



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

OGGO • NUMÉRO 015 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 3 novembre 2011

—
Président

M. Pat Martin

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le jeudi 3 novembre 2011

• (1535)

[Traduction]

Le président (M. Pat Martin (Winnipeg-Centre, NPD)): La séance est ouverte.

Bonjour à tous. Bienvenue à la 15^e séance du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires. Nous en sommes à la troisième ou à la quatrième semaine de notre étude sur l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises, le BPME, et du Programme canadien pour la commercialisation des innovations. Pour poursuivre cette étude, nous accueillons aujourd'hui des témoins de Virtual Marine Technology Incorporated, dont le capitaine Anthony Patterson est président-directeur général.

Bonjour, capitaine Patterson.

Nous souhaitons également la bienvenue à Geoff Hayward, président-directeur général de DataGardens, qui témoignera par vidéoconférence depuis Edmonton, en Alberta.

Bienvenue, monsieur Hayward. Pouvez-vous nous entendre depuis Edmonton?

M. Geoff Hayward (président-directeur général, DataGardens): Oui, je vous entends.

Le président: Très bien. Tout fonctionne à merveille.

Nous invitons les témoins à faire de brefs exposés, après quoi nous passerons aux questions.

Je vous invite à intervenir le premier, capitaine Patterson, de Virtual Marine Technology Incorporated.

Capt Anthony Patterson (président-directeur général, Virtual Marine Technology Inc.): Merci beaucoup. C'est un plaisir d'être parmi vous.

Je vous propose une description rapide de WMT et de notre expérience du PCCI.

Virtual Marine Technology est la plus grande entreprise de simulation de navigation maritime au Canada. Nous permettons à nos clients de mettre en place des cadres de formation améliorés, par immersion, sûrs et rentables, surtout pour améliorer la sécurité à bord des navires et des structures extracôtières. L'entreprise a été créée en 2004 comme société essayée du Conseil national de recherches du Canada et de l'Université Memorial de Terre-Neuve. Elle détient de ces deux organisations des licences exclusives dans le monde entier pour commercialiser une technologie de formation sur petit bateau.

Nous sommes une petite entreprise qui compte moins de 50 personnes, une société fermée constituée à Terre-Neuve-et-Labrador, et nous avons une antenne à Victoria, en Colombie-Britannique. Notre marché principal est l'industrie pétrolière et gazière extracôtière, et nous avons des marchés secondaires dans la navigation et la défense.

Jusqu'à maintenant, nous avons reçu un excellent soutien du gouvernement fédéral pour notre programme d'innovation. Il a co-

investi avec l'industrie pétrolière et gazière de Terre-Neuve pour mettre au point les types de technologies que nous mettons sur le marché. Nous avons également eu droit à un solide appui du gouvernement fédéral pour commercialiser nos technologies, notamment par l'entremise de l'APECA et du bureau des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères.

Par contre, nous avons été incapables de vendre des produits directement au gouvernement fédéral parce qu'une entreprise comme la nôtre, qui est relativement petite et propose de nouvelles technologies, est normalement écartée au moment de la sélection à cause des critères de risques financiers ou techniques. À notre avis, le PCCI est le seul moyen concret que le gouvernement fédéral possède pour acquérir de nous des innovations comme celles que nous avons.

L'expérience que nous avons du PCCI? Le projet que nous proposons consiste à améliorer la formation des conducteurs de petits bateaux rapides, par exemple ceux qui pilotent des bateaux de recherche et sauvetage ou pour l'application de la loi. Il s'agit d'évaluer l'efficacité de notre nouveau produit du point de vue du critère du rendement sur l'investissement. C'est la Garde côtière canadienne qui a choisi notre technologie, qui sera déployée à son école de formation de Bamfield.

Qu'est-ce que le PCCI a de bon? Les demandes en ligne sont une excellente innovation. Vous devriez davantage travailler en ce sens. Le personnel a été très empressé, et le processus de la présentation des offres et des négociations a été typique des approvisionnements de l'État. Il n'y a pas eu de raccourcis. C'était tout à fait un processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral.

Il y a des aspects du PCCI où nous entrevoyons des possibilités d'amélioration. Dans le processus d'approvisionnement, il n'y a pas de possibilité de prolongement du contrat. Il y avait trois entités fédérales qui voulaient se procurer notre technologie, mais, une fois que nous en avons choisi une, les deux autres ont été bloquées. Et il faut faire attention à la façon de structurer le programme avec le PCCI, au risque que toute possibilité de marché ultérieur avec le gouvernement fédéral soit exclue.

Pour conclure, je dirais que le PCCI est un excellent programme. C'est un élément essentiel, mais manquant, de l'ensemble de la stratégie du Canada sur les innovations. Nous excellons en innovation, mais nous ne savons pas très bien comment mettre les innovations sur le marché. Ce programme sera utile à cet égard, mais il faut lui donner plus d'ampleur. Peut-être des initiatives comme les marchés réservés de la Politique des retombées industrielles et régionales permettraient-elles de financer quelque chose comme le PCCI. Vous devez permettre aux ministères d'acheter davantage d'unités au moyen du même processus d'approvisionnement si les essais sont probants, et j'estime qu'il faut élargir la portée du programme pour englober l'achat de produits à un stade précoce de production et non seulement au stade du prototype.

Voilà mes observations d'ouverture. Merci.

Le président: Merci beaucoup, capitaine Patterson.

J'espère que la période de questions nous permettra d'en apprendre un peu plus sur ce que la Virtual Marine Technology fait et sur les difficultés que vous avez peut-être à vendre vos produits à votre propre gouvernement.

Pourrions-nous entendre l'exposé de M. Geoff Hayward, de DataGardens, à Edmonton?

Monsieur Hayward, vous avez la parole.

M. Geoff Hayward: Merci beaucoup de cette occasion de m'adresser au comité permanent.

Je voudrais d'abord dire un mot de notre entreprise, DataGardens, et certaines de mes observations porteront sur les difficultés éprouvées par les entreprises de TIC dans l'Ouest et au Canada plus généralement, le rôle que le PCCI joue à l'égard de ces difficultés, certaines expériences que nous avons eu du PCCI et enfin, les avantages et les coûts de la participation au programme pour notre entreprise.

Pour commencer un mot de DataGardens. La société a été fondée en septembre 2007. Nous avons accompli quelque chose de remarquable, nous semble-t-il, et nous avons eu la chance d'obtenir une reconnaissance internationale de nos capacités et de notre technologie. Une révolution est en train de se produire en informatique: l'infonuagique. Cette technologie exploite la capacité de prendre des ordinateurs physiques et d'en extraire l'essentiel du traitement, de l'injecter dans des contenants de logiciels appelés machines virtuelles et de faire fonctionner ces machines sur un seul ordinateur physique. Chacune de ces machines a son propre système d'exploitation qui fonctionne indépendamment, sans lien logique avec tous les autres. Grâce à ce miracle de la virtualisation, je peux utiliser un appareil et y faire tourner 20 ordinateurs, 20 de ces machines virtuelles.

DataGardens a créé la capacité de déplacer ces machines virtuelles, pendant qu'elles fonctionnent, sur de longues distances. Bien des entreprises essayaient d'y arriver depuis longtemps, et nous avons été les premiers à réussir.

Grâce à cette innovation, nous avons eu la chance d'être reconnus comme la nouvelle entreprise numéro un au monde dans le secteur de la virtualisation par le Virtualization Congress et d'être choisis comme l'une des dix entreprises d'infonuagique à observer cette année. Nous avons aussi remporté plusieurs autres prix, y compris les prix de technologie de pointe au IEEE GRID et au Open Grid Forum.

Je dis tout cela non par vantardise ni pour prétendre à un statut spécial, mais pour signaler que, comme beaucoup d'entreprises, nous avons une excellente technologie, mais que nous éprouvons de

graves problèmes pour la commercialiser. Le Canada a de nombreux programmes solides, notamment le PARI, qui aident des entreprises comme la nôtre à développer des technologies incroyables. Pourtant, il nous faut relever de terribles défis pour trouver des capitaux et des ressources en gestion pour commercialiser avec succès ces technologies.

Plus particulièrement dans l'ouest du Canada, la plupart des entreprises comme la nôtre sont mal capitalisées. Elles ont une excellente technologie, c'est vrai, mais elles ont des faiblesses sur le plan des ventes et de la commercialisation.

Nous avons d'énormes difficultés à surmonter pour refermer ce que j'appelle, tout comme les gens du PCCI du reste, l'écart de la commercialisation. Il s'agit de passer du stade de l'essai pilote ou de la capacité bêta au lancement sur le marché d'un produit qui bouleversera la donne. Le PCCI est l'une des initiatives les plus importantes, voire la plus importante, que le gouvernement fédéral ait conçues pour aider les entreprises comme la nôtre à combler l'écart de commercialisation. Il est d'une importance cruciale pour diverses raisons. Les avantages que nous en avons tirés...

