



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 012 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 26 février 2014

—
Président

M. David Sweet

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

Le mercredi 26 février 2014

• (1530)

[Traduction]

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

Je vous souhaite la bienvenue à la 12^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Aujourd'hui, conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur l'industrie du logiciel de divertissement.

Nous recevons trois témoins de deux organisations. Le premier est Jason Della Rocca, directeur général d'Execution Labs.

Les autres sont Geneviève Poulin, conseillère, Affaires corporatives, et Nathalie Verge, conseillère principale, Affaires corporatives, chez Ubisoft Divertissement Inc.

Bienvenue à tous.

Je précise que vous avez 10 minutes pour nous présenter vos exposés. J'aimerais que vous respectiez le plus possible cette limite de temps. Je voudrais cependant demander aux représentantes d'Ubisoft si elles vont se partager le temps imparti pour l'exposé? Oui.

Nous allons commencer par M. Della Rocca.

Veuillez nous présenter votre exposé.

M. Jason Della Rocca (directeur général, Execution Labs): Je vous remercie infiniment de m'avoir invité. C'est un grand honneur pour moi d'être ici.

Je travaille dans le milieu du jeu vidéo depuis presque 20 ans. Pendant ma carrière, j'ai surtout occupé des fonctions qui visaient à appuyer et à construire l'industrie du jeu, ici au Canada comme à l'étranger.

J'ai été président de l'International Game Developers Association pendant presque neuf ans. Il s'agit de l'association qui regroupe les concepteurs de jeux vidéo du monde entier. Je travaillais de Montréal, bien que les bureaux de l'association se trouvent en Californie. J'ai également été consultant pendant trois ans pour des gouvernements du monde entier qui se demandaient comment stimuler la croissance de leur industrie du jeu vidéo, quelle que soit la région ou le pays. J'ai gagné beaucoup de AIR MILES, mais c'était intéressant de parcourir le globe et d'observer les différents écosystèmes de jeux et les défis qui existaient à l'étranger. En tant que Canadien, je faisais la comparaison avec ce que nous avons ici.

Plus récemment, j'ai co-fondé Execution Labs. Execution Labs est un incubateur d'entreprises qui finance et accompagne les entrepreneurs en démarrage dans l'industrie du jeu, plus particulièrement les développeurs de jeux mobiles. C'est un incubateur totalement financé par du capital de risque. Nous allons finir par profiter des allègements fiscaux ou des crédits fiscaux du Québec, mais pour l'instant, c'est une entité financée par des fonds privés. Elle est reconnue dans le monde comme une pionnière qui propose un

modèle novateur pour appuyer les entreprises en démarrage dans l'univers du jeu vidéo.

Soit dit en passant, je siège aussi au comité consultatif en TIC du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, ce qui me procure une occasion intéressante de voir comment certaines parties du gouvernement appuient l'industrie et la perçoivent. Mon rôle de conseiller au MAECD m'a permis de constater que les mesures du succès sont limitées, parce qu'elles sont très axées sur la création d'emplois, un paramètre fantastique, mais insuffisant pour juger du succès dans un secteur aussi axé sur le contenu et sur la propriété intellectuelle. Je pense qu'il faut favoriser une perspective beaucoup plus globale de l'industrie du jeu vidéo et des paramètres économiques qui l'entourent.

J'aimerais faire le postulat que la véritable valeur de l'industrie du jeu, sa richesse, vient de la création de nouvelle propriété intellectuelle, de propriété intellectuelle originale. Cette propriété intellectuelle ou PI est créée par des développeurs talentueux, qui sont nombreux au Canada, mais il faudrait mesurer leur succès en fonction de leur carrière plutôt que du seul point de vue des emplois créés. Les créateurs de jeux travaillent au sein d'entreprises en démarrage, si bien que nous pouvons tirer avantage de l'entrepreneuriat dans l'industrie du jeu pour lancer de nouvelles entreprises.

Je vais vous raconter l'histoire d'un groupe de la Finlande. Nous la battons peut-être facilement au hockey, mais dans l'industrie du jeu, la Finlande domine le monde en ce moment. Il y a là une entreprise du nom de Supercell, dont les bureaux se trouvent à Helsinki et qui a été fondée en 2010, donc il y a moins de quatre ans. Elle a été fondée par de vieux routiers de l'industrie du jeu, avec quelques autres studios de la Finlande et quelques employés de Nokia. À ce moment-là, Nokia traversait une période sombre, qui n'est pas sans rappeler la situation de BlackBerry de nos jours. Elle a reçu un financement de démarrage de 2 millions de dollars, à peu près, en 2010. Environ deux ans plus tard, elle obtenait 780 millions de dollars de financement.

Elle a commercialisé deux jeux pendant sa courte vie, deux jeux qui généraient plus d'un million de dollars de revenus par jour. C'est un type de jeu particulier, en ce sens qu'on peut y jouer gratuitement d'un téléphone cellulaire, c'est-à-dire qu'on peut le télécharger et jouer gratuitement. Mais une fois qu'on est embarqué dans le jeu, il y a d'autres possibilités, et on peut acheter une super épée, obtenir certains bonus plus vite, etc. Essentiellement, ce sont des jeux gratuits, mais ils génèrent 1 million de dollars par jour.

Il y avait 125 employés qui travaillaient à développer ces deux jeux. Par comparaison, Electronic Arts, l'une des grandes bêtes de l'industrie du jeu à ce moment-là, qui avait une librairie de plus de 800 jeux et 5 000 ou 6 000 employés dans le monde, était bien loin de générer autant de revenus. Moins de quatre ans plus tard, à peu près, je pense que c'était en octobre ou en novembre, Supercell a vendu 51 % de ses actions à des investisseurs du Japon pour 1,5 milliard de dollars.

● (1535)

Bref, une poignée de personnes qui se sont lancées en affaires à Helsinki en 2010, avec deux jeux et de la propriété intellectuelle originale, ont réussi à mettre la main sur 1,5 milliard de dollars après avoir déjà engrangé 780 millions de dollars. Ces gens étaient tellement fiers d'eux et des revenus qu'ils ont générés. Il faut souligner qu'il y a divers programmes d'aide gouvernementaux en Finlande, des mécanismes de financement de la R. et D., etc. Ils ont publié leur facture d'impôt de 345 millions de dollars dans les journaux tellement ils étaient fiers de redonner leur part de taxes sur les profits réalisés à leur pays.

Ce n'est qu'un exemple de petite entreprise en démarrage fondée par des entrepreneurs ayant créé de la PI originale qui a généré énormément de richesse. Bien sûr, c'est une exception. Ce n'est pas toutes les entreprises en démarrage qui vont connaître le même résultat, mais nous devons nous demander comment profiter de l'expérience et du climat favorable que nous avons créé au Canada pour continuer de croître, de connaître du succès et créer le prochain grand hit.

Le Canada est vulnérable. Nous avons connu du succès, mais si l'on prend l'exemple de Vancouver, en 2008-2009, elle a perdu presque la moitié de son effectif en période économique difficile parce que beaucoup de studios là-bas mettaient l'accent sur les grands budgets, les jeux destinés aux grandes consoles. L'industrie a été décimée, elle est passée d'à peu près 5 000 travailleurs à environ 2 000 ou 2 500.

En général, dans la Silicon Valley, on voit les entrepreneurs canadiens comme des personnes qui manquent d'ambition et de sens des affaires. Réfléchissons-y. Comment ne pas être contre-productifs pour les entrepreneurs?

