



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

INDU • NUMÉRO 039 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 15 mai 2008

—
Président

M. James Rajotte

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le jeudi 15 mai 2008

•(1140)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)): Je déclare ouverte cette 39^e réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur la science et la technologie au Canada.

Je veux d'abord présenter nos excuses aux témoins. Notre retard s'explique par le fait qu'il y avait un vote en Chambre et que tous les députés devaient être présents. Le gouvernement ayant perdu ce vote, nous serons peut-être en élections dès cet après-midi. Nous verrons bien ce que décidera l'opposition. De toute façon, il semble que nous aurons quand même près d'une heure et demie pour recueillir vos témoignages.

Nous accueillons des représentants de quatre organisations.

De la National Angel Organisation, nous accueillons le président, Daniel Mothersill, ainsi que le président du conseil d'administration, Andrew Wilkes.

De Precarn Incorporated, nous accueillons Paul Johnston, président et PDG, qui était déjà ici mardi.

Nous avons aussi un associé ordinaire de VenGrowth Asset Management Incorporated, Jay Heller.

Finalement, de la Banque de développement du Canada, nous avons Jacques Simoneau, vice-président exécutif, Investissements.

Je vais vous donner la parole pour vos déclarations liminaires, dans l'ordre où je viens de vous présenter, sauf pour ce qui est de M. Johnston qui a déjà fait son exposé mardi. Nous aurons donc trois déclarations liminaires.

Nous commençons avec la National Angel Organization. Vous avez jusqu'à cinq minutes pour faire votre déclaration, après quoi nous passerons aux questions.

Monsieur Mothersill, voulez-vous commencer?

M. W. Daniel Mothersill (président, National Angel Organization): Oui, monsieur le président. Merci.

Je vous remercie, monsieur le président, de nous avoir invités à participer au débat d'aujourd'hui.

Je vais partager mon temps de parole avec Andy. Ce que je voudrais faire, c'est expliquer le rôle des investisseurs providentiels dans l'écosystème de commercialisation du Canada — et, oui, il y aura un examen après.

Selon Industrie Canada, les investisseurs providentiels, comme on les appelle, investissent individuellement et collectivement près de 3 milliards de dollars par an dans des entreprises en gestation ou émergentes.

La National Angel Organization, dont je suis le président, est l'association qui représente les investisseurs providentiels du

Canada, soit plus de 30 groupes comprenant environ 4 000 investisseurs providentiels. Nous sommes une organisation à but non lucratif présente dans tout le pays, notre mission consistant à favoriser des pratiques exemplaires en investissement providentiel, à faciliter la formation de groupes d'investisseurs providentiels dans le but de surmonter les obstacles à l'investissement dans les entreprises émergentes par des investisseurs accrédités, à faciliter le co-investissement et la syndication de prêts en améliorant les communications entre investisseurs et le maillage, nationalement et internationalement, et à faciliter et organiser des canaux de communication entre les chercheurs gouvernementaux, les entrepreneurs et les marchés de capitaux.

Comme la NAO est l'association professionnelle représentant l'ensemble du secteur au Canada, nous avons établi des relations de partenariat avec d'autres groupes d'investisseurs providentiels aux États-Unis, en Europe et en Asie, afin de promouvoir l'investissement direct étranger dans les entreprises canadiennes.

Nous — les investisseurs providentiels — sommes la source la plus ancienne, la plus grande et la plus souvent utilisée de financement d'entrepreneurs. La plupart des entreprises émergentes du Canada ont été financées, au moins en partie, par des investisseurs providentiels. La plupart de ces investisseurs — ce n'est pas de l'argent familial — sont des entrepreneurs eux-mêmes, souvent des entrepreneurs en série qui ont fondé et exploité avec succès une ou plusieurs entreprises. Ce sont des gens qui investissent généralement dans plusieurs entreprises émergentes en même temps et qui leur offrent du mentorat. Les investissements providentiels facilitent la transformation de la R-D en entreprises dynamiques que les institutions publiques, les fonds de capital-risque, les investisseurs publics et les banques peuvent ensuite financer.

Le facteur qui freine l'exploitation commerciale des gros investissements réalisés par le gouvernement dans la recherche est le manque d'investissements providentiels coordonnés. Selon Technologies du développement durable Canada, notre pays fait face à un déficit de capital — qu'on appelle parfois la « vallée de la mort » — estimé à 5 milliards de dollars par an pour financer les entreprises émergentes.

Alors que le secteur du capital-risque fait l'objet de certaines pressions, il est intéressant de constater qu'il n'investit plus autant qu'auparavant dans les entreprises émergentes, et certainement pas dans les sociétés en gestation. Ce rôle incombe de plus en plus aux investisseurs providentiels. Tous les paliers de gouvernement mettent l'accent sur le financement de la recherche et du développement mais ils attribuent proportionnellement peu de ressources à la commercialisation de l'innovation alors que c'est à l'évidence l'une des vraies ressources naturelles renouvelables du Canada.

Je laisse maintenant la parole à mon collègue et président, Andy Wilkes.

M. Andrew Wilkes (président, Conseil d'administration, National Angel Organization): Bonjour.

J'aimerais dire quelques mots de la notion d'investissement et d'un programme qui fonctionne bien dans une industrie, et proposer ensuite deux ou trois brèves recommandations au comité.

Tout d'abord, le premier principe de l'investissement est que les fonds vont vers les entreprises ou les secteurs offrant le rendement le plus élevé par rapport au risque inhérent. Ce principe est pertinent dans notre exploitation des ressources des sciences et de la technologie qui sont essentiellement, comme l'a dit Dan Mothersill, des secteurs dans lesquels les gouvernements investissent pour développer la commercialisation de nos industries du savoir. Un bon exemple d'industrie attirant du capital de commercialisation est l'industrie des ressources.

En 2006, on a investi plus de 1,1 milliard de dollars dans des nouvelles sociétés minières et pétrolières cotées en bourse par le truchement d'actions accréditatives de la Bourse de croissance TSX. Il s'agit uniquement de la Bourse de croissance. Ces actions accréditatives ont permis aux contribuables de réduire leurs revenus grâce à la déduction des dépenses canadiennes de prospection, des dépenses canadiennes de mise en valeur et des dépenses canadiennes renouvelables et de conservation. Ce programme permet d'attirer des capitaux en atténuant le risque de forer des puits secs.

Il est intéressant de constater que ce programme d'actions accréditatives, ce milliard d'investissements, est allé essentiellement à la Colombie-Britannique, pour 48 p. 100, et à l'Alberta, pour 28 p. 100. Des provinces comme l'Ontario reçoivent moins de 16 p. 100 des fonds d'investissement. Force est bien de souligner que les trésors provinciaux de l'Est canadien subventionnent indirectement les autres provinces, souvent dans des secteurs moins que favorables au développement durable.

L'une des réactions possibles à cet exemple est de demander pourquoi il est nécessaire d'avoir un tel programme dans le secteur des ressources. Ma réponse est que ce programme couronné d'un grand succès est un programme exemplaire qu'on devrait utiliser pour atténuer le risque et attirer des capitaux privés dans les industries du savoir et, en outre, qu'une somme d'un milliard de dollars par an pendant cinq ans ferait beaucoup pour franchir la vallée de la mort identifiée par Technologies du développement durable Canada dont parlait Dan.

Nous avons tiré certaines leçons de cet exemple des ressources : de solides rendements attirent de gros capitaux, des incitatifs fiscaux réduisant le risque et améliorant le rendement attirent des capitaux, et de solides chaînes de valeur sectorielles attirent des capitaux à l'étape de démarrage parce que les investisseurs savent qu'ils auront un point de sortie bien défini.

Cet exemple des ressources est relié aux trois recommandations suivantes proposées au comité pour attirer des capitaux dans les entreprises du savoir. Il y a de nombreuses méthodes envisageables mais voici trois programmes couronnés de succès.

Mettre sur pied un fond de co-investissement providentiel. Nous proposons un chiffre dans notre rapport mais le principe est que nous avons besoin de cela si la commercialisation est importante du point de vue des politiques publiques. Nous donnons l'exemple de l'État de l'Ohio qui utilise un tel programme de manière très efficace.

Nous parlons aussi du crédit d'impôt à l'innovation et à la productivité, qui connaît du succès dans 18 États américains et cinq

provinces canadiennes, qui seront bientôt six. Le gouvernement fédéral devrait se joindre à ce programme.

La troisième chose est de favoriser la création de groupes d'investisseurs providentiels dans tout le pays. Nous mentionnons en annexe les organisations qui appuient ces recommandations, comme le Conference Board du Canada, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, etc.

Voilà, monsieur le président, ce que j'avais à dire.

• (1145)

Le président: Merci beaucoup, messieurs.

Je dois dire que vous nous avez remis un exposé très touffu, avec des recommandations très précises, et que j'encourage tous les membres du comité à le lire attentivement. Je vous en remercie.

Je donne la parole à M. Heller.

M. Jay Heller (associé ordinaire, VenGrowth Asset Management Inc.): Merci, monsieur le président, de m'avoir invité ici ce matin.

Je représente VenGrowth, la plus grosse société de capital-risque en Ontario. Depuis notre création en 1982, nous avons investi plus de 1,1 milliard de dollars dans plus de 180 petites et moyennes entreprises canadiennes, essentiellement dans les secteurs de la technologie avancée et des sciences de la vie.

J'aimerais vous parler ce matin de l'état du marché du capital-risque au Canada mais, avant cela, je crois qu'il est important de souligner pourquoi le capital-risque est tellement crucial. La réponse est très simple : l'emploi. Le capital-risque sert à l'expansion d'entreprises du savoir qui créent des emplois bien rémunérés dans des secteurs d'avant-garde comme les logiciels, les semiconducteurs, les agents thérapeutiques et l'énergie propre. Le plus gros défi que connaissent les entreprises de ces secteurs est l'accès au capital.

Les sociétés du savoir créent des emplois en transformant des idées en entreprises, ce qui se fait en trois étapes.

Tout d'abord, un chercheur conçoit une idée et la met à l'épreuve. Bien souvent, cela se fait dans un établissement public comme un hôpital ou une université qui dépend bien sûr largement de fonds publics. C'est ce que j'appelle l'étape de recherche fondamentale.

Ensuite, un entrepreneur crée une entreprise autour de cette idée. Il continue la recherche et le développement, il dresse un plan d'affaires et il commence à parler à des clients. C'est ce que nous appelons l'étape de croissance primaire. Les entreprises ayant atteint cette étape dépendent des fonds des investisseurs providentiels et des sociétés de capital-risque de démarrage. C'est ce que nos collègues de la NAO appellent la vallée de la mort. Comme je l'indiquerai bientôt, ce type de capital-risque connaît actuellement un déclin rapide au Canada, notamment en Ontario.

Finalement, l'entreprise atteint l'étape de l'expansion. Les affaires vont bien, les ventes et le marketing augmentent, ainsi que la capacité de production. Ces entreprises-là sont financées par du capital-risque d'expansion et, parfois, par l'inscription en bourse. L'offre de capital-risque d'expansion au Canada est aussi en déclin, comme celle du capital-risque de démarrage, mais ce déclin est compensé en partie par les investisseurs étrangers.