Avant de passer aux avantages, un mot sur le service fédéral qui a eu la volonté et senti le besoin d'adopter notre produit. Cette capacité de déplacer des machines virtuelles... Si puissante soit la technologie, à quoi sert-elle? Quelle en est l'application? Pourquoi des entreprises en veulent-elles? L'une des applications les plus importantes, c'est la capacité d'assurer à l'entreprise une reprise sans perturbation après catastrophe. Si le système, le centre de données de mon entreprise tombe en panne, je voudrais pouvoir évacuer toutes mes machines virtuelles en utilisation vers un lieu éloigné et de les faire continuer à fonctionner sans aucune interruption de service. Voilà ce que nous offrons. Nous croyons que cela change beaucoup de choses dans l'industrie.

Nous avons eu la chance que le bureau du DTI des Travaux publics s'aperçoive de l'originalité de notre technologie et la choisisse comme l'une de celles qu'il voudrait déployer. Ce bureau avait trois cas d'utilisation pour nous. Travaux publics, et plus précisément Services partagés Canada, doit relever le défi de prendre 300 centres de données et de les regrouper en une vingtaine pour avoir une exploitation plus efficace et éviter des dépenses excessives qui sont à la charge des contribuables canadiens.

● (1540)

En utilisant notre produit pour faire migrer des machines virtuelles, pour déplacer tout un centre de données d'un endroit à un autre sans que quiconque remarque une interruption de service, le gouvernement fédéral posséderait des moyens extraordinaires, et cette capacité serait attribuable uniquement à des logiciels que ses techniciens peuvent déployer facilement, et le déplacement se ferait sans que les techniciens doivent aller sur place. C'est une capacité extraordinaire. Voilà donc un cas d'utilisation: le regroupement des centres de données.

Deuxième cas, la reprise après sinistre ou ce qu'on appelle aussi la protection de la continuité des opérations pour toutes les entités servies par Services partagés Canada — la continuité des opérations comme service —, ce qui serait une activité génératrice de recettes pour Services partagés Canada. Ce service de protection des données serait fourni aux diverses entités du gouvernement fédéral.

Troisième cas d'utilisation de notre produit pour Services partagés Canada: la protection de ses propres données internes. Nous avons mené des essais importants avec Services partagés Canada. Nous amorçons maintenant une phase de déploiement dans l'une des entités servies par Services partagés Canada, et nous sommes très enthousiastes de cette nouvelle avancée.

Le contexte, maintenant. Je voudrais prendre les quelques minutes qu'il me reste, j'espère, pour vous parler des avantages que nous avons retirés d'une participation au PCCI.

D'abord, pour être le plus direct possible, je dirai que nous avons reçu des revenus de 500 000 \$, ce qui est vital pour une organisation de la taille de la nôtre. Dépassons l'évidence. Les références de clients sont essentielles. Nous travaillons maintenant avec certains des fournisseurs de services gérés, ou fournisseurs d'infonuagique, les plus importants dans le monde, des organisations qui valent des milliards de dollars. Ils sont à la recherche de références de clients qui ont déjà déployé notre produit. Le fait que Services partagés Canada soit un client est un atout important pour nous.

La rétroaction des clients aide à améliorer le produit... Nous avons reçu une aide inestimable de Services partagés Canada dans nos efforts visant à améliorer notre produit pour mieux répondre à leurs besoins et à ceux des fournisseurs d'infonuagique.

Possibilités de ventes subséquentes: nous espérons réaliser d'autres ventes au cours de l'année chez Services partagés Canada qui, nous nous y attendons, influencera d'autres ministères non servis par Services partagés Canada et les amènera à considérer notre produit d'un oeil favorable.

Nous avons également reçu de l'aide de Services partagés Canada pour trouver des fonds pour notre entreprise, de nouveaux circuits et des partenaires stratégiques. Les avantages sont donc considérables.

Quant aux lacunes du programme, aucune ne nous a touchés directement. Je signalerais que les entreprises doivent engager des frais généraux appréciables pour se conformer aux exigences de diligence raisonnable et établir leur admissibilité au programme. C'est là un facteur de risque pour beaucoup d'entreprises. Il faut y mettre beaucoup d'efforts, mais nous sommes très reconnaissants d'être passés par là.

Je résume en disant que le PCCI a été un élément vital de la croissance de notre société, et nous voudrions que, à l'avenir, le programme prenne de l'expansion.

• (1545)

Le président: Merci, monsieur Hayward, d'un exposé très intéressant. Votre image est très bien retransmise ici. Il y a quatre grands écrans, et votre visage est sur les quatre.

Votre message est très bien reçu. Un de mes collègues me dit que c'est comme un nuage.

Nous allons passer aux questions des membres du comité. D'abord, Mathieu Ravignat pour le NPD.

[Français]

M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus pour nous parler de leurs expériences avec Travaux publics Canada.

À titre de député de l'opposition, la qualité des informations que ce programme permet de fournir aux entreprises est ce qui me préoccupe. On a eu le sous-ministre adjoint délégué, M. Pablo Sobrino, qui nous a expliqué que l'évaluation du PCCI se faisait en deux étapes. La première permet de vérifier si chacune

des propositions respecte les critères obligatoires, et la deuxième consiste à examiner le degré d'innovation de la proposition. Pour ces étapes, comment avez-vous trouvé la qualité de l'information qui vous a été communiquée, du Bureau à vous?

[Traduction]

Le président: À vous, capitaine Patterson.

Capt Anthony Patterson: Notre entreprise a fait l'expérience, surtout avec le mode de fonctionnement antérieur de son personnel, du processus d'approvisionnement du gouvernement et a appris à repérer l'information essentielle dans les appels de propositions. Dans les critères publiés, il était très facile de voir rapidement si nous étions admissibles ou non au programme et quelles étaient nos chances de réussite.

Je dirais que nous avons eu sept journées difficiles entre le moment où nous avons appris l'existence de programme et la préparation de la réponse à l'appel de propositions. Nous avons dû faire très vite. Dans la première heure, à peu près, nous savions que nous étions admissibles.

De ce point de vue, nous avons obtenu une information suffisante pour voir si nous étions aptes ou non et si nous avions une chance de réussite.

• (1550)

[Français]

M. Mathieu Ravignat: Monsieur Hayward, voulez-vous ajouter quelque chose?

[Traduction]

M. Geoff Hayward: Oui, merci beaucoup.

J'ai trouvé les critères de sélection très clairement énoncés. J'ai été heureux de constater que c'était à l'évidence un programme très équitable. Il arrive qu'il y ait des inconvénients, qu'on soit inflexible pour les délais, mais j'estime que, globalement, le programme était très équitable, et de façon évidente.

Il y a eu des difficultés, il est vrai, dans la présentation des propositions. Nous avons participé au premier appel de propositions. Fidèles à l'esprit du PCCI, les responsables ont essayé d'innover en faisant appel à une nouvelle entreprise pour préparer le processus de demande en ligne. Il y a eu quelques ratés, mais, honnêtement, cela a dû se régler, et je crois que le programme fonctionne très bien.

[Français]

M. Mathieu Ravignat: Selon vous, le Programme canadien pour la commercialisation des innovations propose-t-il une définition adéquate du terme « innovation »? Sinon, auriez-vous quelque chose à ajouter à cette définition? Auriez-vous des suggestions à nous proposer pour ce qui est de cette définition?

[Traduction]

Capt Anthony Patterson: Une chose qui me plaît vraiment dans le PCCI, c'est qu'on situe le degré d'innovation sur une échelle selon l'état de préparation de la technologie. C'est une chose que nous faisons couramment dans notre entreprise pour voir si la technologie est prête ou non pour la commercialisation. L'amélioration, je dirais, c'est que... La situation est presque sans issue: pour réussir vraiment, il faut avoir un produit qui est prêt pour la commercialisation, mais il ne faut pas l'avoir vendu encore. Les entreprises arrivent à cette période bénie et espèrent y rester le moins longtemps possible.

Comme amélioration du programme, je propose que la notion d'innovation englobe également des produits qui ont été achetés par quelques clients, peu nombreux, car, pendant les trois premières années du cycle de vie d'un nouveau produit, il y a un remaniement intense du produit. Je ne crois pas qu'il faille écarter un produit du programme parce que l'entreprise en a vendu un exemplaire.

Le président: Monsieur Hayward.