Je vais vous donner quelques exemples. Il faut élargir l'accès aux fonds de démarrage, pour financer les nouveaux studios qui voient le jour dès le début. Il faut accepter la possibilité de l'échec, mais de l'échec rapide et à peu de frais, et voir l'échec comme une étape du processus vers la découverte du succès. Il faut concevoir un système d'éducation qui n'est pas exclusivement axé sur l'emploi. Il faut former les étudiants à l'entrepreneuriat, améliorer leur capacité de réaction et leur donner l'occasion d'exprimer leur sens d'entreprise. Il faut également prioriser la rétention des talents, investir dans les talents, voir les talents comme des travailleurs, des personnes que nous voulons voir mener de longues carrières dans l'industrie, ne pas voir que les emplois. Il faut surtout réfléchir à de nouvelles façons de mesurer le succès dans l'industrie du jeu, à de nouveaux paramètres comme le volume de la nouvelle propriété intellectuelle créée, le nombre de nouvelles entreprises en démarrage, les fonds investis et le capital de risque investi.

Je suis étonné que le MAECD ne considère pas le capital de risque comme un investissement étranger. Quand quelqu'un arrive à attirer du capital de risque de la vallée, ce n'est pas considéré comme de l'investissement direct étranger. On considère qu'il y a un investissement direct étranger seulement quand une entreprise étrangère, comme

Ubisoft, vient ouvrir un studio ici. Je trouve cela particulièrement bizarre.

Ce sont quelques idées que je lance rapidement. Je pense que le principal message que je veux vous transmettre, c'est qu'il faut réfléchir à la façon dont on peut créer de la nouvelle propriété intellectuelle, parce que c'est là où se trouve la valeur réelle et c'est de là que vient la richesse dans une industrie axée sur le contenu. Comment créer cette PI avec des talents que nous conservons à long terme et comment pouvons-nous voir ces talents du point de vue de la carrière? Ensuite, comment pouvons-nous appuyer les entreprises en démarrage afin qu'elles créent cette PI?

Pour conclure, je dois vous dire que je serais très heureux de vous signer un chèque de 345 millions de dollars de taxes si je connaissais le même sort.

Merci beaucoup.

● (1540)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Della Rocca.

J'imagine en effet que vous en seriez très heureux.

Nous allons maintenant donner la parole aux représentantes d'Ubisoft. Est-ce que c'est Mme Verge qui va commencer?

Mme Nathalie Verge (conseillère principale, Affaires corporatives, Ubisoft Divertissement inc.): Oui.

Le président: Très bien. Allez-y.

[Français]

Mme Nathalie Verge: Bonjour à tous.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, cela nous fait plaisir d'être ici aujourd'hui. Nous allons vous parler de ce que nous faisons de bien à Ubisoft, au Canada, et de ce que nous pourrions faire de mieux pour notre industrie. Nous allons vous présenter brièvement Ubisoft et vous parler de notre présence au Canada, des facteurs de localisation et de croissance que nous considérons positifs et, brièvement, de nos enjeux. Geneviève et moi allons nous répartir la présentation. Geneviève va commencer.

Mme Geneviève Poulin (conseillère, Affaires corporatives, Ubisoft Divertissement inc.): Ubisoft est une société française. Elle est un leader dans le domaine du développement, de l'édition et de la distribution de jeux vidéo et de logiciels interactifs. Nous sommes présents dans 28 pays dans le monde et nous comptons 9 200 employés, dont environ 3 350 ici au Canada. Nous sommes installés dans trois villes canadiennes, soit Québec, Montréal et Toronto. Les studios canadiens travaillent sur des projets à grand déploiement, ce que nous appelons des projets AAA qui ont de gros budgets et qui sont issus des marques phares de notre groupe. Vous connaissez peut-être *Assassin's Creed*, *Tom Clancy's Splinter Cell* et *Far Cry*.

Ubisoft est le plus grand employeur dans le domaine du jeu vidéo au Canada. L'industrie est extrêmement compétitive. Pour développer des jeux qui répondent aux attentes très élevées des joueurs, il faut absolument miser sur une chose essentielle, à savoir le talent de nos créateurs, de nos artistes, de nos designers, de nos techniciens et de nos programmeurs. C'est la véritable clé du succès. Il faut aussi s'assurer de maintenir un équilibre entre les employés ayant plus ou moins d'expérience et d'ancienneté au sein de nos équipes de travail pour assurer la qualité de nos jeux. Je vous donne un peu plus de détails à ce sujet.

Ubisoft est présent au Canada depuis à peu près 17 ans. On s'est d'abord installé à Montréal, en 1997. Nous avons alors fondé le studio d'Ubisoft à Montréal. C'est le plus gros du groupe Ubisoft dans le monde et un des plus gros studios de jeux vidéo au monde. Le studio d'Ubisoft à Montréal emploie actuellement 2 650 personnes. Vous avez peut-être entendu l'annonce de l'automne dernier. On prévoit la création de 500 nouveaux emplois au cours des 7 prochaines années.

Je vais vous présenter le portrait de notre main-d'oeuvre: environ 80 % de nos employés sont des Canadiens ou des résidents permanents et environ 20 % d'entre eux sont des travailleurs étrangers ayant un permis de travail.

Le second studio que nous avons ouvert au Canada, en 2005, est celui de la ville de Québec. Il compte environ 325 employés dont 90 % sont des Canadiens et des résidents permanents. Le studio de Québec a annoncé, le mois dernier, que 100 nouveaux emplois seront créés au cours des trois prochaines années. Il y aura aussi des investissements de plus de 30 millions de dollars pour mettre les installations à niveau et produire des jeux de nouvelle génération encore plus modernes.

Le dernier studio de la famille Ubisoft au Canada est celui de Toronto qui a été inauguré en 2010. Ce studio compte 300 employés et prévoit en avoir éventuellement 800. Nous nous engageons à avoir 800 employés d'ici 2020. Au studio Ubisoft Toronto, 80 % des employés sont des Canadiens et des résidents permanents et 20 % d'entre eux ont un permis de travail. Ubisoft Toronto vient tout juste de lancer son premier jeu AAA cet été, à la suite de l'ouverture.

• (1545)

Mme Nathalie Verge: Je vais vous parler des facteurs qui ont contribué à l'implantation aussi forte d'Ubisoft au Canada et qui expliquent sa croissance importante. En effet, en 17 ans, on a généré assez rapidement un peu plus de 3 000 emplois dans une jeune industrie.

J'imagine qu'on va tous vous dire la même chose, à savoir que le premier facteur est la disponibilité et la compétence de la main-d'oeuvre. Quand Ubisoft a fait le pari de venir en Amérique du Nord, elle s'est établie à Montréal parce qu'il y avait une base artistique. Le grand nombre d'artistes était un facteur très important.

Il y avait aussi des gens bilingues. Pour une compagnie française qui travaille sur tous les continents et qui s'installe en Amérique du Nord, c'était avantageux d'avoir des gens qui pouvaient parler facilement le français et l'anglais afin de travailler avec d'autres studios.

Il y avait aussi une base d'entreprises de télécommunications et de développement de logiciels. À l'époque, Softimage et Téléglobe étaient des entreprises très fortes à Montréal. Le potentiel était bon. C'étaient des facteurs déterminants pour venir s'installer au Canada.