Si nous voulons créer continuellement des entreprises du savoir, il nous faut un pipeline de capital plein en permanence aux trois étapes. Il nous faut du financement continu pour la recherche fondamentale, pour les entreprises en démarrage et pour celles en expansion. Hélas, le Canada connaît un déclin notable pour ce qui est de la deuxième étape, c'est-à-dire le capital de démarrage. Comme je l'ai dit, c'est l'étape à laquelle la recherche fondamentale sort du laboratoire pour devenir un projet commercial. C'est généralement aussi l'étape où l'entreprise commence à chercher du capital extérieur.

Au cours des quatre dernières années, le nombre d'entreprises recevant du capital risque pour la première fois a baissé de 25 p. 100 au Québec et de 50 p. 100 en Ontario. Aux États-Unis, pendant la même période, il a augmenté de 100 p. 100. Il y a eu moins de nouvelles entreprises financées en Ontario en 2007 qu'à n'importe quel moment au cours des 10 dernières années.

Pourquoi le capital-risque de démarrage connaît-il un tel déclin, notamment en Ontario? La réponse est qu'il y a eu une contraction simultanée des quatre sources principales de financement de l'industrie.

La première source de capital est la source institutionnelle, c'est-à-dire les banques et les fonds de pension. Sauf au Québec, ces institutions ont récemment réduit les sommes qu'elles attribuent au capital-risque, au profit d'autres secteurs.

La deuxième source comprend les investisseurs individuels, essentiellement par le truchement des sociétés de capital-risque de travailleurs, ou SCRT. Ces dernières années, les fonds investis dans ces sociétés ont chuté de manière spectaculaire, surtout en Ontario où le gouvernement provincial abolit progressivement son appui au programme.

La troisième source est la source gouvernementale. Le gouvernement fédéral reste un fournisseur crucial de capital-risque, essentiellement par la BDC et, dans une moindre mesure, EDC, mais les dépenses fédérales consacrées au programme des SRCT ont beaucoup baissé ces dernières années et sont aujourd'hui moins de la moitié de ce qu'elles étaient il y a huit ans.

La quatrième et dernière source de capital-risque est celle des investisseurs étrangers, surtout américains. Cette source est en expansion au Canada mais elle se concentre essentiellement sur les entreprises en étape finale d'expansion. En règle générale, les investisseurs étrangers ne financent pas d'entreprises canadiennes au démarrage. En 2007, seulement quatre investissements de capital-risque de démarrage connus au Canada n'avaient pas d'investisseurs canadiens.

Le manque de capital-risque de démarrage au Canada vient d'atteindre des proportions graves, voire critiques. Nous avons des entrepreneurs qui quittent déjà le Canada pour les États-Unis pour faire financer leur entreprise. Jetez un coup d'oeil à la dernière page de mon mémoire où vous trouverez des citations d'un certain nombre de chefs de file du secteur du capital-risque du Canada confirmant l'énormité du problème.

Il est donc indispensable que le gouvernement fédéral consacre plus de ressources à la stimulation du capital-risque de démarrage. Sinon, le résultat inévitable sera qu'il y aura moins d'emplois bien rémunérés dans nos industries du savoir.

Je vous remercie de votre attention et suis prêt à répondre à vos questions.

• (1150)

Le président: Merci beaucoup, M. Heller.

Je donne la parole à M. Simoneau.

[Français]

M. Jacques Simoneau (vice-président exécutif, Investissements, Banque de développement du Canada): Merci, monsieur le président.

Honorables membres du comité, mesdames, messieurs, c'est un privilège d'être ici aujourd'hui. Merci beaucoup pour l'occasion de pouvoir contribuer à vos travaux.

[Traduction]

Comme vous le savez, la BDC est la banque de développement des affaires du Canada. Nous offrons des services financiers sur mesure, de l'information et des conseils. Évidemment, ces services comprennent des investissements de capital-risque. Le Parlement et le gouvernement nous ont donné l'instruction de faciliter la commercialisation de la R-D, ce à quoi nous consacrons considérablement d'argent et d'énergie.

Commercialiser de la R-D n'est pas pour les timides, les impatients ou les pauvres. Transformer une idée en entreprise prospère est un processus très risqué, complexe et coûteux qui exige de la patience, des connaissances spécialisées, d'excellentes compétences en gestion et beaucoup d'argent.

Sur le plan national, nous avons effectué des investissements publics impressionnants en R-D mais nous n'avons pas encore vu ce genre d'investissement déboucher sur la création d'un nombre suffisant d'entreprises de technologie de niveau mondial comme RIM. Il nous appartient donc de faire mieux à ce chapitre et de favoriser une plus grande orientation commerciale de notre R-D. Le rôle du gouvernement à cet égard est tout aussi crucial que son appui originel à la R-D.

La collecte de fonds pour le capital-risque est en déclin depuis plusieurs années, résultat prévisible des mauvais rendements de l'industrie durant cette période. Les grandes institutions financières comme les fonds de pension — qui ont le devoir moral de maximiser leurs rendements — ont abandonné ce champ d'activité pour des investissements plus lucratifs et moins risqués. En outre, comme les incitatifs fiscaux dont bénéficiaient les fonds de placement des travailleurs sont disparus dans une bonne partie du pays, les investisseurs individuels s'en sont complètement détournés. Cette disparition des investissements institutionnels et individuels s'est produite au moment même où, pour réussir, les sociétés de technologie ont besoin de plus gros capitaux pendant de plus longues périodes.

Les fonds canadiens de capital-risque — qui n'ont pas de bons résultats — sont trop jeunes, trop petits et trop nombreux. Ils ne bénéficient pas de la surface, de la sophistication, de l'expérience et du capital de leurs homologues américains. En général, l'investissement moyen de capital-risque canadien n'est que la moitié de l'investissement américain équivalent.

Les résultats étaient prévisibles. Les sociétés canadiennes de technologie sont privées des capitaux dont elles ont besoin. Leurs cadres passent plus de temps à chercher des fonds qu'à développer leur entreprise. Comme il n'existe pas de fonds canadiens d'investissement d'étape finale, les investisseurs étrangers ont toute latitude pour sélectionner les entreprises les plus prometteuses en état d'expansion, en leur imposant des conditions financières qui sont préjudiciables à elles-mêmes et aux investisseurs canadiens d'origine, ainsi qu'à l'économie nationale.

Au Canada, nous obligeons nos sociétés nouvelles de technologie — très tôt dans leur existence — à vivre sans l'appui de subventions et à attirer immédiatement des investisseurs. Cette politique de « marche-ou-crève » est une caractéristique fondamentale de notre marché, ce qui a des conséquences profondes sur toutes les parties. Si l'idée d'une jeune entreprise ne réussit pas à attirer des investisseurs, elle meurt. Si l'investissement est suffisant pour qu'elle survive, mais sans plus — comme c'est souvent le cas —, sa marge d'erreur est très restreinte. De fait, beaucoup s'effondrent à cette étape, entraînant la perte du capital-risque investi. Les détenteurs de capital-risque doivent avancer leur argent très tôt et le laisser plus longtemps dans l'entreprise. À cette étape précoce de la vie de l'entreprise, le nombre et l'ampleur des risques sont impressionnants, même pour des capitalistes endurcis. Finalement, même si l'entreprise réussit, le rendement des investisseurs est réduit par la longue période durant laquelle ils ont dû l'attendre. Cela signifie que nos rendements ont tendance à être beaucoup plus faibles.

Je crois qu'il vaut la peine de répéter cette caractéristique fondamentale. Pour les nouvelles sociétés canadiennes de technologie, le passage des subventions aux investissements du secteur privé est un élément brutal, de type marche-ou-crève. Elles ne bénéficient pas d'une diminution progressive des subventions avec montée progressive des investissements de capital-risque.

Les entrepreneurs et les investisseurs de capital-risque font face à un autre obstacle quand ils tentent d'obtenir la possession incontestable de leur propriété intellectuelle. Dans les universités canadiennes — les fonds baptismaux de la RD —, il n'y a pas d'approche uniforme pour le transfert de technologie. Dans la plupart des cas, malgré leurs meilleures intentions, les gens qui travaillent dans les bureaux de transfert technologique des universités n'ont pas le pouvoir de prendre les décisions fermes et rapide dont ont besoin les entreprises, ou de structurer des ententes bénéfiques aux deux parties.

• (1155)

Finalement, le Canada manque d'un nombre suffisant d'une race particulière d'entrepreneurs, les entrepreneurs en série qui ont suffisamment d'expérience et de compétences en gestion pour amener une petite entreprise au niveau mondial. Nous avons tout simplement besoin de plus de gens de ce calibre et notre économie est fondamentalement entravée par leur absence.

Permettez-moi de décrire maintenant ce que nous faisons à la BDC pour faciliter la commercialisation dans cet environnement pour le moins dégrisant. Nous sommes et restons pour les entreprises canadiennes un acteur crucial de commercialisation et d'adoption de la technologie.

Depuis 2001, nous nous concentrons sur l'investissement de type très précoce pour aider les entrepreneurs à faire face à la pénurie de capital-risque dont je viens de parler. Nous investissons aussi dans des fonds de capital-risque de tout le Canada pour stimuler le marché. Dans un rapport indépendant que nous avons commandé l'an dernier à la demande du gouvernement, Gilles Duruflé, un expert canadien du capital-risque, a conclu que nous nous acquitons de notre rôle sur le marché conformément à notre mandat et aux pratiques exemplaires de l'industrie, que nous répondons à beaucoup de besoins du marché et que les parties concernées jugent notre présence essentielle.

Permettez-moi d'être franc. Nous avons réussi à amorcer et à lancer plus de 400 sociétés de technologie depuis que nous avons commencé mais, ces dernières années, le rendement financier de notre capital-risque a été négatif. Cela vaut même si nous laissons de

côté l'incidence de la méthode de comptabilité nouvelle, obligatoire et délibérément prudente dite de la juste valeur, qui réduit encore nos résultats. Quand je compare ceux-ci à ceux des fonds du secteur privé dans lesquels nous avons investi, je constate que les leurs ne sont pas plus excitants. Je vous invite à considérer la BDC comme un baromètre du secteur dans son ensemble.

Permettez-moi maintenant de faire quelques observations et suggestions.

De manière générale, je crois que nous devrions adopter une attitude plus holistique pour rebâtir un secteur du capital-risque dynamique. Nous devrions agir pour le rendre plus attrayant aux investisseurs institutionnels et individuels. Nous devrions aider nos entrepreneurs à faire passer leurs entreprises au niveau mondial et à réussir à ce niveau. C'est une question de compétence en gestion. Le défi est clair : nous devons accroître le nombre de personnes maîtrisant cette compétence.

En ce qui concerne la pénurie de capital de démarrage, nous aurions intérêt à voir pendant combien de temps les autres pays autorisent leurs nouvelles sociétés de technologie à être admissibles à des subventions. Au Canada, la période est relativement courte. Si nous prolongions leur admissibilité aux subventions, à des subventions conditionnelles à leur viabilité commerciale potentielle entreprise et à leur aptitude prouvée à attirer des investisseurs, cela leur éviterait les vicissitudes de multiples rondes de financement démarrées trop tôt, ce qui a pour conséquence d'abaisser le taux de rendement des investisseurs.

