialisation de la recherche - CECR

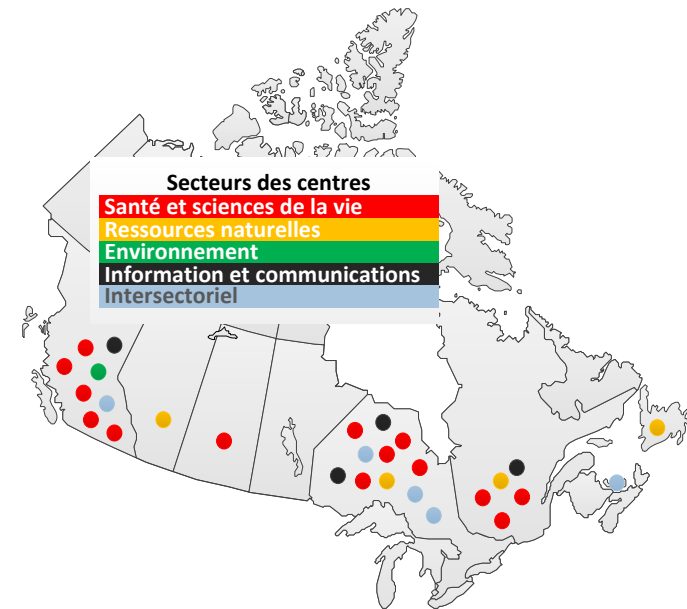
DIVISION DE L'ÉVALUATION DU CRSNG/CRSH 2017

Pertinence

- La capacité d'innovation et de commercialisation du Canada présente des lacunes, que le programme cherche à combler en faisant le lien entre les universités et l'industrie; en élargissant l'accès au financement de démarrage et au perfectionnement des compétences; et en permettant l'accès à l'infrastructure de commercialisation. Peu d'autres initiatives fédérales s'intéressent à ce créneau.
- Reconnaissant la complexité des besoins en matière d'innovation, le programme offre une grande souplesse dans la conception et la mise en œuvre des centres.
- Les objectifs du programme sont conformes aux priorités des trois organismes de financement. Toutefois, aucun des centres financés ne concentre ses efforts sur la commercialisation d'innovations issues des sciences humaines.
- La mise en œuvre actuelle du programme pourrait s'éloigner de la notion selon laquelle les centres servent à combler l'écart entre la recherche universitaire et la commercialisation. L'exigence d'autonomie a probablement contribué à un tel glissement.

1 : Continuer d'exécuter les programmes des CECR et assouplir les modèles d'exécution des centres

- La pertinence des objectifs du programme des CECR par rapport aux besoins et aux priorités des organismes canadiens, de même que l'atteinte des résultats de commercialisation, justifient la poursuite de l'exécution du programme.
- Les centres adoptent naturellement une série de modèles d'exécution qui aboutissent à des résultats positifs différents. Cela donne à penser que la souplesse est un atout, car elle permet au programme, de relever les multiples défis liés à la commercialisation.
- La haute direction devrait tenir compte de l'intérêt et du besoin d'établir un lien direct avec le milieu universitaire, ainsi que de l'intérêt et du besoin d'intégrer une perspective plus large à la notion d'innovation.



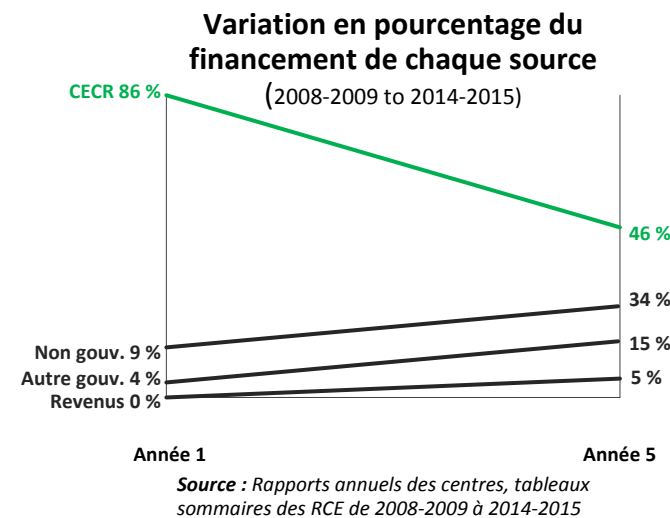
Résultats de l'autonomie

- Pour chaque dollar versé par le programme des CECR, les centres ont obtenu 2,30 \$ de plus.
- La plupart des centres poursuivent leurs activités après la fin du financement du programme des CECR. Toutefois, la fin du financement entraîne souvent une réduction des activités et peut nuire à l'harmonisation des centres avec les objectifs du programme des CECR.
- Les centres ont besoin de plus de temps pour accéder à l'autonomie, en particulier les centres de santé (c.-à-d. les organes de commercialisation et les investisseurs) en raison de délais plus longs, de coûts plus élevés et d'exigences réglementaires plus contraignantes.
- Les intervenants ne savent pas très bien comment le programme des CECR définit l'autonomie.

