



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

INDU • NUMÉRO 075 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le jeudi 13 juin 2013**

**Président**

**M. David Sweet**



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

Le jeudi 13 juin 2013

• (1535)

[Traduction]

**Le président (M. David Sweet (Ancaster—Dundas—Flamborough—Westdale, PCC)):** Bon après-midi, mesdames et messieurs. Bonjour à tous.

Bienvenue à la 75<sup>e</sup> séance du Comité permanent, de l'industrie, des sciences et de la technologie, qui poursuit son étude de l'adoption des technologies numériques par les petites et moyennes entreprises du Canada.

Nous entendons aujourd'hui Michael Johnston, président et chef de la direction de TeamSpace Canada, qui témoignera par vidéoconférence.

Mesdames et messieurs, comme notre séance ne dure qu'une heure, nous commencerons par des interventions de cinq minutes une fois que M. Johnston aura fait son exposé afin de donner à tous ceux qui souhaitent poser des questions l'occasion de le faire.

Monsieur Johnston, si vous voulez bien commencer votre exposé, je vous demanderais de rester aussi bref que possible.

**M. Michael Johnston (président et chef de la direction, TeamSpace Canada inc.):** Je vous remercie beaucoup de m'avoir invité et de me permettre de me joindre à vous par vidéoconférence en ce qui est un autre jour gris à Halifax.

Comme vous l'avez souligné, je suis président-fondateur de TeamSpace, un studio de conception de logiciels sur mesure et de jeux vidéo situé ici, à Halifax. Notre effectif compte environ 80 employés à temps plein, dont la majorité vivent ici, en Nouvelle-Écosse, et d'autres à Toronto, aux États-Unis et en Angleterre. Nous avons constamment pris de l'expansion au cours de nos quelque 13 ans d'existence et nous avons été récompensés à cinq reprises pour être une des entreprises qui connaissent la croissance la plus rapide dans le Canada atlantique. En 2011, nous avons été nommés entreprise exportatrice de l'année en Nouvelle-Écosse.

Notre activité principale consiste à concevoir des logiciels pour des projets interactifs de calibre mondial. Parmi nos clients figurent de nombreuses marques du secteur du divertissement et des diffuseurs internationaux, comme MTV, Nickelodeon, Sony Pictures, Fox et bien d'autres. Ils font progresser leurs entreprises en adoptant et en appliquant de manière créative les technologies émergentes. Pour continuer de répondre à leurs besoins, nous devons faire de même.

Pour notre part, nous avons maintenu beaucoup d'infrastructure TI à TeamSpace par le passé. Nous avons une panoplie de serveurs et des installations de colocation, et exploitons tous nos systèmes internes sur ces serveurs. Nous avons conçu une bonne partie de ces systèmes nous-mêmes ou en avons acheté des modèles commerciaux à fort prix. Le coût initial était élevé, et les frais s'accumulaient au fil du temps, puisqu'il fallait moderniser constamment l'équipement informatique à mesure que les ordinateurs devenaient désuets et que

les besoins en matière de logiciels évoluaient. En outre, nous devons affecter une équipe spécialisée en TI pour s'occuper de tout cela.

Nous avons donc tendance à investir le minimum requis pour assurer le maintien des activités. Ces dernières années, nous avons changé de système pour adopter les services d'infonuagique loués au mois, selon les besoins, à des fournisseurs de tierce partie. Cette tendance a changé la donne pour nous et pour un grand nombre de nos partenaires. Elle nous a permis d'essayer de nouvelles approches et de bénéficier des toutes nouvelles technologies, sans devoir faire de mises de fonds initiales importantes et courir le risque d'acheter des serveurs et des licences pour utiliser des logiciels sur place. Nous investissons encore beaucoup dans les ordinateurs de table et les appareils mobiles — comme les téléphones intelligents et les tablettes —, mais l'adoption de l'infonuagique pour nos activités de base nous a permis de suivre le rythme de l'évolution de notre marché.

Nous pouvons tester divers outils afin de trouver ceux qui nous conviennent le mieux. Nous pouvons nous permettre de changer de plateformes et d'adopter celles que nos principaux clients utilisent. C'est important, car cela nous rend plus intéressants aux yeux de nos plus importants clients, puisque nous employons des plateformes et un vocabulaire similaires pour travailler. Nos employés qui travaillent avec plusieurs appareils — des ordinateurs portables, des tablettes et des téléphones — peuvent accéder à l'information quand et où ils en ont besoin, et ce, sans installation complexe ou soutien technique.

Je dirai que dans l'ensemble, nous dépensons maintenant davantage en TI que nous le faisons dans le cadre de l'ancien modèle d'infrastructure fondé sur les installations sur place; nous tendons toutefois à dépenser sur ce qui convient actuellement à notre entreprise. Nous pouvons nous permettre de prendre des risques et d'essayer de nouvelles approches, ce qui nous aide à prendre de la valeur sans effectuer de dépenses en capital importantes. Pour faire une métaphore, nous goûtons à toutes sortes de choses proposées sur le menu au lieu de commander un gros plat qui ne nous plaira peut-être pas.

Je réalise que les chiffres indiquent que les entreprises américaines tendent à dépenser davantage en TI que les entreprises canadiennes. Mon expérience corrobore certainement ces chiffres. Peut-être est-ce attribuable à l'éthos américain. La plupart des nouvelles entreprises que je connais, dont une que j'ai fondée à Boston en 1999, s'efforcent d'établir une image dominante dès le départ. Elles ont donc souvent de magnifiques locaux dotés d'équipement à la fine pointe de la technologie.

L'expérience que j'ai acquise en démarrant des entreprises ici, au Canada, semble indiquer que les entreprises canadiennes tendent à faire preuve de prudence. Elles ne dépensent que ce qu'il faut pour fonctionner et établissent leur image de marque un peu plus lentement. C'est peut-être dû à une question de culture ou à une différence sur le plan du financement entre nos pays. De façon générale, il y a plus de financement par emprunt et par capitaux propres qui s'offre aux entreprises américaines qu'aux entreprises canadiennes; c'est du moins certainement le cas de celles du Canada atlantique. C'est peut-être simplement dû au fait que les nouvelles technologies arrivent toujours plus tôt aux États-Unis qu'ici et que les mêmes articles y coûtent généralement moins cher. L'adoption de services d'infonuagique dont le prix est uniforme partout dans le monde pourrait contribuer à atténuer certaines de ces différences.

Si on examine la situation du point de vue des ressources humaines, on s'arrache le talent dans bien des industries, particulièrement le secteur des TI où nous travaillons. Les entreprises comme Google, bien connues pour leurs espaces à bureaux et leur passion pour la technologie, définissent la nouvelle norme pour les entreprises comme la mienne. Pour notre part, nous prévoyons actuellement nous installer dans un nouvel espace ouvert plus semblable à celui de Google au cours des prochains mois, presque uniquement pour nous aider à attirer et à conserver le talent ici, dans la région.

Les entreprises de Silicon Valley, auxquelles je fais concurrence pour attirer le talent, appâtent les employés talentueux en affichant sur leurs sites Web des photos de bureaux qu'ils occuperaient à leur entrée en poste, lesquels sont équipés des derniers appareils d'Apple. Nous commençons à les imiter afin d'attirer ces gens talentueux et les conserver à notre emploi. L'effort est coûteux, mais nous ne pouvons tout simplement pas nous permettre de ne pas le faire. Honnêtement, je voudrais que nous puissions en faire davantage.

Je considère qu'en dépensant sur les types judicieux de TI, on peut stimuler à la fois l'efficacité et la croissance de notre entreprise. Nous devons toutefois évaluer les avantages, puis prendre le risque et investir. Le gouvernement pourrait peut-être nous aider au chapitre des coûts en travaillant de manière créative afin d'atténuer le risque que courent les entreprises qui envisagent d'investir dans les TI.