En ce qui concerne la rareté du capital à l'étape d'expansion, la décision récente du gouvernement d'octroyer 75 millions de dollars à la BDC pour créer un nouveau fonds de capital-risque d'expansion du secteur privé de 500 millions de dollars constitue une solution ferme et concrète à ce problème, qui permettra de réduire le nombre de sorties trop rapides par la vente à des acheteurs stratégiques ou l'inscription en bourse. Comme vous pouvez l'imaginer, attirer ce genre d'argent du secteur privé ne sera pas une sinécure.

Nous devrions peut-être aussi revoir nos incitatifs fiscaux. Nous savons que les crédits d'impôt en amont attirent le mauvais type d'investisseurs. Des crédits d'impôt en aval pourraient attirer des investisseurs plus sophistiqués.

D'autres incitatifs pour récompenser les investissements réussis, concept que plusieurs pays ont adopté, pourraient avoir encore plus d'impact. Israël est un modèle à cet égard.

En ce qui concerne le transfert de la propriété intellectuelle des universités, l'université de Waterloo est un exemple frappant de succès. Ses politiques et méthodes méritent d'être étudiées attentivement et, peut-être, d'être copiées.

En conclusion, je crois que redresser ce secteur exigera de l'argent, de la patience, de l'expertise et les efforts conjugués du législateur, des décideurs et des investisseurs. La BDC est tout à fait prête à y contribuer. Nous collaborons avec le CNRC et le CRSNG pour voir comment intégrer la recherche fondamentale à la création de valeur économique. Cet automne, nous avons l'intention d'organiser une table ronde du secteur pour nous assurer que nous comprenons bien ses problèmes et pour réfléchir à des idées sur la manière d'améliorer sa situation.

Je vous remercie de votre attention et je suis prêt à répondre à vos questions en anglais ou en français.

• (1200)

Le président: Merci beaucoup, M. Simoneau.

Nous commençons le premier tour de questions, de six minutes, avec M. McTeague.

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins qui nous ont présenté une image assez exacte, bien que très sombre, du secteur de l'innovation et des nouvelles technologies.

Pour résumer, je crois pouvoir dire que vous devez être non seulement brillants, innovateurs et en avance sur tout le monde sur le plan des idées, mais aussi très riches pour pouvoir commercialiser vos produits.

Je m'adresse d'abord à M. Wilkes et à M. Mothersill.

La National Angel Organization a pour fonction de réunir des groupes qui financent de nouvelles idées si celles-ci ont du mérite. En ce qui concerne l'ampleur des investissements que vous faites, entendez-vous parler de préoccupations au sujet des montants nécessaires dès le départ, le pourcentage de propriété du brevet ou de la nouvelle idée? Est-ce un obstacle?

Autrement dit, si vous réunissez un groupe qui exige, par exemple, 75 p. 100 de propriété pour franchir l'étape de l'amorçage et du démarrage, dans quelle mesure cela peut-il être un facteur de dissuasion pour quelqu'un qui dit seulement : « De toutes façons, c'est de l'argent que je vais perdre »?

M. W. Daniel Mothersill: Je ne connais aucun groupe d'investisseurs providentiels au Canada qui exigerait 75 p. 100 de l'entreprise pour la financer à l'amorçage ou à n'importe quelle autre étape.

L'hon. Dan McTeague: Quel pourcentage exigeraient-ils?

M. W. Daniel Mothersill: Selon qu'il y aura ou non une ronde secondaire de C-R — dans laquelle les providentiels sont généralement dilués —, c'est probablement de l'ordre de 20 p. 100 à 30 p. 100, car nous tenons à ce que les entrepreneurs restent assez motivés pour venir au travail. Depuis 10 ans que je pratique l'investissement providentiel, il m'est arrivé beaucoup trop souvent d'entendre des entrepreneurs me dire : « Écoutez, j'ai besoin de 200 000 \$ supplémentaires pour atteindre l'étape suivante. Le problème est que j'ai levé un million de dollars en tranches de 100 000 dollars et que je ne possède plus que 7 p. 100 de mon entreprise ». À ce moment-là, je leur demande pourquoi ils prennent la peine de venir au travail puisqu'ils n'ont plus rien à y gagner.

En outre, l'une des choses que font les investisseurs providentiels, et c'est l'une de leurs caractéristiques, c'est qu'ils ne font pas que fournir du capital de démarrage — et ce sont à peu près les seules personnes à faire encore ça au Canada aujourd'hui —, ils jouent aussi le rôle de mentors car la plupart sont des entrepreneurs en série qui ont bâti des entreprises prospères. Parfois, quand vous sortez des grandes villes comme Ottawa, Toronto, Montréal ou Calgary, vous constatez que c'est un élément additionnel.

Cette année, j'ai passé beaucoup de temps dans des villes comme Thunder Bay, North Bay et Sault-Ste-Marie. Les investisseurs providentiels veulent gagner de l'argent, bien sûr, mais ils veulent aussi sincèrement rendre quelque chose à leur communauté. Cela peut vous paraître angélique mais c'est vraiment un élément intrinsèque de leur motivation. Ce que nous devons vraiment faire — et c'est pourquoi, cette année, la National Angel Organization mettra sur pied 10 groupes d'investisseurs providentiels rien qu'en Ontario —, c'est investir de manière disciplinée, avec des modalités de sortie qui tiennent debout et des modalités de sortie que les gens peuvent accepter sans inquiétude afin de maintenir ces

entrepreneurs en vie pour pouvoir passer à l'étape suivante de l'investissement. Sans investisseurs providentiels, ils n'arriveraient jamais à l'étape du C-R.

C'est une très longue réponse mais c'est tellement fantastique.

• (1205)

L'hon. Dan McTeague: C'est important car cela nous permet de mieux saisir les défis que vous avez à relever, ainsi que le bon travail que vous faites quand ça devient extrêmement critique. Beaucoup de gens craignent évidemment que ce qui se fait aujourd'hui au Canada sur le plan de l'innovation, de la technologie et des nouvelles industries qui créent des occasions, des investissements et de l'emploi est en fait contrôlé par des sociétés dont les intérêts se situent à l'extérieur du Canada, à l'exception du côté commerce et consommation de ce que les Canadiens peuvent consommer, étant donné que c'est une nation relativement prospère.

J'aimerais aborder une réalité actuelle sur laquelle vous pouvez sans doute jeter un peu d'éclairage pour nous.

La liquidité des prêts commerciaux à la suite de ce qui s'est passé aux États-Unis et dans le monde a évidemment beaucoup restreint l'aptitude à fournir du capital-risque. En même temps, nous avons des options très lucratives dans des denrées comme le pétrole.

M. Heller, est-il difficile pour vous de réunir ces groupes avec votre organisation pour au moins encourager les gens et dire qu'ils doivent être plus tournés vers l'avenir? Évidemment, c'est de rigueur aujourd'hui de mettre de l'argent dans la potasse ou le pétrole mais pas dans l'économie qui produit le genre d'emplois et de revenus qui assureront notre succès à longue échéance.

M. Jay Heller: C'est un gros défi à l'heure actuelle.

Dans la première partie de votre question, vous avez fait allusion aux banques. Les sociétés de capital-risque et les investisseurs providentiels ont probablement été relativement moins touchés par la crise du crédit que l'économie dans son ensemble car ils ne sont de toute façon pas admissibles à des prêts bancaires. La plupart fonctionnent à perte. Dans notre portefeuille, certaines des entreprises en état d'expansion ou des entreprises plus avancées ont des prêts bancaires, et il est certain que les banques resserrent leur crédit partout dans notre portefeuille. Nous le ressentons chaque jour.

Pour ce qui est d'obtenir du capital, la réponse est oui. Je ne sais pas si votre comité est spécial dans la mesure où il entend trois témoins différents de trois organisations différentes qui lui disent foncièrement la même chose...

L'hon. Dan McTeague: C'est ce que nous constatons.

M. Jay Heller: ... mais il n'y a pas beaucoup de capital disponible pour ce secteur actuellement. Ça s'explique en partie parce que beaucoup d'autres secteurs ont eu des résultats fabuleux et en partie, très franchement, parce que la technologie est un secteur où il est difficile de gagner de l'argent depuis une dizaine d'années, comme l'a dit M. Simoneau à plusieurs reprises. Les rendements du capital-risque sont mauvais au Canada depuis une décennie. Très franchement, tous les rendements en technologie sont mauvais depuis une décennie dans notre pays et, avec ce genre d'antécédents, il est difficile d'aller la casquette à la main demander de l'argent quand les perspectives sont meilleures.

Le président: Allez-y, monsieur Mothersill.

M. W. Daniel Mothersill: Je voudrais souligner une différence intéressante entre les rendements du C-R et ceux des investisseurs providentiels. Étant bien entendu que nous opérons tous dans un environnement de risque très élevé, nous venons de mener une enquête avec notre organisation soeur des États-Unis, la Angel Capital Association of America. Nous avons interrogé beaucoup de nos membres pour découvrir que les groupes d'investisseurs providentiels — ceux qui se réunissent avec une certaine discipline et n'investissent pas sans la diligence raisonnable — enregistrent actuellement un TRI — taux de rendement interne — de 27,5 p. 100, et c'est l'une des choses qui encouragent les gens à former de tels groupes pour recueillir certains de ces profits. Le problème, du point de vue des investisseurs providentiels, est la création officielle de ces groupes et la discipline qu'ils doivent s'imposer.

L'une des choses que nous avons faites, en partie grâce à une petite subvention de l'Ontario et à une petite subvention du Bureau de diversification économique de l'Ouest, a été de réunir dans un seul document les meilleures pratiques de cette forme d'investissement. Ces pratiques ont été adoptées par tous les groupes d'investisseurs providentiels du pays. Nous avons une entente à ce sujet. Nous sommes absolument...

Veuillez m'excuser.

• (1210)

Le président: Le temps de parole du député est écoulé. Ce que vous dites est excellent mais je dois passer à quelqu'un d'autre. Je sais qu'on vous posera d'autres questions là-dessus.

Merci, monsieur McTeague.

C'est maintenant au tour de madame Brunelle.

[Français]

Mme Paule Brunelle (Trois-Rivières, BQ): Bonjour et merci de votre présence. Monsieur Simoneau, dans un article paru en mai dernier, il était écrit, et je cite:

La BDC devrait abandonner les investissements qui ne rapportent pas et se concentrer sur ses meilleurs coups, peut-on lire dans l'étude commandée par le gouvernement conservateur après des années de piètres performances de la part de la Division du capital de risque de la Banque.

On vous accusait d'encourager des entreprises boiteuses, dans lesquelles vous investissiez trop, selon cette étude. J'aimerais que vous me parliez un peu de cela. Quelles remarques avez-vous à faire?

Par ailleurs, vous disiez tout à l'heure que très rapidement, les entreprises de nouvelles technologies ne peuvent recevoir de subventions. Y a-t-il un lien entre ces deux choses? Deviennent-elles des entreprises boiteuses à cause de cet élément?