M. Geoff Hayward: Je suis d'accord sur cette observation.

Je crois comprendre que les règles sont maintenant un peu plus souples. Il faudrait peut-être consulter de nouveau les responsables du programme. Sauf erreur, il est maintenant possible d'avoir quelques produits sur le marché. Il y a donc une certaine latitude.

Je suis tout à fait d'accord pour qu'il soit clair dès le départ qu'il doit s'agir d'un produit très innovateur et qu'il doit aussi être au stade des essais.

Le président: Merci, monsieur Hayward.

Merci, monsieur Ravnat. Votre temps de parole est terminé.

Les conservateurs, maintenant. Monsieur Cannan.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

Capitaine Patterson, nous avons eu l'occasion de bavarder brièvement avant la séance. Comme je l'ai dit, je représente la circonscription de Kelowna—Lake Country. Vous avez dit que vous avez un bureau à Victoria en plus de celui de St. John's. Vous êtes donc présents d'un océan à l'autre. Je vous félicite de votre innovation et de la créativité dont votre entreprise continue de faire preuve en utilisant cette technologie pour faciliter la prospection pétrolière et gazière au large des côtes.

Une précision. Dans votre déclaration d'ouverture, vous avez dit que vous aviez été écarté à cause du critère d'évaluation des risques. Pourriez-vous expliquer un peu plus, dire ce qui s'est passé au juste, et recommander une solution que nous pourrions peut-être... Ce qui intéresse le comité, c'est le fonctionnement du Bureau des petites et moyennes entreprises et la façon de rendre ce bureau et le PCCI plus souples et adaptés à l'utilisation des technologies canadiennes.

Peut-être pourriez-vous expliquer davantage l'expérience que vous avez vécue, s'il vous plaît.

Capt Anthony Patterson: Le meilleur exemple serait une chose qui s'est passée cette année. Nous n'avons pas été écartés par le PCCI, mais par la Corporation commerciale canadienne, ce qui nous a privés de la possibilité de vendre un type semblable de produit à un gouvernement étranger. Par ailleurs, nous avons été acceptés par Exxon Mobil comme fournisseur d'une technologie à peu près identique pour son système d'approvisionnement, ainsi que par un important entrepreneur du domaine de la défense en Allemagne, pour fournir la marine allemande.

Avec essentiellement la même technologie, la même entreprise et la même situation financière, nous avons été assez bons pour de très

grandes sociétés, mais pas assez pour la Corporation commerciale canadienne. À propos de la Corporation commerciale canadienne, la difficulté, c'est que, au fond, ses règles supposent que les nouvelles technologies et les nouvelles entreprises présentent des problèmes en raison de facteurs de haut risque. Le PCCI peut jusqu'à un certain point pallier cet inconvénient parce que son seuil d'acceptation des entreprises est plus facile à franchir que celui de la CCC.

• (1555)

M. Ron Cannan: Je comprends. C'est un bon élément qui pourrait figurer dans notre rapport: il faut faire tout notre possible pour encourager et appuyer les entreprises canadiennes qui ont des idées innovatrices.

Monsieur Hayward, à Edmonton, sauf erreur, vous avez dit que vous étiez né là-bas et aviez déménagé dans l'Ouest lorsque sont arrivées les températures de -35. J'espère que vous n'avez pas encore de neige. J'ai beaucoup de bons amis en Alberta. Je sais qu'il y a un parc technologique là-bas, où il se fait de très belles choses. Je vous félicite de ce que vous avez pu accomplir en quelques brèves années avec votre entreprise.

J'ai dit à M. Patterson que le site Web <https://achatsetventes.gc.ca> est un site gouvernemental. Ce site vous est-il familier?

M. Geoff Hayward: Oui.

M. Ron Cannan: Comme le président l'a dit, le comité est à l'oeuvre depuis quelques semaines et il est arrivé que des témoins n'aient aucune idée, qu'ils n'aient jamais entendu parler du PCCI ni du site achatsetventes. Comment avez-vous appris l'existence du programme et du site?

M. Geoff Hayward: Je n'avais pas entendu parler du site achatsetventes avant mon expérience du PCCI, qu'un collègue m'a fait connaître. En fait, il s'agissait d'une autre entreprise, maintenant que je me souviens, qui faisait une demande. Nous n'étions pas directement au courant. Nous n'en avons pas été informés, mais une autre entreprise qui faisait une demande nous a renseignés. Il nous a semblé qu'il restait du temps et en faisant la demande, nous avons appris l'existence du site gouvernemental achatsetventes.

Capt Anthony Patterson: Notre expérience a été similaire. Une association industrielle dont nous sommes membres à Terre-Neuve, OceansAdvance, nous a mis au courant de l'appel de propositions et puis nous sommes allés sur le site achatsetventes, avec lequel nous sommes familiarisés.

Nous connaissons fort bien MERX, par exemple, mais nous ne connaissons pas cet autre site.

M. Ron Cannan: Un très faible pourcentage des membres de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, par exemple, étaient au courant. Je comprends. Nous continuerons d'insister sur le message et de faire tout notre possible pour le diffuser.

Dernière question avant que mon temps de parole soit terminé. Monsieur Hayward, vous avez dit que la recherche de capitaux était un gros problème. Dans votre secteur particulier ou pour les jeunes entreprises? Avez-vous travaillé avec des capital-risqueurs et des investisseurs providentiels?

M. Geoff Hayward: Oui. Nous avons travaillé avec des investisseurs providentiels et des sociétés de capital de risque, qui nous ont manifesté beaucoup d'intérêt. Dans l'ouest du Canada, et plus particulièrement en Alberta, il y a une difficulté particulière, car beaucoup de capitaux se dirigent naturellement vers le secteur énergétique. Il y a une pénurie d'entreprises comme la nôtre et de fonds pour elles. À bien des égards, il faut faire un gros travail dans le secteur du capital de risque pour la technologie de l'information. Il y a une vraie pénurie de capital de risque, je crois. Il est beaucoup plus facile de chercher des fonds dans la Silicon Valley que directement chez nous.

Le président: Merci, monsieur Hayward.

Merci, monsieur Cannan. Votre temps de parole est terminé.

Denis Blanchette, pour l'opposition officielle.

[Français]

M. Denis Blanchette (Louis-Hébert, NPD): Merci, monsieur le président. Je remercie également les deux invités d'aujourd'hui.

Ma question s'adresse à M. Hayward.

Vous venez d'un milieu où la consolidation des centres de données n'est pas fondamentalement chose nouvelle. Par ailleurs, il y avait des critères liés à l'aspect innovateur de votre solution.

Parlez-nous de votre expérience de présenter une demande pour le programme. Comment avez-vous démontré que vous aviez vraiment une solution innovatrice et acceptable pour le programme?

• (1600)

[Traduction]

M. Geoff Hayward: Nous avons eu la chance que notre technologie soit largement reconnue au niveau international. Il y a eu beaucoup de points de validation indépendante, si on veut. Nous avons remporté des prix à des conférences techniques internationales et nous avons été choisis quelques fois consécutives comme l'une des 10 meilleures entreprises de TIC au Canada. Il y a donc eu des validations indépendantes. Nous avons obtenu aussi des subventions importantes pour le développement de notre technologie. Je crois qu'il existait des points de repère indépendants pour aider les évaluateurs.

Quant à la capacité qui fait l'originalité de cette technologie, disons à propos du regroupement des centres de données que la méthode traditionnelle consiste à éteindre tous les serveurs à un endroit, à les déménager ailleurs ou à faire des transferts de données et de fichiers, ce qui nécessite une longue interruption de service. Notre technologie permet de déplacer ces centres de données sans aucune interruption du service. C'est là une capacité nouvelle.

[Français]

M. Denis Blanchette: Merci beaucoup.

Lors de vos exposés, vous avez dit que vous aviez travaillé avec Travaux publics Canada et Services partagés Canada. Puisque vous avez collaboré avec deux organismes qui ne sont pas nécessairement liés entre eux à proprement parler, j'aimerais en savoir plus sur votre expérience de travail avec les deux organisations sur un même projet.

[Traduction]

M. Geoff Hayward: Je peux peut-être intervenir, car nous sommes ceux qui ont eu l'interaction première avec Services partagés Canada.

Il se fait en ce moment une importante transition entre Travaux publics et Services partagés Canada. Nous avons l'impression qu'il y

a encore beaucoup de flottement au sujet de l'issue finale. Mais dans cette transition, notre expérience a été plutôt bonne. Ceux avec qui nous avons travaillé et continuons de travailler sont directement responsables de la prestation des services, de l'infonuagique, si on veut, pour Services partagés Canada. Nous n'avons donc pas été directement touchés par la transition, même s'il est vrai qu'elle a beaucoup perturbé bien des entités gouvernementales.