Le gouvernement fédéral pourrait envisager d'offrir des programmes fiscaux encourageant les entreprises à emprunter pour effectuer des dépenses en TI et de soutenir les crédits basés sur la main-d'oeuvre à l'intention des industries. Il existe des crédits fiscaux pour les médias numériques et les jeux. Pour l'instant, ce sont les provinces qui les administrent, mais si le gouvernement fédéral se mettait de la partie, il pourrait contribuer à libérer des capitaux qui, dans mon secteur, sont presque toujours réinvestis dans des initiatives d'innovation axées sur les TI. Il pourrait également être utile de travailler avec nos voisins du Sud afin de mieux harmoniser les prix de la technologie à ceux des autres marchés.

À titre de membre d'une entreprise évoluant sur le marché mondial, je terminerai mon exposé en faisant remarquer qu'il faut examiner la position du Canada dans un contexte international et ne pas la comparer seulement à celle des États-Unis. Chaque mois, pour obtenir des contrats, je dois affronter des concurrents du Brésil, du Costa Rica, du Bélarus, de l'Inde, d'Israël et d'autres économies émergentes.

Je n'ai pas les données exactes en main. Selon moi, les entreprises canadiennes dépensent actuellement davantage en nouvelles TI novatrices qu'une bonne partie de ces pays, mais je crois aussi que

les dépenses de ces marchés augmentent à un rythme bien plus rapide que celui du Canada.

Merci. Je serai heureux de discuter de la question si je peux vous être utile.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Johnston.

Chers collègues, je vais devoir me montrer bien plus succinct au chapitre du temps si tout le monde veut avoir l'occasion de prendre la parole cinq minutes pendant l'heure dont nous disposons.

Monsieur Lake.

**L'hon. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, monsieur Johnston, de comparaître.

J'aimerais, si je le puis, commencer par des questions de base. Je n'ai pas saisi en quoi consistent exactement les activités de votre entreprise. J'aimerais que vous nous l'expliquiez un peu plus en détail.

Nous avons une heure pour entendre un témoin. Il est rare que nous n'accueillions qu'un témoin. Peut-être alors pouvez-vous prendre quelques instants pour décrire ce que fait votre entreprise exactement.

**M. Michael Johnston:** Volontiers.

Notre entreprise, qui compte environ 80 personnes, est largement axée sur les services et dispose également sur place d'un studio de conception de jeux par PI originaux.

La majorité de nos clients se trouvent aux États-Unis. Nous en comptons quelques-uns au Royaume-Uni, mais la plupart de nos clients sont de grandes entreprises des secteurs des médias et du divertissement.

Pour vous donner un exemple concret, une équipe, formée de 20 de nos 80 employés, a conçu presque tous les sites Web de Nickelodeon et de MTV. Nous concevons des lecteurs qui permettent de voir des vidéos en ligne sur FOX, NBC et de nombreux diffuseurs. Notre équipe de conception de jeux peut créer des jeux vidéo et des applications mobiles simples en ligne pour nos clients du secteur des médias. Notre groupe d'apprentissage électronique travaille quant à lui pour de grandes entreprises, des banques et le gouvernement. Nous offrons également des services dans le secteur de l'aérospatiale et de la défense.

La technologie interactive que nous utilisons est très utile pour les médias, le divertissement, la formation et la simulation. Nous avons trouvé des clients et des partenaires avec lesquels nous travaillons à l'échelle mondiale qui ont besoin de ce niveau de génie logiciel dans l'espace interactif.

● (1540)

**L'hon. Mike Lake:** Je suis maintenant très intéressé à entendre comment vous êtes passés de votre point de départ à la situation où vous en êtes maintenant. Quand votre entreprise a-t-elle vu le jour? Dans ce que vous avez mentionné, comment votre entreprise a-t-elle commencé?

**M. Michael Johnston:** Je suis originaire de Nouvelle-Écosse. Je suis allé à Boston pour obtenir un diplôme en physique et en biochimie à Harvard, au milieu des années 90. Au lieu de fréquenter l'école de médecine, j'ai abouti dans le domaine des TI à Boston à la fin des années 90, aux beaux jours du point-com.

J'ai constitué un portefeuille de clients et j'ai créé une entreprise point-com dans le secteur des TI en soins de santé à la fin des années 90.

Puis la bulle a éclaté. Mon épouse était enceinte de notre premier enfant, et j'ai réussi à la convaincre de me laisser lancer une autre entreprise à condition que ce soit au nord de la frontière, où il n'y avait pas de problèmes de visa.

Nous sommes donc revenus en Nouvelle-Écosse. Ayant gardé contact avec bien des clients, nous avons commencé à offrir des services de TI aux clients que j'avais connus aux États-Unis, des sociétés pour la plupart. IBM était un de nos importants contacts.

J'ai énormément travaillé pour concevoir des systèmes d'apprentissage et de logiciels d'entreprise avec une toute petite équipe établie ici, en Nouvelle-Écosse, et un cofondateur travaillant au Royaume-Uni.

J'ai réalisé, au début des années 2000, que nous étions en train de créer un logiciel interactif évolutif comme très peu d'entreprises pouvaient le faire. J'y ai vu une occasion, pas seulement dans le secteur de l'apprentissage électronique d'entreprise, mais dans ceux du divertissement, des médias, des jeux, des banques et des soins de santé. Dans bien des secteurs, il était unique et rare de trouver un riche logiciel interactif conçu de manière à pouvoir évoluer et atteindre un degré de qualité digne d'une entreprise. Il n'y avait pas beaucoup d'entreprises qui le faisaient.

Fort de cet avantage, couplé aux coûts d'exploitation en Nouvelle-Écosse, nous faisons de très bonnes affaires sur la scène mondiale. Nous sommes restés discrets et avons lentement engagé plusieurs personnes en Nouvelle-Écosse au fil du temps. Nous avons très peu travaillé pour les entreprises du Canada atlantique ou les compagnies canadiennes. La plus grande partie de notre travail est axé sur l'exportation, et nous apportons du travail dans la région en employant environ 65 personnes à Halifax et 15 ou 20 autres à l'étranger.

Nous avons évolué en large partie grâce au bouche à oreille. Nous ne disposons pas d'une force de vente active. Nous accomplissons un travail intéressant ayant une composante de génie qui attire les grandes entreprises, de nombreux partenaires s'occupant de marketing et de l'image de marque, et les industries créatrices, où on comprend mal comment concevoir un bon logiciel. Nous sommes principalement des ingénieurs de logiciels qui, grâce à leur ensemble de compétences, sont de précieux partenaires pour bien des entreprises qui tentent d'adopter rapidement la technologie et de trouver des manières créatives de le faire de façon abordable.

**L'hon. Mike Lake:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Lake.

Nous entendrons maintenant un membre du NPD.

C'est vous qui avez la parole, monsieur Harris, pour cinq minutes.

**M. Dan Harris (Scarborough-Sud-Ouest, NPD):** Merci, monsieur le président. Nous tentions de comprendre l'ordre d'intervention.

Je vous remercie de comparaître, monsieur Johnston.

La première question que je veux vous poser est la suivante. Vous avez indiqué que votre entreprise a évolué, délaissant l'entreposage sur place, par exemple, que vous avez encore évidemment, pour adopter l'infonuagique.

Où les données sont-elles réellement conservées dans les services d'infonuagique que vous utilisez? Est-ce au Canada, aux États-Unis ou ailleurs? Je parle de l'entreposage physique.

**M. Michael Johnston:** Honnêtement, dans notre cas, c'est un peu de tout. Cela ne nous préoccupe guère, dans un certain sens. Pour les services que nous utilisons pour exploiter notre entreprise, je ne

m'inquiète pas tellement de l'endroit où les données sont entreposées. Nous utilisons un service de Salesforce pour la gestion des relations avec la clientèle, une application de Google pour la messagerie et Dropbox pour l'entreposage de dossiers, peu importe l'endroit où se trouvent les serveurs.

Pour nos activités de gestion d'entreprise, l'endroit où les données sont entreposées est pour moi moins important. Honnêtement, nous faisons appel aux services qui s'offrent à nous, qui sont les plus abordables et qui répondent aux besoins de l'entreprise.