2 : Allouer plus temps aux centres pour leur permettre d'atteindre l'autonomie et préciser ce que le programme des CECR entend par « autonomie ». Le programme des CECR devrait plus particulièrement :

- Allonger les cycles de financement ou offrir d'autres possibilités de prolongation.
- Préciser la définition d'autonomie du programmes en établissant une distinction entre l'indépendance par rapport au financement des CECR et l'indépendance totale par rapport au financement du secteur public.
- Donner des conseils sur les attentes concernant les activités et les retombées des centres après le financement des CECR.

La plupart des centres dépendent moins des fonds des CECR



3. Étudier la pertinence et la faisabilité des améliorations possibles suivantes :

- Préciser la définition d'« avantages pour le Canada », l'importance relative de la représentation régionale par rapport à la représentation nationale des centres.
- Offrir d'autres possibilités de contact avec le CCSP dans le cadre du processus d'examen et préciser davantage les rôles et les mandats respectifs du CCSP et des comités d'experts.
- Améliorer et officialiser la coordination avec les stratégies provinciales de commercialisation et multiplier les occasions, entre les centres, de partager les leçons apprises.

Efficacité et économie

- Les frais d'administration représentent 5 % des dépenses de programme.
- L'efficacité opérationnelle est comparable à celle des programmes des RCE et des RCE-E.
- Le programme des CECR est, en général, considéré comme étant bien exécuté.
- Les avantages de l'exigence relative aux organismes sans but lucratif semblent l'emporter sur les défis.
- Les répondants ont cerné des secteurs à améliorer.

Commercialisation et résultats économiques

- Au chapitre des ventes, des dépenses de R et D, du nombre d'employés et des dépenses salariales, les entreprises appuyées par un centre dépassent les entreprises comparables.
- La différence de résultats entre les différents centres est attribuable à la souplesse de la conception du programme. Les investisseurs et les centres de santé favorisent généralement la création de nouvelles entreprises et la protection de la PI. Les fournisseurs de services ou les centres hors du secteur de la santé favorisent généralement une mise sur le marché rapide, la croissance des entreprises et leur compétitivité.
- Il est trop tôt pour évaluer la commercialisation ou les retombées économiques des organes de commercialisation.

	Santé	Autres
Compétitivité organisationnelle accrue	39,5 % (n=56)	60 % (n=231)
Avantages économiques, sociaux et culturels	10 % (n=50)	39 % (n=159)
Délai accéléré de mise sur le marché	24 % (n=58)	50 % (n=178)
Croissance de l'organisation	14,5 % (n=48)	37 % (n=173)

La figure 11A montre, parmi les entreprises qui ont indiqué avoir déjà atteint chacun des résultats précisés, la proportion de celles associées à des centres de santé et des sciences de la vie et la proportion de celles associées à des centres d'autres secteurs.

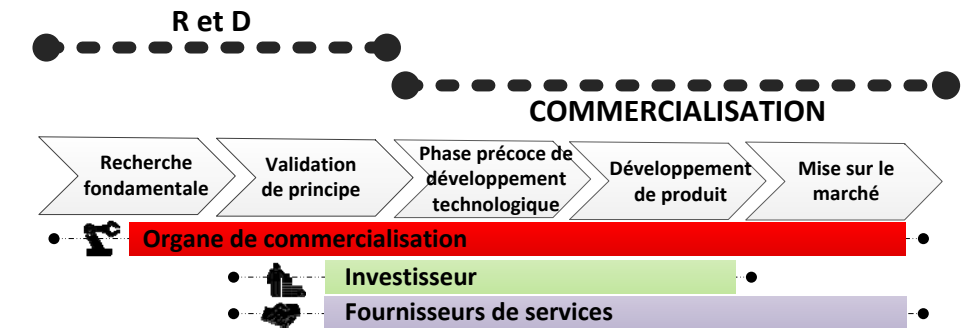
Remarque : Seuls les résultats présentant des variations statistiquement significatives entre les secteurs ou les modèles de prestation sont présentés ($p < 0,05$).