M. Jacques Simoneau: Je répondrai d'abord à la question portant sur ce qui est écrit dans le *Globe and Mail*. Il était écrit que nous avons encouragé trop longtemps des entreprises qui n'avaient pas de chances de succès. Il est facile de dire après coup que l'entreprise était mauvaise. Lorsqu'on travaille dans l'entreprise et qu'on essaie de voir si elle a des chances de succès ou non, c'est beaucoup plus difficile à faire. Le rapport fait sur notre portefeuille a souligné, avec raison, que nous avons parfois soutenu des entreprises un peu trop longtemps. L'autre erreur aurait été de couper l'aide à de bonnes entreprises trop tôt. Pour corriger le tir et nous améliorer, nous avons procédé à un meilleur tri de nos dossiers et avons adopté des méthodes très rigoureuses pour réviser les chances de succès du portefeuille, afin de concentrer le plus possible nos dollars dans les entreprises qui ont le plus de chances de succès.

Vous me demandez s'il y a un lien entre les deux faits. Le capital de risque canadien se doit d'investir très tôt dans une entreprise alors que la technologie n'est pas vraiment éprouvée et qu'il n'est même pas encore certain qu'elle va fonctionner. Il arrive qu'on investisse du capital de risque dans un projet trop tôt et que cela ne fonctionne pas. Il y a alors une perte sèche de capitaux de risque. Cela apparaît dans les statistiques et ajoute au mauvais rendement de fonds canadiens. S'il y avait eu une élimination plus progressive des subventions, on aurait perdu moins de capital de risque. Le danger est que cela teinte les chiffres du capital de risque canadien et fasse en sorte que les investisseurs importants ne soient plus intéressés. L'espace dans lequel on opère n'est pas approprié pour leurs espoirs de rendement. Il faut rééquilibrer l'équation entre le risque et le rendement, pour faire en sorte que ce soit un bon domaine d'investissement.

Mme Paule Brunelle: Par ailleurs, au cours de l'exercice 2003, la BDC avait conclu une entente importante de 300 millions de dollars avec la Caisse de dépôt et placement du Québec. Cela avait permis de consolider votre position. Qu'en est-il de cette expérience, aujourd'hui?

M. Jacques Simoneau: Cette expérience fonctionne très bien. Ce ne sont pas des investissements qu'on qualifie comme capital de risque. Ce sont des investissements de dettes subordonnées qui prêtent à des entreprises qui n'ont pas d'actifs à mettre en garantie d'une dette, mais qui ont de bons retours et de bons flux de trésorerie à venir. Cette entente fonctionne donc très bien et les investissements progressent. Il y a un an et demi, on a renouvelé cette entente pour encore 330 millions de dollars, et ça va très bien.

Mme Paule Brunelle: Vous faites une chose que je trouve intéressante. Un fonds de 25 millions de dollars est destiné aux femmes entrepreneures. On sait qu'il est difficile pour les femmes de frapper à la porte des banques.

Trouvez-vous que cette situation tend à s'améliorer?

On disait que les femmes entrepreneures hésitaient plus et qu'elles avaient plus de difficultés, mais que leurs entreprises survivaient plus longtemps. Je ne sais pas si c'est encore vrai.

M. Jacques Simoneau: Je crois que la situation s'améliore. On fait affaire avec de plus en plus de femmes entrepreneures ou présidentes de compagnie. Effectivement, plusieurs d'entre elles ont de très bons résultats et se tirent très bien d'affaire dans ce domaine.

• (1215)

Mme Paule Brunelle: Êtes-vous les seuls prêteurs à avoir un fonds consacré à l'entrepreneuriat féminin?

M. Jacques Simoneau: Je ne sais pas ce qu'il en est des autres, mais c'est l'une de nos préoccupations. Nous voulons nous assurer que tous ont des chances égales d'accéder à l'entrepreneuriat et au financement d'une compagnie.

Mme Paule Brunelle: Monsieur Mothersill et monsieur Heller, ma question s'adresse à vous deux. Investissez-vous au Québec?

Y a-t-il un volet dans ce que vous faites qui serait un genre de maillage, c'est-à-dire un partage non seulement d'argent mais aussi d'expérience, avec des entrepreneurs d'expérience lorsque des gens démarrent de nouvelles entreprises? Cela existe-t-il chez vous?

[Traduction]

M. W. Daniel Mothersill: C'est une excellente question. De fait, vous serez intéressée d'apprendre que je pars à Montréal après cette réunion pour m'adresser à un groupe appelé Anges Québec, qui vient de se créer à Montréal. Je m'adresserai alors à 175 entrepreneurs du Québec sur la manière d'attirer du capital.

Les groupes d'investisseurs providentiels co-investissent avec beaucoup d'autres groupes dans diverses provinces. C'est donc un effort direct, c'est un effort de co-investissement de groupes différents de tout le Canada.

C'est une excellente question. Nous sommes très actifs au Québec.

M. Jay Heller: Nous n'avons actuellement que quelques investissements au Québec, ce qui s'explique uniquement par la nature des règles régissant les bassins de capitaux que nous gérons. Nous essayons actuellement de mettre sur pied un fonds spécialisé en sciences de la vie et, dans ce contexte, nous avons l'intention d'ouvrir un bureau à Montréal et de faire des investissements au Québec parce qu'il y a d'excellentes occasions dans ce secteur.

[Français]

Le président: Merci, madame Brunelle.

[Traduction]

Nous passons maintenant à M. Stanton.

M. Bruce Stanton (Simcoe-Nord, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous de nous avoir brossé un tableau assez sombre mais au demeurant très clair de la situation actuelle.

Je tiens d'abord à remercier M. Wilkes et M. Mothersill de nous avoir fourni un rapport exhaustif avec des suggestions. Je le laisse de côté pour le moment car j'ai plusieurs questions à vous poser mais je tenais à vous en féliciter.

Tout d'abord, M. Johnston — je veux vous faire entrer dans l'arène —, en tant qu'organisation dont le rôle consiste réellement à jeter un pont pour franchir cette fameuse vallée de la mort, avez-vous quoi que ce soit à dire sur la situation actuelle au Canada? En outre, à quoi ressemble la situation à l'extérieur du Canada par rapport au genre de situation que nous connaissons du point de vue de cette vallée?

M. Paul Johnston (président et chef de la direction, Precarn Incorporated): Cette question appelle une réponse en deux parties. La première est directement reliée au commentaire de M. Simoneau. L'arrêt brutal du financement public, surtout pour les petites entreprises qui essayent de mettre au point un prototype pour arriver à l'étape de démonstration d'une technologie, est précisément le point auquel nous voulons agir. Ça correspond parfaitement.

Comme je le dis dans mon document, nous agissons après la recherche publique dans les universités et les hôpitaux. C'est après cette étape que les sociétés de capital-risque doivent intervenir. Nous avons donc la même opinion, c'est-à-dire que la situation n'est pas équilibrée actuellement au Canada.

M. Bruce Stanton: Qu'en est-il dans les autres pays?

M. Paul Johnston: C'est intéressant que vous posiez cette question — et je ne vous l'avais pas soufflée. Entre mardi et aujourd'hui, j'ai découvert qu'au Royaume-Uni — votre personnel le sait probablement déjà —, le Technology Strategy Board vient de publier un document sur l'innovation, et c'est un investissement d'un milliard de livres, dont 711 millions iront directement à des programmes pour les entreprises. Par exemple, les trois premiers

dans l'une de leurs descriptions concernent des subventions d'exploration — donc à un niveau très, très précoce pour les très petites entreprises —, de démonstration de concept puis de recherche et développement en collaboration. C'est exactement le genre de choses dont nous parlons aussi.

Il y aura plus que ces 711 millions de livres puisqu'ils coordonnent cela avec quelque 120 millions de livres des conseils de subventionnement et 111 millions de livres d'autres sources. Ils essayent donc de mettre sur pied une nouvelle initiative d'un milliard de livres pour appuyer les entreprises britanniques innovatrices.

M. Bruce Stanton: Merci beaucoup.

Monsieur Heller, je pense que vous avez brossé un tableau très précis. Quelles choses précises nous recommanderiez-vous d'envisager, ou recommanderiez-vous au gouvernement ou au secteur de commercialisation de la R-D d'envisager, pour commencer à jeter ce pont? Y a-t-il quelques choses concrètes que vous nous recommanderiez d'examiner?

• (1220)

M. Jay Heller: J'ai plusieurs idées. Tout d'abord, en partie pour protéger mes précieuses cinq minutes, j'ai délibérément évité de mettre des recommandations dans mon exposé mais je pense qu'il est important de prendre d'abord conscience de la gravité du problème avant de se perdre dans des recommandations particulières. Je pense que c'est la première chose qui compte pour votre comité, c'est la plus importante, plutôt que des recommandations particulières.

Je pense qu'il y a une foule d'idées et je commencerais par me demander quelles sont les sources d'argent. Comment pouvons-nous en obtenir plus du gouvernement, des institutions, des particuliers, des investisseurs étrangers? Il y a des petits programmes qui pourraient être efficaces à tous les niveaux. Pour les investisseurs individuels, il faudrait redynamiser le programme des fonds de placement de travailleurs et faciliter les programmes d'investisseurs providentiels des institutions. Le gouvernement de l'Ontario a créé un petit programme pour encourager les institutions, comme les fonds de pension, à être plus actives dans le secteur du capital-risque. C'est une bonne idée. Malheureusement, c'est un petit programme mais, si l'on mettait quelques dollars fédéraux derrière ça, ce serait fantastique et ce serait probablement complémentaire à ce que fait M. Simoneau à la BDC avec sa subvention de 75 millions.

Pour ce qui est des investisseurs étrangers, il y a plusieurs mesures que le gouvernement pourrait prendre pour attirer du capital étranger au Canada. Certaines ont été annoncées dans le dernier budget mais on peut faire plus. La CBCA en a parlé à votre comité, je crois.

Le président: Il vous reste une minute et demie.

M. Bruce Stanton: Merci, monsieur le président.

Monsieur Simoneau, en ce qui concerne l'activité de la BDC et la manière dont elle est répartie, par rapport à 2002, disons, quelle est la proportion dans le capital-risque par rapport aux prêts traditionnels? Je connais assez bien la BDC mais comment cela a-t-il changé durant les cinq dernières années?

M. Jacques Simoneau: Eh bien, le capital-risque a progressivement augmenté depuis 2002, avec le nouveau mandat donné à la BDC d'investir dans les industries du savoir. Nous avons donc augmenté notre capital-risque à partir d'un niveau beaucoup plus faible à l'époque. Je n'ai pas le chiffre exact en tête mais je dirais que c'était de l'ordre 200 millions de dollars à l'époque et que nous avons maintenant environ 700 millions de dollars investis dans du capital-risque. Il faut comparer cela à environ 10 milliards de dollars de prêts aux PME qui sont des PME opérationnelles et pas des PME de technologie.

M. Bruce Stanton: C'est donc un peu moins de 10 p. 100, à peu près?

M. Jacques Simoneau: Oui, c'est à peu près ça en dollars.

M. Bruce Stanton: Vous n'aurez peut-être pas assez de temps pour me répondre mais vous avez évoqué l'idée d'une sortie en exonération d'impôt. Je me demande si vous pourriez nous donner un peu plus d'informations sur cette idée? Qu'est-ce que ça signifie?

Le président: Très brièvement, monsieur Simoneau.

M. Jacques Simoneau: Brièvement, il s'agirait d'encourager les gens à sortir de leurs investissements en technologie. C'est une question de rééquilibrage du risque et de la récompense. Vous vendez l'investissement à un prix donné. Si l'investisseur peut en garder plus, vous rééquilibrez le risque qu'il a assumé au début.