Pour les services que nous concevons et que nous vendons à nos clients, cependant, c'est effectivement important. Pour certains de nos clients du secteur des soins de santé, nous créons des sites Web, des utilitaires de collecte de données ou des jeux vidéo sérieux qui ont une composante de données d'arrière-plan. Ces clients se soucient beaucoup de l'emplacement des serveurs et tiennent à ce que les données restent au Canada.

Nous devons donc chercher des fournisseurs de services d'infonuagique où nous pouvons utiliser des serveurs convenant à ces clients ou nous pouvons leur en garantir l'emplacement. Nous y parvenons parfois, mais il arrive que nous n'y arrivions pas. C'est parfois très difficile de réussir, auquel cas nous devons revenir au modèle selon lequel nous achetons un serveur physique pour l'installer dans une installation sise à Halifax pour que je puisse garantir à l'Université Dalhousie que les données de trouvent à Halifax.

C'est certainement un problème. Bien des clients au Canada s'inquiètent quand ils ont vent de la Patriot Act, des règlements proposés par Obama et du reniflage des données, qui sont des objets de crainte.

C'est donc un point préoccupant. Il est, selon moi, amplement nécessaire de dissiper une partie de ces mythes et d'aider les entreprises à mieux faire passer le message à leurs clients. Nous n'avons pas de réponses adéquates, et nous en avons certainement besoin.

• (1545)

**M. Dan Harris:** Merci. Cela répond exactement à ce que je voulais savoir.

Bien entendu, le comité a déjà entendu parler du manque d'espace d'entreposage en infonuagique au Canada. Nous avons également entendu dire que la création de cette infrastructure de base devrait s'inscrire dans une stratégie sur l'économie numérique, que le gouvernement a promise et qui se fait encore attendre. Nous croyons que c'est en raison de cette situation que les entreprises canadiennes se laissent distancer par les compagnies étrangères au chapitre de l'adoption des technologies numériques. Ce n'est toutefois qu'une des raisons.

Considérez-vous qu'une stratégie en matière d'infonuagique devrait faire partie d'une stratégie d'ensemble sur l'économie numérique au Canada?

Vous avez, bien sûr, également évoqué la possibilité que le gouvernement fédéral offre des incitatifs pour la conception de jeux et d'autres domaines. Voilà qui s'inscrirait, selon moi, dans une stratégie sur l'économie numérique visant à renforcer cette industrie, qui constitue un bel exemple de réussite canadienne. Certains rapports publiés récemment font l'éloge du formidable travail des concepteurs de jeux canadiens et des jeux qu'ils ont proposés à l'exposition E3, qui se déroule actuellement.

Voilà ce que je voulais vous demander sur la stratégie en matière d'économie numérique et ces deux éléments, et cela utilisera probablement tout mon temps.

**Le président:** Vous disposez de 60 secondes, monsieur Johnston, pour répondre comme vous le pouvez.

**M. Michael Johnston:** D'accord.

Pour répondre à la question des serveurs au Canada, honnêtement, je dirais que le coût est ce qui nous motive le plus à nous tourner vers l'informatique en nuage. À l'heure actuelle, un des aspects les plus intéressants, c'est que nous pouvons essayer un très grand nombre de technologies différentes, et que la barrière à l'entrée est raisonnablement basse.

Que le service soit offert au Canada ne m'aide pas vraiment si, au bout du compte, je peux me le procurer moins cher aux États-Unis. Voici ce qui serait important: miser sur les économies d'échelle, trouver des services utiles à bon prix, mais aussi, aidez-nous à clarifier les règles et à savoir comment afficher de l'information pour un client canadien — un fournisseur de services de soins, un gouvernement — en utilisant le service le plus abordable, mais aussi en sachant où se trouve l'information, qui peut y avoir accès et quelles sont les considérations liées à la protection de la vie privée.

En ce qui a trait...

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Johnston.

Je suis désolé de vous interrompre, mais c'est tout le temps que nous avons.

**M. Michael Johnston:** Très bien.

**Le président:** Monsieur Braid, vous avez cinq minutes.

**M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Johnston, d'être avec nous cet après-midi.

Pour continuer sur le même sujet, pouvez-vous nous parler des différents facteurs que vous avez pris en considération au moment de vous tourner vers l'informatique en nuage?

**M. Michael Johnston:** Bien sûr. Il y en a quelques-uns, je dirais.

Un des plus importants au bout du compte, c'est le coût, bien sûr, mais le coût du maintien à jour de la technologie. Mettre en place une infrastructure de serveurs coûte très cher, car elle perd constamment de sa valeur. Comme vous le savez, c'est le problème avec la technologie: dès que vous achetez un produit, il est dépassé. Il perd rapidement de sa valeur. Pour une petite entreprise comme nous l'étions au début, lorsque nous avions 10 ou 20 employés, avoir à nous procurer des serveurs auprès d'IBM ou de Dell, et trouver un endroit pour les héberger, tout cela représentait des sommes très importantes pour nous.

Se doter de l'infrastructure de base simplement pour démarrer une entreprise, avoir un logiciel pour gérer les RH, etc., cela coûte très cher. On parle d'un investissement d'environ 10 000 à 20 000 \$ au départ, alors qu'avec l'informatique en nuage, je peux louer des services au mois. Je peux les essayer avant d'acheter. On peut souvent les essayer gratuitement. Je peux donc mieux gérer progressivement mon entreprise sans avoir à consacrer des sommes énormes simplement pour la lancer.

Il y a aussi...

• (1550)

**M. Peter Braid:** J'ai...

**M. Michael Johnston:** Allez-y.

**M. Peter Braid:** Merci. J'ai deux autres questions, et je veux m'assurer d'avoir le temps de les poser.

Au sujet de l'informatique en nuage toujours, vous avez mentionné que certains de vos clients exigent que les serveurs soient situés au Canada. Vous avez parlé des mythes qui amènent les gens à exiger cela. À votre connaissance, existe-t-il des obligations légales ou légitimes de vouloir que les serveurs soient situés au Canada?

**M. Michael Johnston:** Honnêtement, je n'ai sans doute pas de réponse aussi claire que je le devrais. Honnêtement, j'essaie habituellement de dissiper les mythes, car ils sont la plupart du temps liés à des peurs qu'à des faits concrets.

Comme je l'ai mentionné, nous avons des clients dans le secteur des soins de santé qui semblent croire qu'il existe des règlements liés à la HIPAA et à la surveillance des données sur les patients. Nous avons des jeux sur les soins de santé et des outils thérapeutiques, etc. Nous avons des clients qui nous ont dit, à tout le moins, qu'ils devaient respecter certaines règles. Personnellement, je ne suis pas au courant. Je réponds surtout aux questions qui reposent sur des peurs ou des rumeurs, plutôt que sur des faits précis.

**M. Peter Braid:** Merci.

Voici ma dernière question. Quand je parle aux différentes entreprises de technologie qui se trouvent dans ma circonscription de Waterloo, il y a deux préoccupations ou problèmes qui reviennent constamment. Le premier est l'accès au capital, et le deuxième est l'accès aux talents.

Vous avez mentionné que l'accès aux talents était un problème pour vous. Je suis simplement curieux de savoir comment vous relever ces deux défis à Halifax.

**M. Michael Johnston:** C'est un défi constant, et j'imagine que c'est la même chose partout au pays, mais ici, comme nous avons un petit bassin de population... En ce moment, nous tentons de recruter 10 réalisateurs de logiciels pour mobiles afin de remplir un contrat de 1 million de dollars que je ne veux vraiment pas perdre, et je dois vous dire honnêtement que nous ne savons pas où les trouver.