Au fil du temps, on a cultivé le talent. En 2005, on s'est aperçu qu'il y avait moins de ressources junior que l'on pensait. Il fallait former beaucoup plus de gens pour continuer à croître. Alors, on a bâti le campus Ubisoft. Quand je dis bâti, je ne veux pas dire qu'on construit quelque chose en partant de rien. On s'est associé avec des institutions collégiales et universitaires où nos employés sont allés former directement leurs étudiants à quelques-unes de nos réalités comme nos aires de production et le travail multidisciplinaire entre artistes et ingénieurs programmeurs. Grâce à cela, on a formé plus de 400 nouveaux travailleurs, dont 50 % sont venus chez Ubisoft. L'autre moitié est allée à travers l'industrie, que ce soit à Montréal ou ailleurs au Québec. Donc, cela a donné un bon coup pour augmenter

le bassin de main-d'oeuvre junior, c'est-à-dire des gens fraîchement sortis du collège.

De plus, on a lancé Academia. C'est un concours universitaire où plusieurs universités du Canada et d'ailleurs dans le monde compétitionnent, font des prototypes et travaillent en équipe pour bâtir le meilleur jeu possible. Ubisoft organise cela depuis quelques années. On a organisé des camps d'immersion pour que les jeunes apprennent ce que c'est que de faire un jeu vidéo. C'est aussi conçu pour que leurs parents comprennent qu'une carrière en jeu vidéo, c'est lucratif et prometteur. Comme le disait M. Della Rocca, ce n'est pas seulement un emploi, c'est une carrière à long terme.

Il existe aussi au Québec un comité sectoriel de la main-d'oeuvre nommé TECHNOCompétences. Ce comité s'occupe de faire de la formation continue, surtout pour les petites et moyennes entreprises. Son but est de continuer à former et à accroître le niveau de formation de la main-d'oeuvre. Bref, il s'agit de ne jamais perdre *the edge*.

Les incitatifs fiscaux sont évidemment un deuxième facteur qui a convaincu Ubisoft de se localiser au Canada et de continuer à y croître. En 1997, le risque était grand d'offrir à une entreprise un crédit d'impôt de 50 % sur la masse salariale. Toutefois, le pari a été tenu et cela a fait en sorte que la croissance s'est poursuivie. Les entreprises sont venues s'installer au Canada et au Québec. De plus, toutes les provinces ont suivi en développant leurs propres incitatifs. Le crédit d'impôt recherche et développement contribue aussi au succès et à l'innovation dans notre industrie. Les gouvernements ont toujours été sensibles aux projets de modernisation et de croissance de nos entreprises.

L'environnement d'affaires est un troisième élément. Les institutions financières et les gouvernements nous comprennent bien. Nous sommes une industrie à risque, une industrie du divertissement, ce qui est toujours à risque. On raconte des histoires dans la vie. C'est ce qu'on fait. Toutefois, il existe maintenant une bonne compréhension de notre industrie, ce qui aide à la croissance.

Finalement, le dernier facteur est l'écosystème global. Cela inclut les institutions d'enseignement, les centres de recherches qui nous poussent à aller toujours plus loin, la présence de nombreux studios de *start-up* et autres.

Voilà quels sont les facteurs qui contribuent à notre croissance.

Mme Geneviève Poulin: Malgré que l'environnement soit favorable au Canada, certains enjeux sont à noter. Nous allons en souligner trois, à commencer par le principal dont on parle souvent, soit la mobilité de la main-d'oeuvre. Je crois qu'il est très important de mentionner que notre entreprise — et c'est le cas de l'industrie en général — déploie énormément d'efforts, en termes de temps et d'argent, pour développer les compétences des Canadiens, des jeunes, des étudiants ainsi que celles de notre propre main-d'oeuvre. Elle s'efforce vraiment de faire du recrutement au Canada. Malgré cela, nous constatons une pénurie importante de main-d'oeuvre, surtout aux niveaux intermédiaire, sénior et expert.

Face à cette réalité, nous devons nous tourner vers l'étranger pour l'embauche, même si cela représente des coûts très importants pour notre compagnie. Embaucher des gens à l'extérieur du pays est la seule façon d'assurer la qualité de nos jeux et de répondre aux attentes très élevées des consommateurs. Cela comporte cependant un avantage: l'expertise de ces personnes leur permet de former des Canadiens, ici. Notre main-d'oeuvre peut donc se développer ici et acquérir une expertise qui n'est pas disponible au Québec ou au Canada.

Nous faisons face à certains obstacles au cours du processus d'embauche au plan international, notamment les longs délais encourus pour obtenir des avis sur le marché du travail, surtout depuis la suspension du processus accéléré, des resserrements proposés au programme de transfert intra-entreprise, une limite de quatre ans pour les permis de travail, des délais et un traitement inégal dans les ambassades, etc. Tout cela complique beaucoup le processus servant à trouver ces ressources, qui sont vraiment essentielles pour nous.

Le deuxième point concerne le crédit d'impôt pour la recherche et développement. Ce dernier est nettement plus avantageux pour les compagnies canadiennes que pour les filiales étrangères. Si la différence de traitement entre les compagnies canadiennes et les compagnies étrangères pouvait être réduite, ce serait vraiment appréciable.

• (1550)

[Traduction]

Le président: Vous avez déjà largement dépassé votre temps.

Nous allons commencer la période des questions. S'il y a d'autres éléments que vous souhaitez aborder, je pense que vous aurez beaucoup d'occasions de le faire, au fur et à mesure que mes collègues vont vous poser des questions.

C'est la deuxième fois que nous allons appliquer nos nouvelles règles sur le temps imparti à chacun. Chaque personne aura donc huit minutes en bout de ligne.

Nous allons commencer par huit minutes pour M. Lake.

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

Vous savez quoi? Je vais faire quelque chose d'un peu inhabituel et vous laisser finir votre exposé, s'il vous reste des observations à faire. Nous avons beaucoup de temps pour poser des questions, donc vous pouvez utiliser le début de mon temps pour finir ce que vous disiez.

[Français]

Mme Nathalie Verge: Pour conclure, vous pouvez constater que beaucoup de facteurs très différents favorisent la croissance et la localisation des entreprises. Nous avons parlé de main-d'œuvre, de recherche, de formation, de mobilité internationale, de relève, de crédits d'impôt, de fiscalité et de partenariat d'affaires.

Étant donné que ces facteurs sont tous présents mais qu'ils sont très diversifiés, nous croyons qu'il serait avantageux d'établir une stratégie plus globale et à long terme qui intégrerait ces facteurs. Cela permettrait de savoir où l'on s'en va et ce qui nécessite une mise à niveau. Ce serait un plan de match qui permettrait d'adopter une vision à long terme et qui favoriserait la pérennité ainsi que la croissance des entreprises. Cette stratégie nationale compléterait les stratégies qui existent déjà partout dans les provinces et qui fonctionnent. Une vision plus globale à long terme pourrait être très profitable pour l'industrie.

[Traduction]

L'hon. Mike Lake: Très bien. Maintenant j'ai des questions pour vous, si vous le voulez bien.

J'ai eu l'occasion de visiter vos bureaux de Québec en juillet dernier. C'était assez bien! C'était chouette de voir non seulement les emplois qui ont été créés, mais l'environnement dans lequel les gens travaillent, avec beaucoup d'ouverture et de collaboration. Cela semble être un milieu de travail assez agréable. Du coup, je me demande bien pourquoi vous avez de la difficulté à trouver de bons

employés. Il ne manque pas de jeunes qui jouent beaucoup à des jeux vidéo. On serait porté à croire que c'est un milieu de travail assez stimulant pour un jeune qui a les compétences que bien des jeunes ont de nos jours.