Comme le principal critère qu'on peut utiliser pour mesurer que l'industrie ne fait pas bien est le rendement, si nous pouvions faire quelque chose pour rééquilibrer cela entre-temps, pendant que l'industrie récupère, ce serait excellent pour l'industrie et il y aurait plus d'argent qui s'y investirait.

Le président: Très bien, merci.

Merci, monsieur Stanton.

M. Andrew Wilkes: Puis-je ajouter quelque chose?

Le président: Très brièvement, nous avons largement dépassé le temps prévu.

M. Andrew Wilkes: L'un des ministres des Finances précédents nous avait demandé il y a cinq ans ce que le gouvernement pourrait faire pour les investisseurs providentiels pour qu'ils mettent plus d'argent au travail. On avait examiné cette idée d'exonération d'impôts à la sortie mais on avait constaté que ce n'était pas le problème car c'est le crédit d'impôt à l'entrée qui attire le capital.

Nous avons donc un point de vue différent après avoir interrogé des investisseurs privés individuels.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Stanton.

Madame Nash, s'il vous plaît.

Mme Peggy Nash (Parkdale—High Park, NPD): Merci, monsieur le président. Bienvenue aux témoins.

Je voudrais d'abord savoir pourquoi il y a si peu d'investissements dans certains secteurs de l'économie. D'après vous, quels sont les principaux défis d'ordre économique sur ce plan, à part ceux que vous avez déjà mentionnés? Je me demande quelle est l'incidence de la revalorisation du dollar canadien du point de vue du manque d'attrait des investissements en dehors du secteur des denrées de base, et quels autres types d'obstacles il peut y avoir à la commercialisation de la technologie canadienne.

• (1225)

M. Jay Heller: Je vais prendre cette question.

Le dollar a eu un effet catastrophique sur les firmes canadiennes de technologie. Quand on pense à l'incidence du dollar, on pense d'abord au secteur de la fabrication mais, si vous prenez le cas d'une jeune société de technologie, il y a de fortes chances que la plupart de ses ventes se font en dollars américains et, si elle fait sa R.D. ici, ses coûts de R-D et ses coûts de personnel sont ses plus grosses dépenses, ce qui veut dire que la très grande majorité de ses dépenses se font en dollars canadiens. Elle a donc le profil idéal pour être matraquée par le dollar, et c'est exactement ce qui s'est produit.

Mme Peggy Nash: On n'entend pas beaucoup parler de ça. On parle beaucoup du secteur manufacturier mais on ne parle pas beaucoup de cet impact sur les sociétés de technologie de pointe.

M. Jay Heller: L'impact a certainement été très fort.

Pensez-y une seconde. La plupart des jeunes sociétés de technologie lèvent de l'argent en sachant qu'elles devront en lever encore plus deux ou trois ans après. Elles s'adressent à plusieurs reprises à des détenteurs de capital-risque, en commençant par les investisseurs providentiels puis en passant au capital d'expansion, mais elles savent fort bien qu'elles manqueront d'argent au bout d'un certain temps et qu'elles devront trouver de nouveaux capitaux. Ce qu'a fait le dollar, c'est qu'il a transformé leurs deux années de marge d'action en 18 mois ou 12 mois. Elles ont su tout de suite qu'elles seraient confrontées à ce problème, et il a été très important.

Autre facteur important, la demande est très cyclique pour la plupart des technologies innovatrices. Dans la région d'Ottawa, beaucoup de sociétés de technologie fabriquent du matériel de télécommunications et leurs clients sont donc des sociétés comme Bell South et Verizon, de grosses sociétés de télécommunications dont les dépenses en capital sont très, très cycliques. Elles ont dépensé des fortunes pour la nouvelle technologie autour de l'an 2000 mais en dépensent de moins en moins depuis.

C'est simplement une question de cycle que tout le monde sait qu'il faut assumer dans le secteur de la technologie, et c'est pourquoi nous savons que ce sont des investissements à haut risque et, idéalement, à haut rendement.

Mme Peggy Nash: Merci.

M. W. Daniel Mothersill: Les investisseurs providentiels investissent dans tous les secteurs, sauf la pharmacie car c'est un secteur qui exige un investissement de 10 à 12 ans et 200 millions de dollars. Et c'est binaire : ça marche ou ça ne marche pas. Ce n'est pas un secteur qui attire les investisseurs providentiels.

Cela dit, ils cherchent de plus en plus un événement de liquidité en deux ans et demi, trois ans, trois ans et demi ou quatre ans. Autrement dit, ils veulent récupérer leur argent dans ce délai. Ça ne veut pas dire que la société doit être vendue mais simplement qu'ils intègrent ces paramètres à leurs conditions. Si vous cherchez des tendances, je vous dirais que les investisseurs providentiels n'ont pas été découragés par la revalorisation du dollar. D'ailleurs, c'est un phénomène qui touche tout le monde, y compris le secteur des services dans lequel les détenteurs de C-R ont tendance à ne pas investir.

Mme Peggy Nash: Je voudrais parler de la commercialisation de la technologie. C'est un secteur à valeur ajoutée qui peut tirer profit des gros investissements de R-D que le Canada fait très bien. Vous savez, si le capital-risque va dans le secteur des denrées mais pas dans celui de la valeur ajoutée, cela causera des dommages à notre économie pendant de nombreuses années.

Avez-vous donc des suggestions particulières à faire, peut-être sur le dollar ou particulièrement sur les sociétés de technologie de pointe, pour nous aider à surmonter ce qui ne sera pas, je l'espère, un désavantage à long terme du point de vue de la valeur de notre monnaie?

M. Jacques Simoneau: Vous faites allusion au fait que les gens qui gèrent de gros bassins de capitaux doivent décider entre les catégories d'actifs et décider s'ils vont investir en technologie, dans les ressources naturelles ou dans les facteurs de denrées. Le secteur des ressources naturelles leur a beaucoup donné ces dernières années : moins de risques, possibilité de planifier l'investissement et assurance d'un bon rendement à la sortie. Le capital-risque, la technologie, c'est beaucoup plus risqué. Pour faire ce genre d'investissement risqué, il faut de meilleurs rendements. Or, pour toutes sortes de raisons, les rendements n'ont pas été satisfaisants ces dernières années et c'est pourquoi nous proposons quelques méthodes pour essayer de rééquilibrer la situation, au moins pour donner à l'industrie le temps de récupérer.

Vous vous souvenez de la bulle technologique qui a éclaté début 2001, disons. Avant cela, la valeur des investissements était montée trop haut et tout le monde était riche, au moins sur le papier. À un certain moment, le marché a réalisé que cette valeur n'existait pas et la bulle a éclaté. Au Canada, le secteur ne s'est pas encore rétabli. Les nouveaux investissements qui ont été faits depuis ont une durée de trois, quatre ou cinq ans. Il faut six, sept, huit ou dix ans pour bâtir une entreprise. Nous sommes donc encore en mode de récupération.

• (1230)

Le président: Vous voulez intervenir, monsieur Wilkes?

M. Andrew Wilkes: Oui, sur le même sujet. J'ai récemment investi dans une société d'entrepôts automatisés de Mississauga. Elle a réellement été matraquée par le dollar, surtout sur les contrats qu'elle avait il y a deux ou trois ans. Elle a fini par perdre de l'argent parce qu'elle vendait en dollars américains et que la valeur de son chiffre d'affaires a sensiblement diminué.

Cela dit, elle n'a pas baissé les bras et elle fait toujours de gros efforts. Elle sait que le dollar sera à ce niveau pendant longtemps mais elle veut réussir. La clé, et c'est la raison pour laquelle je m'y intéresse comme investisseur providentiel, c'est de la transformer en entreprise mondiale. Elle vend à Avon, à Limited Brands, à Land's End pour automatiser leurs entrepôts, ce qu'elle peut faire dans le monde entier. Il faut que des investisseurs providentiels viennent l'appuyer car, si nous ne le faisons pas, personne ne le fera. Pas les banques, en tout cas.

Pour moi, c'est une occasion à saisir.

Le président: Une très brève, de 20 secondes.

Mme Peggy Nash: Merci.

En ce qui concerne les fonds de placement des travailleurs... Je suis de l'Ontario. Je ne me souviens pas des détails mais je me souviens qu'il y avait des problèmes avec ces fonds. Si je me souviens bien, les gens obtenaient des crédits d'impôt sans qu'il y ait réellement de production réelle à la fin. Il y en avait peut-être, ou il a peut-être eu des problèmes de gestion.

Si vous dites que c'est encore un outil d'investissement viable, à vos yeux, quel mécanisme permettrait d'éviter ce problème à l'avenir?

M. Jay Heller: Vous faites allusion à un problème qui est apparu au milieu des années 1990 quand un certain nombre de fonds de placement de travailleurs en Ontario ont recueilli beaucoup plus d'argent, il faut l'admettre, qu'ils avaient prévu et qu'ils pouvaient

raisonnablement déployer, ce qui veut dire qu'ils ont eu trop de liquidités et qu'il leur a fallu un certain temps pour les éponger.

Je peux vous dire que notre secteur ferait tout pour avoir ce problème aujourd'hui. Il y a longtemps que c'est fini. Si le marché se redresse et que les fonds de placement de travailleurs réussissent à recueillir ce genre d'argent à nouveau, votre comité devra probablement tenir des audiences pour savoir pourquoi il n'y a pas assez de capital-risque au Canada. C'est une question qui nous ramène à celle que vous avez posée avant.

Beaucoup de programmes gouvernementaux sont cycliques dans ce domaine alors qu'ils devraient être anticycliques. Il est beaucoup plus facile pour des gens comme nous de venir demander au gouvernement de nous appuyer quand nos rendements sont super élevés mais, en réalité, nous n'avons sans doute pas besoin d'appui à ce moment-là. C'est maintenant que le gouvernement devrait intervenir, à cette étape du cycle, mais c'est toujours difficile pour nous parce que nous devons demander votre appui sous une forme ou une autre à un moment où les rendements sont mauvais.

C'est un défi pour le gouvernement d'amener des programmes à la ligne d'arrivée contre le vent mais, en fait, c'est à ce moment-là que vous devriez le faire. De manière générale, c'est là où en sont les fonds de placement de travailleurs aujourd'hui ainsi que tous les fonds de capital-risque.

Le président: Merci, monsieur Heller.

Merci, madame Nash.

Monsieur Cullen.

L'hon. Roy Cullen (Etobicoke-Nord, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Je vais vous poser quelques questions et celui d'entre vous qui souhaite répondre pourra le faire quand j'aurai terminé.

Ça fait un certain temps que je ne suis pas penché sur ce secteur et mes informations sont peut-être un peu dépassées, surtout quand vous parlez d'une organisation nationale d'investisseurs providentiels, car j'avais l'impression autrefois que, dans la chaîne continue du financement, les investisseurs providentiels étaient les parents et les amis, après quoi on passait au capital-risque, ce qui est légèrement différent. Cette situation a évolué, à l'évidence, quand vous avez un paquet d'amis et de parents qui forment une organisation nationale, et vous allez donc peut-être pouvoir m'aider à mieux comprendre la différence entre le capital providentiel et le capital-risque.