Nous investissons beaucoup dans la technologie. Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, en ce moment, nous achetons beaucoup de nouveaux outils technologiques intéressants, et nous construisons de nouveaux locaux qui seront remplis de nouveaux produits technologiques passionnants, notamment des appareils Xbox One, des outils de représentation virtuelle, une salle de théâtre, des consoles d'arcade, et nous mettons à la disposition de tout nouvel employé tout le matériel Apple. Nous voulons attirer des gens d'autres régions pour qu'ils viennent s'installer ici, ou encore nous voulons qu'ils viennent travailler ici à la fin de leurs études. On se bat pour recruter des gens talentueux et pour trouver des façons novatrices de le faire.

Ce que veulent les jeunes dans la vingtaine habituellement, c'est avoir un bon salaire et pouvoir s'amuser avec de nouveaux jouets et utiliser de nouvelles technologies. Ils ont la chance de créer des produits technologiques intéressants pour nos clients, car ce sont des chefs de file mondiaux dans les médias de divertissement, mais ils veulent les meilleurs outils possible pour le faire, et je ne les blâme pas.

En ce qui a trait au capital, oui, c'est la grande disette ici. Les institutions financières ne se bousculent pas aux portes pour financer des entreprises de service comme la mienne, et les sociétés de capital de risque non plus, c'est certain. C'est donc risqué. Nous avons utilisé le bootstrapping pour croître, alors il est difficile pour nous de bouger.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Regan, allez-y. Vous avez cinq minutes.

**L'hon. Geoff Regan (Halifax-Ouest, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à remercier le témoin d'être avec nous depuis le très beau centre-ville de Bedford, en Nouvelle-Écosse.

Monsieur Johnston, vous avez parlé de quelques mesures qui pourraient vous aider du côté des coûts. Vous avez parlé notamment des programmes fiscaux, du soutien du gouvernement fédéral et des crédits à l'embauche.

Sur votre site Web, on dit:

Nous bénéficions de divers incitatifs fiscaux et de subventions à la recherche qui nous permettent de maintenir nos coûts de développement bas tout en offrant la meilleure qualité qui soit.

Je pense qu'il y a deux éléments ici. Premièrement, pourriez-vous nous parler un peu des subventions que vous avez reçues? Y a-t-il trop de paperasse? Qu'est-ce qui a bien fonctionné? Quels sont les ratés? Avez-vous des recommandations à nous faire pour rendre le système plus utile pour des entreprises comme la vôtre? De plus, avez-vous des suggestions à nous faire au sujet des programmes fiscaux et des crédits à l'embauche?

Vous y arriverez dans 20 secondes, n'est-ce pas?

• (1555)

**M. Michael Johnston:** Oui, c'est excellent. Merci, monsieur Regan.

Il fait terriblement froid et c'est nuageux ici, alors vous ne manquez pas grand-chose.

Comme nous sommes une entreprise de génie logiciel, nous avons participé au fil des ans à divers projets et initiatives qui répondaient aux critères du programme fédéral de recherche scientifique et développement expérimental. Grâce à ce programme, nous avons pu réinvestir dans la nouvelle technologie, investir dans les compétences dont nous avons besoin pour développer notre entreprise, diversifier notre offre de services sur le marché, et, je pense, demeurer concurrentiels à l'échelle mondiale. Ce programme est de moins en moins accessible toutefois.

Ce qui est malheureux, je pense, c'est que nous sommes une entreprise de 80 employés qui construit de la technologie interactive pour les grandes marques médias dans le monde et que nous n'avons jamais réussi à obtenir un crédit d'impôt pour les médias numériques en Nouvelle-Écosse. Nous avons plusieurs demandes en cours de révision à l'heure actuelle, mais encore une fois, aucune n'a été acceptée jusqu'ici pour diverses raisons. Je n'entrerai pas dans les détails, mais j'aimerais mentionner que nous avons tenté de profiter de certains programmes et que la façon de les administrer n'est pas claire.

Je pense qu'on peut faire beaucoup mieux dans ce domaine. Si on pouvait uniformiser les règles à l'échelle du pays, afin d'éviter que nous soyons en concurrence avec les autres provinces pour les talents et les projets, je pense que le Canada en ressortirait plus fort. Le Canada est reconnu comme un chef de file dans ce domaine, mais quand quelqu'un met le pied au Canada, toutes les provinces se

battent pour obtenir les contrats et les talents, et je pense que cela nous empêche tous d'avancer.

**L'hon. Geoff Regan:** Je dois vous dire qu'il fait beau et chaud ici, le temps est ensoleillé, et je vais essayer d'amener le beau temps avec moi ce soir pour que nous ayons une belle fin de semaine.

**M. Michael Johnston:** Je vous en suis reconnaissant.

**L'hon. Geoff Regan:** Je viens juste de vérifier le temps qu'il fera, et on annonce beau pour samedi et dimanche, alors je vais sans doute avoir raison.

J'aimerais vous poser une question au sujet du nuage et des politiques du nuage d'abord, qui visent à exiger des entreprises qu'elles examinent d'abord la possibilité d'utiliser la stratégie de l'informatique en nuage avant tout autre stratégie, car certains pays se sont dotés de ce genre de politique. Le Royaume-Uni, par exemple, utilise le modèle G-Cloud, dans le cadre duquel le gouvernement gère un magasin en ligne de ressources offertes dans le nuage. Parlez-nous, si vous le voulez bien, de votre expérience avec l'informatique en nuage et dites-nous ce qui se produira si le gouvernement décide de mettre en place une politique du nuage d'abord, et d'en faire un élément central de la politique TI au Canada?

**M. Michael Johnston:** Honnêtement, je ne connais pas beaucoup le programme mis en place au Royaume-Uni, mais je dois dire qu'à vous écouter en parler, l'idée m'emballa déjà.

Le hic à l'heure actuelle — et je présume que les entreprises devraient prendre cela en main, mais le gouvernement pourrait sans doute aussi jouer un rôle —, c'est que les fournisseurs de services d'informatique en nuage n'ont pas vraiment bien réussi, à mon avis, à vendre ses avantages aux entreprises qui ne comprennent pas nécessairement la TI.

Les entreprises avaient l'habitude d'avoir besoin d'un spécialiste des technologies qui connaît leurs besoins et essaie de savoir ce qu'offre le marché, plutôt que d'avoir des services en nuage que les gens d'affaires peuvent comprendre. Si vous gérez une agence immobilière, vous ne devriez pas avoir besoin de toute une équipe de spécialistes en TI pour savoir comment fournir à chacun de vos agents des iPads pour répondre aux besoins des clients pendant les journées portes ouvertes le dimanche. Si on pouvait vendre les services en nuage ainsi et parler aux gens d'affaires dans une langue qu'ils comprennent, et les placer dans un endroit central où les entreprises peuvent voir ce qui est offert et en faire l'essai, ce serait merveilleux. L'utilisation des services monterait en flèche.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Johnston et monsieur Regan.

Nous passons à M. McColeman. Vous avez cinq minutes.

**M. Phil McColeman (Brant, PCC):** Merci, monsieur Johnston, d'être avec nous aujourd'hui.

J'aimerais creuser la question du contexte mondial dont vous avez parlé dans votre exposé. Il y a plusieurs niveaux différents. Je sais que vous avez abordé la question des ressources humaines en réponse à des questions de mon collègue. Lorsque vous devez combler un poste ou que vous voulez prendre de l'expansion et créer de nouveaux postes, comment procédez-vous précisément pour recruter des gens?

**M. Michael Johnston:** Nous avons quelques façons de faire. Nous entretenons des liens de longue date avec de nombreux établissements d'enseignement. Nous siégeons aux conseils d'élaboration du programme d'études dans des universités et des collèges communautaires. Nous savons donc longtemps à l'avance qui sont les bons étudiants qui vont sortir des écoles. Nous en avons une nouvelle cuvée chaque année à la remise des diplômés.

Nous faisons aussi affaire avec des agences de recrutement dans la région et ailleurs au pays. Nous avons participé à un grand nombre de salons de l'emploi sur les marchés internationaux, mais nous le faisons moins souvent depuis quelques années, car les programmes de travailleurs étrangers sont devenus compliqués. Il est maintenant difficile, long et coûteux de recruter à l'étranger.

