



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

# **Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires**

---

OGGO • NUMÉRO 010 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 18 octobre 2011**

—  
**Président**

**M. Pat Martin**



## Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 18 octobre 2011

•(1535)

[Traduction]

**Le président (M. Pat Martin (Winnipeg-Centre, NPD)):** La 10<sup>e</sup> réunion du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires de la 41<sup>e</sup> législature est ouverte.

Aujourd'hui, nous sommes réunis pour étudier l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises et du programme canadien pour la commercialisation des innovations.

Nous accueillons aujourd'hui des témoins, dont Monica Preston, présidente d'AMITA Corporation. Bonjour.

Nous accueillons également Lianne Ing, vice-présidente de Bubble Technology Industries Inc., qui n'est pas encore arrivée. Mais nous avons M. Karna Gupta, président et directeur général de l'Association canadienne de la technologie de l'information. Soyez le bienvenu, monsieur Gupta.

Avant de commencer, monsieur McCallum, vous avez une question.

**L'hon. John McCallum (Markham—Unionville, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Avant que vous invitiez les témoins à prendre la parole, j'aimerais lire un avis de motion:

Que le Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires mène une étude sur la communication de données économiques sensibles aux fonctionnaires, aux ministres et au personnel ministériel par Statistique Canada avant leur publication, qu'il se penche sur l'effet d'une telle communication sur la confiance des marchés, vu la possibilité que ces données servent à des fins personnelles avant leur publication, et qu'il fasse rapport à la Chambre de ses conclusions.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci.

Je pense que vous savez, monsieur McCallum, qu'il n'est aucunement possible de débattre d'un avis de motion; alors, nous allons simplement le classer pour étude ultérieure.

Bonjour, madame Lianne Ing. C'est un plaisir de vous avoir parmi nous. Nous étions sur le point de commencer la déclaration liminaire des témoins et ensuite, nous passerons aux questions.

Aimeriez-vous suivre un ordre particulier? Peut-être que Monica Preston, présidente d'AMITA Corporation, serait première en lice. Ce serait un point de départ.

**Mme Monica Preston (présidente, AMITA Corporation):** Certainement, il n'y a pas de problème.

Bonjour à tous. Je m'appelle Monica Preston. Je suis président d'AMITA Corporation et une des trois propriétaires d'AMITA et WorldReach Software, qui est une filiale d'AMITA Corporation.

J'aimerais d'abord remercier le comité de m'avoir invitée ici aujourd'hui. C'est un honneur de comparaître devant vous et de vous offrir mon aide de quelque façon que ce soit.

AMITA Corporation est une entreprise qui oeuvre dans le domaine de la sécurité publique et de la gestion des urgences; elle offre des solutions logicielles commercialisées et novatrices, des services de technologie de l'information et une expertise dans les programmes de recherche et développement.

AMITA est une entreprise canadienne créée en 1991 qui, à ses débuts, comptait trois employés. L'entreprise a grossi avec le temps. Je suis fière de dire que nous avons maintenant plus de 85 employés. AMITA a pu connaître son succès international grâce à une vision solide et à des travailleurs canadiens acharnés.

L'aide du gouvernement du Canada est essentielle, non seulement pour notre entreprise, mais pour toutes les petites et moyennes entreprises. L'expérience de mon entreprise avec le Bureau des petites et moyennes entreprises et le programme canadien pour la commercialisation des innovations a été positive. À l'heure actuelle, nous sommes en train de terminer le travail de conclusion de marché lié à notre sélection en « première étape » du PCCI, et notre expérience avec les processus de demande et d'approvisionnement s'est, elle aussi, révélée positive.

Le processus du PCCI est très simple. Les attentes à l'égard des entreprises sont énoncées très clairement. Ce programme nous a également donné un incitatif direct pour apporter un nouveau produit sur le marché.

Une chose que j'aimerais que le comité prenne en considération dans le cadre de la présente étude d'efficacité, c'est l'effet énorme que l'appui du gouvernement du Canada peut avoir sur une petite ou moyenne entreprise. AMITA en est la preuve.

En 1998, notre entreprise a commencé à commercialiser un produit pour la gestion consulaire. Il a été conçu pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et cette solution a été déployée au Canada et, aujourd'hui, elle est utilisée dans toutes les ambassades et missions canadiennes dans le monde.

Nous avons eu de la chance à ce moment-là que notre parrain et champion au MAECI nous ait appuyés et endossés auprès d'autres pays qui se sont informés au sujet de notre entreprise et de nos produits. Sept pays utilisent maintenant notre produit WorldReach.

Une entreprise comme AMITA possède de nombreuses innovations qui en sont à l'étape de précommercialisation. Pour passer à l'étape de la commercialisation, un élément clé pour les ventes futures, c'est une solide référence du gouvernement du Canada. Dans la situation que nous avons vécue avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, nous avons eu cet appui et cela nous a aidés à faire croître notre entreprise et à créer plus d'emplois pour les Canadiens ce qui, en retour, a renforcé l'économie canadienne.

À mon avis, les petites et moyennes entreprises constituent une partie importante d'une économie en santé. L'appui direct du gouvernement aux petites et moyennes entreprises, par l'intermédiaire de programmes et de bureaux gouvernementaux comme le PCCI et le Bureau des petites et moyennes entreprises, aura pour effet de contribuer à une économie canadienne plus durable et en meilleure santé.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup, madame Preston. C'était très intéressant.

La suivante dans notre ordre du jour est Mme Lianne Ing, de Bubble Technology Industries inc. Êtes-vous prête à donner votre exposé, madame Ing?

**Mme Lianne Ing (vice-présidente, Bubble Technology Industries inc.):** Oui. Merci.

Bonjour, monsieur le président et membres du comité. Merci de m'avoir invitée devant vous aujourd'hui pour parler de l'expérience de notre entreprise concernant le programme canadien pour la commercialisation des innovations.

Je vais d'abord dire un mot au sujet de notre entreprise. Bubble Technology Industries a été fondée en 1988 et son siège social est situé dans la région rurale de Chalk River, petite ville située à environ deux heures à l'ouest d'Ottawa.

Nous sommes une entreprise plutôt unique qui compte 50 employés, qui appartient entièrement à des intérêts canadiens et qui offre des produits, des services et de la recherche principalement dans les domaines de la détection des rayonnements et des explosifs.

Bien que nous soyons une petite entreprise, nous avons un grand rayonnement. Nous avons plus de 400 clients dans 25 pays différents et nous avons mené plus de 100 programmes de recherche pour des clients de partout dans le monde et d'ici, au Canada. Notre technologie a été utilisée pour protéger des personnes et les infrastructures dans de nombreux grands événements, dont l'inauguration présidentielle américaine, le Super Bowl, les Séries mondiales et les Olympiques. Nos détecteurs de rayonnements ont été utilisés au Japon pour protéger les travailleurs dans les efforts récents de sauvetage de la centrale électrique de Fukushima. Notre technologie a été embarquée à bord d'une douzaine de missions spatiales pour appuyer la recherche visant à protéger les astronautes des dangers des rayonnements et elle est également utilisée pour protéger les membres d'équipage de sous-marins nucléaires déployés en mer.

Ces réalisations ont été rendues possibles grâce à une équipe exceptionnelle de gens avec qui j'ai l'honneur de travailler. Notre personnel a une formation et des compétences très poussées, une expertise multidisciplinaire en science, en génie et dans la fabrication. La base de notre succès, c'est notre capacité de faire jaillir une idée et ensuite, de lui faire franchir toutes les étapes de la recherche, du développement, de la production et du déploiement.

Nous avons pris connaissance de l'existence du programme pilote PCCI en septembre 2010, au moment où le Bureau des petites et moyennes entreprises a lancé cette initiative. À ce moment-là, nous avons évalué notre portefeuille de technologies et présenté une proposition en novembre 2010 pour un dos-d'âne détecteur de rayonnements dont le développement avait été assuré par le biais d'un investissement interne de l'entreprise, mais qui n'avait pas encore été commercialisé. Plus particulièrement, cette technologie s'inscrivait dans le secteur prioritaire « sécurité et protection » du PCCI en mettant à la disposition des autorités une méthode efficace

et facile à utiliser pour déceler la présence de matières radioactives dans les véhicules. En février 2011, nous avons reçu un avis indiquant que notre proposition avait été choisie pour faire partie du bassin de propositions présélectionnées.

Comme vous l'avez entendu dire antérieurement, une innovation sélectionnée dans le cadre du PCCI doit ensuite être jumelée à un ministère fédéral chargé de la mise à l'essai, qui représente un utilisateur final potentiel de l'innovation. Nous avons eu de la chance du fait que plusieurs ministères fédéraux ont manifesté leur intérêt pour cette technologie. En fin de compte, nous avons été jumelés à la GRC comme organisme chargé de la mise à l'essai. À l'heure actuelle, nous avons terminé les discussions contractuelles nécessaires avec TPSGC et nous prévoyons que l'attribution du contrat se fera prochainement.

Le projet lui-même sera d'une durée de 15 mois et comprend la mise à l'essai des prototypes initiaux par la GRC de manière à obtenir une certaine rétroaction rapide de l'utilisateur final sur la technologie. Nous allons utiliser cette rétroaction pour déterminer les modifications à apporter à la conception du produit et les intégrer au besoin, et la GRC aura ensuite la possibilité d'évaluer les prototypes au cours d'une deuxième phase d'essais pour s'assurer que la technologie répond à ses besoins opérationnels.

À titre d'entreprise qui vit essentiellement de l'exploitation de l'innovation et de la technologie, nous avons constaté depuis de nombreuses années qu'au Canada, il y avait un manque de financement entre les étapes de la recherche et de la commercialisation. Le Canada possède un certain nombre de programmes qui encouragent la recherche; cependant, un grand nombre de ces programmes s'arrêtent avant que la technologie soit effectivement exploitée commercialement et, plus important encore, avant que la technologie ait effectivement été transférée à l'utilisateur qui en a besoin.