Au fait, l'un des problèmes que j'avais avec les fonds de placement de travailleurs était qu'ils refusaient d'envisager des investissements de moins de 500 000 \$. Ils ont donc commencé à les regrouper et il semble qu'il y a eu une perte de valeur avec le temps.

Nous parlons d'avantages fiscaux. Rendre remboursable le crédit fiscal à la recherche scientifique aiderait très certainement les sociétés qui démarrent et qui ont des pertes qui pourraient être reportées dans le futur. Rendre ce crédit d'impôt remboursable est une idée dont on entend parler et que des gens ont proposée.

J'ai aussi apprécié que le gouvernement ait prolongé la déduction pour amortissement accéléré mais il aurait certainement pu la prolonger pour plus d'un an ou deux si l'on tient compte de l'échéancier de planification des entreprises.

Quand nous nous sommes penchés là-dessus il y a quelque temps, l'un des problèmes... Le groupe dont je faisais partie se penchait sur la commercialisation de la recherche du gouvernement fédéral parce qu'il y a pas mal de recherche qui se fait au gouvernement fédéral. Nous envisagions sa commercialisation. L'un des obstacles que nous avons rencontrés fut la question de la propriété intellectuelle.

Vous connaissez le problème des chercheurs : beaucoup ne savent pas très bien comment faire le transfert technologique ou la diffusion technologique, et les droits de la propriété intellectuelle pourraient être un incitatif. Nous avons examiné des modèles. Monsieur Simoneau, vous avez parlé de l'université de Waterloo, que je connais bien. Il y a aussi, à Guelph, une société appelée GUARD Inc. qui faisait le pont entre les scientifiques et les marchés de capitaux. Ça semblait très bien marcher. En fait, je me demandais, et nous nous demandions, si nous ne devrions pas faire ça au palier fédéral — avoir une société faisant le pont entre les scientifiques et les marchés de capitaux pour aider à mettre au point les prototypes et à faire avancer les dossiers et obtenir le capital pour faire ça.

Je me demande si vous pensez que nous devrions faire quoi que ce soit sur le plan des droits de la propriété intellectuelle et si nous devrions faire quelque chose avec ce modèle particulier — en nous inspirant du modèle de l'université de Waterloo ou du modèle de Guelph — pour fournir ce mécanisme intermédiaire.

• (1235)

Le président: Commençons avec monsieur Mothersill qui a signalé qu'il souhaite commencer. Vous pouvez commencer avec la question du capital providentiel et du capital-risque.

M. W. Daniel Mothersill: Au tout début, il y a trois formes de financement. La première est généralement celle de l'entrepreneur lui-même, qui investit son propre argent, tire au maximum sur ses cartes de crédit, hypothèque sa maison et vend ses enfants pour des expérimentations médicales. C'est le premier investissement, où l'entrepreneur mais sa peau en jeu.

La deuxième, ce sont les trois P : les parents, les potes et les pas bien dans leur tête. Ce sont généralement des connaissances ou des parents qui mettent un peu d'argent dans le projet, en général moins de 100 000 \$.

Une fois cette étape franchie, on arrive aux investisseurs providentiels. Selon les différentes commissions boursières des provinces, ce sont des individus très riches et éclairés qui peuvent assumer les risques qu'ils prennent. Par exemple, tous les membres de la NAO et tous les membres des groupes d'investisseurs providentiels ont confirmé officiellement par écrit que ce sont des investisseurs accrédités et sophistiqués. C'est à cette étape qu'ils interviennent.

Voilà donc les trois étapes de départ. Ensuite, selon la taille de l'investissement, on peut voir arriver le capital-risque. Une tendance qui se développe très rapidement est celle d'investisseurs providentiels qui participent aux appels de capital-risque parce qu'ils investissent ensemble, et il n'est donc pas rare de voir aujourd'hui des appels de 3 millions, 4 millions ou 11 millions de dollars avec uniquement des investisseurs providentiels.

L'hon. Roy Cullen: Merci. C'est bon à savoir.

Qu'en est-il des autres questions sur la recherche remboursable, les DPA, le mécanisme de pont avec Waterloo et...

Le président: Quelqu'un veut-il...

M. Heller.

M. Jay Heller: Je peux répondre pour certains de ces éléments. Je laisserai M. Simoneau répondre à la question sur Waterloo.

Les RS et DE sont un programme du gouvernement extrêmement important pour les industries du savoir et toute amélioration sera certainement très appréciée. Ce n'est pas aussi bon que le capital-risque, parce que c'est remboursable — il faut avoir l'argent pour pouvoir le récupérer — mais, si vous avez obtenu du capital et que vous voulez que ça vous mène sur une piste plus longue, les RS et DE sont extrêmement importants.

La DPA, la déduction pour amortissement, l'est relativement moins parce que, très franchement, la plupart de ces entreprises ne payent pas d'impôts et ont déjà des tonnes de pertes. Elles n'en ont pas besoin de plus.

J'aimerais revenir un instant sur ce que vous disiez au sujet des fonds de placement de travailleurs qui n'acceptent pas de faire des investissements de moins de 500 000 \$. Cela montre bien qu'il y a une chaîne continue de financement au sein de laquelle les investisseurs providentiels sont les plus efficaces pour des entreprises d'une certaine taille arrivées à une certaine étape, après quoi c'est le C-R qui intervient. Il n'y a pas de limite préétablie mais 500 000 \$, ça commence à être un peu cher pour les trois P et c'est plus approprié pour une institution, un gestionnaire de fonds professionnel. Voilà pourquoi le système est comme il est, et c'est juste une force naturelle du marché, je pense.

Le président: Très brièvement, nous allons entendre M. Simoneau sur la propriété intellectuelle.

M. Jacques Simoneau: Dans le transfert universitaire, ce qui est important c'est qu'ils aient clairement le sens des affaires et que le processus soit très rapide. Ce n'est pas le cas actuellement et ça traîne trop longtemps. Le pouvoir de décision n'appartient pas aux gens à qui parle l'entrepreneur, ce qui complique les choses.

Waterloo est un concept différent et c'est pourquoi nous disons que c'est probablement celui qu'on devrait envisager. Je ne connais pas celui de Guelph, avec une approche plus unifiée.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Cullen.

Monsieur Carrie, s'il vous plaît.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Je partagerai mon temps de parole avec M. Van Kesteren.

Quand vous étiez ici la dernière fois, monsieur Johnston, pour les membres du comité qui étaient ici, je pense que votre citation avait bien résumé cette étude. Vous aviez dit que vous aviez dû commencer par travailler sur les gens pour changer leur approche de la vie afin que leur but ne soit pas de finir l'université et de trouver un emploi mais plutôt de finir l'université et de créer un millier d'emplois.

Pourriez-vous donner des recommandations précises que le gouvernement fédéral du Canada pourrait mettre en application à l'avenir? Quelle est la meilleure chose que nous pourrions faire pour appuyer votre affirmation? Je pensais que c'était une excellente affirmation.

M. Paul Johnston: Merci.

Je crois que je commencerai par une déclaration générale disant simplement que c'est relié à l'équilibre du système, mais que c'est aussi relié au fossé à combler.

Permettez-moi de relater une anecdote très précise. En 1990, nous financions le programme IRIS dans les universités. Il y avait un étudiant du nom de Shahram Tafazoli qui avait inventé des technologies pour gérer l'équipement lourd : le surveiller, etc. Toutes sortes d'aspects différents. Il a créé une petite entreprise appelée Motion Metrics et Precarn a pu lui donner de petites sommes de départ pour le financer. Ensuite, il a travaillé avec Syncrude sur un grand projet.

Dans son cas, nous avons pu combler le fossé et, aujourd'hui, son entreprise vend sa technologie dans le monde entier. C'est toujours une très petite entreprise mais c'est un exemple de ce que je voulais dire car il emploie aujourd'hui 9 ou 10 personnes à très grande valeur ajoutée. Il s'agit d'apparier la technologie au besoin d'un utilisateur et ensuite de combler un peu l'écart pour que l'entreprise connaisse du succès.

Ce n'est toutefois qu'un aspect de la question. Nous parlions des crédits d'impôt, du dollar, de la déduction pour amortissement. Toutes ces choses doivent être équilibrées pour créer le bon environnement. Mon argument est aussi relié au fossé à combler.

• (1240)

Le président: Monsieur Van Kesteren, vous avez droit à deux minutes et demie.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Monsieur Simoneau, comme société d'État, quels étaient vos profits l'an dernier?

M. Jacques Simoneau: Les profits de l'an dernier? De tête, 130 millions de dollars, je crois.

M. Dave Van Kesteren: Merci. C'est tout à fait louable.

Nous dressons ici à un tableau montrant que les Canadiens, dans l'ensemble, comme nous l'avons constaté dans une autre étude, sont excellents dans l'activité bancaire. Ça veut dire que nous ne perdons pas d'argent. Sommes-nous trop prudents?

Je vous vois lever la main mais je veux finir ma question. Si les investisseurs ne veulent pas faire le saut, la première chose que nous faisons, c'est de pointer le gouvernement du doigt. Allons-nous cependant devenir ensuite une partie de ces trois P comme contribuables? Est-ce qu'une partie de notre caractère national est l'excès de prudence et que nous n'aimons pas faire ce genre de saut?

Allez-y, monsieur Wilkes.

M. Andrew Wilkes: Absolument. Une partie du problème est que nous critiquons nos entrepreneurs quand ils échouent. Aux États-Unis, l'échec est une bonne chose. On tente sa chance en essayant de bâtir une entreprise et ensuite on en crée une autre. C'est un état d'esprit. Oui, nous n'aimons pas le risque. Toutefois, on ne peut pas apprendre à quelqu'un à livrer les journaux. Il faut s'y mettre soi-même et le faire puis ramasser l'argent — ou pour vendre de la limonade ou prendre l'avion pour l'Asie du Sud-Est.

Veuillez m'excuser, vous alliez ajouter...

M. Dave Van Kesteren: Je veux vous faire terminer mon affirmation. Je sais où cela va nous mener. S'ils ne peuvent pas obtenir d'argent des investisseurs, il y aura des pressions sur le gouvernement pour qu'il commence à investir. Est-ce une bonne idée?

M. Andrew Wilkes: À mon avis, vous devriez laisser l'entreprise privée le faire.

M. Dave Van Kesteren: Donc, nous ne devrions pas prendre les profits des sociétés d'État, par exemple, et dire : « Nous voulons ces 100 millions de dollars »?

M. Andrew Wilkes: Non. Je pense que vous devriez élaborer un programme — vous savez, nous avons des crédits d'impôt dans le cadre du programme des fonds de placement de travailleurs — et laisser l'entreprise privée travailler en parallèle et décider quels entrepreneurs appuyer. C'est un partenariat privé-public qui va vraiment aider ces entrepreneurs. Comme le disait M. Mothersill, ce qu'apporte l'investisseur providentiel, c'est la passion de l'avoir déjà fait. Il comprend la passion de l'entrepreneur et il travaille à ses côtés. Il ne facture pas son temps et il essaye de l'aider.

Le président: Merci.

Allez-y, monsieur Mothersill, brièvement, s'il vous plaît.