Habituellement, j'ai besoin de quelqu'un rapidement. Pour trouver cette personne au Royaume-Uni, en Arménie, ou ailleurs, il me faut maintenant six mois en moyenne pour surmonter les obstacles légaux et les aider à s'établir. Je ne sais pas ce qui m'attend dans trois mois, encore moins dans six ou neuf.

J'essaie de convaincre des expatriés de rentrer au bercail pour faire un travail intéressant. J'essaie de recruter les diplômés de nos écoles et de les former. Nous formons beaucoup nos ressources, et il faut pour cela d'importants investissements en capital.

● (1600)

**M. Phil McColeman:** Vous avez parlé de vos liens avec Boston, la Silicon Valley, etc. Y a-t-il des gens de talents à ces endroits? Sur les 80 employés que vous avez actuellement, combien sont Canadiens et combien viennent d'ailleurs?

**M. Michael Johnston:** Je dois réfléchir à la répartition. Je dirais que sur nos 80 employés, il y en a environ 65 qui viennent de la Nouvelle-Écosse, et il y en a environ 5 ou 10 qui viennent de l'étranger. Ce sont des gens que nous avons amenés ici. Nous en avons environ une demi-douzaine à Toronto. Nous en avons trois ou quatre au Royaume-Uni. Ce sont des citoyens britanniques et ils travaillent à partir de là sous la structure organisationnelle que nous avons mise en place dans ce pays. Et nous avons aussi huit ou neuf Américains qui ont des bureaux à la maison et qui travaillent pour nous à plein temps. Notre effectif est donc varié.

Tout dépend du type de talent qu'on recherche. Pour ce qui est des jeunes, j'essaie très fort de les convaincre de venir travailler en Nouvelle-Écosse pour les former au sein de notre équipe et mettre en place une base de compétences. Pour ce qui est des techniciens chevronnés et difficiles à trouver, je les dénicher où je peux et je les embauche sur place pour répondre aux besoins des clients.

**M. Phil McColeman:** Parlons maintenant de ce qu'il faut pour qu'une entreprise canadienne soit concurrentielle. Je veux m'assurer que le comité comprend bien quels pourraient être vos avantages concurrentiels. Vous avez indiqué dans votre exposé et vos réponses que vous étiez une entreprise axée sur le prix. En d'autres mots, si une entreprise en Argentine ou ailleurs dans le monde est en mesure d'offrir un produit similaire de qualité égale, la demande des clients est basée sur le prix. Est-ce exact, ou y a-t-il d'autres facteurs qui entrent en jeu? Nous savons pourquoi les gens font affaire avec d'autres, mais est-ce que le prix est l'élément le plus important?

**M. Michael Johnston:** Non, je m'excuse de m'être mal exprimé. Si nous créons un site Web, nous devons l'installer sur un serveur. Vous avez tout à fait raison, nous recherchons le meilleur prix dans l'infrastructure en nuage que nous utilisons pour fournir les services que nous offrons. En fait, c'est tout le contraire, car si nous concurrençons sur le prix, nous perdons à tout coup. Une entité

située à l'étranger qui paie sa main-d'œuvre 15 \$ l'heure va nous damer le pion chaque fois sur le prix, si on regarde la valeur à l'unité.

Nos clients sont surtout ceux qui cherchent à obtenir un prix en peu en deçà de ce qu'ils peuvent obtenir à New York, Boston, Atlanta, ou Los Angeles. Mais ils viennent nous voir avec des problèmes qui ne sont pas encore tout à fait concrets — ils sont dans cette zone grise où ils essaient de faire décoller leur entreprise, de créer une nouvelle technologie. Ils ont besoin d'un partenaire amical au nord avec qui ils peuvent s'asseoir pour discuter et régler un problème sur le coin d'une table. Ils nous font confiance pour leur livrer ce qu'ils veulent à un prix raisonnable, mais ils savent que s'ils ont besoin d'une spécification pour un logiciel déjà construit, ils peuvent l'obtenir auprès d'une entreprise à l'étranger pour moins cher. Ils ont besoin de nous pour être à l'avant-garde.

**Le président:** Merci, monsieur Johnston.

Monsieur Stewart.

**M. Kennedy Stewart (Burnaby—Douglas, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Johnston, de votre présence.

J'ai grandi aux abords de Wolfville. Ma soeur habite à Bedford. C'est bon d'avoir une autre personne des Maritimes ici aujourd'hui.

Pour poursuivre sur le même sujet, vous avez dit que vous avez eu des entreprises à Boston, et à Halifax, et sans doute ailleurs. Je présume que vous avez d'abord eu une entreprise à Boston, puis vous êtes ensuite allé vous installer à Halifax. Je me demande simplement pourquoi vous êtes revenu dans les Maritimes? J'adore l'endroit. Je comprends que c'est un endroit merveilleux, mais du point de vue des affaires, pourquoi avoir choisi les Maritimes?

● (1605)

**M. Michael Johnston:** Pour être bien franc, ma femme et moi avons un bébé d'un mois, notre vie empaquetée dans un camion de déménagement, et la veille, nous nous demandions encore s'il fallait prendre à gauche pour aller à Toronto, ou à droite pour revenir à Halifax.

J'ai fondé une entreprise de services desservant des clients américains. Honnêtement, il importait peu où j'allais m'établir. C'est la nature des affaires dans ce domaine. À ce jour, il y a encore beaucoup de mes clients que je n'ai jamais rencontrés en personne.

Nous voulions nous rapprocher de notre famille. Le coût de la vie, les lapins dans le jardin, vivre près de la maison et des grands-parents, c'est ce qui a fait pencher la balance. J'avais besoin d'un téléphone et d'une connexion Internet. C'est tout ce qu'il me fallait pour offrir des services à mes clients de partout dans le monde. Ils cherchent le talent et le trouvent où ils le peuvent. Je me suis dit « pourquoi pas ici? »

Bien franchement, je suis heureux que...

Allez-y.

**M. Kennedy Stewart:** Puis-je ajouter mon grain de sel? J'habite maintenant à Burnaby. Aujourd'hui, EA Sports, la société Ballard, qui produit des piles à combustible, et de nombreuses autres entreprises de haute technologie sont établies là-bas. Quand je rencontre les dirigeants de ces entreprises, je leur demande souvent ce qui incite leurs employés à rester. Évidemment, c'est à l'échelle mondiale. Vous dites que le talent est difficile à trouver. Pourquoi pensez-vous que vos employés restent avec vous? Qu'est-ce qui incite les gens de talent à rester à Halifax?



**M. Michael Johnston:** Je leur ai en fait posé la question. Une des choses qui les encourage à rester, c'est le travail. Nous faisons du travail vraiment intéressant pour nos clients, et les employés peuvent en être fiers et en parler à leur entourage. Il y a aussi la qualité de vie. Je crois qu'avec l'entreprise, nous avons travaillé très fort pour permettre aux employés de profiter de la qualité de vie qu'offre la région. Nous ne travaillons pas tous les soirs ni toutes les fins de semaine. Nous sommes en Nouvelle-Écosse, là où les gens peuvent aller faire du canot en soirée. Nous avons tâché de monter l'entreprise, de fixer nos prix et de gérer nos activités en conséquence, de façon à pouvoir attirer des employés, à leur permettre de faire une bonne journée de travail et d'être fiers de ce qu'ils ont accompli, puis d'aller profiter de l'environnement qu'offre la Nouvelle-Écosse.

Nous avons beaucoup voyagé à l'étranger. Je n'ai jamais entendu de commentaires négatifs à propos de notre coin de pays; il est attrayant. Les clients veulent visiter nos installations pour comprendre pourquoi nous avons des employés aussi fidèles. Notre taux de roulement est à peu près inexistant. Nous n'avons jamais congédié personne.

Nos employés sont loyaux envers la région et envers la compagnie, parce qu'ils sont bien traités — du moins, on le croit. Nous avons travaillé fort en ce sens.