Dans notre industrie particulière, qui est axée sur les applications dans le domaine de la défense et de la sécurité, l'absence de programmes de financement pour faire franchir à la technologie la dernière étape du processus signifie qu'il y a des premiers intervenants et du personnel militaire qui ne peuvent profiter des avantages des derniers progrès technologiques aussi rapidement qu'ils le pourraient.

De plus, le manque de financement signifie que le Canada ne profite pas de tous les avantages économiques liés à la commercialisation de la technologie, y compris la création d'emplois hautement qualifiés et les avantages liés à des exportations commerciales vigoureuses.

De notre point de vue, la création du programme canadien pour la commercialisation des innovations est un pas dans la bonne direction. Il reconnaît l'importance de soutenir les innovations jusqu'à ce qu'elles soient rendues sur le marché et il permet d'établir un contact entre les entreprises et les ministères fédéraux, qui peuvent fournir une rétroaction utile sur des produits nouveaux et peuvent servir d'acheteurs capables de fournir des références à l'appui des efforts de vente internationaux.

Nous espérons sincèrement que le PCCI pourra survivre et prendre encore plus d'ampleur. À l'heure actuelle, il semblerait que la demande générée par ce programme dépasse largement les ressources disponibles. Typiquement, même une entreprise relativement petite comme la nôtre aura, en tout temps, plus d'une technologie dont l'exploitation commerciale pourrait être accélérée si les ressources étaient disponibles.

Au fur et à mesure que le programme évoluera, il faudra garder trois considérations clés à l'esprit: l'innovation demande du temps; la commercialisation aussi demande du temps; mais plus vite vous pouvez faire les deux, plus grand sera l'avantage concurrentiel.

Le temps de mise sur le marché est déterminant si nous voulons rivaliser efficacement sur la scène internationale, et le temps de mise sur le marché peut être accéléré lorsque les entreprises peuvent compter sur des programmes de financement efficaces, stables, pluriannuels pour appuyer l'exploitation de la technologie.

• (1540)

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion d'exprimer notre point de vue au sujet de ce programme. Je serai heureuse de répondre aux questions des membres du comité.

**Le président:** Merci, madame Ing. C'était très intéressant.

C'est maintenant au tour de M. Karna Gupta, de l'Association canadienne de la technologie de l'information.

**M. Karna Gupta (président et directeur général, Association canadienne de la technologie de l'information):** Merci, monsieur le président, et merci aux membres du comité, d'avoir invité l'ACTI à vous rencontrer cet après-midi afin de participer à l'étude de l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises et du programme canadien pour la commercialisation des innovations.

D'emblée, j'aimerais dire que l'ACTI donne son appui à ces deux initiatives.

Si vous ne le savez pas, l'ACTI est l'association nationale des entreprises de technologie. Nous avons pour membres plus de 300 entreprises au Canada. Certaines sont de grandes entreprises comme CGI, RIM, OpenText et Rogers, mais la très grande majorité d'entre elles sont des petites et des moyennes entreprises. À notre avis, ces entreprises sont d'une importance capitale pour notre industrie à maints égards. Elles représentent l'avenir des technologies de l'information et de la communication.

Le mandat de l'ACTI a toujours été de promouvoir l'environnement des politiques gouvernementales, de présider à la croissance véritable de notre industrie et du secteur du savoir en général. Notre mandat principal est de s'assurer que l'industrie des TIC est vigoureuse, innovatrice et concurrentielle; que l'on fait une utilisation plus rapide des outils de TIC permettant d'augmenter la productivité; que nous avons un régime d'affaires avec le secteur public qui est progressiste et équitable; que nous faisons la promotion de la santé en ligne; que nous avons un régime réglementaire intelligent et un bassin de talents en TIC qui est solide et concurrentiel.

J'espère qu'aujourd'hui, je serai capable de démontrer que le BPME et le PCCI permettent de faire progresser tous ces objectifs et d'assurer la promotion d'une industrie des TIC vigoureuse, innovatrice au Canada tout en appuyant la nécessité d'un régime d'affaires avec le secteur public progressiste et équitable.

En ce qui concerne le BPME, en 2005, ce bureau a été un des principaux contributeurs à l'important dialogue qui a eu lieu entre la communauté des fournisseurs de TIC et le gouvernement fédéral par l'intermédiaire des comités des affaires avec le secteur public de l'ACTI. Il a également participé à divers autres programmes et discussions que nous avons eus pendant cette année-là.

Il appuie notre conviction profonde que le régime d'approvisionnement du secteur public canadien doit jouer un rôle stratégique dans la promotion de l'ingéniosité canadienne au sein des petites entreprises et des entreprises naissantes. À notre avis, il joue un rôle essentiel pour s'assurer que le marché des TIC du secteur public,

d'une valeur de 7 milliards de dollars, est accessible à tous. En ce qui concerne le PCCI, c'est l'instrument clé qui permet au bureau de remplir son rôle dans le cadre du programme canadien pour la commercialisation des innovations prévu dans le budget de 2010.

Depuis le début de 2005, l'ACTI avait des discussions avec le gouvernement au sujet de la nécessité d'un programme. Lorsque le PCCI a été annoncé, il était clairement conçu comme un instrument de politique à l'appui de l'innovation plutôt qu'un instrument d'approvisionnement.

À notre connaissance, plusieurs entreprises ont participé à ce programme et en ont profité. Nous appuyons entièrement l'annonce faite en juillet, le deuxième avis de manifestation d'intérêt, et nous encourageons activement nos membres à participer à ce programme.

Je m'en voudrais de ne pas faire de commentaires à la suite de la publication du rapport Jenkins hier.

Mesdames et messieurs, on y précisait que le processus de commercialisation mène à de nouvelles innovations. Premièrement, évidemment, vous commencez avec une idée. Ensuite, vous appliquez le savoir d'un solide bassin de talents pour le développement d'un prototype et vous trouvez un client pour la mise à l'essai. Ensuite, vous prenez les enseignements tirés de ces essais et vous débutez le processus de commercialisation. À cette étape, vous avez besoin d'une injection de capitaux pour maintenir le projet en vie et poursuivre le processus. Et enfin, vous avez besoin d'un accès au marché local et au marché mondial.

La volonté du gouvernement canadien de jouer un rôle central dans ce processus par l'intermédiaire de programmes structurés est déterminant pour la petite entreprise. Il s'agit également d'une politique publique sage.

Je ne saurais insister davantage sur l'importance du PCCI aux yeux de l'ACTI. La seule recommandation que je pourrais formuler pour son amélioration serait d'en faire un élément permanent de la politique canadienne en matière d'innovation.

À cet égard, nous sommes d'accord avec le groupe d'experts dont le rapport a été rendu public hier. Son appui au PCCI et ses suggestions sur la façon de le renforcer méritent d'être soulignés ici.

L'ACTI considère sa relation avec le BPME comme très précieuse. L'an dernier, nous avons mis sur pied un programme ingénieux visant diverses petites entreprises. À cet égard, achatset-ventes. gc.ca, le programme gouvernemental, devient un des finalistes dans cette catégorie. Il établit la pratique exemplaire pour les entreprises de petite et moyenne taille qui se proposent de construire leur propre programme Web, des portails tournés vers l'extérieur.

• (1545)

En conclusion, je veux simplement réitérer l'appui solide de l'ACTI au Bureau des petites et moyennes entreprises. Nous nous sommes engagés à fournir tout l'appui dont il pourrait avoir besoin dans ses programmes et, si la chose est nécessaire, de faire des consultations actives pour en améliorer davantage l'efficacité.

Merci, monsieur le président.

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

Nous allons maintenant passer aux questions des membres du comité. Il y aura des tours de cinq minutes. Veuillez prendre note que cela comprend les questions et les réponses.

Nous commençons par Alexandre Boulerice, du parti de l'opposition officielle, le NPD.

Alexandre, vous avez la parole.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice (Rosemont—La Petite-Patrie, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président. Je remercie également nos invités d'être présents.

Je dois dire d'emblée, madame Ing, que si vous contribuez de quelque façon que ce soit au succès du Super Bowl, vous avez déjà toute mon estime et mon admiration. Je veux également dire que je suis très heureux du succès de votre petite entreprise. Je pense que ce succès n'est pas étranger à votre présence ici aujourd'hui.

J'aimerais prendre quelques minutes pour brosser un tableau plus large de la situation des innovations et de la recherche et développement au Canada. Selon les chiffres de l'OCDE, en 2008-2009, le Canada était le cancre de l'OCDE en ce qui concerne l'investissement direct en recherche et développement. Nos entreprises sont au dernier rang, ce qui a des conséquences sur le fait qu'on est à la traîne sur le plan du dépôt de brevets comparativement à nos concurrents de l'OCDE et sur le plan de l'obtention de doctorats.

Je veux aussi tracer un portrait plus large, qui dépasse ce que le Bureau des petites et moyennes entreprises peut faire et qu'on applaudit, évidemment. En effet, l'investissement des entreprises elles-mêmes en recherche et développement stagne depuis 2000. Il était à 1 p. 100 du PIB en 2000, avant de monter un peu à 1,3 p. 100 en 2001. Ensuite, il est redescendu jusqu'à 1 p. 100 en 2009.

Selon vous, que pourrait faire le gouvernement? Ne pourrait-il pas faire mieux sur le plan du soutien aux entreprises, mieux les aider à investir en recherche et développement et mieux les soutenir par des subventions directes en recherche et développement puisque notre pays est celui qui fait le moins bien à cet égard au sein de l'OCDE?

• (1550)

[Traduction]

**Le président:** Voulez-vous adresser cette question à un témoin en particulier?

[Français]

**M. Alexandre Boulerice:** Ma question s'adresse à la personne qui se sent à l'aise de dire comment elle verrait le gouvernement l'aider davantage, que ce soit sur le plan personnel ou sur le plan de l'ensemble des concurrents et collègues qui sont dans un domaine d'innovation au pays.