M. W. Daniel Mothersill: Très brièvement, je pense que le rôle du gouvernement n'est pas d'essayer de choisir les secteurs et de résoudre tous les problèmes. C'est d'inciter ces gens qui prennent déjà des risques avec leur argent et qui font du mentorat pour ces entreprises. À mon sens, le gouvernement ne devrait jamais se substituer à l'encouragement des entrepreneurs en série et des investisseurs providentiels qui sont prêts à mettre la main à la pâte. Andy a quelques recommandations sur la fiscalité, que nous appuyons, pour attirer beaucoup plus de gens dans ce secteur de façon à favoriser la commercialisation de l'innovation.

• (1245)

Le président: Merci, monsieur Mothersill et monsieur Van Kesteren.

Nous passons à M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Merci, monsieur le président.

Devrait-il y avoir un meilleur équilibre entre l'investissement dans la recherche et développement dans n'importe quel secteur, que ce soit dans les universités ou ailleurs, et l'argent investi dans la commercialisation? Je crois qu'on investit beaucoup trop d'argent dans la recherche et développement de nouveaux produits par rapport à ce qu'on investit pour commercialiser ces produits, qui restent peut-être sur les tablettes et dont personne ne peut se servir de façon concrète.

[Traduction]

M. W. Daniel Mothersill: Absolument. J'affirme que nous investissons beaucoup trop en R-D. Nos universités sont devenues des entrepôts d'innovation. Le problème, c'est qu'on ne peut pas la faire sortir. En gros, près de 2 p. 100 de ce qui est entreposé dans les universités est effectivement commercialisé. Nous consacrons très peu de dollars à la commercialisation de ce que nous avons déjà. À mon avis, il y a un déséquilibre entre ce qu'on dépense pour la RD et ce qu'on dépense pour la commercialisation. Voyez les chiffres, voyez le taux de succès, ou le taux d'insuccès, et vous verrez qu'on pourrait peut-être mieux équilibrer ça. Pour moi, c'est absolument élémentaire. Votre remarque était excellente.

[Français]

M. Jacques Simoneau: Par prudence, je ne serais pas aussi critique. La recherche fondamentale est importante pour la préparation. C'est à plus long terme qu'on en voit les résultats. Les universités du Canada font des recherches dans toutes sortes de domaines qui ne mènent pas nécessairement à une commercialisation. Je ne voudrais pas critiquer ça. Cependant, du point de vue de la commercialisation, avec un peu plus d'argent, on pourrait retirer tellement plus des recherches et obtenir un effet de levier. C'est pourquoi on insiste pour dire qu'il faut investir plus d'argent dans la commercialisation, afin de favoriser une transition plus harmonieuse de la recherche vers un produit commercialisé.

M. Robert Vincent: Si on investit trois dollars dans l'innovation et un dollar dans la commercialisation, il n'y a pas d'équilibre. Que recommandez-vous pour atteindre un équilibre et pouvoir commercialiser et créer de nouveaux emplois?

M. Jacques Simoneau: Il n'y a pas de ratio magique. On dit qu'il y a un trou entre le moment où une idée financée par la recherche est passablement étoffée — même jusqu'au point de demander un brevet — et celui où le marché commercial peut prendre le relais.

La phase subvention devrait être graduellement éliminée et remplacée par le marché financier privé, afin d'assurer un continuum. Il faudrait commencer par déterminer, parmi les recherches qui sont faites, celles qui sont commercialisables. À partir de là, on pourrait essayer d'obtenir un ratio raisonnable.

[Traduction]

M. W. Daniel Mothersill: Nous sommes d'accord mais il y a un problème pour la faire sortir, surtout des universités. Il n'y a pas de normes en ce qui concerne qui possède la propriété intellectuelle. C'est parfois très difficile de commercialiser quelque chose parce que l'université dit que ça lui appartient ou, en tout cas, qu'elle en possède un énorme pourcentage. Et c'est parfois très difficile de lever de l'argent pour ça. Nous constatons que certaines de nos universités — cela ne va pas me rendre populaire — mangent presque aux deux râteliers car elles obtiennent de l'argent pour fonctionner puis elles affirment qu'elles possèdent la propriété intellectuelle.

Si vous voulez commercialiser ça, comme il n'y a pas de normes, c'est très difficile à faire. Certaines des meilleures universités du Canada ont résolu le problème mais, du point de vue de l'investisseur providentiel, faire sortir cette technologie reste dans bien des cas un écueil.

[Français]

Le président: Il vous reste une minute.

M. Robert Vincent: Monsieur Johnston, je vois que Precarn propose un programme intégré en cinq points. Un de ces points parle de recherche et développement prioritaire, des projets coopératifs dirigés par l'industrie mettant en cause les petites et grandes entreprises et prévoyant des liens à l'échelle internationale.

J'aimerais connaître votre point de vue sur cette approche.

[Traduction]

M. Paul Johnston: Veuillez m'excuser, il n'y avait pas d'interprétation pour cette question.

• (1250)

[Français]

M. Robert Vincent: Sur son site Internet, Precarn propose un programme intégré en cinq points, surtout en recherche et développement, qui est prioritaire. Ce sont des projets coopératifs

dirigés par l'industrie mettant en cause des petites et grandes entreprises et prévoyant des liens sur le plan international.

J'aimerais que vous parliez davantage de cette nouvelle approche.

[Traduction]

M. Paul Johnston: Merci.

Precarn a fait une présentation conjointe pour le programme international des sciences et de la technologie au ministère des Affaires étrangères et du commerce international pour gérer le programme qu'ils appellent le programme ISTP. Nous avons formé conjointement une autre société à but non lucratif appelée ISTP Canada qui travaille avec des fonds pour former les relations entre les entreprises canadiennes et des entreprises de trois pays en développement : Chine, Inde et Brésil. On espère qu'on pourra ensuite élargir ça. L'objectif est d'établir la R-D dans les entreprises canadiennes dans le but précis qu'elles formeront des relations commerciales, de façon à former des relations avec des organisations de ces autres pays, et que leur marketing aura un lien naturel déjà intégré.

L'objectif de notre aspect international est d'essayer de relier de manière plus formelle un développement canadien à un partenaire international.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Vincent.

Je donne la parole à monsieur Arthur.

[Français]

M. André Arthur (Portneuf—Jacques-Cartier, Ind.): Merci, monsieur.

Il est extrêmement intéressant d'assister à l'échange d'aujourd'hui entre des gens qui posent des questions et ceux qui ont des réponses et des suggestions. Il est impossible d'assister à cela sans avoir l'impression que le Canada a un problème culturel.

J'ai demandé plus tôt à mes collègues pourquoi ces gens sont si déprimants. On m'a répondu que c'était normal car ce sont des banquiers. On m'a appris que les Canadiens font d'excellents banquiers.

Au Québec, on aimerait faire des entrepreneurs, mais si vous parlez à des entrepreneurs dans cette province, ils vous diront que si vous proposez une occasion d'affaires à un entrepreneur québécois, il va immédiatement vous demander combien d'argent vous allez toucher. En revanche, si vous proposez une occasion d'affaires à un Américain, il vous dira combien d'argent il va toucher.

Si vous réunissez 10 citoyens canadiens, après quelques minutes, vous pourrez facilement leur faire admettre que ce que le gouvernement fait n'est jamais très réussi, que le gouvernement n'est pas très habile. Mais si vous continuez la conversation avec ces mêmes 10 citoyens canadiens et que vous leur soumettez un problème concret, après quelques instants, ils vont vous dire qu'il faudrait bien que le gouvernement s'en occupe.

Dans un pays où on n'enseigne pas l'économie dans nos écoles secondaires, pensez-vous qu'on pourra un jour avoir une culture d'entrepreneurship, où les gens voudront risquer de l'argent sur les idées des autres? Ne se dirige-t-on pas plutôt de plus en plus vers une société où on va demander au gouvernement de régler un problème, et quand il y aura de l'argent à faire, on va s'inquiéter de ce que l'autre en fasse? Peut-on continuer à espérer que la culture économique canadienne, québécoise ou canadienne anglaise, pourra un jour évoluer, si on ne commence pas bientôt à enseigner l'économie à nos enfants?

[Traduction]

M. W. Daniel Mothersill: Amen.

Le président: Je ne sais pas si les interprètes ont saisi ça.

Quelqu'un veut-il répondre?

Monsieur Mothersill.

M. W. Daniel Mothersill: Après « amen », enseigner l'économie est absolument la bonne chose à faire. Si l'on parle d'éducation, surtout dans les écoles supérieures, les écoles secondaires et les universités, la situation est telle au Canada que nous concentrons nos efforts d'entrepreneuriat sur les programmes de MBA. Merveilleux. Typiquement, les programmes de MBA enseignent comment travailler et jouent un rôle important pour enseigner comment travailler dans les 1 000 plus grandes sociétés de Fortune. Super ! Ça n'enseigne pas comment gérer une jeune entreprise. Je n'ai rien contre les MBA et je ne les critique pas mais nous ne sommes pas allés assez loin.

Voici d'ailleurs un peu de publicité personnelle. Je travaille actuellement avec Ryerson, à Toronto, pour former un groupe et un programme d'études sur la gestion des jeunes entreprises dynamiques — et celles-là seulement. C'est un projet pilote. Il faut faire beaucoup plus de choses de cette nature pour encourager les jeunes à devenir entrepreneurs et leur enseigner les compétences qui leur permettront de porter leur entreprise à un niveau supérieur.

Vous avez absolument raison de dire que ce n'est pas seulement un problème d'argent, c'est aussi un problème culturel qui résulte de la nature de notre système d'enseignement où l'on dit qu'on n'a rien à voir avec les affaires et l'économie.

•(1255)

Le président: M. Heller et M. Simoneau, très brièvement.

M. Jay Heller: Comme M. Mr. Van Kesteren, j'estime qu'il y a certains aspects de l'attitude canadienne stéréotypée qui ne sont pas nécessairement favorables à l'entrepreneuriat. Il ne faut cependant pas généraliser à l'excès.

J'estime que nous avons de bonnes raisons d'être optimistes car il y a des endroits au Canada où l'attitude qui manque peut-être généralement se trouve en fait en abondance. Kitchener-Waterloo... Prenez votre voiture et allez vers l'ouest à une demi-heure d'ici, jusqu'à Kanata. Il y a 10 ans, il n'y avait rien là-bas. Si vous demandiez à un homme d'affaires ce qu'était Ottawa, il vous répondait probablement qu'il ne se passait rien à Ottawa. Aujourd'hui, c'est une communauté très dynamique et stimulante de technologie de pointe, tout comme Montréal dans le secteur des sciences de la vie.

On a donc ces noyaux qui entourent les entreprises qui réussissent, les universités où existe une culture dynamique de l'entrepreneuriat. Écoutez, il a fallu 40 ans à Silicon Valley pour devenir ce qu'elle est. Ça a commencé dans les années 70. Ici, nous n'avons commencé que

dans les années 90. Nous avons eu moitié moins de temps et nous ne nous débrouillons pas mal.

Le président: M. Simoneau.

[Français]

M. Jacques Simoneau: Je ne veux pas répéter ce qui a été mentionné déjà, mais je suis d'accord pour dire que former un peu plus les jeunes en économie serait une bonne chose. Quand le public en général va voir des parcs industriels prendre de l'expansion, quand de meilleurs emplois seront disponibles et qu'on offrira aux jeunes des choses plus intéressantes à faire, je pense que la roue va tourner. On a en effet un problème de culture, mais les choses sont en train de changer.