**M. Kennedy Stewart:** J'aime comparer les deux endroits. À Burnaby, certains dirigeants d'entreprise disent que les employés partent en raison du prix élevé des logements, alors on mise sur les crédits d'impôt et les politiques gouvernementales de ce genre, mais il me semble qu'une partie de la solution doit être locale et que ce qui se passe dans les villes est aussi important.

Personne ne se plaint de cela chez vous? Je sais que le prix des logements n'est pas aussi élevé à Halifax qu'à Burnaby ou dans la région métropolitaine de Vancouver, mais est-ce aussi une préoccupation pour vos employés?

**M. Michael Johnston:** Pas vraiment. Le défi se situe plutôt au niveau de la disponibilité du transport en commun, de la masse critique. Nous avons eu des employés qui arrivaient de Toronto et qui sont partis parce qu'ils s'ennuyaient. Les gens ont peur de venir s'installer ici, parce qu'ils se disent que si les choses ne fonctionnent pas avec TeamSpace, il n'y aura pas d'autres possibilités d'emploi pour eux à Halifax. Ils ont déménagé ma famille. Je ne pense pas que ces rumeurs soient fondées, mais ce sont certainement des choses avec lesquelles nous devons composer.

Une fois installés, je crois que nos employés sont très heureux. Quand nous perdons des gens de talent — les rares fois où cela se produit —, c'est parce que d'autres entreprises de la région les ont approchés. Bon nombre des entreprises d'ici sont axées sur l'exportation; nous desservons tous des clients externes. L'argent est l'argument premier utilisé pour faire du maraudage, alors si des employés partent, c'est parce qu'une autre entreprise leur a offert une augmentation de salaire de 10 000 \$.

**M. Kennedy Stewart:** Monsieur le président, combien de temps me reste-t-il?

**Le président:** Vous avez 40 secondes.

**M. Kennedy Stewart:** Rapidement, M. Regan a abordé le sujet, mais j'aimerais savoir si vous avez des initiatives à proposer pour que le gouvernement fédéral puisse vous aider à prendre de l'expansion.

**M. Michael Johnston:** J'ai bien aimé cette idée des services qui m'aideraient à faire comprendre à mes clients en quoi consistent les

services que nous offrons. Les clients peuvent louer une infrastructure d'informatique en nuage, mais ils ont besoin d'un fournisseur de services qui les aidera à la mettre en place et à en comprendre l'utilisation. C'est certainement utile pour moi.

Oui, il serait sans doute utile de clarifier les crédits d'impôt aux industries de façon à ce qu'ils soient appliqués de plus uniformément. Toute aide en ce sens serait certainement la bienvenue sur la côte Est.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Johnston et monsieur Stewart.

Et en passant, M. Regan n'a jamais l'air de s'ennuyer ici, au comité.

La parole est maintenant à Mme Gallant, pour cinq minutes.

**Mme Cheryl Gallant (Renfrew—Nipissing—Pembroke, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je m'adresse au témoin. Vous avez indiqué fournir des services à l'industrie aérospatiale et peut-être à l'industrie de la défense. Quels types de services offrez-vous à ce secteur?

**M. Michael Johnston:** Nous offrons principalement des services de développement des médias et de logiciels. Nous faisons surtout affaire avec les entrepreneurs principaux qui ont des contrats de défense et qui ont des obligations compensatoires à remplir en matière de RIR. Nous faisons du développement d'applications graphiques 3D ou de didacticiels en ligne, ce genre de choses, y compris Unity 3D, du développement mobile pour une simulation exécutable à partir d'un appareil mobile. C'est le type de projets que nous entreprenons. Les services ressemblent beaucoup à ceux qu'on offre aux clients médias, mais dans ce cas-ci, ils s'adressent à des entrepreneurs principaux dans l'industrie aérospatiale et l'industrie de défense.

● (1610)

**Mme Cheryl Gallant:** Qu'est-ce que les Xpages?

**M. Michael Johnston:** Les Xpages sont en fait un cadriciel développé par IBM. Il permet l'utilisation d'une application Web frontal JavaScript afin de créer une page Web plus structurée pour communiquer avec d'autres.

**Mme Cheryl Gallant:** Fournir le service utilisant des applications Xpages...

**M. Michael Johnston:** Pardon, pourriez-vous répéter? Je n'ai pas entendu le début.

**Mme Cheryl Gallant:** Je revenais seulement sur les différentes utilisations des Xpages auxquelles votre entreprise fait référence. Offrez-vous à vos clients des services utilisant ce cadriciel?

**M. Michael Johnston:** C'est exact. Par exemple, pour le cadriciel Xpages d'IBM, si le client investit dans une infrastructure de serveur secondaire, nous allons à partir de là développer les applications faites sur mesure pour lui en plus de cette technologie, comme un système de gestion de l'apprentissage, un outil de collaboration opérationnel ou un système de flux des travaux.

**Mme Cheryl Gallant:** Vous avez dit qu'il y a des programmes provinciaux d'aide à l'industrie des médias numériques et des jeux vidéos.

Pourriez-vous nous les décrire?

**M. Michael Johnston:** Ici, en Nouvelle-Écosse, le ministère des Finances provincial administre un crédit d'impôt pour les médias numériques. On l'appelle crédit d'impôt pour les multimédias numériques, mais il vise en fait le développement de jeux vidéo. C'est un crédit axé sur la main-d'oeuvre qui permet de réclamer des dépenses relatives au personnel, d'alléger le fardeau des coûts indirects et de couvrir certains frais de commercialisation pour un projet admissible, qui est en fait un jeu vidéo autonome. Il doit satisfaire à certains critères d'interactivité et d'adaptabilité. Il y a toute une série de lignes directrices que nous devons respecter. Si le projet est admissible, et que le ministère l'approuve, il est possible d'obtenir un certain pourcentage de crédits d'impôt pour la main-d'oeuvre.

**Mme Cheryl Gallant:** Avec les programmes en nuage qu'utilisent certaines entreprises, on dirait que le temps de réponse est plus long pour passer d'une page à l'autre, ou d'une section de l'application à une autre.

Dans les jeux vidéo, j'imagine que les applications doivent le plus possible être en temps réel. Comment faites-vous pour éviter les décalages comme ceux qu'on constate dans bien d'autres applications en nuage?

**M. Michael Johnston:** Oui. Pour les jeux que nous concevons, les installations client locales n'utilisent les services en nuage que lorsque le temps de réponse importe peu. Les jeux sont exécutés à partir de l'appareil mobile, et seuls les meilleurs scores ou les publications de données sur Facebook sont envoyés dans le nuage. Pour ce genre de choses, ce n'est pas très grave si le temps de réponse est plus lent d'une demie seconde. Vous avez tout à fait raison, par contre, pour les applications en ligne des consoles de jeux, comme Xbox Live, un délai d'un millième de seconde peut faire toute la différence. Nous ne produisons pas tellement de ce genre de jeux.

De ce côté, nous nous consacrons davantage au développement d'outils de transmission vidéo. Nous produisons beaucoup de lecteurs vidéo pour des clients médias qui veulent absolument éviter les décalages lors de la diffusion en continu de vidéos, de vidéos de musique, d'événements en direct ou de cérémonies de remise de prix. Nous développons beaucoup d'outils qui peuvent s'adapter à la bande passante disponible et décomposer les paquets pour ne transmettre qu'une image sur deux — des choses qui permettent de composer avec les limites de la bande passante aux différents emplacements client.

**Le président:** Merci beaucoup, madame Gallant et monsieur Johnston.

La parole est à M. Harris, pour cinq minutes.

**M. Dan Harris:** Merci.

Je vais en profiter pour revenir à ma question de tout à l'heure, puisque nous n'avons pas pu terminer.

Je remarque que vous avez noté certaines questions.

Avez-vous encore celle que je vous ai posée concernant les jeux vidéo et ce qui pourrait être fait au niveau fédéral? Nous n'avions pas eu le temps d'entendre votre réponse.