[Français]

M. Denis Blanchette: Monsieur Patterson, j'aimerais que vous nous parliez de votre relation avec le gouvernement. Comment vous êtes-vous ajusté au gouvernement fédéral quand le temps est venu d'implanter votre innovation?

[Traduction]

Capt Anthony Patterson: Dans notre cycle de développement, nous avons eu énormément d'interactions avec le gouvernement fédéral, dont la Garde côtière et la Marine, à l'étape du prototype. Nous savons donc tous très bien comment le gouvernement fédéral fonctionne et, avec les gens du terrain, il n'y a absolument aucun problème.

Je le répète, le principal problème que nous éprouvons dans nos contacts avec le gouvernement fédéral, c'est le processus d'approvisionnement. Ce n'est pas que nous n'ayons pas une bonne technologie ni que notre entreprise manque d'intelligence. C'est simplement que notre entreprise n'est pas grande et propose des technologies nouvelles. C'est la seule cause de friction avec le gouvernement fédéral. Il a été très facile et agréable de travailler avec tout le personnel des opérations ou des recherches au gouvernement fédéral.

[Français]

M. Denis Blanchette: Êtes-vous satisfait de la relation que vous avez eue?

[Traduction]

Capt Anthony Patterson: Oui, tout à fait. Le Conseil national de recherches du Canada est l'un des titulaires de licence de la technologie que nous exploitons.

Nous avons néanmoins constaté que la capacité du Conseil national de recherches de maintenir l'élan, en matière d'innovation, commence à faiblir. C'est à peu près la seule chose que je signalerais dans les relations courantes que nous entretenons. Cela nous inspire un peu d'inquiétude.

[Français]

M. Denis Blanchette: Merci beaucoup, monsieur Patterson.

[Traduction]

Le président: Voilà qui met fin à votre temps de parole, monsieur Blanchette. Merci beaucoup.

Voici maintenant M. Jacques Gourde, pour les conservateurs.

[Français]

M. Jacques Gourde (Lotbinière—Chutes-de-la-Chaudière, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins, M. Patterson et M. Hayward, qui sont présents grâce aux technologies modernes.

Vous nous avez dit tout à l'heure que vous aviez pris connaissance du Programme canadien pour la commercialisation des innovations par l'entremise d'amis ou du site Web. Avez-vous eu besoin du soutien d'un autre organisme fédéral pour compléter les formulaires, ou avez-vous pu le faire de votre chef?

•(1605)

[Traduction]

Capt Anthony Patterson: Je peux parler du point de vue de Virtual Marine Technology. Nous avons travaillé avant cela avec le gouvernement fédéral, surtout dans le cadre de ses programmes d'innovation. Nous avons une bonne idée de la façon d'interpréter ce qui est demandé et de présenter une offre conforme. Nous avons donc pu nous débrouiller seuls.

Comme je l'ai dit dans mon exposé d'ouverture, j'estime que c'est là un des points forts du programme. Il n'y a aucun vrai raccourci dans le processus des demandes. Si une entreprise aspire à fournir le gouvernement fédéral, il est très important, si elle en est à sa première tentative, d'apprendre toutes les choses à faire et à éviter dans les modalités de demande.

M. Geoff Hayward: Nous avons présenté notre proposition nous-mêmes, sans demander d'aide à l'extérieur.

[Français]

M. Jacques Gourde: Je suis bien heureux de vous entendre sur ce sujet. Le fait que les entrepreneurs puissent eux-mêmes soumettre une demande pour les programmes qui sont mis en place témoigne de l'accessibilité et de la simplicité de ces derniers.

Vous avez dit que ce programme avait vraiment changé les choses en ce qui a trait à vos entreprises, et qu'il comblait un manque pour ce qui est du financement, peu importe où vous en étiez dans le développement de votre entreprise. Pouvez-vous donner des exemples qui démontrent pourquoi ce programme est si important pour l'avenir des entreprises comme les vôtres?

[Traduction]

Capt Anthony Patterson: Quant à nous, nous assurons déjà des services à l'industrie pétrolière et gazière. Nous avons une bonne réputation dans ce secteur.

Pour pénétrer le marché de la défense et de la sécurité, surtout pour les exportations... Si une entreprise canadienne ne peut vendre ses propres produits que le gouvernement du Canada l'a aidée à développer, les acheteurs étrangers se disent qu'il y a quelque chose qui ne tourne pas rond, fondamentalement, dans l'entreprise ou la technologie. Si le gouvernement du Canada a acheté la technologie dont il a parrainé le développement, cela aide à prouver que VMT est une entreprise bien dirigée et honnête. Sinon, le reste du monde n'interprète pas ce refus du gouvernement du Canada d'acheter une technologie canadienne à notre façon, mais à la sienne, et il se dit qu'il doit y avoir quelque chose qui cloche chez nous.

C'est crucial. Si nous ne pouvons pas vendre au gouvernement du Canada le produit qu'il nous a aidés à développer, nous n'avons pas beaucoup de chances de le vendre à qui que ce soit d'autre.

M. Geoff Hayward: Je peux donner un exemple de cette semaine. La chose n'est peut-être pas terminée.

Forrester Research est une grande organisation d'analyse industrielle dans notre secteur. Elle a une influence mondiale quant à l'identification des principales technologies qui peuvent bouleverser les choses. Nous avons eu une entrevue poussée avec une représentante de Forrester Research. Elle cherchait les meilleures nouvelles technologies de protection des données; elle rédige un

rapport sur ces entreprises. Normalement, il faut payer 40 000 \$ ou 50 000 \$ pour être mentionné dans pareil rapport. Elle a été très impressionnée par la démonstration de notre produit, que nous lui avons communiqué par Internet, et elle nous a demandé un client comme référence. Nous lui avons donné le nom de celui avec qui nous avons travaillé chez Services partagés Canada, le DTI, Jirka Danek. Je crois qu'il nous donnera une excellente référence, ce qui nous aidera à être mentionnés dans le rapport Forrester et à obtenir toute l'attention des médias qui vient avec.

[Français]

M. Jacques Gourde: Je vous remercie de vos commentaires qui sont très pertinents. Je voudrais souligner votre leadership grâce auquel se démarquent vos entreprises. On est toujours très heureux d'accueillir ici des témoins qui proviennent d'entreprises canadiennes qui réussissent. On est heureux de vous accueillir, on vous félicite et on souligne votre réussite. Merci.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Gourde.

Ils s'en sont tenus à cinq minutes pile.

Je souhaite maintenant la bienvenue à un député du Parti libéral qui agit comme membre substitut du comité, Sean Casey, de Charlottetown.

Bienvenue, Sean.

M. Sean Casey (Charlottetown, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je ne suis pas, je n'ai jamais été et je ne serai jamais l'économiste en chef de la Banque Royale, mais je ferai de mon mieux. En cinq minutes ou moins, ce sera terminé.

D'entrée de jeu, mes excuses au capitaine Patterson. Vous avez dit dans votre déclaration d'ouverture que vous aviez été écartés à cause de l'évaluation des risques. Vous avez déjà répondu à une question à ce sujet, mais ce n'est toujours pas très clair pour moi. Lorsque vous avez répondu que vous aviez été écartés à cause de l'évaluation des risques, j'ai cru comprendre que cela n'avait rien à avoir avec le PCCI, mais plutôt avec autre chose.

•(1610)

Capt Anthony Patterson: Oui, vous avez raison.

Nous avons été acceptés au PCCI. Il s'agissait d'une démarche parallèle avec la CCC, la Corporation commerciale canadienne, pour qu'elle nous accepte comme fournisseur. Le gouvernement du Canada aurait alors fait une transaction directe avec un gouvernement étranger.

M. Sean Casey: Vous avez également dit dans votre exposé d'ouverture que, vous excuserez la gaucherie de ma formulation, si votre proposition était mal structurée, cela pouvait vous empêcher de participer ultérieurement.

Vous ai-je bien compris?

Capt Anthony Patterson: Cela vient des séances d'information données aux soumissionnaires à la première étape. Cela tient au principe voulant que, si un consultant aide le gouvernement à définir les normes de rendement ou le devis d'un objet, ce groupe ne peut présenter d'offre ni fournir le même objet. Dans notre cas, nous avons un produit complètement développé et défini, mais si vous avez eu un produit à un stade antérieur et si vous l'utilisez comme occasion de présenter un prototype et si, à partir de là, le gouvernement définit les spécifications d'un produit qu'il finira par acheter, vous pourriez finir par être considéré comme le consultant qui a défini les spécifications, ce qui vous empêcherait d'être un fournisseur.