Prenons un exemple très québécois, le Cirque du Soleil. Cette entreprise ne fait pas partie du domaine technologique, mais elle a été mise sur pied dans les années 1980. Ces gens ont décidé d'en faire une entreprise plutôt qu'une coopérative. Il faut voir le succès qu'ils ont récolté aux quatre coins du monde. Tout ce qui entoure cette entreprise est un exemple.

C'est la même chose pour Kitchener-Waterloo. J'y suis allé dernièrement et j'ai pu voir que ça avait énormément changé au cours des 10 dernières années.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Arthur. Veuillez m'excuser mais nous avons une séance écourtée aujourd'hui.

Madame Nash, je vois que vous voulez poser une question. Nous n'aurons plus assez de temps pour avoir les réponses mais je vais vous laisser poser vos questions et les témoins pourront peut-être y répondre par courriel. Je suis désolé mais nous arrivons à la fin de cette séance.

M. Silva.

M. Mario Silva (Davenport, Lib.): Un rappel au règlement. Aurons-nous assez de temps pour traiter de la motion?

Le président: J'ai l'intention d'en parler immédiatement après.

M. Mario Silva: Merci.

Le président: Mme Nash.

Mme Peggy Nash: J'aurais dû poser ma question tout à l'heure mais je n'y avais pas pensé.

Tout le monde parle des changements à la politique de TI, de l'investissement, de l'environnement des entreprises, de la politique des universités, etc., mais nous ne parlons pas de la situation financière ni de la stabilité de nos diplômés d'université et de nos jeunes chercheurs, surtout dans les secteurs scientifiques et technologiques.

Les droits d'inscription ont augmenté de manière spectaculaire. En Ontario, ils ont augmenté de 8 p. 100. Nos jeunes diplômés sont très endettés. Si nous voulons qu'ils prennent des risques et qu'ils aient plus l'esprit d'entreprise, ne pensez-vous pas que c'est plus difficile avec ce fardeau d'endettement et cette insécurité? Ils seront moins susceptibles de prendre des risques, quels qu'ils soient, mais surtout financiers.

Le président: Bien.

Désolé, nous n'avons pas le temps d'obtenir une réponse.

Je voudrais moi-même communiquer quelques questions aux témoins. Nous pourrions peut-être vous inviter à revenir, messieurs, ce qui nous permettrait de conclure cette session de manière satisfaisante car le vote vous a privé de 40 minutes.

Je veux vous poser deux questions.

Monsieur Heller, vous avez fait un très bon exposé. Vous avez parlé de quatre sources de financement et du rôle du gouvernement. Comment pouvons-nous nous assurer que les fonds gouvernementaux, en partenariat ou non avec le secteur privé, continuent à financer le démarrage d'entreprises, qui est l'étape où existe le besoin, avez-vous dit, au lieu de les financer à une étape ultérieure, par souci de prudence? Comment pouvons-nous être justes envers les contribuables? Quelle sorte de structure de gouvernance recommanderiez-vous?

Ma deuxième question concerne la National Angel Organization et les actions accréditatives, l'innovation, la productivité et les crédits d'impôt — des idées très stimulantes. Diverses sociétés, comme Ballard, avaient essayé de me convaincre au sujet des actions accréditatives. Comme vous le savez, le ministère des Finances n'y est pas du tout favorable. Avec le crédit d'impôt à l'innovation et à la productivité, si vous avez d'autres informations à nous communiquer sur ces deux initiatives, cela nous serait utile.

Je voulais simplement que vous preniez note de ces questions car nous n'aurons malheureusement pas le temps d'entendre vos réponses. Le vote nous a empêché d'arriver ici à l'heure.

Je vous remercie de votre présence aujourd'hui. C'était une discussion fascinante.

Nous allons maintenant suspendre la séance pendant une minute avant de discuter de la motion.

Merci.

● (1300)

_____ (Pause) _____

● (1300)

Le président: Veuillez reprendre vos places, s'il vous plaît.

Tout le monde a reçu le texte de la motion de M. Brison?

Permettez-moi d'abord, à titre de président, d'expliquer ce que je vais faire. La motion et le contexte dans lequel elle est présentée placent le président dans une situation très difficile. J'espère que vous savez tous que je fais toujours mon possible pour être équitable et pour respecter les règles dans mon rôle de président. Je vais rendre une décision au sujet de la motion mais je veux d'abord vous donner le contexte.

Techniquement, cette motion ne satisfait pas à l'exigence de préavis de 48 heures. La greffière a indiqué au bureau de M. Brison qu'il faudrait le consentement unanime du comité pour permettre à un député autre que M. Brison de présenter sa motion étant donné que lui-même serait absent aujourd'hui. De ce fait, le bureau de M. Brison a informé la greffière de ne pas donner préavis de la motion pour la séance du jeudi 15 mai.

Toutefois, si un député a suivi la procédure pour être le remplaçant légitime de M. Brison, il peut légitimement présenter la motion. C'était, je crois, la recommandation du comité McGrath de 1985. Donc, un remplaçant légitime bénéficie des mêmes droits et privilèges que le député qu'il remplace. Les remplaçants sont pris en compte pour le quorum et peuvent participer aux débats sur les motions et voter.

Ce qui s'est passé ici, c'est qu'on n'avait pas respecté l'exigence de préavis de 48 heures mais que cela résultait malheureusement d'une information incomplète de notre greffière.

L'avis de motion originel avait été envoyé à la greffière lundi, soit plus de 48 heures à l'avance mais, à cause de l'information donnée et de la réaction du bureau de M. Brison à cette information, le critère de 48 heures n'est pas satisfait.

Ma décision est que cette motion est irrecevable. Évidemment, n'importe quel membre du comité peut interjeter appel de ma décision. Si ma décision n'est pas confirmée, la motion fera l'objet d'un débat et d'un vote, ce qui est une option.

Une autre option est que le comité traite de la motion lorsqu'il sera en déplacement. Si nous voyageons la semaine du 26 mai, nous pourrions débattre de la motion à Winnipeg le 27 mai.

Je tenais à vous expliquer clairement le contexte, à vous présenter les options et à expliquer le motif de ma décision. La raison pour laquelle j'ai rendu cette décision est que j'accepte pleinement qu'une information inexacte a été donnée sans que je le sache, mais en toute bonne foi. Strictement parlant, le préavis de 48 heures n'est pas respecté et je décide donc que la motion est irrecevable.

M. Silva.

● (1305)

M. Mario Silva: Monsieur le président, comme je remplace Scott Brison, j'assume la responsabilité de cette motion.

Je ne veux pas contester votre décision mais vous pourriez peut-être demander au comité s'il est prêt à accepter que la motion soit présentée, à cause des circonstances particulières et parce que c'est en toute bonne foi que M. Brison l'avait déposée lundi, puisque l'information communiquée à son bureau était incomplète, et à cause de toutes les circonstances.

Il y a des moments où il faut comprendre que ce n'est pas simplement la situation de M. Brison qu'il faut respecter. Cela nous concerne tous en tant que députés car, quand nous agissons dans le respect des règles législatives mais qu'on ne nous donne pas des informations complètes, nous ne devrions pas en être pénalisés. Je pense qu'il serait injuste que le comité pénalise M. Brison alors qu'il avait effectivement déposé la motion lundi.

Je vous invite donc à demander aux membres du comité s'ils sont prêts à accorder leur consentement unanime pour que la motion fasse l'objet d'un débat.

Le président: Je suis tout à fait prêt à le faire.

Le comité accepte-t-il à l'unanimité que la motion fasse l'objet d'un débat aujourd'hui?

Des voix : Non.

Le président: Il n'y a pas de consentement unanime.

Voulez-vous intervenir, monsieur Stanton?

M. Bruce Stanton: Pour appuyer votre décision, nous comprenons parfaitement bien que ce genre de chose peut arriver. Toutefois, la règle sur laquelle nous nous étions entendus au début de cette session était simplement que le préavis de 48 heures était basé sur le moment où la motion était effectivement distribuée aux membres du comité. C'est la règle et il y a beaucoup de cas où ces circonstances entrent en jeu. Nous devons tous l'accepter et la respecter. Comme vous l'avez dit, monsieur le président, l'autre solution évidente est d'inclure ça dans les autres activités.

Je sais également que la séance d'aujourd'hui a été écourtée et que nous avons dû écourter les témoignages de nos invités et les questions des députés à cause d'un vote imprévu — mais pas imprévu pour tout le monde, je suppose. Le temps passe et nous avons maintenant dépassé 13 heures.

Je propose que cette motion soit le prochain sujet à l'ordre du jour du comité lors de sa séance de Winnipeg, comme vous l'avez suggéré.

Le président: Merci.

M. McTeague.

L'hon. Dan McTeague: Je recommande de passer à huis clos, monsieur le président.

Le président: D'accord.

[*La séance continue à huis clos.*]

• (1305)

_____ (Pause) _____

• (1325)

[*La séance reprend en public.*]

Le président: Nous reprenons le débat en public.

M. Carrie.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais proposer un amendement amical. Je propose que l'on ajoute après les mots « le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie », les mots « quand le Comité reprendra ses travaux à l'automne », concernant la politique régissant l'aide financière accordée aux organismes etc.

Le président: L'amendement consisterait donc à ajouter « quand le Comité reprendra ses travaux à l'automne » après « le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie ».

M. Colin Carrie: Oui, monsieur.

Le président: Vous avez entendu l'amendement.

Monsieur Crête.

[*Français*]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): Je veux simplement dire publiquement que nous

allons voter contre cet amendement parce qu'il nous apparaît important que le ministre compare le plus tôt possible étant donné la situation actuelle des organismes touchés au Québec.

[*Traduction*]

Le président: Merci.

Madame Nash, voulez-vous intervenir?

Mme Peggy Nash: Oui. Je pense simplement que, si nous devons voter pour que le ministre compare devant le comité, considérant les choses qui se passent maintenant, il serait préférable que le ministre vienne ici avant que la Chambre suspende ses travaux pour l'été.

Le président: Merci.

M. McTeague.

L'hon. Dan McTeague: Monsieur le président, je pense que nous avons obtenu un consensus. Le ministre viendra devant le comité.

Il nous reste probablement deux ou trois semaines. Nous serons en congé la semaine prochaine et en voyage la semaine suivante. Cela nous amène dangereusement près de la possibilité que la Chambre suspende ses travaux d'ici quelques jours.

Que ce soit en juin ou en septembre — aucun moment n'est précisé dans la motion de M. Brison —, je pense que c'est un autre exemple de l'esprit de compromis qui règne au sein de ce comité, et je remercie tous les députés de leur aide.

• (1330)

Le président: Merci.

Nous passons au vote.

[*Français*]

M. Paul Crête: Je demande un vote par appel nominal.

[*Traduction*]

Le président: D'accord, c'est un vote par appel nominal sur l'amendement de M. Carrie.

(L'amendement est adopté : oui, 7; non, 3.)

Le président: Voulez-vous un vote par appel nominal sur la motion elle-même?

[*Français*]

M. Paul Crête: Non.

[*Traduction*]

(La motion modifiée est adoptée.) [Voir le *Procès-verbal*.]

Le président: Merci.

La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:
<http://www.parl.gc.ca>**

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.