**M. Michael Johnston:** C'est vrai. Vous parliez des annonces faites à l'exposition E3, n'est-ce pas?

•(1615)

**M. Dan Harris:** Oui. Les développeurs canadiens de jeux vidéo semblent mener des affaires prospères. Comment pouvons-nous maintenir cela et aider cette industrie à prendre de l'expansion? Si je

pose la question, c'est qu'il y a des centres névralgiques dans ce domaine déjà à Toronto, à Montréal et à Vancouver, et que d'autres sont en train de s'établir à Edmonton et à Winnipeg. Avec une entreprise comme la vôtre à Halifax, comment pouvons-nous faire en sorte que cela se poursuive?

**M. Michael Johnston:** Je pense qu'on en a parlé un peu. Nous avons été le fer de lance de quelques-uns des projets annoncés à l'exposition E3 par l'Association canadienne du logiciel de divertissement. Nous connaissons bien ce groupe et nous avons pris part à ce sondage, alors les résultats reflètent en partie l'information que nous avons soumise dans le cadre de ce processus.

J'aime croire que les secteurs comme celui des jeux vidéo sont annonciateurs en quelque sorte des prochains développements dans l'industrie du divertissement et des TI au Canada. Les compétences requises pour développer des jeux vidéo sont les mêmes que pour concevoir des sites Web, des applications dans le domaine de la santé, des outils de RH, des applications d'apprentissage organisationnelles et des logiciels de simulation militaire. Le monde de la technologie est symbiotique. J'emploie le même type de personne, et parfois la même personne, pour différents types de projets, parce que la technologie est facilement transférable.

Je crains que si nous n'arrivons pas à garder des gens de talent au pays, bien des secteurs vont en souffrir, et pas seulement celui des jeux vidéo. C'est un secteur attrayant. Les gens comprennent de quoi il s'agit. Des crédits d'impôt sont offerts pour favoriser l'expansion de cette industrie. Je pense que si nous l'utilisons comme baromètre et que nous nous permettons d'attirer et de fidéliser des gens de talent pour faire croître ce secteur, cela aura une grande incidence sur le reste de l'économie. Qu'il s'agisse d'un programme administré au niveau provincial comme en ce moment — pas aussi efficacement qu'il pourrait l'être, dois-je ajouter —, ou d'une initiative fédérale, je serais certainement prêt à en discuter plus longuement.

Je crois que les autres enjeux nationaux, comme celui d'attirer des gens de talent en général et l'immigration, sont bien plus complexes. Si auparavant j'embauchais quelques personnes par année à l'étranger — deux, trois ou quatre —, je ne le fais plus depuis deux ans, parce que le processus est tout simplement trop long et coûteux. Il y a aussi beaucoup de changements dans les règlements sur le droit d'auteur et dans les ententes sur l'utilisation des marques de commerce, ce qui entraîne une certaine confusion, et le processus et les coûts d'enregistrement posent aussi problème. Plus nous concevons nos propres jeux originaux, plus il devient difficile de comprendre le processus d'enregistrement des marques de commerce et de protection de la propriété intellectuelle à l'échelle mondiale, sans compter que c'est cher et un peu décourageant. Alors de l'aide de ce côté serait certainement la bienvenue également.

**M. Dan Harris:** C'est drôle que vous parliez du droit d'auteur, des marques de commerce et de la propriété intellectuelle, car notre dernière étude portait sur la propriété intellectuelle, et le comité étudiera ensuite le projet de loi sur le droit d'auteur et les marques de commerce, qui a été approuvé en deuxième lecture très tard hier soir. Avec un peu chance, nous allons nous y mettre mardi.

J'ai fait référence à la stratégie sur l'économie numérique plus tôt, mais nous n'avons pas vraiment pu en parler. Pensez-vous que le Canada manque de vision stratégique pour l'économie numérique, et que nous devrions insister pour établir une vision qui reflète la position que nous voulons prendre et ce que nous voulons en faire?

**M. Michael Johnston:** Sans vouloir insister, je dirais que l'économie numérique touche à tous les secteurs de l'économie nationale. Trouvez-moi une entreprise de nos jours qui n'a pas de système de facturation, de système de courriel en nuage, d'ordinateurs portables, de tablettes et de téléphones intelligents. Elles ont besoin de gens qui savent comment en tirer pleinement profit. Je pense qu'en l'absence d'une stratégie nationale qui permettrait de mettre ce secteur de l'avant, de structurer et de rentabiliser le tout, et de faire en sorte que les entreprises comprennent, pas seulement les entreprises comme la mienne... La technologie, j'en mange, et c'est ce que nous faisons à longueur de journée. J'embauche des gens qui pourraient démonter une console Xbox les yeux fermés, mais pour bien des entrepreneurs, la technologie n'est pas leur tasse de thé. Cependant, ils n'ont pas le choix d'investir dans ce secteur pour prendre de l'expansion. Oui, s'il est possible d'aider tous les secteurs de notre économie à comprendre comment appliquer les TIC de façon plus créative et économique, je pense que ce sera avantageux pour tout le monde.

**M. Dan Harris:** Merci, et oui, mon temps est écoulé.

Comme je suis moi-même issu du secteur des TIC, je suis sympathique à votre cause.

• (1620)

**Le président:** Merci.

Monsieur Carmichael, vous avez cinq minutes.

**M. John Carmichael (Don Valley-Ouest, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci de votre exposé, monsieur Johnston.

J'aimerais revenir sur une partie de votre déclaration préliminaire. Je connais une entreprise technologique qui a été fondée à Calgary, mais qui a déménagé la majeure partie de ses installations à Terre-Neuve. Le propriétaire a trouvé que, mis à part le mode de vie — et vous avez abordé cet aspect comme étant le prix à payer pour faire des affaires —, les gens sont plus facilement disponibles et plus concurrentiels. Il considère qu'il valait la peine de profiter de certains des avantages accordés dans cette province.

Mon collègue a parlé des divers réseaux et plateformes numériques dans beaucoup de grandes villes au pays. Premièrement, que faites-vous pour que vos produits demeurent concurrentiels avec les autres produits similaires sur le marché, notamment à Toronto, à Montréal, à Winnipeg et à Edmonton?

Deuxièmement, j'aimerais comprendre votre secteur un peu mieux. Vous fournissez des compétences très pointues partout dans le monde — certainement d'un bout à l'autre de l'Amérique du Nord. Vos produits sont hautement spécialisés et, d'après ce que j'ai compris de votre exposé, vous mettez sur le marché un produit tout à fait unique. Je ne sais pas si ce que je viens de dire est juste ou fondé. Quoi qu'il en soit, pourriez-vous nous parler un peu de la concurrence au Canada?

**M. Michael Johnston:** Honnêtement, d'une certaine manière, je pense que j'ai essayé d'éviter cet aspect en ciblant des clients étrangers. Nous faisons concurrence avec d'autres entreprises canadiennes lorsque nous soumissionnons à des projets de nos clients américains et européens. Nous avons perdu deux ou trois contrats qui ont été octroyés à d'excellentes entreprises.

Pardon?

**M. John Carmichael:** Voilà ce à quoi je faisais référence, ces autres entreprises canadiennes qui vous font concurrence.

**M. Michael Johnston:** À mon avis, de bien des manières, nous suivons tous la même tendance au pays. Personne ne peut être gagnant sur le plan du prix à l'échelle mondiale, alors nous misons sur les compétences spécialisées que nous pouvons offrir.

Beaucoup de nos concurrents ne fabriquent pas de produit fini. Nous sommes des fournisseurs de compétences spécialisées dans la chaîne d'approvisionnement. Par exemple, j'ai mis au point une plateforme de transmission vidéo pour un client, mais, en définitive, c'est le dernier fabricant de la chaîne qui y appose son étiquette et qui le vend à ses clients.