M. Sean Casey: Très bien.

Monsieur Hayward, vous avez fait allusion, et je crois l'avoir aussi lu dans votre présentation, aux frais généraux importants à engager pour assurer la diligence raisonnable. J'essaie de trouver un point de comparaison. Pourriez-vous m'aider en comparant les préparatifs à faire pour participer à ce programme et ce que vous devez faire avec un autre ordre de gouvernement, avec le secteur privé ou pour un autre programme fédéral, comme le programme de RS&DE, par exemple. Pourriez-vous me donner un point de comparaison, du point de vue de la diligence raisonnable dans le cas de ce programme-ci?

M. Geoff Hayward: Bien sûr. Si on compare au programme de RS&DE, les exigences sont beaucoup plus lourdes que pour le RS&DE, beaucoup plus. Si on compare avec le PARI, je dirais qu'elles sont considérables plus lourdes aussi, mais que c'est du même ordre.

Si j'ai trouvé la préparation de la candidature difficile, bien que les choses se soient peut-être passées différemment pour d'autres entreprises, c'est que, dans chacune des sections il faut respecter un nombre précis de mots, comme 150 ou 200 mots, pour expliquer un aspect de la technologie. Multipliez par 40 ou 50 champs à remplir, et c'est comme écrire une épopée en strophes de 200 mots. C'est long et difficile.

Cela dit, je ne pense pas que ce soit un problème grave. Comme contribuable, je veux que le gouvernement rende des comptes et qu'il fasse de son mieux pour trouver les meilleures entreprises. Je ne pense pas que l'effort exigé de moi ait été excessif. Cela demandait du temps, effectivement, et il y avait un facteur de risque, mais, en fin de compte, il appartient aux entreprises de décider si elles veulent prendre ce risque.

M. Sean Casey: Je déduis de votre réponse que vous avez eu l'occasion par le passé de participer au programme de RS&DE. Avez-vous quelque chose à dire sur l'efficacité de ce programme-ci par opposition au programme de RS&DE?

M. Geoff Hayward: Il y a une différence très importante, une différence vitale, entre ce programme-ci et le programme de RS&DE, lorsqu'il s'agit de trouver des fonds pour une entreprise comme la nôtre. Il s'agit dans ce cas-ci de revenus, et les investisseurs évaluent les entreprises en fonction des revenus, alors que, dans le cas du programme de RS&DE, il y a un avantage fiscal. Il y a donc un client, la réaction d'un client, un client qui sert de référence et un revenu. C'est très différent.

Le président: Merci, monsieur Casey. Voilà qui met fin à vos cinq minutes.

Et maintenant, pour les conservateurs, Scott Armstrong.

• (1615)

M. Scott Armstrong (Cumberland—Colchester—Musquodoboit Valley, PCC): Merci à vous deux de votre présence.

Je commence par le capitaine Patterson. Je lis que votre entreprise est née en 2004. Quand avez-vous participé au PCCI? Quand ces relations avec les responsables du programme ont-elles commencé?

Capt Anthony Patterson: Le premier appel de propositions a été annoncé l'an dernier, vers la fin de 2010. C'est à ce moment-là que les liens ont été établis.

M. Scott Armstrong: Avant de participer à ce programme, avez-vous essayé d'établir des contacts avec les ministères fédéraux qui s'occupent de sécurité, comme le MDN ou encore la Garde côtière, pour tenter de vendre certains de vos produits?

Capt Anthony Patterson: Oui, en fait. Ce que nous avons pour eux, c'est une adaptation de ce que nous avons conçu pour le secteur pétrolier et gazier. Nous avons perfectionné notre produit pour ce secteur et nous l'avons ensuite adapté pour la défense et la sécurité. Nous faisons des démarches auprès des deux ministères depuis 2007, mais sans jamais vraiment arriver à quoi que ce soit.

M. Scott Armstrong: Mais maintenant, vous participez à ce programme. Voyez-vous un moyen de vous imposer auprès du gouvernement fédéral, et surtout de ces deux ministères, de façon à avoir ce client de référence pour commencer à vendre à l'étranger? Votre participation à ce programme est-elle une grande percée?

Capt Anthony Patterson: C'est une grande percée, mais je ne suis pas sûr qu'elle nous permette de vendre au gouvernement du Canada. Il s'agit ici d'un marché ponctuel. Il est impossible d'emprunter la même filière pour acheter des exemplaires multiples du même produit. Il faut revenir au processus normal d'acquisition, ce qui nous ramène au même problème: nous sommes une nouvelle entreprise qui offre une nouvelle technologie; nous ne pouvons respecter les critères de tolérance du risque.

C'est une percée en ce sens que cela nous aidera à vendre ailleurs, à avoir des clients de référence. Dans cinq ou dix ans, nous pourrions tenter de nouveau notre chance et réussir à vendre au gouvernement fédéral.

M. Scott Armstrong: L'annonce récente d'un investissement fédéral en construction navale, à la fois en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse, au chantier Irving, manifeste-t-elle un engagement du gouvernement à l'égard de la construction navale, ce qui, au bout du compte, pourrait aider votre entreprise à un moment donné?

Capt Anthony Patterson: Oui. Ce sont des marchés énormes et plutôt complexes. La clé, pour nous, c'est d'entrer dans la chaîne d'approvisionnement des grands entrepreneurs, ce que nous avons pu faire pour la modernisation des navires de classe Halifax. Non pas pour nos produits, mais pour nos services. Nous estimons que nos excellents résultats dans ce projet de modernisation nous mettront en bonne position pour obtenir notre place, pour ainsi dire, dans l'exécution des marchés de construction navale.

M. Scott Armstrong: Combien d'employés avez-vous actuellement?

Capt Anthony Patterson: Nous avons 20 employés à temps plein, une quarantaine d'employés virtuels et une vingtaine de chercheurs associés, à l'université, qui aident à développer de nouvelles technologies.

M. Scott Armstrong: Vous cherchez à percer un marché en évolution. Je vous souhaite la meilleure des chances.

Capt Anthony Patterson: Merci.

M. Scott Armstrong: Monsieur Hayward, vous travaillez avec Services partagés Canada. Pourriez-vous décrire certains des services que vous fournissez au gouvernement fédéral en ce moment?

M. Geoff Hayward: Oui. Comme je l'ai dit, notre logiciel nous donne la capacité de déplacer entre les sites des machines virtuelles qui sont en fonctionnement. Cette capacité est très importante, notamment pour Services partagés Canada, car il s'agit de devenir ce que j'appellerais un fournisseur d'infonuagique. Ils fournissent des services de technologie de l'information à un grand nombre d'entités gouvernementales différentes en regroupant, en centralisant ou en essayant de centraliser les services beaucoup plus que par le passé. Pour ce qui est de la réduction du nombre de centres de données qu'ils ont en exploitation, la capacité de déplacer des serveurs d'un endroit à l'autre sans interruption de service est importante.

À plus long terme, la valeur réelle, c'est la capacité de protéger des centres de données régionaux, de veiller à ce qu'ils puissent continuer de fonctionner, de fournir des services au niveau local, tout en ayant une protection centralisée à Ottawa pour toutes leurs données. S'il y a une défaillance, il n'y aura aucune perte de données.

Voilà les principales applications du produit.

M. Scott Armstrong: Les améliorations que ce ministère apporte pour moderniser sa technologie et ses systèmes de stockage et de transfert de données vous ont donc donné un avantage, puisque vous avez un produit qui répond à ces demandes?

M. Geoff Hayward: C'est exact.

M. Scott Armstrong: Vous avez parlé de stockage et de mobilité des données. Votre produit protège-t-il les données?

M. Geoff Hayward: Oui. Il conserve une réplique des données dans un endroit éloigné. L'une des répliques est active et l'autre passive et cachée. Lorsque je veux passer d'un site à un autre, déplacer le serveur et faire croire à tout le monde qu'il est passé d'un endroit à un autre, tout ce que je fais, c'est montrer la réplique cachée et cacher l'original. De la sorte, je n'ai pas à transmettre toutes les données sur le réseau. On pourrait dire que c'est un jeu de passe-passe très perfectionné.

• (1620)

M. Scott Armstrong: C'est exactement ce que j'allais dire...

Le président: Je regrette, Scott, mais vous avez largement dépassé votre temps de parole.

M. Scott Armstrong: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hayward.

Voilà qui met fin au premier tour de questions. Passons au deuxième.

Pour le NPD, Ève Péclet.

[Français]

Mme Ève Péclet (La Pointe-de-l'Île, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie également les témoins d'être présents aujourd'hui.

Monsieur Patterson, lors de votre présentation, vous avez dit qu'il vous était difficile d'obtenir un contrat avec le gouvernement fédéral.