[Traduction]

**Mme Lianne Ing:** Deux des éléments clés sont le moment de la commercialisation et la prévisibilité du financement. L'une des choses que l'on peut continuer d'améliorer — il s'agit toujours d'un processus d'amélioration continue —, c'est de rationaliser les processus de sélection et d'achat pour nombre de ces contrats, tout en préservant la transparence et l'équité nécessaires dans le processus d'approvisionnement.

Lorsqu'une entreprise est capable de prévoir le moment où un contrat sera offert ainsi que les priorités du gouvernement pour les années à venir, elle peut faire des choix stratégiques quant à l'investissement de ses ressources. Cela serait très utile pour de nombreuses petites et moyennes entreprises.

**Mme Monica Preston:** Je suis d'accord. Tout le processus, depuis le moment où vous obtenez un contrat jusqu'au moment où vous pouvez le commencer, peut être très long, ce qui a d'énormes conséquences. Il est donc important de rationaliser certaines étapes, comme la signature des demandes d'approvisionnement et l'amorce du projet.

Autre élément important, il faut combler certaines lacunes, de façon à ce que le fonctionnaire moyen sache quand il peut ou non apporter son appui et dans quelles conditions il peut appuyer publiquement une entreprise canadienne. Je crois qu'il y a une certaine confusion à cet égard.

**M. Karna Gupta:** Mon commentaire découle d'une expérience de plus de 30 ans dans l'exploitation d'entreprises. Le plus grand problème de la petite entreprise est la commercialisation et la « productisation ». C'est à cette étape que le PCCI pourrait jouer un rôle immense en servant de premier client des nouvelles innovations qui se font dans notre pays. Ce serait une aide extrêmement précieuse. Ce ne sont pas les idées ou l'argent qui manquent, c'est le processus de commercialisation qui est souvent faible. Au moment où nous arrivons sur le marché, c'est déjà trop tard, et d'autres y sont déjà. Dans le cadre du processus d'approvisionnement, le PCCI et le BPME, qui font du gouvernement le premier client averti, favoriseront la croissance de la petite entreprise.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice:** D'accord.

J'en profite pour poser une dernière question à Mme Ing.

Vous avez déjà indiqué que le programme faisait bien les choses, mais qu'il y avait un manque de ressources. Vous avez rappelé que vous auriez probablement besoin d'un financement plus stable à moyen ou à long terme. De combien d'années parle-t-on? En vertu de quelle perspective pourriez-vous vous lancer dans un projet qui ne soit pas à court terme?

[Traduction]

**Mme Lianne Ing:** Lorsque je parlais du manque de ressources, je voulais dire que la demande semble très élevée alors que, au cours de sa première année d'existence, le projet pilote n'a pu financer qu'une douzaine de projets. Alors que le programme entre dans sa seconde année et que le gouvernement examine son avenir, nous espérons beaucoup qu'il puisse recevoir un financement supplémentaire et prévisible sur plusieurs années. Les entreprises pourraient alors planifier leurs appels de propositions annuels ou bisannuels et intégrer dans leur structure de programmation les cycles de la recherche, du développement et de la commercialisation.

• (1555)

**Le président:** Le premier intervenant pour le gouvernement est M. Ron Cannan.

**M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Je tiens tout d'abord à vous féliciter d'avoir été acceptés dans le Programme canadien pour la commercialisation des innovations, que l'on connaît aussi sous son acronyme PCCI. Les entrepreneurs canadiens attendaient ce programme depuis bien longtemps. Nous avons l'année des entrepreneurs, mais nous célébrons aussi la semaine de la petite entreprise. Nous félicitons donc que les propriétaires de petites entreprises. Comme mon collègue y a fait allusion, elles sont le moteur de notre économie.

J'ai déjà été dans les affaires et je sais ce que c'est que de se rendre compte qu'il reste beaucoup plus de mois que d'argent dans l'exercice et de chercher par quels moyens on va pouvoir verser les salaires. Et vous faites la fête lorsque les choses vont bien. C'est un peu comme avoir un rêve et en faire une réalité. Je vous applaudis pour l'innovation et la créativité dont vous faites preuve.

L'un des défis auxquels on a fait allusion est qu'au Canada, nous ne réussissons pas aussi bien que nous le devrions à commercialiser les concepts ou à faire passer un produit de l'étape du brevet à celle de la production, puis à celle de la rentabilité. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous menons cette étude, pour trouver des moyens de faire prospérer les petites et moyennes entreprises.

J'aimerais donc vous demander tout d'abord comment, d'après votre expérience du BPME et du PCCI, vous avez pris connaissance du projet et du programme. Est-ce que le processus de demande était lourd la première fois ?

**Mme Monica Preston:** À AMITA, nous en avons pris connaissance en passant en revue les types de programmes susceptibles de nous être utiles dans ce que nous faisons. Lorsque nous avons vu les exigences auxquelles il fallait satisfaire, nous avons trouvé qu'elles étaient très simples. Il s'agissait de questions auxquelles nous nous attendions. Nous avons dû, bien sûr, faire un peu de recherches pour y répondre, mais je ne crois pas qu'elles étaient excessives.

**Mme Lianne Ing:** Dans notre entreprise, nous avons entendu parler du PCCI de différentes façons. Certains contacts au gouvernement nous ont envoyé des courriels lorsque le programme a été annoncé, notamment sur le site Web des occasions de marchés fédéraux. Je pense donc que du point de vue des communications, l'annonce a été bien faite.

Comme nous avons pas mal de contrats avec le gouvernement, nous n'avons pas trouvé le processus de demande trop lourd. Nous avons bien compris le genre de questions qui étaient posées et qui ressemblaient assez à celles d'autres soumissions que nous avions présentées. Il se pourrait que le processus soit un peu intimidant pour une compagnie qui n'a jamais fait affaire avec le gouvernement du Canada, mais je pense que le bureau a très bien fait les choses en organisant de nombreuses séances d'information et en se mettant entièrement à la disposition de sa clientèle pour répondre aux questions.

**M. Ron Cannan:** Madame Preston, vous avez fait une remarque intéressante, à savoir que l'innovation prend du temps et que la commercialisation prend du temps. Quelle orientation pourrions-nous donc, à votre avis, donner à ces deux secteurs dynamiques pour accélérer le processus consistant à amener un produit sur le marché?

**Mme Monica Preston:** Quand je pense à notre expérience à AMITA et au produit de gestion consulaire que nous avons aujourd'hui, cela a été vraiment une bonne chose de pouvoir se recommander du gouvernement du Canada lorsque nous avons abordé d'autres pays, car nous savions que ce type de modernisation correspondait à un besoin. Ce produit protège les citoyens qui voyagent à l'étranger. Il permet de produire des passeports à l'extérieur du pays et de faire bien d'autres choses du genre. Ce n'était qu'une question de temps avant que d'autres pays ne le demandent. La communauté consulaire est étroitement unie. Le fait que le gouvernement canadien nous ait appuyé et qu'il se soit mis à notre disposition au cas d'autres pays auraient posé des questions sur le mode de fonctionnement ou demandé une rétroaction de notre part, a été très important. Cela est utile à l'étranger.

Au pays, ce qui est le plus difficile pour une petite compagnie, c'est d'essayer de prévoir le laps de temps qui s'écoulera avant d'obtenir un contrat et de pouvoir commencer à travailler, car elle doit planifier et gérer très bien ses ressources afin d'être rentable et d'avoir un potentiel de croissance. Si vous pouviez vous pencher sur les approvisionnements et sur les délais d'obtention des contrats pour les petites et moyennes entreprises — il s'agit d'une information que

l'on peut obtenir facilement —, nous vous en serions très reconnaissants.

Une fois que le contrat est en place, tout va très bien. La période difficile se situe entre le moment où le contrat est octroyé et celui où il est mis en place. Et cette période est probablement encore plus difficile pour les petites entreprises.

**Le président:** Il vous reste environ 15 secondes.

**M. Ron Cannan:** J'ai un bref commentaire qui n'intéresse que le secteur de la technologie. C'est un secteur important et croissant. Je représente la vallée de l'Okanagan, le « vignoble du silicium », comme nous aimons l'appeler. Quels sont les plus grands débouchés qui pourraient se présenter dans le secteur de la haute technologie? De quelle façon le Canada pourrait-il les stimuler ?

• (1600)

**M. Karna Gupta:** Le point le plus important serait d'aider les petites entreprises dans la phase de commercialisation. Cela supposerait au tout début l'acquisition d'un grand nombre de technologies de l'information et des communications. La plupart des jeunes compagnies ont de la difficulté avant d'avoir leur premier client. Lorsque les demandes sont faites, leurs premiers clients sont le gouvernement et les organismes du gouvernement dont elles peuvent ensuite se recommander, ce qui est tout à fait critique pour elles.

**M. Ron Cannan:** La période qui va de l'incubation à l'approvisionnement est cruciale.

**M. Karna Gupta:** C'est vrai.

**M. Ron Cannan:** Merci.

**Le président:** Merci, Ron.

L'intervenant suivant est Mathieu Ravignat, qui représente le NPD.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD):** Merci, monsieur le président. Je remercie tous les témoins de leur présence.

J'aimerais revenir de façon différente sur la question que mon collègue M. Cannan a abordée. Tout d'abord, avez-vous déjà fait affaire avec le gouvernement canadien? De plus, si vous n'avez jamais fait affaire avec le gouvernement canadien, quelles améliorations devraient être apportées au processus de demandes afin d'aider les compagnies qui n'ont jamais fait affaire avec le gouvernement du Canada à avoir accès au programme?

Ce sont mes deux premières questions, mais j'en aurai d'autres plus tard. Mes questions s'adressent plus particulièrement à Mme Preston et à Mme Ing.