Où est la difficulté? D'après vous, pourquoi est-ce difficile de trouver des jeunes intéressés à aller chercher la formation requise pour travailler pour une entreprise comme Ubisoft?

• (1555)

Mme Nathalie Verge: Oui. Vous avez bien raison.

[Français]

L'environnement est vraiment intéressant.

Cependant, dans les domaines de la programmation et de l'informatique, on est en concurrence avec beaucoup d'autres industries. L'industrie des télécommunications et celle des technologies de l'information sont énormes. Elles sont beaucoup plus grandes que celle du jeu vidéo. L'environnement concurrentiel est très important.

Par ailleurs, peu de gens pensent s'inscrire dans des programme de métiers spécialisés comme celui de *level designer*. Ces programmes sont quand même assez spécialisés. Ceux qui veulent s'y inscrire ne sont pas nécessairement acceptés. Ces métiers sont très sophistiqués. Il y a pénurie surtout aux niveaux intermédiaire, sénior et expert.

L'industrie au Canada est donc jeune. Elle a peut-être une quinzaine d'années. Il est difficile de trouver les employés talentueux qui ont 10 ans d'expérience ou plus et qui sont experts dans leur domaine. Il n'y en a pas énormément au Canada. On commence à voir des employés de niveau junior qui progressent et qui ont 10 ans d'expérience. De plus en plus, ils se répartissent dans diverses entreprises. Nous ne sommes plus seuls sur le territoire. Il y en a énormément d'autres. Plusieurs d'entre eux choisissent de fonder leur propre compagnie. Il y a donc une rivalité entre les entreprises qui veulent engager ces employés talentueux. Tous ces facteurs, soit la spécialisation des métiers, la concurrence et l'expérience, sont les éléments qui créent une pénurie.

[Traduction]

L'hon. Mike Lake: Jason, voulez-vous ajouter votre grain de sel vous aussi?

M. Jason Della Rocca: Il faut mettre les choses en contexte. Imaginez un peu que nous soyons à Hollywood en train de parler avec un directeur de studio qui vous dirait: « Hé! Il y a plein de jeunes qui adorent les films. Comment se fait-il que vous ayez de la misère à trouver des gens pour faire des films avec vous? » C'est vrai, cela attire un certain nombre de personnes vers l'industrie, mais plus on monte dans la hiérarchie et la complexité des tâches, moins on ne voudrait demander à un jeune qui aime regarder des films de s'improviser cinéaste. C'est un métier très spécialisé et, disons les choses franchement, auquel on arrive après des années d'expérience de tournages et de productions cinématographiques.

L'industrie du jeu est très semblable pour ce qui est du niveau d'expérience, de spécialisation et du mélange entre la science et l'art. On ne peut pas seulement dire: « Il y a plein de jeunes qui aiment jouer à des jeux vidéo, mettons-les dans un studio! »

L'hon. Mike Lake: Je pense que ce que je veux dire, surtout, c'est que le bassin de jeunes que vous pouvez attirer est beaucoup plus vaste que celui que peut attirer... Je ne nommerai pas de secteur en particulier, je n'oserais pas, mais il y a d'autres secteurs qui ne leur semblent peut-être pas aussi stimulants.

J'ai travaillé pour les Oilers d'Edmonton avant d'être élu. Nous avions un vaste bassin de recrutement, parce qu'il y avait beaucoup de gens qui voulaient travailler pour les Oilers. Ils trouvaient que ce serait assez chouette. Nous voulions tout de même trouver les meilleurs candidats, mais nous avons bien plus d'options que d'autres, parce qu'il y a beaucoup plus de personnes qui ont envie de travailler dans ce milieu que dans un autre. J'imagine que c'est à peu près la même chose dans votre industrie.

M. Jason Della Rocca: Vous avez tout à fait raison. Je pense que dans une certaine mesure, c'est surtout qu'il faut reconnaître qu'on peut faire carrière dans le jeu vidéo. Je sais qu'il y a des parents qui exerceraient des pressions sur leurs enfants s'ils leur disaient: « Hé! Maman, je veux aller à l'université pour apprendre à faire des jeux vidéo. » J'entends beaucoup de gens me dire qu'ils doivent se battre contre la pression sociale qui les décourage de se tourner vers une industrie aussi frivole que celle du jeu vidéo, parce que les gens ne comprennent pas pleinement le poids et la valeur économiques de cette industrie.

L'hon. Mike Lake: J'aimerais que nous revenions un peu à la deuxième partie des propos de Nathalie.

Vous avez dit que les difficultés se situaient surtout aux niveaux intermédiaires et supérieurs de la gestion. Je vais oser m'avancer et présumer que la difficulté vient en partie du fait qu'il y a des gens qui excellent dans la conception de jeux vidéo, mais qui auraient besoin d'un peu d'expérience des affaires quand ils atteignent ce niveau. Vous nous parlez probablement de compétences comme le management, la gestion des ressources humaines, entre autres. Ils n'ont pas nécessairement ce genre de compétences. Est-ce que cela fait partie du problème? Auriez-vous besoin d'un éventail de compétences plus vaste à ce moment-là?

[Français]

Mme Nathalie Verge: À un certain moment, on s'est rendu compte que nos gestionnaires n'étaient pas vraiment des gestionnaires, mais plutôt des développeurs de jeux qui devenaient responsables de projets de plus en plus gros. Ayant des studios un peu partout dans le monde, cela devenait une question commerciale. On a donc fait affaire avec HEC Montréal, par exemple, pour donner de la formation adaptée de type MBA à nos gestionnaires les plus prometteurs pour avoir le niveau d'une entreprise de 3 000 employés et garder le leadership de nos jeux — ce qui veut dire de nos marques — au Canada.

Comme le disait M. Della Rocca, c'est très pertinent. Dans notre industrie, la valeur d'une compagnie, d'un jeu ou d'une industrie réside dans les marques. Quand on peut avoir le leadership pour une grande marque, on devient une sorte de petit siège social d'une marque. On donne du travail à des filiales partout dans le monde. Ce n'est plus le siège social qui donne le travail, c'est le studio lui-même qui le donne.

Il faut donc des leaders et des gestionnaires. On travaille au sein de l'entreprise et avec HEC Montréal pour former nos futurs gestionnaires.

• (1600)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Lake.

M. Harris, maintenant.

M. Dan Harris (Scarborough-Sud-Ouest, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président. Je remercie tout le monde d'être ici aujourd'hui.

Poursuivons un peu la conversation sur la difficulté de trouver des talents chevronnés. Le bassin de talents est limité, et ils sont très recherchés. Il arrive de temps en temps qu'on se fasse voler quelqu'un à un moment critique d'un projet.

Jonathan Lutz, qui travaille chez EA, nous en a parlé lundi dernier. Lorsqu'une entreprise évolue à un très haut niveau, je pense à de grandes entités comme la LNH ou la FIFA, qui doivent respecter un calendrier précis — ou dans le cas d'Ubisoft, on peut penser au cas d'Assassin's Creed —, puis qu'elle perd un haut gestionnaire, tout le projet peut dérailler et lui faire perdre des millions de dollars si elle n'arrive pas à remplacer la personne dans une très courte période de temps.