Source : Sondage en ligne auprès des participants des centres (n = 427, taux de réponse de 32%)

Entre 2010-2011 et 2014-2015, les centres soutenus :

- ont mis sur le marché 643 nouveaux produits et services;
 - ont obtenu 313 nouveaux brevets;
 - ont octroyé 112 nouvelles licences; et
 - créé plus de 222 nouvelles entreprises.
- Les entreprises appuyées par les centres obtiennent de meilleurs résultats commerciaux et économiques que les entreprises qui ne le sont pas. Plus concrètement, elles observent une augmentation substantielle de leurs ventes (54 %), de leurs dépenses de R et D (25 %), du nombre de leurs employés (24 %) et des salaires (8 %) par rapport aux entreprises qui ne sont pas appuyées par un centre.
- Remarque :** La prime de croissance désigne la différence absolue de croissance entre les sociétés appuyées par un centre et le groupe de comparaison à la troisième année.

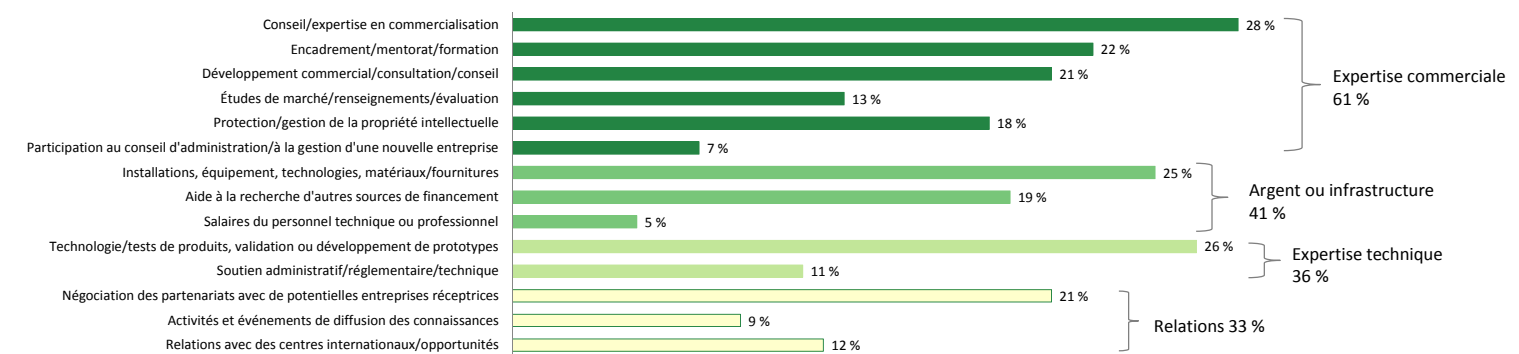
Constatations de l'évaluation : Le programme des CECR est très souple. Par conséquent, il est difficile de comparer les résultats entre les centres ou d'agréger leurs résultats de façon significative. Pour remédier à cette limite, les évaluateurs ont élaboré une typologie dans laquelle les centres sont regroupés en fonction de leurs principales caractéristiques de conception et d'exécution. Les résultats ont ensuite été analysés en fonction de cette typologie, ce qui a permis aux évaluateurs de tirer des conclusions en fonction du type de centre. Le cas échéant et dans la mesure du possible, l'analyse a également été effectuée en fonction du secteur.



	Organe de commercialisation	Investisseur	Fournisseur de services
SECTEUR PRÉDOMINANT	Santé	Principalement la santé (4/5)	Autre que la santé
CLIENT	Soi-même (c.-à-d. le centre)	Universitaires	PME, entreprises en démarrage
ACTIVITÉ PRINCIPALE	Promeut sa propre technologie	Promeut sa propre technologie ou offre des services et des conseils	Offre des services et des conseils
PROCESSUS D'ACCÈS	Exclusif	Concurrentiel	Concurrentiel ou non
MODÈLE DE VIABILITÉ	Développement des atouts principaux : le centre développe sa propre entreprise ou technologie	Investissement Le centre appuie d'autres entreprises ou détenteurs de PI en échange d'actions ou de licences	Frais de service/d'adhésion
APPROCHE DE PRODUCTION DE REVENUS	Redevances/droits de licence Ventes d'action Revenus de ventes	Redevances/droits de licence Ventes d'action	Redevances/droits de licence; Ventes d'action; Revenus de ventes
Nbre de centres (de l'étude de cas; échantillon=14)	2	5	7

Source : Étude de cas pour l'évaluation CECR Échantillon de l'étude de cas : 14 centres/29, (104 entrevues)

Les types d'aide considérés par les clients comme les plus utiles



Source : Sondage auprès des organisations appuyées par un centre pour l'évaluation CECR 2016, (n=427, taux de réponse de 32%). Pour cette question : n=126