[Traduction]

**Mme Monica Preston:** Oui, nous faisons affaire avec le gouvernement canadien depuis l'ouverture de notre compagnie. Mais nous faisons aussi affaire avec d'autres gouvernements étrangers. Chaque gouvernement a sa façon de procéder. C'est un fait bien connu et il faut se frayer un chemin pour réussir. À cet égard, c'est probablement la même chose que dans n'importe quel autre secteur commercial.

En ce qui concerne le processus de demande, le système de notation a une grande influence sur l'évaluation. Je crois donc que si les compagnies comprenaient bien la façon dont on procède à la notation et à l'évaluation, cela les aiderait certainement à bien se positionner.

**Mme Lianne Ing:** Nous avons fait beaucoup de travail avec le gouvernement du Canada et d'autres gouvernements dans le monde et, de notre point de vue, le processus de demande était relativement simple et facilitait le travail.

Pour les entreprises qui n'ont pas fait affaire avec le gouvernement, je pense que l'action de sensibilisation que le bureau a menée — séances de formation et mise à disposition de ressources pour répondre aux questions — est probablement le meilleur moyen de réduire les obstacles à l'entrée d'autres entreprises.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat:** C'est bien.

J'ai quelques questions supplémentaires. Concernant l'évaluation de vos demandes, avez-vous trouvé que les critères d'évaluation utilisés ainsi que l'information sur les membres du comité ont été bien communiqués? Le processus était-il assez transparent?

[Traduction]

**Mme Lianne Ing:** Quant aux critères d'évaluation, je pense qu'ils étaient bien précisés dans l'appel de propositions. Ils étaient bien documentés. Ainsi, si vous lisez attentivement l'appel de propositions, vous pourrez comprendre comment le contrat est octroyé.

À ce que nous sachions, les membres du jury sont très souvent des experts provenant de groupes tels que le CNRC-PARI. Dans notre domaine, ces propositions de nature technique sont souvent évaluées par ceux qui sont considérés comme des experts dans leur domaine au pays. De notre point de vue, le processus a été simple et transparent.

**Le président:** Mathieu.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat:** Madame Preston, vous avez mentionné que vous aviez 50 employés et madame Ing, vous avez dit que vous en aviez 85, ou le contraire. Corrigez-moi si je me trompe.

Combien de personnes ont travaillé à la demande et à assurer le suivi de celle-ci? Cela a-t-il demandé beaucoup d'énergie et de ressources? Combien d'employés ont participé à cet exercice?

[Traduction]

**Mme Monica Preston:** À AMITA, nous aurions confié la première ébauche du dossier à un expert du développement de l'entreprise, quelqu'un qui connaîtrait bien nos innovations. Il y aurait eu assurément beaucoup de travail consacré à l'évaluation et à l'examen du dossier. Nous aurions fait appel à un bon réviseur, car nous ne sommes pas des spécialistes de la langue et nous aurions voulu nous assurer de l'exactitude du message à communiquer. Ainsi, un agent aurait travaillé quelques semaines à plein temps sur ce dossier, sur lequel j'aurais aussi travaillé, ainsi qu'un réviseur.

• (1605)

**Mme Lianne Ing:** Pour ce genre de propositions, nous avons d'habitude un responsable chargé de vérifier l'exactitude du contenu technique du dossier. Un agent des finances établit les estimations et les propositions de coûts. Côté ventes, nous avons un agent de développement de l'entreprise qui s'occupe du texte de la proposition. Ainsi, l'ensemble des efforts que l'on y consacre sont semblables à ceux qui sont déployés pour le gouvernement canadien.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Votre temps est écoulé, Mathieu, merci.

Pour les conservateurs, Jacques Gourde.

[Français]

**M. Jacques Gourde (Lotbinière—Chutes-de-la-Chaudière, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président. J'aimerais remercier les témoins de leur présence et les féliciter pour leurs entreprises.

Mme Preston et Mme Ing, vous avez parlé plus tôt de l'ascension de vos entreprises. On est heureux de vous accueillir, car il est gratifiant de voir nos petites et moyennes entreprises canadiennes réussir à ce point. Vous êtes des moteurs économiques importants pour notre pays, et c'est pour ces raisons que l'on prend à coeur les commentaires que vous allez nous formuler.

Je pense que vos entreprises ont pu bénéficier du PCCI. Qu'est-ce qui vous a motivées à prendre part à ce programme d'initiative gouvernementale?

[Traduction]

**Mme Lianne Ing:** Lorsque nous en avons eu l'occasion, nous avons examiné les exigences et le mandat du programme, et nous y avons vu la possibilité d'accélérer la commercialisation de l'une des technologies que nous avons mises au point grâce à un financement interne.

Comme je l'ai dit, une petite entreprise doit toujours établir des priorités par rapport à l'utilisation de ses ressources. En pouvant compter sur des ressources supplémentaires, elle peut mettre plus rapidement sur le marché de nouvelles technologies. Lorsque nous avons vu cet appel de propositions, nous avons constaté qu'il correspondait à la technologie dont nous disposions.

**Mme Monica Preston:** Dans la même veine, l'un des secteurs-clés de la sécurité publique est celui de la santé et comme nous y avons des innovations, ce projet était dans nos cordes. Notre innovation arrivait par ailleurs au bon moment par rapport à la précommercialisation. Nous avons donc choisi de présenter ce premier projet pour ces raisons-là. Nous aurions probablement dû attendre pour l'exécuter par nous-mêmes, si nous n'avions pas eu cette aide au démarrage.

[Français]

**M. Jacques Gourde:** Est-il possible d'améliorer ce programme encore davantage?

[Traduction]

**Mme Lianne Ing:** Je crois en l'amélioration permanente de tous les programmes et que ceux-ci peuvent toujours être perfectionnés. Je pense que l'approche qui a été adoptée était la bonne. Plutôt que d'essayer de planifier chaque petit détail, en théorie, il vaut mieux lancer un projet pilote et le perfectionner au fur et à mesure des résultats qu'il donne.



Par rapport à des améliorations précises, le processus de propositions a été pour nous, comme je l'ai mentionné, très simple et très transparent. Et comme l'a déclaré Mme Preston, le point central, pas seulement pour ce programme en particulier, mais de façon générale, serait de rationaliser et d'accélérer systématiquement le processus contractuel, une fois que le programme a été accepté.

De notre point de vue, il s'agit d'une technologie novatrice. Nous aimerions la voir arriver sur le marché avant que d'autres n'aient la possibilité de le faire. Ainsi, plus vite nous pouvons commencer le travail, mieux c'est.

**Mme Monica Preston:** Peut-être pourrais-je ajouter un commentaire dans une perspective légèrement différente. Je ne connais pas tous les détails du programme, mais j'en connais les éléments qui pourraient nous être utiles. Je pourrais donc les formuler et vous pourriez me dire s'ils correspondent ou non au programme.

L'une des choses que j'ai remarquées l'an dernier à l'occasion de l'examen des programmes et de l'examen stratégique, c'est qu'il est plus difficile d'intéresser les ministères aux innovations au moment où ils sont très occupés. Il serait donc très utile que l'on encourage les directeurs généraux et les directeurs au gouvernement à appuyer l'innovation. Il s'agirait, par exemple, de trouver un service qui accepterait de procéder aux tests et donnerait de la rétroaction en dépit des priorités dont il doit s'occuper au jour le jour. Des mesures incitatives seraient très utiles.

J'aimerais que l'on donne quelques éclaircissements sur les politiques relatives à la propriété intellectuelle et sur les politiques du Conseil du Trésor élaborées à l'interne en la matière, car cette notion fait l'objet de beaucoup de confusion. Cela est important dans le contexte du PCCI. J'aimerais que les fonctionnaires, au niveau des directeurs et des directeurs généraux, comprennent le concept de propriété intellectuelle, ce qu'il signifie réellement, et comprennent aussi les politiques du Conseil du Trésor en la matière.

Nous avons parlé des processus d'approvisionnement et de la volonté de les rationaliser le plus possible. J'aimerais ajouter qu'il serait souhaitable que le gouvernement comprenne les capacités qu'ont à offrir les petites et moyennes entreprises. Nous voyons souvent de grands programmes destinés à de grandes entreprises. Le gouvernement pense qu'il faut accorder la priorité à ces dernières parce qu'il y a beaucoup d'argent en jeu. Je pense que si le gouvernement connaissait bien les capacités des petites et moyennes entreprises, il trouverait peut-être un meilleur moyen de les intégrer à ses plans.

Je ne peux pas répondre à propos du programme en particulier parce que je n'en connais pas tous les détails. Je pourrais cependant vous signaler les points que nous aimerions voir corriger et dont le programme pourrait peut-être traiter.

• (1610)

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

La parole est maintenant à M. John McCallum, du Parti libéral.

**L'hon. John McCallum:** Merci, monsieur le président.

Je remercie les trois témoins d'être parmi nous.

Mes félicitations à vous, mesdames Preston et Ing, pour votre esprit d'entreprise. Monsieur Gupta, transmettez également aux nombreux membres de votre association mes félicitations pour leur esprit d'entreprise à eux aussi.

À ma connaissance, personne ici présent ne condamne les deux programmes, mais j'ai l'impression qu'ils sont mal adaptés à l'échelle des problèmes qu'affronte le Canada.

Je crois me souvenir que l'un ou l'une des porte-parole du Bureau des petites et moyennes entreprises nous a dit que le bureau homologue, aux États-Unis, possédait de 40 à 100 fois plus d'employés, je ne me souviens pas du nombre exact. Et vous, madame Ing, je pense que vous avez dit que, pour le financement, il y avait beaucoup plus d'appelés que d'élus, et vous nous en avez donné une douzaine d'exemples. Tout cela, c'est bien beau, mais cela ne se compare pas aux défis que nous devons affronter, les très faibles niveaux de la R-D auxquels un des membres du comité a fait allusion et les difficultés presque insurmontables de financement.