Une entreprise comme Ubisoft, qui a des bureaux dans différents pays du monde, peut avoir accès à un talent d'envergure dans un autre de ses bureaux ailleurs qu'au Canada, mais avoir de la difficulté à faire venir la personne à ce moment critique.

Je voudrais simplement vous poser une question parce qu'il y a des changements qui vont être apportés aux programmes et qui pourraient exiger que les employés soient à l'emploi de l'entreprise depuis trois ans plutôt qu'une seule année. Est-ce que les dirigeants d'Ubisoft voient cette mesure comme un plus ou un moins pour attirer les talents d'ailleurs?

[Français]

Mme Geneviève Poulin: C'est certainement quelque chose qui pourrait nuire. Nous avons beaucoup recours au programme de transfert intra-compagnie. Pour nos trois studios canadiens, cela représente environ 50 dossiers par année, ce qui est majeur. En fait, c'est près de la moitié de nos dossiers.

Dans notre industrie, parfois, un an d'expérience avec une technologie particulière est considéré comme une très grande expérience parce que les technologies évoluent à un rythme très rapide. Si nous pouvons trouver quelqu'un de l'extérieur ayant déjà un an d'expérience et que nous pouvons le faire venir rapidement au Canada, c'est un réel avantage pour la réalisation de nos projets. Étendre cette période à trois ans va assurément limiter notre flexibilité. Nous en avons d'ailleurs fait part à CIC dernièrement. Les resserrements nous inquiètent.

M. Dan Harris: Le fait d'avoir accès à des talents est-il un facteur qui incite Ubisoft à lancer un projet à un endroit donné?

Mme Geneviève Poulin: Si nous constatons que nous avons beaucoup de difficulté à faire venir des gens dans certains pays, nous allons remettre certains projets en question.

[Traduction]

M. Dan Harris: Merci.

Comme Mike le disait, nous avons eu beaucoup de plaisir à Québec. J'ai eu l'occasion de visiter les studios de Montréal l'année dernière et d'y voir des choses fantastiques, le studio 3D en particulier. Ubisoft a réussi à attirer des concepteurs 3D d'Industrial Light & Magic, qui a la réputation d'être au top de l'industrie.

C'est merveilleux de constater la profondeur du jeu vidéo de nos jours. Pour quiconque joue à des jeux vidéo, le niveau de détail et la profondeur des jeux d'aujourd'hui sont incroyables, ils sont extrêmement réalistes. C'est quelque chose. Ce sont aussi des compétences transférables dans d'autres domaines qui utilisent la modélisation en 3D, pour des simulateurs, pour l'aviation et bien d'autres choses.

J'aimerais maintenant m'adresser un peu à Jason pour parler de l'effet d'incubateur. Vous faites partie d'une entreprise qui aide des petites entreprises à prendre leur envol. Bien sûr, il nous faut beaucoup d'entreprises en démarrage, beaucoup d'entrepreneurs et beaucoup de concepteurs de jeux vidéo pour que l'industrie continue de croître, parce qu'il va y avoir beaucoup d'entreprises différentes avant que l'une d'elles ne perce vraiment.

À quel point est-il important de favoriser l'entrepreneuriat et la formation de nouvelles entreprises?

M. Jason Della Rocca: C'est fondamental. Il y a toute une tendance en faveur des entreprises en démarrage, de l'entrepreneuriat. Il y a beaucoup d'activité dans ce domaine, même à l'échelon fédéral, où l'on offre du capital de risque, entre autres. Il n'y en a pas beaucoup qui est destiné à l'industrie du jeu vidéo. Le jeu vidéo reste une catégorie à part, dans une certaine mesure. Notre industrie connaît du succès, nos produits sont mis en marché sans qu'on ait nécessairement besoin de capital de risque, mais il y a clairement un repositionnement dans l'industrie à la défaveur des grandes consoles de jeux et en faveur des jeux mobiles, gratuits, en ligne. Cela ouvre la porte à l'investissement de capital de risque, entre autres.

Il est intéressant de souligner que dans les équipes que nous appuyons, la plupart des talents viennent des grands studios. Ces personnes ont leurs propres rêves, leurs propres idées de produits. Ce n'est pas le prochain Assassin's Creed, elles veulent produire des ninjas, des robots ou je ne sais quoi d'autre, donc elles s'évadent et viennent nous voir. Leur principale lacune concerne l'entrepreneuriat, ces personnes ont du mal à comprendre comment gérer une entreprise. Elles se demandent comment un jeu peut leur faire faire de l'argent, comment gérer leurs relations professionnelles, le marketing, ce genre de choses.

Une personne peut être un programmeur ou artiste designer incroyable, qui n'a aucune compétence en entrepreneuriat, si bien que plus de 80 %, si ce n'est pas plus, de l'effectif au Canada travaille dans les grands studios de production. Notre base de talents manque de compétences en entrepreneuriat.

Étonnamment, c'est vrai pour les entreprises en démarrage comme pour les grands studios, qui auraient besoin de gens ayant un sens plus aigu des affaires. Cela va dans les deux sens.

• (1605)

M. Dan Harris: Je pense qu'on peut observer un phénomène semblable dans bien des secteurs: les gens sont doués soit pour créer une chose, soit pour la mettre en marché. Il y a peu de recoupement sans davantage d'expérience. Sur le plan de la commercialisation des jeux, le marché des téléphones cellulaires est manifestement un peu plus simple, mais pas beaucoup.

À quel point les entreprises en démarrage ont-elles du mal à trouver un éditeur? La seule fois où j'ai travaillé pour une petite entreprise en démarrage — je faisais paradoxalement des voix —, celle-ci n'a pas trouvé d'éditeur pour mettre le jeu en marché avant huit mois. À ce moment, la technologie était déjà un peu dépassée.

M. Jason Della Rocca: C'est une excellente question. En fait, nous essayons d'éliminer la position d'éditeur intermédiaire entre le jeu et le marché. L'avantage des marchés numériques, comme la boutique App Store d'Apple, Google, Facebook et le reste, c'est que le concepteur peut aller directement sur le marché sans passer par un éditeur, pour ceux qui ont la présence d'esprit et les moyens de le faire.

La difficulté ici, c'est bien sûr de se faire découvrir. Si tout le monde peut aller directement sur le marché, vous n'êtes plus qu'une

goutte dans un océan de concepteurs qui ont fait de même. Il faut alors jouer au plus fin sur les plans de la commercialisation, des relations publiques, de l'attraction des utilisateurs, et ainsi de suite.

Il y a donc encore un défi à relever, mais ce n'est plus parce qu'aucun éditeur n'est là pour sauver le concepteur et son produit. Le concepteur, qui s'adresse directement aux utilisateurs, doit plutôt jouer du coude avec tous ceux qui ont fait la même chose que lui. Comment peut-il se démarquer de la masse?

L'évolution du rôle de l'éditeur, qui est davantage un partenaire de commercialisation et de découverte, est une autre histoire. Quoi qu'il en soit, aucun studio canadien ne devrait se plaindre les bras croisés qu'aucun éditeur ne veut de lui. Nous devrions tous les envoyer directement sur le marché.

M. Dan Harris: C'était bien sûr avant l'époque de Steam, de Google Play et des autres.

M. Jason Della Rocca: Je vois. On constate certainement une évolution constante. Les choses changent.

M. Dan Harris: Enfin, je veux dire...

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Harris. Votre collaboration est appréciée.

Monsieur Van Kesteren, vous avez huit minutes.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous d'être venus. Je ne suis pas un membre en titre du comité, mais je trouve le sujet fascinant.