Quant à vous, monsieur Hayward, vous avez parlé de

[Traduction]

difficultés à commercialiser cette technologie, à trouver les ressources pour le faire.

[Français]

Dans le site Internet du gouvernement fédéral, on fait la promotion d'un service qui aide les PME à soumissionner aux appels d'offres du gouvernement fédéral.

J'aimerais que nos deux témoins puissent parler des impacts. On sait que le Canada signera bientôt un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Les compagnies européennes auront ainsi la possibilité de soumissionner aux appels d'offres du gouvernement du Canada.

Que peut faire le Bureau des petites et moyennes entreprises pour aider les PME à contrebalancer les impacts qu'engendrera la possibilité de soumissionner qui sera accordée aux compagnies européennes? Quels seront, pour les PME, les impacts de cette concurrence entre les compagnies canadiennes et les compagnies européennes?

[Traduction]

Capt Anthony Patterson: Je peux vous parler de ce qui se passe dans le secteur pétrolier et gazier, car nos principaux concurrents sont tous européens, et nous l'emportons sur eux. S'ils veulent venir au Canada, nous allons aussi l'emporter chez nous.

Le problème, cependant, c'est que la petite entreprise affronte une grande société dans un système d'approvisionnement qui, selon moi, avantage largement la grande société, en raison des facteurs de risque. Si vous voulez laisser les petites entreprises prospérer et commercialiser de nouvelles technologies au Canada, il faut qu'il y ait un moyen, comme le PCCI ou quelque autre mécanisme, de compenser certains des risques que vont courir des ministères en osant traiter avec une petite entreprise.

Mais dans un affrontement direct, technologie contre technologie et personne contre personne, nous pouvons faire mordre la poussière aux Européens.

M. Geoff Hayward: Je voudrais presque reprendre tous ce que le capitaine vient de dire.

Je ne m'inquiète pas tellement des Européens, mais il est difficile de concurrencer des sociétés énormes qui ont beaucoup de représentants qui ont déjà fait leur place au gouvernement fédéral en établissant des contacts. Pour moi, il va de soi que ma technologie doit être non seulement supérieure, mais radicalement supérieure aux produits de ces grandes sociétés, sans quoi nous n'avons aucune chance. Nous devons prouver que nos produits sont infiniment supérieurs à ceux de ces grandes entreprises.

Ces sociétés sont toutes des multinationales, qu'elles soient européennes ou... Peu importe, au fond.

[Français]

Mme Ève Péclet: Ma question concernait les PME.

Mardi, un de nos témoins nous a dit que 43 p. 100 des PME faisaient partie des soumissionnaires et obtenaient des contrats publics.

Pensez-vous que les PME pourront garder cette proportion de 43 p. 100?

Dans le contexte du libre-échange avec l'Union européenne, le gouvernement sera obligé de donner le contrat à la compagnie qui fera l'offre la plus basse. Pensez-vous que les PME pourront garder ces 43 p. 100 du marché qu'elles ont en ce moment?

[Traduction]

Capt Anthony Patterson: Cela se résume encore à la question des économies d'échelle des grandes sociétés face aux petites entreprises

Les grandes sociétés peuvent avoir un avantage s'il y a une multitude de mesures exigées par la diligence raisonnable, d'atténuation du risque, de cautions, etc., qui viennent s'ajouter aux contrats, ou bien si on regroupe toute une série de petits contrats en un seul supercontrat. Les petits joueurs sont extrêmement désavantagés. Ils ne peuvent pas s'imposer. Même si, pour tel élément, leur technologie est supérieure, pour tenir compte de toutes les questions... Ils ne peuvent pas y arriver.

• (1625)

M. Geoff Hayward: La difficulté, c'est que l'on conçoit bien des DP avec les capacités des grandes sociétés à l'esprit. Oui, il est très difficile pour une petite entreprise de s'imposer.

[Français]

Mme Ève Pécelet: Me reste-t-il encore un peu de temps?

[Traduction]

Le président: Il vous reste une trentaine de secondes, Ève. Plus qu'une dizaine de secondes.

Mme Ève Pécelet: Très bien. Tant de temps...

Le président: Vous n'avez plus de temps, désolé.

Merci beaucoup, Ève. Je comprends.

Bernard Trottier, cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Bernard Trottier (Etobicoke—Lakeshore, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de leur présence.

Un rapport a paru récemment, que vous aurez eu l'occasion ou non de lire, *Innovation Canada : Le pouvoir d'agir*, appelé aussi Rapport Jenkins. Il traite de l'innovation et de la recherche au Canada. Il y est notamment question du PCCI, et le rapport fait plus ou moins écho à certaines choses dont vous avez parlé. Et vous avez dit des choses très favorables sur le PCCI. C'est un moyen efficace de renforcer la commercialisation, et cela aide les PME canadiennes à accéder à un niveau supérieur.

Vous approuvez sans doute l'énoncé général du rapport, et vous pourriez peut-être le confirmer: vous voudriez que le PCCI soit maintenu et prenne plus d'ampleur. Est-ce exact?

M. Geoff Hayward: Absolument.

M. Bernard Trottier: Tout à fait. Je ne voulais pas vous mettre les mots dans la bouche.

Pour ce qui est des mesures stimulées par la demande, pourriez-vous parler des éléments du PCCI qu'il faut élargir et de ceux qui n'ont pas besoin de prendre autant d'ampleur, si vous prenez le programme globalement? Je sais que vos contacts ont été limités, mais pourriez-vous nous livrer vos réactions au PCCI et nous dire quels sont les éléments que vous souhaitez voir prendre plus d'ampleur?

Capt Anthony Patterson: Dans le PCCI même, l'idée de contrats de suivi, après des essais concluants, serait un excellent ajout.

Le deuxième point n'est pas vraiment lié au PCCI. Il concerne plutôt les exportations. De notre côté, nous allons gagner de l'argent grâce aux exportations. La Corporation commerciale canadienne est un excellent moyen à cet égard. Ce n'est donc pas exactement une chose qui se rattache au PCCI, mais il y a peut-être là une sorte de

police d'assurance pour la CCC, qui pourrait prendre un risque avec des petites entreprises qui ont de nouvelles technologies. Elle pourrait nous aider et nous amener sur les marchés étrangers.

J'appuierais ces deux initiatives.

M. Bernard Trottier: Merci.

Monsieur Hayward.

M. Geoff Hayward: Je ne sais pas trop quoi dire, honnêtement, car nous en sommes à un stade critique. Nous avons mené à terme avec succès les deux phases des essais. Nous sommes sur le point d'entreprendre le déploiement commercial, ou déploiement de production, de notre produit avec Services partagés Canada. Si tout va bien, nous croyons qu'il y aura des contrats. Il se peut que nous ayons réussi à franchir le gouffre qui empêche les petites entreprises d'obtenir des marchés du gouvernement fédéral. Nous ne le savons pas encore.

Pour l'instant, je dirais que le PCCI nous a donné une aide considérable, et nous espérons que nous n'aurons plus besoin d'une main secourable.

M. Bernard Trottier: Merci.

Allons un peu plus loin. Vous avez des produits, mais d'habitude, après ces produits que vous avez mis au point, il y a divers services. Pourriez-vous décrire vos entreprises en disant quelle part de vos revenus provient des services et quelle part des produits? Dans votre cas, le logiciel est considéré comme un produit.

Capt Anthony Patterson: Bien sûr. L'entreprise a survécu, depuis le début jusqu'au milieu de l'an dernier, grâce aux services, qui rapportaient 99 p. 100 de nos revenus. Nous étions dans une phase de R-D intense pour mettre notre TI en production. Cette année a été celle de la transition, surtout grâce aux ventes à l'industrie du pétrole et du gaz extracôtiers, où les ventes de produits dépassent maintenant les ventes de services.

M. Bernard Trottier: Et vous, monsieur Hayward?

M. Geoff Hayward: Surtout des produits, dans une proportion de 80 ou 90 p. 100.

M. Bernard Trottier: Capitaine Patterson, vous avez dit que St. John's, où votre entreprise est installée, est en train de devenir une grande source de talents et que vous pouvez exporter ce talent dans le monde entier, et ensuite pénétrer d'autres marchés et fournir ce service et ces compétences.

Y a-t-il des éléments du PCCI qui vous permettent d'exporter ce talent, dans les services, et ensuite d'aller conquérir des marchés?

Capt Anthony Patterson: Je serai honnête avec vous. St John's est à la croisée des chemins grâce à l'industrie pétrolière et gazière. Cette industrie est plus portée à courir le risque de nouvelles technologies et de nouveaux produits, et c'est une industrie mondiale. C'est la rampe de lancement que la plupart des entreprises terre-neuviennes recherchent. Si elles font leurs preuves dans ce secteur, elles peuvent ensuite s'attaquer à un marché plus difficile, celui de l'État. Il ne faut pas avoir froid aux yeux pour s'aventurer dans le secteur des marchés de l'État.