Dans le rapport du groupe d'experts publié hier, on peut lire, et permettez-moi d'en citer un petit passage:

Les entreprises innovantes du Canada se heurtent à des difficultés réelles lorsqu'elles cherchent à obtenir des fonds de prédémarrage et du capital de risque aux stades ultérieurs de développement. Ce sont souvent des investisseurs étrangers qui comblent ce manque; ainsi, une part trop importante des bénéfices commerciaux et de la propriété intellectuelle finit par quitter le pays. Demander à la BDC de travailler avec des groupes d'anges financiers et de créer des fonds de capital de risque et de capital de croissance aux stades ultérieurs de développement rapportera des dividendes.

J'ai l'impression qu'on a enjoint au groupe d'experts de ne pas dépenser davantage, tout considéré, et qu'il dit de consacrer moins d'argent aux subventions à la RS-DE, aux crédits d'impôt et aux prêts ou investissements directs plus ciblés qui sont accordés par des organismes tels que la BDC. La RS-DE, c'est trop complexe, et, avec elle, on s'en remet au hasard du petit bonheur. D'autres pays ont eu plus de succès avec l'approche plus directe, et nous avec la BDC.

Puis-je demander à chacun de vous de me dire si vous êtes d'accord avec la proposition de consacrer davantage de fonds disponibles à l'action directe de la BDC?

Peut-être que M. Gupta...

**M. Karna Gupta:** Hier, on a annoncé que des fonds supplémentaires seraient accordés à la BDC, mais vous avez raison. Il faut davantage d'argent pour le financement de démarrage d'entreprises par la BDC ou d'autres organismes, en grande partie pour appuyer tout le processus de privatisation. Pour la plupart de nos interlocuteurs, de nos membres et d'autres petites entreprises, l'obstacle majeur se trouve là et non à l'étape de la recherche d'idées. Des idées, nous en avons suffisamment au Canada, et notre système d'éducation y pourvoit largement. La lacune se trouve à l'étape de la commercialisation. Il faut de l'argent pour fabriquer un produit et le mettre en marché. C'est là qu'une partie de l'argent réservé à cette tâche serait absolument nécessaire.

**L'hon. John McCallum:** D'accord.

Madame Preston ou madame Ing.

**Mme Monica Preston:** Chez AMITA, nous utilisons tous de temps à autre le financement de la BDC. Le fonds de roulement devient vraiment important pour faire aboutir sur le marché une initiative nouvelle. Dans ce cas, on parle peut-être de réaffectation, d'affectation plus directe. La RS-DE, d'après moi, agit indirectement, en ce sens que l'entreprise investit d'abord, c'est là peut-être que se trouve la nuance, puis elle obtient un crédit d'impôt. Quand on fait affaire avec la BDC, on part à la recherche d'un fonds de roulement pour concrétiser une idée. Cela ne coûte pas aussi cher que les autres formes de capitaux, mais cela représente néanmoins beaucoup d'argent pour la BDC.

Les entreprises autofinancent très souvent leurs projets. Chez AMITA, nous devons financer le plus souvent notre croissance. Quand un fonds de roulement se révèle nécessaire pour une nouvelle idée, nous en examinons les sources possibles et les options que nous pouvons prendre. Je pense que c'est ce que dit en partie le rapport: dans ces cas particuliers, quand ce genre de besoin se fait sentir, il est sage de s'adresser à la BDC.

• (1615)

**L'hon. John McCallum:** Madame Ing.

**Mme Lianne Ing:** Notre entreprise a énormément profité du programme de RS-DE. Quand on est serré, on a souvent tendance, peut-être, à chercher à réduire les investissements à long terme, les programmes qui rapporteront à long terme, pour miser sur des projets qui pourraient être plus rapidement rentables. Mais le mot-clé est l'innovation, qui alimente la commercialisation. Si on commence à la financer moins, on peut, à court terme, faire exploser la commercialisation, mais le processus qui l'alimente finit par se tarir. D'après nous, il est aussi important de continuer à financer l'innovation ou la recherche à long terme que de financer davantage les projets de commercialisation.

**L'hon. John McCallum:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, monsieur McCallum. Votre temps est écoulé.

La parole est maintenant à M. Bernard Trottier, du Parti conservateur.

**M. Bernard Trottier (Etobicoke—Lakeshore, PCC):** Merci d'être avec nous aujourd'hui.

J'ai quelques questions sur l'évolution du cycle d'un produit. Les sociétés font de la recherche fondamentale sans but pratique; ensuite, parfois, elles prennent un brevet; puis, elles développent un produit.

Pourriez-vous décrire le processus de votre collaboration avec le PCCI? Il semble que vous n'aviez pas nécessairement de produit fini ou que, pour chacun des exemples que vous avez mentionnés, on vous a fait part d'un ensemble rigoureux d'exigences à satisfaire, au ministère des Affaires étrangères, puis, en ce qui concerne la détection du rayonnement, etc., et que le PCCI a poursuivi avec vous le travail pour perfectionner le produit.

Pouvez-vous décrire comment cela fonctionne? On ne semble pas avoir exigé quoi que ce soit de vous dans aucun de ces cas; il s'agissait essentiellement de répondre à une demande de propositions.

Pourriez-vous décrire les modalités de votre collaboration? À quel point du cycle de votre produit et de votre service le PCCI est-il intervenu, et comment cela vous a-t-il aidé?

**Mme Lianne Ing:** Le PCCI diffère quelque peu d'une demande traditionnelle de propositions, en vertu de laquelle un ministère cerne un besoin précis et, par conséquent, un ensemble précis d'exigences en matière de technologie.

Les gestionnaires du PCCI n'ont pas précisé le type de technologie qu'ils recherchaient. Le programme s'adresse essentiellement aux PME et on leur demande lesquelles de leurs technologies sont parvenues à un niveau minimum de maturité mais pas encore à celui de la commercialisation.

Pour nous, il a suffi, à la réception de la demande de propositions, d'examiner notre portefeuille de technologies et de déterminer celles qui étaient assez mûres pour être testées par un ministère, mais qui n'avaient pas encore été vendues. À partir de la liste ainsi constituée,

nous avons procédé par élimination pour n'en retenir qu'une, que nous avons présentée.

Je pense que cette façon de procéder est valable, si le but du programme est de stimuler la capacité des PME à commercialiser l'activité, parce qu'elle permet à un échantillon très représentatif d'entreprises de répondre en présentant la technologie qui, à leur avis, est la plus prometteuse, la plus rentable ou dont l'impact sera le plus fort pour elles.

**Mme Monica Preston:** Chez AMITA, nous possédions une solution pour la gestion des épidémies au début d'une flambée. Elle s'inspirait du rapport de la commission nommée sur le syndrome respiratoire aigu sévère (le SRAS) et elle reposait sur la capacité de gérer l'information à ce moment-là, au début d'une épidémie, quand personne ne sait vraiment de quoi il s'agit. Le SRAS a semé l'inquiétude, fait des victimes et, bien sûr, vraiment nui à l'économie. Nous avions une solution pour cette période d'impuissance, et nous l'avons proposée.

Elle est complexe, car il faut l'intégrer dans le système de santé. La possibilité de la mettre à l'épreuve avec un ministère fédéral, puis de parvenir d'une certaine manière à obtenir la participation des provinces et des municipalités présente un intérêt certain pour nous — c'est-à-dire celui d'éprouver notre solution et de vraiment évaluer son efficacité.

Par exemple, on pourrait l'appliquer dans le cas de l'arrivée d'un navire chargé de réfugiés ou quelque chose comme ça; ou des épidémies de *C. difficile* qui gagnent du terrain, ce qui s'est vu récemment. Toutes sortes de choses comme ça.

C'est donc la solution que nous avons décidé de soumettre à l'examen du programme. Le projet démarre à peine, puisqu'il n'y a pas de contrat, et le test reste encore à faire. Nous serons fixés sur l'efficacité de la solution après que nous aurons vu comment vont les choses.

Pour en revenir au produit qui était destiné au ministère des Affaires étrangères, nous avons dû en changer la présentation pour le vendre. Aucun pays n'était intéressé à acheter toute cette solution complexe. Chacun n'en voulait que des éléments, selon ses besoins. Nous devons également, alors que nous vendons le produit, modifier nos modèles de gestion. Nous devons songer à ce qui rend le produit plus attrayant pour l'acheteur, etc. Beaucoup d'éléments interviennent dans ce cycle de gestion du produit dont vous parlez: ils concernent le produit-même, sa destination, la meilleure façon de le vendre, le meilleur modèle de gestion pour le vendre.

À mesure que le temps passe, dans le domaine de la technologie... Vous avez mentionné l'impact énorme que cela exerce sur nous, parce que nous devons nous adapter à de nouveaux appareils. Dans les hôpitaux, actuellement, des gens utilisent le iPad. Soit nous évoluons assez vite pour garder l'initiative et imposer notre loi, soit nous essayons sans cesse de nous adapter à ces nouveautés.

J'ignore si cela répond à votre question.

• (1620)

**M. Bernard Trottier:** C'est parfait.

D'une certaine manière, il semble que le PCCI et ses clients gouvernementaux, à la faveur des tests, de leurs réactions et de leurs idées pour le développement de produits en collaboration, investissent indirectement dans le développement de vos produits. C'est peut-être l'une des choses non perçues comme... Ce n'est pas comme faire un chèque, mais c'est un véritable investissement de leur temps et de leurs efforts pour aider votre produit à évoluer.

D'après vous, est-ce que cela décrit bien le processus?

**Mme Monica Preston:** Oui. En outre, le gouvernement accroît sa polyvalence. Tout le monde y gagne.

[Français]

**Le vice-président (M. Mike Wallace):** Merci beaucoup, monsieur Trottier.

Monsieur Blanchette, vous avez la parole.