J'ai vérifié les taux d'imposition des sociétés, et celui de la Finlande est de 20 %. Au Canada, le taux d'imposition fédéral est d'environ 15 %, et celui des provinces, d'environ 10 % selon l'endroit. Les provinces offrent-elles un allègement fiscal aux sociétés?

M. Jason Della Rocca: Oui. Dans l'industrie des jeux, l'allègement fiscal en question porte sur la main-d'oeuvre. Au Québec, il se chiffre à 37,5 % pour la main-d'oeuvre. Si mon équipe de programmeurs, d'artistes, de concepteurs et d'autres professionnels me coûte 1 million de dollars, je recevrai en fin d'année 375 000 \$ du gouvernement provincial après avoir soumis ma déclaration.

L'allègement ne repose donc pas sur le montant de mes bénéfices, dans quel cas je n'y aurais droit que si je faisais de l'argent; il s'agit plutôt d'un simple remboursement en fonction de mes dépenses en main-d'oeuvre.

M. Dave Van Kesteren: Où nous situons-nous comparativement au reste du monde?

Veillez m'excuser, mais votre maison mère est-elle en France, ou...?

Mme Nathalie Verge: Oui.

M. Dave Van Kesteren: Elle est donc en France, et...

M. Jason Della Rocca: Nous sommes Canadiens.

M. Dave Van Kesteren: Vous êtes Canadiens. Où nous situons-nous comparativement aux États-Unis, par exemple?

M. Jason Della Rocca: Sur le plan des encouragements fiscaux?

M. Dave Van Kesteren: Oui.

M. Jason Della Rocca: On ne saurait comparer la situation des États-Unis à la nôtre puisque ce pays n'est pas très porté sur les allègements et les encouragements fiscaux. Quelques États prévoient certaines mesures, mais elles sont généralement liées à l'industrie cinématographique et ne sont pas très utiles à l'industrie des jeux.

Je dirais que le Canada est un chef de file en matière d'encouragement fiscal pour la main-d'oeuvre. Des analystes ont créé des tableaux comparatifs des mesures offertes dans chaque pays et d'autres éléments, et la plupart des pays choisissent le Canada comme point de référence ou modèle.

•(1610)

M. Dave Van Kesteren: D'après votre exposé, j'ai cru comprendre que vous travaillez en collaboration avec les universités. Existe-t-il des programmes universitaires, comme des centres d'excellence, qui vous aident à progresser et vous donnent de nouvelles idées pour la suite des choses?

Ma question s'adresse à tous les témoins.

[Français]

Mme Nathalie Verge: Au départ, nous avons travaillé surtout avec les institutions collégiales du Québec, soit les cégeps, en raison de leurs programmes techniques. En consultation avec les cégeps, nous travaillons à rehausser le niveau de leurs programmes afin qu'ils demeurent adaptés à la réalité de l'industrie, qui évolue très rapidement.

Nous travaillons à l'heure actuelle au niveau des universités, surtout les universités qui offrent des programmes en génie informatique, en génie de logiciels et en mathématiques.

Nous travaillons aussi avec des chaires de recherche en intelligence artificielle. Certains de nos projets de recherche s'intéressent à la façon de lire les émotions des joueurs par l'entremise des caméras. Beaucoup de travail se fait au niveau des universités. Après les cégeps et les universités, les chaires d'excellence nous aident aujourd'hui à rester à l'avant-garde.

[Traduction]

M. Dave Van Kesteren: Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président? Je vais partager mon temps de parole avec M. Maguire.

Le président: Il reste quatre minutes et demie.

M. Dave Van Kesteren: Très rapidement, je vais trahir mon âge et remonter à l'époque de Texas Instruments; quelqu'un a dit que c'était le véritable berceau d'une bonne partie des technologies modernes.

Qu'y a-t-il de neuf à l'horizon? Que se passe-t-il? À quoi avons-nous donné naissance? Le Canada y a-t-il participé?

M. Jason Della Rocca: Si nous avons une boule de cristal, ce serait une toute autre histoire. Je pense que ce qui est intéressant, c'est que l'industrie des jeux ne se limite pas à la technologie. Je considère vraiment qu'elle comporte trois volets. Il y a bien sûr le volet technologique, qui comprend les puces, le matériel et ce genre de choses. On peut s'attendre à ce que tout devienne plus petit, moins cher et plus rapide, une sorte de courbe ascendante à l'image de la loi de Moore.

J'y inclus aussi un volet commercial. Je pense que l'industrie des jeux se prête particulièrement bien à une innovation sans limites des modèles de gestion. Nous avons parlé de jeux gratuits et du reste; l'industrie cinématographique s'est complètement effondrée lors du virage vers l'ère du numérique et du cyberspace, alors que

l'industrie des jeux y a adhéré et s'est servie de l'évolution pour créer des entreprises qui valent des milliards de dollars.

Le troisième volet porte sur la conception et l'aspect esthétique. Nous sommes vraiment à l'avant-garde de l'expression humaine sur les plans de l'interactivité, de l'immersion et des histoires à raconter au moyen de systèmes avec lesquels on peut jouer. Ce ne sont pas que des armes à feu, des voitures de course et de ce genre de choses; il existe désormais des jeux sur d'innombrables sujets et sur tous les volets de la condition humaine. Voilà donc selon moi où réside l'innovation la plus intéressante. Pensons à la position de l'industrie cinématographique il y a un siècle et à ce que les films représentaient pour la culture, l'humanité et la société; voilà ce qui est sur le point d'arriver du côté des jeux.

M. Dave Van Kesteren: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Van Kesteren.

Monsieur Maguire, vous avez deux minutes et demie.

M. Larry Maguire (Brandon—Souris, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie M. Van Kesteren de m'avoir laissé quelques instants. J'ai seulement deux ou trois questions.

Le sujet me captive, et un membre de ma famille élargie s'intéresse à ce volet de l'industrie. Il est donc pertinent pour moi de pouvoir vous poser quelques questions.

Vous avez dit qu'il manque encore de personnel dans l'industrie malgré notre bon programme de crédits d'impôt pour les entreprises qui vont chercher de nouveaux employés et pour la main-d'oeuvre. Je crois que c'est ce que vous avez dit.

Comment pourrions-nous changer la donne? Quel autre élément pourriez-vous changer, et que pourrions-nous offrir d'autre pour aller plus loin? Assurez-vous vous-mêmes la formation complète de vos employés? Vous recrutez à l'étranger, et d'autres arrivent par eux-mêmes. La proportion est de 20 % chez Ubisoft. Comment pourrions-nous former autrement les gens que vous devez embaucher?

M. Jason Della Rocca: Votre question comporte bien des volets. D'une part, je pense qu'il est important de reconnaître que les encouragements fiscaux sont pratiquement inutiles pour une entreprise en démarrage ou un entrepreneur. Pour en profiter, il faut avoir de l'argent, dépenser et survivre 18 mois avant de recevoir un chèque. La meilleure formation se déroule surtout en cours d'emploi, à participer aux projets du studio.

Dans une certaine mesure, je pense que plus nous aidons les entreprises en démarrage et les entrepreneurs, mieux c'est, car ce sont elles qui donneront une première chance à bien des gens talentueux à leur sortie de l'école. D'une certaine façon, les grands studios comme Ubisoft ne veulent pas nécessairement de recrues inexpérimentées. Si ces personnes peuvent apprendre et grandir par elles-mêmes, les grands profiteront de leur aisance.