• (1630)

M. Bernard Trottier: Et de bonnes réserves de fonds.

Le président: Quelque chose à ajouter, monsieur Hayward?

M. Geoff Hayward: Pas grand-chose. Les services ne sont pas aussi importants pour nous. Néanmoins, nous croyons avoir acquis beaucoup de connaissances en collaborant avec Services partagés Canada. Il s'y trouve des gens très talentueux, et nous avons profité de ces collaborations.

M. Bernard Trottier: Merci, monsieur Hayward.

Le président: Pour le Nouveau Parti démocratique, Denis Blanchette ou Mathieu. Vous partagez votre temps de parole?

M. Mathieu Ravnat: C'est exact.

Je partage votre inquiétude au sujet des grands fournisseurs institutionnalisés qui semblent avoir un avantage dans les marchés de l'État. J'essaie de comprendre pourquoi il en est ainsi. Les facteurs sont nombreux. Le BPME, par exemple, définit les PME comme les entreprises qui ont 500 employés et moins et il ne tient pas compte du chiffre d'affaires, des bénéfices, etc.

Pourriez-vous nous dire tous les deux ce que vous pensez de la définition idéale que le gouvernement fédéral devrait utiliser?

Capt Anthony Patterson: À certains endroits, on parle de microentreprises lorsqu'il y a 20 employés ou moins. Lorsque vous considérez les produits tout nouveaux, ils viennent généralement d'entreprises vraiment petites. Il faut que ça passe ou que ça casse. Pour ces gens-là, le cycle de vie est vraiment bref.

Je dirais qu'il faut probablement une définition spéciale pour ce groupe, car, comme Geoff l'a signalé, il est presque impossible de trouver des capitaux au Canada. S'il y avait des revenus qui provenaient des marchés de l'État, qui seraient orientés vers les très petites entreprises qui ont des produits nouveaux, cela aiderait ces entreprises à franchir le fossé et à attirer des capitaux, une fois qu'ils ont remporté un succès.

M. Geoff Hayward: Je n'ai rien à ajouter.

[Français]

M. Denis Blanchette: Monsieur Patterson, vous avez dit que vous aimeriez que le programme soit accessible à ceux qui ont vendu seulement quelques unités d'un produit innovant. Selon moi, cela veut dire que vous avez d'autres besoins que la seule pré-commercialisation d'un nouveau produit.

J'aimerais entendre vos recommandations, et aussi celles de M. Hayward, à propos d'un programme qui serait amélioré et qui soutiendrait l'innovation de nos PME.

[Traduction]

Capt Anthony Patterson: C'est essentiel. Il y a beaucoup de soutien grâce à des programmes comme le RS&DE, le PARI, etc., pour achever la phase du prototype. Ce n'est pas là que se trouve le problème. Pour passer du prototype au produit, il faut environ trois

ans d'expérience sur le marché avec quelques clients fous qui sont prêts à prendre un risque.

Le PCCI doit tenir compte de ce fait: ce n'est pas parce qu'on a vendu une ou deux unités que le travail de développement est achevé. Il reste encore énormément de travail et d'investissements à faire avant d'arriver au stade du produit final. Je dirais qu'il faut ouvrir davantage les portes.

Dans le secteur pétrolier et gazier, ce serait une technologie supérieure au niveau 6. Sur l'échelle de la NASA, je ne sais pas trop, mais il y a une étape de plus à franchir.

M. Geoff Hayward: On peut être porté à s'engager dans deux directions. On peut continuer d'accompagner l'entreprise un peu plus loin, et cela veut dire que, après le projet pilote, une fois terminé le programme d'essais et la réussite acquise, il faudrait de l'aide pour passer à l'étape suivante: entrer dans le marché principal avec un programme d'approvisionnement. Je ne vais certainement pas dire que ce n'est pas nécessaire. C'est nécessaire sans doute aucun.

J'insisterais cependant beaucoup sur les efforts visant à faire en sorte que tous soient sur un pied d'égalité. Je ne pense pas chercher particulièrement à avoir un avantage injuste. Je veux toutefois que tous soient sur un pied d'égalité. Dans le processus d'approvisionnement, lorsqu'il s'agit de s'inscrire pour avoir la possibilité de décrocher des contrats au gouvernement fédéral, il y a toutes sortes d'évaluations du risque financier. Il y a des étapes que nous ne pouvons franchir. Je comprends qu'il va de soi que le gouvernement fédéral examine le risque financier, mais je vous inviterais à étudier des moyens de placer tout le monde sur un pied d'égalité de façon que les petites entreprises ne soient pas nécessairement écartées au moment de la sélection.

• (1635)

Le président: Merci, monsieur Hayward.

Cela met fin à votre temps de parole à ce tour-ci.

Pour le Parti conservateur, Mike Wallace.

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de leur présence. On me demande souvent quelles sont les personnes qui m'impressionnent le plus, et je réponds souvent que ce sont les entrepreneurs. Merci à vous deux d'avoir pris le risque et d'avoir su voir loin, bien plus loin que moi, soyons très honnêtes, pour bien des choses. Ce sont des organisations comme les vôtres qui font avancer l'économie et ont une influence marquante à long terme.

Une ou deux questions pour vous. Je comprends vos observations. Un rapport récent sur la rentabilité de nos efforts en innovation a traité du PARI et du programme de RS&DE. Le rapport a donc porté sur ces programmes et Technologie du développement durable. Cela ne convient probablement pas à l'une ou l'autre de vos entreprises, mais ce sont des modèles que nous utilisons. En fin de compte, le rapport concluait qu'il valait peut-être mieux offrir une subvention directe aux entreprises plutôt que des crédits d'impôt parce qu'on n'était pas sûr de ce qu'on recevrait en retour.

Je vous pose à tous deux une question que j'ai déjà posée à d'autres à ce sujet, puisque vous êtes en cause. Quel devrait être le rôle du gouvernement du Canada lorsqu'il s'agit de choisir les gagnants et les perdants? Y a-t-il un problème ou non?

L'idée générale du rapport — je ne suis pas sûr que vous ayez pu le lire, puisque vous êtes pris par autre chose —, c'est en somme que nous devrions peut-être éliminer les programmes RS&DE et PARI, mais surtout le RS&DE, parce qu'ils agissent par le biais de l'impôt, pour adopter plutôt des subventions directes, comme avec Technologies du développement durable. Dans ce cas, il faut produire un plan d'affaires, et nous vous aidons. Nous sommes des investisseurs providentiels, en un sens, pour la commercialisation des produits. Je sais que c'est un programme ponctuel, et je veux y revenir, mais que pensez-vous du fait que le gouvernement du Canada participe au choix des gagnants et des perdants?

Vous d'abord, capitaine.

Capt Anthony Patterson: À dire vrai, je ne m'engagerais pas de ce côté. Je ne crois pas que les subventions soient une bonne chose. Nous pouvons tous être autonomes et livrer concurrence à n'importe qui.

J'estime que les déductions et toutes ces choses-là qui encouragent l'innovation sont bonnes. À terme, elles produiront des revenus et créeront des emplois. Pour nous aider vraiment, le gouvernement fédéral doit aider à lever les obstacles à l'application des technologies, que ce soit par ses propres acquisitions internes ou en facilitant les acquisitions entre gouvernements avec l'étranger.

Si une entreprise dégage des revenus, elle peut attirer des investissements. Que les investisseurs prennent le risque d'investir. Qu'ils choisissent les gagnants et les perdants.

M. Mike Wallace: Très bien.

Monsieur Hayward, avez vous...?

M. Geoff Hayward: Oui. Je ne suis en désaccord sur rien de ce que le capitaine a dit. Je signalerais que les programmes RS&DE et PARI... Cet argent va à la recherche-développement. Il est évident que le RS&DE est lié directement aux efforts de R-D. De la même façon, la subvention reçue du PARI est destinée à la R-D. Pourtant, nos entreprises ont souvent une technologie très solide, mais il leur manque les compétences en ventes et en commercialisation pour implanter la technologie sur le marché.

Je ne veux pas de subventions, non, mais je dirais que la façon dont nous récompensons l'innovation met trop l'accent sur la seule recherche-développement, dans l'innovation, et non sur sa commercialisation. C'est une lacune que le PCCI tend à combler, mais elle est probablement trop importante pour qu'il parvienne à la combler tout à fait. Oui, je vous invite tous à considérer d'autres avenues, en dehors du seul financement des recherches de génie ou de la R-D, car cela contribue au déséquilibre des entreprises: beaucoup trop de connaissances techniques et pas assez de connaissances en vente et en commercialisation.