**M. Denis Blanchette (Louis-Hébert, NPD):** Merci beaucoup. Je remercie nos témoins de leur présence.

Une chose m'a frappé dans vos présentations. Il s'agit de l'importance que revêt pour vous l'aspect de la commercialisation ainsi que les premières étapes de la commercialisation.

Madame Preston, vous avez dit qu'il était important pour vous de pouvoir entre autres vous servir du nom du gouvernement dès le début de la commercialisation d'une innovation pour vous présenter à différents clients. Vous m'avez donné l'impression que c'est la commercialisation rapide d'une innovation qui était importante pour vous dans le processus de recherche, de développement, d'innovation ou de commercialisation. Ma perception est-elle fautive?

[Traduction]

**Mme Monica Preston:** Quand on tient une innovation, une solution, on veut qu'elle soit utilisée aussi rapidement que possible pour qu'elle agisse et montre de quoi elle est capable.

En ce qui concerne la commercialisation elle-même, dans le cas du produit qui était destiné au ministère des Affaires extérieures, aujourd'hui sept pays sont nos clients, et nous en aurons probablement une douzaine de plus au cours des cinq prochaines années. Ce n'est pas rapide; c'est en dix ans. L'innovation a pris 10 ans et, bien sûr, le produit continue d'évoluer à mesure que nous nous faisons de nouveaux clients; il offre de nouvelles caractéristiques et fonctions.

C'est ainsi que les choses se sont passées pour nous.

[Français]

**M. Denis Blanchette:** D'accord.

Madame Ing, vous nous avez dit que le programme était sur la bonne voie et vous avez partagé avec nous certaines idées pour aller de l'avant. Étant donné que vous représentez une compagnie qui repose sur l'innovation, j'aimerais que vous partagiez avec nous certaines idées qui vous permettraient non pas de partir de l'innovation pour aller vers la commercialisation, mais inversement, soit de partir de la bonne idée pour aller vers l'innovation. Qu'est-ce qui serait approprié de faire pour aider des entreprises comme la vôtre à être plus compétitives?

[Traduction]

**Mme Lianne Ing:** C'est une question difficile. Notre entreprise est quelque peu différente des autres, comme je l'ai mentionné, parce que nous avons une cinquantaine d'employés formés et compétents dans diverses disciplines scientifiques et techniques. Quand ils se réunissent tous pour se remuer énergiquement les méninges, il peut en sortir un certain nombre de bonnes idées. Comme nous sommes

petits, nous devons choisir lesquelles retenir pour y investir nous-mêmes ou obtenir du financement supplémentaire pour les transformer en innovations utiles.

En ce qui concerne l'aide à d'autres entreprises dans la même situation, il faut miser sur l'expérience. L'organisation doit trouver une façon de transformer de bonnes idées en des technologies concrètes ou en des prototypes dignes d'être montrés. Arrivé à ce stade, on peut souvent susciter suffisamment d'intérêt ou obtenir d'appuis ou de financement pour une analyse de rentabilisation qui permettra de franchir le dernier pas du processus de commercialisation.

Je pense que chaque entreprise, selon le secteur où elle se trouve, doit essentiellement décider comment privilégier les idées qui doivent être financées, parce que, ordinairement, il est impossible d'essayer d'investir dans toutes celles qu'elle a eues et de les conduire jusqu'au stade de l'innovation.

• (1625)

[Français]

**M. Denis Blanchette:** Merci beaucoup.

Monsieur Gupta, le domaine des technologies de l'information en est un où les bonnes idées deviennent périmées assez rapidement. Vous avez beaucoup insisté sur l'aspect de la commercialisation des nouvelles idées. J'aimerais que vous nous expliquiez un peu plus en profondeur le soutien particulier dont les entreprises de technologies de l'information ont besoin comparativement à d'autres compagnies qui oeuvrent dans la haute technologie et qui peuvent se permettre des délais de développement plus longs. J'aimerais que vous nous disiez ce que seraient les moyens nécessaires à prendre pour que le secteur des technologies de l'information au Canada soit encore plus compétitif.

[Traduction]

**M. Karna Gupta:** Cela dépend vraiment du secteur. Voici donc un exemple.

Chez nos membres, la voie la plus rapide pour la mise en marché d'applications de mobilité consiste à fabriquer rapidement un prototype. Pendant la commercialisation, il faut rapidement le tester avec un client. Si le résultat est concluant, on continue. Sinon, on passe au prototype suivant.

Chez nos clients, qui mettent au point des produits et des solutions d'une nature plus complexe et plus permanente, avec des solutions plus complètes de planification des ressources de l'organisation, il faut un cycle de produit plus long. La construction du prototype prendrait plus de temps. La commercialisation également.

Cela varie donc beaucoup selon le type de produit et selon le secteur. Il y a ensuite les différences de logiciels et de matériel. Un prototype de logiciel serait beaucoup plus rapide à obtenir qu'un prototype de matériel. Pour le matériel, il faut un processus de fabrication, y compris la construction d'un prototype et les tests.

Pour leur adoption rapide, tous ces processus exigent de l'aide. La façon la plus rapide, du moins d'après mon expérience personnelle dans ce domaine, c'est de trouver un client intelligent pour les tests. Sinon l'idée restera très longtemps ce qu'elle est, une idée. Le financement mis à part, le produit doit trouver un utilisateur. Il doit vraiment résoudre un problème commercial. L'idée peut ensuite passer à l'étape suivante.

La construction rapide d'un prototype mène donc très rapidement à la commercialisation. Cela varie beaucoup selon le secteur. Ce n'est pas une réponse valable pour tous les secteurs.

**M. Denis Blanchette:** Merci.

**Le vice-président (M. Mike Wallace):** La parole est maintenant à M. Trottier, encore une fois.

**M. Bernard Trottier:** Merci beaucoup.

Monsieur Gupta, votre association, comme vous l'avez décrit, est très diversifiée. Elle compte parmi ses membres des sociétés très importantes comme CGI, Rogers, RIM et OpenText, par exemple ainsi qu'un certain nombre de petites entreprises.

Pour les besoins d'une politique publique, je me demande pourquoi, dans l'éventualité de la création de 50 emplois, soit dans une grande ou une petite entreprise canadienne, le PCCI devrait-il fondamentalement privilégier certains petits membres de votre association plutôt que les membres importants? Quel avantage retire le Canada de la création de ces emplois dans des PME?

**M. Karna Gupta:** C'est une très bonne question. Je crois que les petites et moyennes entreprises sont plus que jamais le moteur de notre économie. Pour les grandes entreprises, l'innovation passe souvent par l'acquisition et l'investissement dans de nouveaux talents au moment de l'accès au marché, que ce soit dans le cadre d'une coentreprise ou autrement.

Si nous négligeons l'ingrédient de départ, à savoir les petites entreprises, c'est toute l'économie qui va en souffrir. Du point de vue des politiques publiques, nous sommes fermement convaincus qu'il faut absolument offrir des incitatifs suffisants, via le PCCI notamment, pour que de nouvelles entreprises puissent prendre de l'expansion dans tous les secteurs. Lorsqu'une entreprise milliardaire est ainsi créée, d'autres peuvent croître dans son sillon en formant un nouvel écosystème. Si on n'investit pas dès le départ, la démarche devient très difficile.

**M. Bernard Trottier:** Y a-t-il un manque d'équité et de transparence qui fait en sorte que les petites et moyennes entreprises, en informatique notamment, sont parfois incapables de commercialiser leurs produits dans la même mesure que les autres? Est-il plus difficile pour ces entreprises d'obtenir un coup de pouce comparativement à leurs concurrents de plus grande taille?

**M. Karna Gupta:** Je ne crois pas qu'il s'agisse d'un problème d'équité ou de transparence. C'est davantage une question de zone de confort. Comme on disait dans le temps, personne n'a jamais été congédié pour avoir acheté des actions d'IBM. Chacun a son territoire où il se sent plus à l'aise et la plupart des acheteurs ont tendance à s'y limiter.

Mais de plus en plus de grandes entreprises à la recherche de nouveaux produits, d'innovation et de solutions nouvelles se tournent vers les autres intervenants au sein de l'écosystème. C'est une question de survie. Ces entreprises doivent continuer à soutenir la concurrence sur le marché mondial. Elles font appel à la capacité novatrice de leurs consoeurs.

Plus nous verrons les nouvelles entreprises apporter leur contribution à cet égard, mieux notre économie nationale se portera.

• (1630)

**M. Bernard Trottier:** D'accord.

Peut-être pourriez-vous répondre à la prochaine question en vous mettant dans la peau d'un client potentiel. Disons que vous souhaitez acquérir un produit auprès d'une PME canadienne, et que vous

constatez que le produit a été endossé par le gouvernement du Canada qui a investi dans son développement.

Quels facteurs allez-vous prendre en compte et en quoi ces éléments vont-ils ancrer davantage votre détermination à acheter le produit en question?

**M. Karna Gupta:** Vous voulez dire du point de vue du gouvernement du Canada?

**M. Bernard Trottier:** Non, je pense notamment au marché de l'exportation. Si on prend l'exemple de l'entreprise de Mme Preston, supposons que l'ambassade d'un autre pays souhaite acheter son produit.

Peut-être pourrais-je vous demander à vous deux ce qui peut bien se passer dans l'esprit de ce client lorsqu'il doit décider si c'est une bonne chose de faire affaire avec cette entreprise canadienne.

**M. Karna Gupta:** Je vais vous donner un exemple concret. Nous avons au Canada une entreprise qui excelle dans le développement de la technologie de numérisation en trois dimensions. C'est une petite entreprise récente de la région de Montréal. Si le gouvernement du Canada n'achète pas les produits de cette entreprise, il sera très difficile pour d'autres gouvernements de le faire pour des motifs de sécurité.