Je ne crois pas nécessairement qu'il faille optimiser les allègements fiscaux, mais plutôt diversifier les types de programmes et de mesures d'intervention au sein de l'industrie afin d'équilibrer non seulement les encouragements fiscaux, mais aussi le financement des prototypes et l'investissement dans les entreprises en démarrage, entre autres.

•(1615)

Le président: Il vous reste 30 secondes.

[Français]

Mme Nathalie Verge: Je crois qu'il y a partout au Canada une stratégie visant à attirer davantage les jeunes vers les sciences. Cela va servir à toutes sortes d'industries, autant dans le domaine de la santé que dans le nôtre. On essaie de sensibiliser les jeunes et leurs parents à l'importance de se diriger vers les mathématiques et de suivre des cours dans le domaine des affaires. Aujourd'hui, comme l'a dit Jason, dans notre industrie, il faut avoir des compétences en affaires. C'est le cas aussi pour les grandes entreprises. En effet, il faut que nos jeux nous rapportent. C'est un défi d'apprendre à développer un jeu pour qu'il rapporte si le jeu en question est gratuit.

[Traduction]

Le président: Merci, madame Verge.

Le temps est écoulé.

La parole est maintenant à Mme Sgro pour huit minutes.

L'hon. Judy Sgro (York-Ouest, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous souhaite moi aussi la bienvenue. Comme mon collègue l'a dit, le sujet est fascinant. Que nous prenions l'autobus, le métro, ou que nous observions nos enfants, je pense que nous sommes tous un peu témoins de cette industrie. Tout le monde semble jouer à un jeu d'une façon ou d'une autre. C'est toute une industrie, et il est bien d'en entendre parler autant. C'est très prometteur.

À combien estimez-vous aujourd'hui la valeur de l'industrie au Canada?

M. Jason Della Rocca: D'après une étude récente de l'Association canadienne du logiciel de divertissement, je pense qu'on parle de 2,9 milliards...?

[Français]

Mme Nathalie Verge: Elle est de 3,2 milliards de dollars.

[Traduction]

M. Jason Della Rocca: L'industrie vaut 3,2 milliards de dollars. D'après l'Association canadienne du logiciel de divertissement, la contribution du secteur au PIB s'élève à 3,2 milliards de dollars.

L'hon. Judy Sgro: Mis à part le Québec et l'Ontario, j'imagine, quelles autres provinces offrent des crédits d'impôt?

Mme Nathalie Verge: La Colombie-Britannique et le Manitoba, de même que certaines provinces maritimes — l'Île-du-Prince-Édouard et la Nouvelle-Écosse, je crois. L'Alberta n'en offre pas encore.

La compétition est féroce. Tout le monde regarde ce que font les autres...

L'hon. Judy Sgro: Quelle est l'importance des encouragements fiscaux pour une entreprise comme la vôtre qui est déjà établie à Québec, à Montréal ou à Toronto, par exemple?

[Français]

Mme Nathalie Verge: C'est probablement différent pour les entreprises en démarrage, mais pour nous qui sommes une filiale d'une grande compagnie, ces incitatifs sont très importants parce que nous prenons des risques énormes en produisant des jeux vidéo puisque nous ne savons pas s'ils vont se vendre. Il faut plusieurs années pour les développer, ce qui exige de gros investissements. Certains jeux ne fonctionnent pas du tout. C'est comme pour les films, il y a des *flops*.

Ces incitatifs sont d'une grande importance car ils aident les entreprises à prendre des risques. Et notre industrie, qui est créatrice et innovatrice, doit prendre des risques.

[Traduction]

M. Jason Della Rocca: Pour ce qui est des efforts d'investissements étrangers directs des différents organismes provinciaux et du ministère des Affaires étrangères, je confirme que les allègements fiscaux ont été absolument essentiels.

Ces mesures n'ont toutefois aucune incidence sur les entreprises en démarrage. En fait, lorsque je travaillais comme consultant auprès de gouvernements de partout dans le monde, ceux-ci pensaient souvent que les allègements fiscaux étaient la clé de la réussite du Canada. Je passais le plus clair de mon temps à les convaincre de laisser tomber cette solution puisqu'ils n'avaient ni l'industrie, ni l'écosystème, ni les talents pour la justifier. Ils avaient des centaines de choses à faire et de questions à résoudre avant que ces mesures ne soient même pertinentes.

Il est selon moi important que le comité comprenne cela. C'est un écosystème. Les gros joueurs et les petits fonctionnent en synergie, et tout le monde collabore, en quelque sorte. Mais d'un point de vue structurel, la façon d'encourager les entreprises en démarrage n'a rien à voir avec les mesures offertes aux grandes entreprises.

• (1620)

L'hon. Judy Sgro: Vous avez bien raison.

Selon vous, quel rôle le gouvernement du Canada doit-il jouer dans la croissance de l'industrie? A-t-il même un rôle à y jouer?

M. Jason Della Rocca: Oui.

Des voix: Oh, oh!

[Français]

Mme Nathalie Verge: Geneviève a parlé de la mobilité de la main-d'oeuvre, qui est fondamentale. Les crédits en recherche et développement sont aussi fondamentaux. Nous devons convaincre nos sièges sociaux que la recherche et développement, qui ajoute de la valeur à nos produits, doit se faire au Canada. C'est un facteur important.

Il faut qu'il y ait une vision nationale à long terme pour développer de jeunes talents et des carrières. L'industrie du jeu vidéo est maintenant assez importante au Canada. Il serait intéressant d'avoir une stratégie globale canadienne. Les provinces ont tellement pris de place dans cette industrie qu'il faut que ce soit fait en concertation pour ne pas que cela devienne une tour de Babel.

[Traduction]

M. Jason Della Rocca: Puisque j'ai eu la chance d'observer d'autres gouvernements et d'autres industries à l'étranger, c'est vraiment là où il y avait une collaboration fructueuse et une bonne communication entre l'industrie, le gouvernement et le milieu universitaire que l'industrie se portait le mieux et évoluait le plus rapidement. Le gouvernement a donc sans contredit un rôle à y jouer.

L'hon. Judy Sgro: Avez-vous parfois l'occasion de participer à des tables rondes réunissant tous ces partenaires?

M. Jason Della Rocca: Parlez-vous du gouvernement...?

L'hon. Judy Sgro: Oui, des tables rondes sur l'industrie du divertissement réunissant des représentants du gouvernement, du milieu universitaire et du milieu des affaires, comme vous.

M. Jason Della Rocca: J'ignore ce qu'en pense Ubisoft, mais il est difficile de réunir au même moment tout ce beau monde dans une même salle.

Je suis très chanceux d'avoir accès à un grand nombre de secteurs. Nous réunissons à un endroit et un moment donné les représentants de l'ensemble de l'industrie et du milieu universitaire. D'ailleurs, je m'en vais ce soir à Toronto pour assister à la réunion du conseil d'un consortium de recherche regroupant toutes les universités canadiennes qui font des recherches liées aux jeux. Il n'y a toutefois que deux ou trois personnes de l'industrie dans tout un groupe d'universitaires, et c'est un défi.

[Français]

Mme Nathalie Verge: Il y a encore du travail à faire à cet égard, mais tout le monde aujourd'hui comprend l'avantage de développer de telles relations.

[Traduction]

L'hon. Judy Sgro: Les stages représentent une autre occasion. Si vous rencontrez les universités, n'aurez-vous pas la chance d'aborder la question des stages? Votre industrie semble pouvoir attirer bien des gens, et les stages constituent une bonne occasion de le faire.