Je suis en concurrence avec beaucoup d'entreprises canadiennes qui développent des produits semblables aux nôtres. Nous trouvons un créneau spécialisé et, parfois, nous pouvons établir des partenariats, d'autres fois, il faut reconnaître que nous nous faisons directement concurrence. Soyons réalistes: nous payons des salaires similaires, nous utilisons des technologies similaires et nous parlons le même langage.

De bien des manières, oui, nous nous faisons directement concurrence. Or, parfois, tout ce qui compte vraiment, ce sont les compétences spécialisées que nous offrons et les deux derniers projets que nous avons réalisés. La plupart de nos clients perspicaces ne s'intéressent qu'à nos dernières réalisations qui leur permettront de faire avancer leur entreprise.

**M. John Carmichael:** De toute évidence, vous êtes un entrepreneur, vous avez remporté du succès, vous avez une main-d'œuvre hautement spécialisée et vous savez où vous vous situez dans la chaîne alimentaire, si vous voulez, quand vous vous faites concurrence sur le marché. Par conséquent, ai-je raison de dire que, selon votre emplacement, certains seraient plus susceptibles de vous faire directement concurrence, ou alors pourriez-vous déménager n'importe où?

En d'autres mots, l'emplacement géographique ne compte pas. Maintenant, nous faisons de l'infonuagique. Nous utilisons une nouvelle technologie beaucoup plus avancée. Ce qui me frappe, c'est que, peu importe où une entreprise se trouve, elle est portable et concurrentielle, mis à part le coût des infrastructures et son emplacement.

**M. Michael Johnston:** Oui et non, honnêtement.

Nous comptons deux secteurs d'activités. D'une part, nous fabriquons des produits originaux, des jeux qui sont notre propriété intellectuelle, alors dans ce sens, oui, je suis tout à fait d'accord avec vous. Nous choisissons les infrastructures que nous utilisons en fonction des coûts, peu importe où nous les trouvons.

D'autre part, nous sommes un fournisseur de services, et ce qui nous a permis de réussir, c'est la qualité de nos effectifs — qui ne sont pas faciles à déplacer. Il s'agit là d'une valeur ajoutée canadienne tout à fait unique, que je n'ai jamais vue ailleurs au monde. Nos employés sont prêts à faire un effort supplémentaire, ils réfléchissent vite et posent les bonnes questions; ils sont bien instruits, peuvent résoudre des problèmes et, de plus, ils le font avec le sourire et en faisant preuve de loyauté à l'égard des clients — parfois même plus qu'à mon égard. Nos employés sont un facteur clé de notre réussite. Ce sont eux qui nous permettent de soutenir la concurrence.

• (1625)

**Le président:** Le temps est écoulé.

Passons maintenant à vous, madame LeBlanc. Vous avez cinq minutes.

[Français]

**Mme Hélène LeBlanc (LaSalle—Émard, NPD):** Bonjour, monsieur Johnston. C'est pour moi un plaisir de vous parler de la belle province de la Nouvelle-Écosse.

Mon père est né en Nouvelle-Écosse. J'ai donc eu la chance d'y aller pendant mes étés. J'ai également étudié en Nouvelle-Écosse. Curieusement, je connais moins Halifax, parce que mon père vient du Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse. Je sais que la Nouvelle-Écosse est parsemée de merveilleux villages qui longent la côte. Ce sont de très beaux villages.

D'après votre expertise, qu'en est-il de l'accès à Internet dans ces villages, surtout du point de vue des petites et moyennes entreprises? Ces villages comptent effectivement plusieurs petites et moyennes entreprises qui oeuvrent dans diverses sphères d'activité telles que la pêche et le tourisme.

Plusieurs de vos clients sont-ils situés en Nouvelle-Écosse ou dans les Maritimes? Pouvez-vous nous dresser un portrait de la situation du point de vue de l'accès à Internet, des coûts engendrés et du niveau de connaissances informatiques des petites et moyennes entreprises?

Merci.

[Traduction]

**M. Michael Johnston:** Je n'ai peut-être pas de réponses très concrètes à vous donner à ce sujet. La plupart de nos clients se situent à l'extérieur de la région et sont de grandes sociétés internationales, dans de grandes agglomérations. Pour ma part, je suis revenu dans la région il y a 13 ans — soit l'âge de mon premier-né —, et il était impossible d'avoir une connexion Internet dès qu'on se trouvait à 15 minutes de Halifax. Voilà quelle était la situation il y a une douzaine années. Cela nous a presque poussé à reprendre la route vers Toronto avant de défaire nos cartons. En fin de compte, il n'y a pas très très longtemps, nous avons installé une antenne parabolique, ce qui était compliqué. Voilà quelque chose que nous tenons pour acquis de nos jours.

Je sais que dans certaines régions de la Nouvelle-Écosse, il est difficile d'avoir accès à Internet; pourtant, à mon avis, c'est absolument essentiel. Il est inconcevable de penser que, à l'heure actuelle, certains coins de la province n'aient pas accès à Internet haute vitesse.

[Français]

**Mme Hélène LeBlanc:** J'aimerais soulever un autre point, monsieur Johnston, puisque vos réponses sont toujours très bonnes et très détaillées.

On a récemment appris que la fameuse vente aux enchères du spectre de 700 MHz serait reportée en janvier 2014. Cela aura-t-il des répercussions sur votre entreprise?

En fin de compte, le spectre de 700 MHz, c'est ce qu'on considère comme la *beachfront property* de la large bande, puisqu'il permet de traverser des obstacles et de desservir de plus grandes régions.

[Traduction]

**M. Michael Johnston:** Non, pas sur les services directs que je fournis dans le secteur des médias. Cela finira peut-être par avoir des répercussions indirectes, mais pas directes.

Sur le plan des projets de jeux vidéos auxquels je travaille et de notre propriété intellectuelle originale, oui, je pense qu'il y aura des répercussions. Presque chaque projet auquel nous soumissionnons a une composante portable. Chaque jeu que nous créons doit d'abord être portable. La demande d'accès Internet portable est extrêmement forte. La largeur de bande utilisée, les coûts et la concurrence vont monter en flèche dans ce secteur. Le nombre d'appareils augmentent de façon exponentielle et leurs fonctionnalités aussi. Nous avons besoin d'une grande largeur de bande pour demeurer pertinents sur ce marché, beaucoup plus que quiconque à l'heure actuelle.

[Français]

**Mme Hélène LeBlanc:** Comme mon confrère en a un peu parlé, on attend toujours l'avènement d'une stratégie numérique pour le Canada. On parle d'une stratégie de l'économie numérique, parce que notre étude porte en fait sur l'adoption des technologies par les petites et moyennes entreprises. On voit cela comme une façon de faire prospérer notre économie.

Selon vous, le Canada devrait-il se doter d'une stratégie numérique, comme l'ont fait plusieurs pays de l'OCDE? Une telle stratégie donnerait les grandes orientations et permettrait un plus grand accès à Internet dans les régions. Un tel déploiement permettrait de mettre en avant des programmes qui pourraient aider les petites et moyennes entreprises comme la vôtre à offrir encore plus de services et à croître.

• (1630)

[Traduction]

**Le président:** Je vous prierais d'être très, très bref, monsieur Johnston.

**M. Michael Johnston:** Oui, bien sûr. Comme je l'ai mentionné plus tôt, jusqu'à un certain point, toutes les entreprises de tous les secteurs utilisent les technologies de l'information. Plus les entrepreneurs auront facilement accès aux services infonuagiques et aux autres technologies qui les aideront à stimuler leurs activités commerciales, plus ils seront en mesure d'être novateurs, d'améliorer leur efficacité et de prendre de l'expansion. Vous savez...

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Johnston. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de nous parler aujourd'hui. Je regrette d'avoir insisté sur le fait que personne ne dépasse son temps de parole. Nous vous remercions d'avoir été parmi nous et de nous avoir donné des réponses détaillées et instructives.

Chers collègues, nous allons faire une courte pause, après quoi nous poursuivrons à huis clos pour discuter des affaires du comité.

[La séance se poursuit à huis clos.]







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

---

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

---

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>