Alors si votre produit et votre entreprise bénéficient du soutien de votre pays, il deviendra beaucoup plus facile pour vous d'accéder au marché international

En ce sens, c'est toujours une bonne référence de pouvoir dire que le gouvernement canadien est votre premier acheteur.

**M. Bernard Trottier:** L'entente est-elle officiellement conclue avec le gouvernement du Canada, avec le ministère des Affaires étrangères? Est-ce officiellement l'un de vos clients?

**Mme Monica Preston:** C'est le premier ministère auprès duquel nous avons mis à l'essai cette solution avant de la commercialiser. Nous détenons les droits de propriété intellectuelle.

Pour ce qui est des pourparlers avec un autre pays, c'est un secteur très concentré... Lorsque le Royaume-Uni a voulu acheter notre produit, il lui a été très facile d'obtenir des renseignements: « Que pensez-vous de ce produit? Votre pays l'utilise, notamment ici même à la Maison du Canada à Londres. Pourrait-on avoir une démonstration sur place? Nous aimerions savoir ce que votre personnel en pense. »

Il s'agissait bien sûr d'un bon produit. Nous nous attendions à des commentaires positifs de la part des utilisateurs. Ils se sont montrés favorables, ce qui est devenu très avantageux pour nous. S'ils n'avaient pas voulu faire de commentaires en tant que premiers utilisateurs ou, pire encore, s'ils avaient affirmé que le produit n'intéresse pas le gouvernement du Canada, je crois que ces propos auraient été lourds de conséquences auprès d'une communauté internationale qui n'est sans doute pas toujours portée à encourager les entreprises canadiennes.

Est-ce bien ce que vous cherchiez à savoir?

**Le vice-président (M. Mike Wallace):** Désolé. Merci beaucoup. Nous pouvons remettre votre nom sur la liste, mais vous n'avez plus de temps pour l'instant.

Monsieur Boulerice.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice:** Merci, monsieur le président.

J'aimerais poser deux questions brèves. Je pense partager ces cinq minutes avec mon collègue Mathieu.

En considérant la présentation que vous alliez faire, on s'est demandé quelle était, à votre avis, la position du gouvernement canadien à l'égard de ses approvisionnements, plus précisément en ce qui concerne les fournisseurs canadiens. Selon vous, le gouvernement devrait-il donner la priorité aux entreprises canadiennes dans le cadre de ses achats de façon à leur donner un coup de main et soutenir la création d'emplois, ici au pays?

[Traduction]

**Mme Monica Preston:** Je dirais que oui.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice:** Je vous remercie de cette réponse brève et précise.

Je vais poser une question qui sera peut-être un peu plus ouverte que la précédente.

J'aimerais entendre vos suggestions sur ce que seraient selon vous les méthodes et les processus les plus appropriés pour stimuler davantage l'innovation au pays.

[Traduction]

**M. Karna Gupta:** Je vais répondre.

Je crois qu'il existe différentes façons de promouvoir l'innovation. Tout débute au niveau universitaire, dans le système d'éducation. Dans un scénario idéal, il faut parvenir à mobiliser conjointement les universités et le secteur privé dans le cadre de programmes qui favorisent l'émergence d'une culture de l'entrepreneuriat au sein de la collectivité.

Plus souvent qu'autrement, les idées mises de l'avant ne franchissent pas les portes du laboratoire universitaire et ne voient jamais la lumière du jour. Il y a donc tout lieu d'envisager la mise en place d'un programme d'incitatifs gouvernementaux pour contribuer à combler le fossé entre les laboratoires universitaires et le secteur privé en permettant la création de solutions et de produits adaptés aux besoins. La voie sera ainsi pavée pour un meilleur accès au marché où l'on verra apparaître de nombreux nouveaux produits et services.

•(1635)

**Le vice-président (M. Mike Wallace):** Madame Ing, voulez-vous répondre à cette question?

**Mme Lianne Ing:** Oui.

Je m'en remets au vieil adage qui dit que la nécessité est la mère de l'invention.

Pour qu'une entreprise arrive à mieux orienter ses recherches et son expertise, elle doit notamment mieux comprendre les besoins à combler en matière de capacité chez ses clients potentiels comme le gouvernement fédéral. En ayant la possibilité de travailler en étroite collaboration avec les ministères susceptibles d'utiliser leurs produits, les entreprises seraient mieux à même de comprendre leur mode de fonctionnement et de cibler dès le départ des pistes de développement technologique pour combler des lacunes qui pourraient ne se manifester que cinq ans plus tard. C'est à la faveur d'un tel degré de transparence et d'accès à ces ministères fédéraux qui sont des clients potentiels que les petites et moyennes entreprises pourront mieux canaliser leurs efforts.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat:** Lorsqu'il a été question d'accroître l'investissement dans ce programme, vous étiez tous d'accord.

Toutefois, le fait d'investir massivement dans des projets qui n'auront pas nécessairement l'impact innovateur attendu comporte un certain risque pour le gouvernement. On pourrait sans doute savoir ce qu'il en est deux ans après la mise en oeuvre du programme pilote.

Je trouve plus étrange encore que Mme Shereen Benzvy Miller, directrice générale du Bureau des petites et moyennes entreprises à Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, ait affirmé ce qui suit:

Le succès du programme devrait être mesuré par l'intérêt démontré par les entreprises ainsi que les activités et les investissements réalisés, et non pas en fonction de l'innovation qui a été créée.

Étant donné que le but du bureau est d'aider les entreprises à combler les lacunes, est-ce que le succès du programme devrait être mesuré en fonction des résultats obtenus plutôt qu'en fonction des activités et des investissements réalisés?

[Traduction]

**Mme Lianne Ing:** Lorsqu'on veut évaluer le taux de réussite, il est important de faire la distinction entre les processus d'innovation et de commercialisation.

Dans une démarche d'innovation, il faut que le gouvernement soit disposé à financer les efforts de recherche requis, sans nécessairement avoir une garantie de résultat. C'est la nature même de la recherche; elle est assortie de risques techniques, et l'analyse de ce qui n'a pas fonctionné a aussi une valeur du point de vue scientifique.

Une fois rendue à l'étape de la commercialisation, la technologie est déjà destinée à une utilisation bien précise. Dans le cadre du PCCI, la technologie est mise à l'essai auprès d'un ministère pilote. C'est toujours bon signe lorsque ce ministère finit par adopter la technologie pour l'utiliser pendant les années qui suivent sa mise à l'essai.

J'estime que le financement du PCCI nous est d'un grand secours en nous permettant de faire valoir les mérites d'une nouvelle technologie à un utilisateur potentiel. Mais je ne voudrais pas que la démarche prenne fin avec cette démonstration; il s'agit bien sûr ici de se servir de la mise à l'essai comme tremplin pour de nouvelles ventes. Je crois que l'adoption de la technologie par ces ministères est une bonne indication de sa réussite future.

**Le vice-président (M. Mike Wallace):** Monsieur Braid.

**M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC):** Merci, monsieur le président, et félicitations pour votre accession à ce nouveau rôle, bien que ce ne soit que temporaire.

Je vais partager mon temps avec Mme Block.

Monsieur Gupta, le rapport Jenkins a été cité à quelques reprises au cours de notre séance de cet après-midi. Je suis bien conscient que Tom Jenkins, le dirigeant d'Open Text, et son groupe ont déposé leur rapport il y a 24 heures à peine. Je vais donc vous poser une question très générale. Qu'est-ce que vous a plu dans ce rapport?

**M. Karna Gupta:** J'estime que la plupart des recommandations formulées sont valables. Il y a seulement celle touchant les impacts possibles sur la RS&DE qui nous a amené à sonder l'opinion de nos membres. Pour bon nombre d'entreprises à fort coefficient de capital, l'adoption d'un modèle surtout fondé sur la main-d'oeuvre entraîne un risque par rapport à ce programme d'encouragements fiscaux.

Nous n'avons pas encore vraiment effectué une analyse approfondie, mais c'est l'un des aspects sur lesquels nous devons nous pencher.

D'une manière générale, toutes les autres recommandations semblent conformes aux valeurs que nous préconisons.

• (1640)

**M. Peter Braid:** Excellent. Merci.

Je crois vous avoir entendu nous indiquer tout à l'heure dans votre déclaration que vous effectuez des consultations auprès de vos membres concernant le PCCI. Est-ce bien le cas et, dans l'affirmative, comment vous y prenez-vous?

**M. Karna Gupta:** Nous consultons régulièrement nos membres sur différentes tribunes au fil de leur participation à ces programmes. Nous avons plusieurs employés qui s'occupent de la totalité de nos quelque 300 dossiers, si petits soit-ils. Il y en a près de 200 qui concernent des petites et moyennes entreprises du secteur des technologies de l'information. Lorsque nous formulons une observation, elle s'inspire des commentaires reçus de nos membres.

**M. Peter Braid:** Je vous remercie.

Madame Ing, vous avez mentionné que votre produit est mis à l'essai en collaboration avec la GRC. Pourriez-vous nous expliquer comment ce processus de jumelage s'est déroulé? Peut-on vraiment parler d'un processus? Est-ce que les résultats sont favorables dans le cas de votre produit?

**Mme Lianne Ing:** Comme je le disais, nous avons eu beaucoup de chance. Différents ministères se sont montrés intéressés à mettre à l'essai notre innovation. En présentant notre proposition, nous avions la possibilité de suggérer des utilisateurs potentiels qui pourraient bénéficier de notre technologie et nous l'avons fait. À la suite de la présélection de notre proposition, nous avons pu communiquer directement avec les responsables du PCCI pour discuter avec eux des ministères qu'il serait bon d'approcher, du but visé par la technologie et des utilisateurs possibles.

Ce fut un processus très transparent qui s'est limité à quelques appels téléphoniques. Les gens du programme ont trouvé quelqu'un à la GRC qui s'intéressait à notre technologie et tout s'est enclenché très rapidement à partir de ce moment.