• (1640)

M. Mike Wallace: Ma deuxième et dernière question concerne... Ma collègue néo-démocrate d'en face a abordé la question du libre-échange. Nous sommes fondamentalement en désaccord.

En votre qualité d'entrepreneurs, qui avez créé une entreprise, connaissant la taille du marché au Canada et sachant quel est le marché possible dans le monde entier, avez-vous, dans vos plans d'entreprise à long terme, le projet de vendre vos produits en franchise de droits à l'étranger? Je n'ai jamais démarré une entreprise, mais lorsque vous commencez, vous limitez-vous au marché

intérieur ou projetez-vous de livrer concurrence sur les marchés mondiaux? Pourriez-vous répondre à cette question?

Capt Anthony Patterson: Il y aura dans le monde deux entreprises de simulation qui domineront le marché: CAE et VMT. Nous voulons imposer notre domination dans le monde. Il faut que 95 p. 100 de nos revenus viennent des exportations. Il est impossible de faire assez d'argent au Canada. Nous avons même déjà commencé à exporter. Du capital de risque a été placé dans notre entreprise parce que les investisseurs qui ont du capital de risque croient que nous pouvons réussir à exporter.

Les barrières commerciales n'ont rien de bon. Nous voyons ce qui se passe aux États-Unis. Ces barrières sont regrettables parce qu'il y a là un marché possible pour nous. Notre plan d'affaires échouerait si toutes les barrières commerciales se dressaient et si nous ne pouvions vendre qu'au Canada.

M. Mike Wallace: Merci beaucoup.

Monsieur Hayward, quelque chose à ajouter?

M. Geoff Hayward: Oui. Nous aspirons certainement à une envergure mondiale. Tout à fait. Mais cela est loin d'être certain.

L'un de nos plus proches concurrents, dont je vais taire le nom, est bien moins avancé que nous. Il n'a même pas de produit encore. Il n'a pas de revenus. Nous avons des revenus de trois quarts de million et nous aurons très bientôt des revenus de plus de 2 millions de dollars. Pourtant, ce concurrent a pu trouver à Silicon Valley 22 millions de dollars en capital de risque. Nous n'avons réussi à obtenir aucun capital de risque. Si on considère la technologie, on peut prouver que la nôtre est nettement supérieure et plus aboutie.

C'est le problème central auquel il faut s'attaquer. Sans capitaux, sans investissements d'une ampleur comparable à ce qu'on voit dans Silicon Valley, il sera très difficile pour les entreprises canadiennes de se mondialiser. Nous continuerons à nous retirer tôt, comme nous le faisons, acquis par de grandes sociétés américaines pour une bouchée de pain.

M. Mike Wallace: Merci.

Le président: Merci, monsieur Hayward. Et merci, monsieur Wallace.

Sean, merci de votre grande patience. C'est à nouveau votre tour.

M. Sean Casey: Toutes mes questions ont été posées et ont reçu une réponse.

Mes félicitations à vous deux pour ce que vous faites et pour la façon dont vous développez vos entreprises. Je n'ai rien à ajouter.

Merci.

Le président: Merci, Sean.

M. Mike Wallace: Nous avons terminé.

Le président: D'accord.

Comme il reste quelques minutes, j'ai deux questions à poser, si la présidence peut se permettre de poser deux brèves questions.

D'abord, vous avez parlé tous deux du regroupement des contrats et de la difficulté, comme petite entreprise, de livrer concurrence et de faire votre place dans les marchés de l'État, face à de grands acteurs dominants. Le bureau américain des PME, le pendant du nôtre, a comme mandat d'obliger le gouvernement à dégroupier les contrats dans toute la mesure possible pour permettre au plus grand nombre possible de petits entrepreneurs de jeter une tête de pont et de faire croître leur entreprise pour que, un jour, ils soient des acteurs importants. Le bureau canadien n'a pas le mandat de faire ce genre de recommandation au gouvernement.

Diriez-vous qu'il pourrait y avoir un avantage secondaire si les marchés de l'État facilitaient davantage l'incubation et la croissance des petites entreprises pour qu'elles deviennent des acteurs importants? C'est ma première question: le dégroupement des contrats.

La deuxième, c'est que vous avez dit tous les deux que le capital de risque faisait défaut. J'ai travaillé dans ce domaine autrefois, et nous avons accueilli des témoins qui représentaient des fonds de capital de risque dont l'argent provient des fonds d'investissement de travailleurs... GrowthWorks, que Tom Hayes a représentée ici, a été l'une des sociétés de capital de risque qui ont travaillé avec vous. N'est-ce pas, capitaine Patterson?

• (1645)

Capt Anthony Patterson: C'est exact.

Le président: Les recherches montrent qu'une façon relativement bon marché de débloquer du capital de risque et de le faire circuler est d'accorder des crédits d'impôt aux fonds d'investissement de travailleurs. L'un ou l'autre d'entre vous ou vous deux, pourriez-vous parler de votre expérience à cet égard? Estimez-vous que ce serait une source durable de capital de risque à débloquer?

Ce qui m'intéresse, donc, c'est le dégroupement des contrats et le capital de risque des fonds d'investissement de travailleurs.

Capt Anthony Patterson: À mon sens, ce serait une bonne idée de dégroupier les contrats, sans quoi les petites entreprises sont réduites à essayer de s'insérer dans la chaîne d'approvisionnement des grandes multinationales. Et c'est plus ou moins en fonction de leur structure géopolitique qu'elles tolèrent la participation d'une entreprise à cette chaîne. Si on peut dégroupier, là où cela se justifie, c'est une solution qui a du sens.

Le capital de risque des travailleurs... Comme vous l'avez dit, GrowthWorks Atlantic Venture Fund a investi dans notre entreprise. L'argent a été le bienvenu, mais le mieux, c'est que cette participation a rendu notre entreprise beaucoup plus disciplinée sur le plan de la structuration et de la recherche de fonds supplémentaires. Il s'agit ici de diligence raisonnable. Quelqu'un m'a posé une question à ce sujet. Après avoir satisfait aux exigences de diligence raisonnable pour le capital de risque, je peux dire que, dans ce cas, c'était très léger.

Quand on se soumet à ces exigences, on apprend beaucoup de choses et il faut avoir une bonne structure en place pour répondre aux questions avec d'autres personnes.

Je dirais que nous sommes plus à même de trouver encore du capital de risque grâce à GrowthWorks, qui nous a enseigné bien des choses.

Le président: Est-ce que GrowthWorks a pris une participation dans votre entreprise?

Capt Anthony Patterson: Oui, c'est comme ça que ces investisseurs s'y prennent. Ils achètent des actions. Ils sont venus avec un investisseur providentiel et la province de Terre-Neuve-et-Labrador, et c'est ainsi que nous avons connu toutes sortes de choses folles et merveilleuses, comme le financement mezzanine, des choses auxquelles nous n'aurions jamais pensé en 2007, au tout début. Nous étions très enthousiastes et brillants, mais nous ne savions rien du financement d'entreprise et GrowthWork nous a fait progresser.

Le président: Très bien.

Monsieur Hayward, auriez-vous des opinions dont vous voudriez nous faire part sur l'un ou l'autre sujet?

M. Geoff Hayward: Sur un sujet comme l'autre, mon expérience est limitée, je le crains.

Disons, à propos du groupement et du dégroupement des contrats, que nous n'avons pas soumissionné sur un nombre suffisant de marchés fédéraux pour avoir une opinion bien mûrie. La plupart de nos clients ont des stratégies de marché très nettement axées sur les fournisseurs privés d'infonuagique, des grandes sociétés comme IBM et Savvis et Terremark. Nous n'avons donc pas beaucoup essayé de décrocher des marchés de l'État. En principe, oui, on dirait que c'est une excellente idée, mais je n'ai pas beaucoup d'expérience à ce sujet.

Même chose pour les fonds d'investissement de travailleurs. Je ne suis au courant d'aucun fonds de cette nature auxquels nous pourrions faire appel en Alberta ou qui cherche à investir dans cette province. Il y a un fonds québécois qui a investi, il y a quelques années, dans une entreprise appelée TechnoCap, mais c'est terminé. Nous n'avons pas beaucoup d'expérience de ces fonds.

Le président: Très bien.

Voilà qui met fin aux questions. Je tiens à remercier les deux témoins d'avoir pris le temps de venir nous faire part de leurs opinions. Les deux exposés ont été très intéressants et très utiles.

Merci beaucoup.

Je vais suspendre brièvement la séance, et nous nous retrouverons pour des travaux à huis clos du comité.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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>