Une fois que la GRC a été désignée comme organisation pilote, nous avons discuté à quelques reprises avec ses représentants pour définir plus précisément la façon dont on souhaitait mettre à l'essai la technologie, ce qui a été pris en compte dans l'énoncé des travaux. Tout s'est bien passé.

**Le vice-président (M. Mike Wallace):** Madame Block.

**Mme Kelly Block (Saskatoon—Rosetown—Biggar, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à nos témoins pour leur présence aujourd'hui.

J'ai une question très directe à laquelle vous pourriez sans doute nous répondre.

Vous avez indiqué que la commercialisation et l'innovation sont des processus qui exigent beaucoup de temps. Lors de réunions précédentes, des témoins nous ont dit qu'il faut parfois compter de 5 à 10 ans pour commercialiser un produit une fois sa mise au point parachevée. Les ententes que vous signez comportent-elles des dispositions permettant d'intégrer les nouvelles avancées scientifiques, les nouvelles technologies apparues pendant cet intervalle pour en quelque sorte reprofiler le produit que vous souhaitez commercialiser?

**Mme Lianne Ing:** Pour ce qui est du contrat que nous avons conclu dans le cadre du PCCI, il faut dire que le programme a bien évidemment pour but de prendre des technologies prêtes à la commercialisation pour leur faire franchir ce dernier pas en les mettant à l'essai dans des ministères qui vont éventuellement s'en servir.

Dans notre cas particulier, la GRC a la possibilité de mener certains tests auprès des prototypes initiaux qui sont déjà disponibles. La GRC peut donc nous fournir une rétroaction qui nous amènera à apporter des changements mineurs à la conception, rien de majeur, mais des éléments qui contribueront à adapter notre technologie aux besoins particuliers de l'organisation. Nous allons ensuite mettre ces prototypes à niveau et les remettre en service au sein de la GRC pour des tests plus poussés. Il y a donc une certaine marge de manœuvre autorisant des modifications mineures.

Si on regarde dans un horizon plus éloigné l'ensemble de ces technologies, il est souvent possible d'insérer une nouveauté technologique, ce qui constitue un changement beaucoup plus draconien qu'une simple modification. C'est un autre aspect à considérer en vue d'un possible financement de suivi pour les programmes en question.

**Mme Monica Preston:** Je trouve que le concept est intéressant. Il nous arrive de nous retrouver en situation semblable lorsqu'il nous est possible d'apporter certains changements mineurs à l'intérieur du délai imparti. J'aimerais bien pouvoir explorer cette piste plus à fond.

**Le vice-président (M. Mike Wallace):** Merci.

Monsieur McCallum, vous avez cinq minutes.

**L'hon. John McCallum:** Merci.

J'aimerais revenir à ce dont je parlais tout à l'heure en essayant de formuler ma question de façon un peu plus claire. Il y a plusieurs éléments qui ressortent du rapport publié hier, mais je vais me limiter à trois d'entre eux. Dans chacun des cas, j'aimerais savoir si vous êtes d'accord.

À l'heure actuelle, le gouvernement dépense environ 7 milliards de dollars par année dans ces secteurs. Comme il doit maintenir ce niveau de financement, c'est une question de réaffectation des fonds. Compte tenu du contexte, vous pourriez soutenir que nous devrions investir davantage mais, dans la conjoncture économique actuelle, on peut peut-être se compter chanceux de conserver ce qu'on a déjà.

Les paiements au titre du programme des RS&DE comptent maintenant pour la moitié de ces dépenses, soit 3,5 milliards de dollars sur les 7 milliards de dollars. Cette très forte dépendance à l'égard des incitatifs fiscaux indirects par rapport aux dépenses directes place le Canada dans une situation pour le moins particulière. On propose de réduire à long terme les possibilités de remboursement dans le cadre du programme de la RS&DE. Les économies ainsi réalisées seraient transférées à la Banque de développement du Canada (BDC) pour permettre des subventions, des dépenses ou des investissements directs aux fins du capital de risque aux stades ultérieurs de développement et des fonds de démarrage. Si vous croyez aux forces pures du marché, c'est une solution qui risque de vous déplaire car il peut s'agir de demander à un organisme public de désigner des gagnants et des perdants, par opposition au système fiscal qui lui est neutre. Mais d'autres pourront aussi faire valoir que ce système fiscal n'est pas terriblement efficace et qu'il tire un peu dans toutes les directions.

On propose enfin de rendre permanent le PCCI en lui permettant de prendre de l'expansion. D'après ce que nous avons pu entendre aujourd'hui, je crois que vous serez tous en faveur de cette suggestion.

Je vous demande donc si vous êtes d'accord, sur le principe ou à la lumière de votre propre expérience, avec la proposition voulant que l'on réduise dans une certaine mesure les sommes consacrées au programme de la RS&DE en se servant des économies réalisées pour offrir davantage, par le truchement de la BDC, de financement au prédémarrage et aux stades ultérieurs de développement.

Monsieur Gupta.

• (1645)

**M. Karna Gupta:** Je dirais que c'est sans doute logique, car les fonds sont d'abord versés par le truchement de la BDC alors qu'on ne reçoit la contribution du programme de la RS&DE, de par sa nature même, qu'une fois l'argent dépensé. Il faut donc disposer au départ d'une certaine quantité de liquidités pour ses dépenses pour ensuite attendre son remboursement d'impôt. Il y a donc toujours une période d'attente, car les fonds sont investis d'entrée de jeu.

Il y a aussi la question du recours à des consultants pour le programme de la RS&DE. Certaines sommes doivent ainsi être déduites du montant que touchera la nouvelle entreprise.

Il y a encore des points à améliorer, mais j'estime, tout bien considéré, que si la contribution totale offerte demeure la même, il est sans doute bénéfique de verser l'argent au début du processus par l'entremise de la BDC, plutôt qu'en fin de parcours, car bon nombre de ces nouvelles entreprises ont besoin d'argent pour amorcer les choses.

**L'hon. John McCallum:** Merci.

Madame Preston.

**Mme Monica Preston:** Je ne sais pas si je saurai vous répondre, car mon expertise de la question est insuffisante. Comme nous avons un taux d'investissement annuel d'environ 15 à 20 p. 100 en recherche et développement, je dirais que le programme de la RS&DE est important pour nous. Je n'ai pas suffisamment analysé la situation pour vous répondre quant aux répercussions possibles pour notre entreprise.

**L'hon. John McCallum:** Madame Ing, je suis particulièrement intéressé de savoir ce que vous en dites, car vous nous avez indiqué tout à l'heure tout le bien que vous pensiez du programme de la RS&DE. Malheureusement, on ne peut pas tout avoir; vous devez faire un choix.

**Mme Lianne Ing:** C'est vrai. Si vous ajoutez comme contrainte additionnelle que le financement total doit demeurer le même, je dois nuancer ma réponse, car il m'est difficile d'être vraiment objective à ce sujet.

Comme je l'indiquais précédemment, notre entreprise fait beaucoup de recherche sous contrat dans des secteurs de pointe fortement axés sur l'innovation et le programme de la RS&DE nous est très bénéfique. Je ne suis pas totalement contre l'idée d'un

changement, mais tout dépend de la manière dont les sommes seraient réaffectées.

**L'hon. John McCallum:** Ai-je encore le temps de poser une question rapide?

C'est une préoccupation que j'ai déjà soulevée. Je ne suis pas nécessairement de cet avis, mais certains partisans du libre marché verraient d'un mauvais oeil que l'on accorde à la BDC un contrôle accru quant au choix des entreprises et des secteurs jugés les plus prometteurs. Est-ce que cela vous inquiète et, dans l'affirmative, quelles solutions proposeriez-vous?

**Mme Lianne Ing:** C'est l'un des aspects du programme de la RS&DE qui a donné de bons résultats pour nous. Le genre de travail que nous effectuons, qui touche principalement à la détection des radiations et des explosifs, s'inscrit dans un créneau d'expertise plutôt étroit, non seulement au Canada mais dans le monde entier. C'est un domaine de spécialité qui est rarement mentionné lorsque vient le temps de dégager une stratégie globale en matière d'investissements. Plus souvent qu'autrement, notre secteur passe entre les mailles du filet. Le programme de la RS&DE nous a été d'une grande utilité, car il nous permet de choisir les secteurs de recherche les plus prometteurs en bénéficiant de ces crédits d'impôt sans nous voir imposer de filtres additionnels quant à l'orientation de nos efforts de recherche.

**Mme Monica Preston:** Je crois que le paysage changerait considérablement si l'on devait confier l'aspect financement uniquement à la BDC. Il y aurait lieu de se demander quelles entreprises seraient disposées à recevoir ces capitaux de la BDC en devant assumer les intérêts qui vont de pair.

**Le vice-président (M. Mike Wallace):** Merci beaucoup.

Vous avez une brève observation, monsieur Gupta?

**M. Karna Gupta:** Je voulais seulement dire que les fonds doivent être utilisés. Ils ne peuvent pas dormir dans les coffres de la BDC. Il est donc de toute première importance de s'assurer que ces fonds sont bel et bien investis comme il se doit.

**Le vice-président (M. Mike Wallace):** Merci beaucoup.

Comme plus personne n'a de question à poser, je tiens à remercier nos témoins d'aujourd'hui pour leur contribution à notre étude, l'information qu'ils nous ont fournie et les points de vue qu'ils nous ont présentés. Nous tiendrons compte de tous ces éléments au cours des prochaines semaines pour rédiger notre rapport et voir où tout cela va nous mener. Nous vous sommes reconnaissants de vous être déplacés aujourd'hui pour venir répondre à toutes ces questions.

Si personne n'a rien d'autre à ajouter, nous allons en rester là pour l'instant.

La séance est levée.







**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5*

*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5*

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.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

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.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

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