En offrez-vous actuellement?

[Français]

Mme Geneviève Poulin: Oui, Ubisoft a un programme très complet de stages. Nous accueillons plus de 200 jeunes stagiaires annuellement et un bon nombre sont engagés chez nous par la suite.

[Traduction]

L'hon. Judy Sgro: Merveilleux.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, madame Sgro.

C'est maintenant au tour de Mme Bateman, qui dispose de huit minutes.

[Français]

Mme Joyce Bateman (Winnipeg-Centre-Sud, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins. Cette industrie est incroyable et très intéressante. Si j'ai bien compris, l'impact de cette industrie est de 3,2 milliards de dollars. C'est incroyable!

J'ai quelques questions à vous poser qui portent premièrement sur les facteurs de croissance.

Mme Nathalie Verge: Oui.

Mme Joyce Bateman: Madame Verge, vous avez nommé quelques facteurs de croissance. Cela m'intéresse beaucoup. De ce côté-ci de la table, nous faisons partie du gouvernement conservateur qui cible la croissance économique, la création d'emplois et la prospérité à long terme. Vos critères de croissance m'intéressent donc beaucoup. Pouvez-vous, s'il vous plaît, répéter quels sont ces facteurs?

Mme Nathalie Verge: Tout d'abord, il y a la disponibilité et la compétence de la main-d'oeuvre ainsi que les incitatifs fiscaux.

• (1625)

Mme Joyce Bateman: Avez-vous un exemple?

Mme Nathalie Verge: Il y a, évidemment, les crédits d'impôt provinciaux sur la masse salariale.

Mme Joyce Bateman: Oui.

Mme Nathalie Verge: C'est fondamental. Il y a les crédits d'impôt en recherche et développement et tout ce qui constitue de l'accompagnement de projets au chapitre de la modernisation, comme dans le secteur manufacturier. On a les mêmes types de projet. On doit moderniser nos technologies et nos locaux. Il faut les agrandir, leur donner plus de puissance électrique et Internet ou avoir des batteries de serveurs. Il faut accompagner l'évolution de l'industrie en prêtant des sommes aux entreprises ou par la prise de participations.

L'environnement d'affaires est le troisième critère. Il faut que les institutions financières puissent être des partenaires d'affaires qui comprennent notre industrie, qui comprennent qu'un projet peut nécessiter quatre ans avant d'aboutir, qu'on peut connaître des échecs, que c'est normal et qu'il faut garder confiance. Ce n'est pas une industrie...

Mme Joyce Bateman: Il faut des investissements patients.

Mme Nathalie Verge: C'est exact. Cela existe et c'est disponible pour les grandes entreprises. Je crois que pour les plus petites entreprises, le fait d'obtenir du financement de démarrage, des prototypes et du capital patient est un enjeu fondamental.

Le dernier facteur est l'écosystème de l'industrie. C'est un peu ce dont nous parlions. Il s'agit des universités, des centres de recherche, des plus petits studios et des entreprises qui produisent des outils technologiques qui peuvent nous aider. Ce sont des outils audio pour nos jeux.

Mme Joyce Bateman: Cela fait partie de ma deuxième question.

Votre collègue, M. Della Rocca, a mentionné la collaboration entre tous les ordres de gouvernement et le monde universitaire. C'est un défi, bien sûr. Selon vous, quel serait l'environnement idéal pour créer une autre Université Stanford autour de votre industrie? Quels sont les ingrédients essentiels? Vous pouvez en parler autant que vous le voulez.

[Traduction]

M. Jason Della Rocca: C'est une excellente question. Comment créer un milieu comme celui de Stanford ou de MIT Media Lab?

On le voit déjà dans une certaine mesure au Canada. Il y a évidemment une grande activité à Waterloo, avec Communitex et la très populaire Université de Waterloo. En Colombie-Britannique, il y a l'Université de la Colombie-Britannique, Simon Fraser, et les autres. Il y a certaines universités à Montréal, comme Concordia, qui compte le centre de recherche sur les jeux Technoculture, Art and Games.

J'ai fait allusion il y a un instant au consortium de recherche canadien sur le graphisme, l'animation et les nouveaux médias, connu sous le nom de GRAND. Il obtient un financement fédéral du Réseau de centres d'excellence, ou RCE. Le consortium réunit 25 universités de partout au Canada. Je siège justement à son conseil. Je passerai les deux prochaines années à Toronto pour siéger à un comité de gestion des recherches qui décidera quels chercheurs et quelles universités recevront plus ou moins de financement.

Mme Joyce Bateman: Quel ministère finance cela?

M. Jason Della Rocca: J'ignore où logent les RCE. Je suis étranger à l'administration fédérale... Le degré de collaboration des chercheurs avec l'industrie — en fait, Ubisoft figure dans certains de ces projets de recherche comme collaborateur et partenaire de l'industrie — influe directement sur celui du financement que nous leur accordons, pour qu'ils se rendent utiles à l'industrie au lieu de pontifier dans leurs tours d'ivoire.

Je pense que c'est propre au Canada. Dans mes déplacements, je vois rarement de tels consortiums. Ils sont financés à hauteur de 25 millions de dollars pour cinq ans à la fois et, l'été prochain, la reconduction du programme, nous l'espérons, nous fera obtenir encore 25 millions pour poursuivre nos travaux.

Ce lien entre l'industrie et les universités est essentiel. Parlons aussi de...

Mme Joyce Bateman: Comment faites-vous pour faciliter cela? Par l'entremise de votre groupe, vous êtes financés grâce à cette subvention, les RCE, qui...

Monsieur le président, si nous pouvions faire plus de recherche à ce sujet et obtenir plus de renseignements sur ces deux programmes, pour le comité, ce serait merveilleux.

D'où vient ce miracle? Qui crée ce...

• (1630)

M. Jason Della Rocca: Le miracle vient des jeux, tout simplement, ces créations merveilleusement interdisciplinaires. Le travail, l'étude et la recherche sur les jeux réunissent des diplômés d'écoles de commerce, des architectes, des artistes et des ingénieurs pour qui c'est une passion. La vraie vie les conduit à la collaboration chez Ubisoft.

Mme Joyce Bateman: Je suis passée par l'école de commerce. Je suis comptable agréée et nous avions l'habitude de dire, c'est intéressant, que pour tuer l'esprit d'entreprise, il suffisait d'aller à l'école de commerce. Je sais que ce n'est pas automatique, mais on peut nommer beaucoup d'entrepreneurs qui n'y vont pas. Où se trouve alors la synergie qui...

M. Jason Della Rocca: Oui, nous pouvons considérer à plusieurs titres notre programme d'incubation comme la nouvelle maîtrise en gestion des affaires, mais, cela, c'est une tout autre histoire.

Je pense que cela offre simplement une occasion extraordinaire de sortir des silos universitaires et d'entrer en contact avec toutes les autres disciplines, parce que, intrinsèquement, ces passionnées de cette forme d'art entreprennent une quête en ce sens. Vous seriez surprise. Parlez à des universitaires et ils vous raconteront les guerres menées contre les doyens et les présidents pour franchir les limites, et ils l'ont fait, malgré tout, pour faire ce qu'ils aimaient. Quand ils entrent en contact avec une compagnie comme Ubisoft ou nous, ils sont tellement excités. Ensuite, quand l'argent commence à se déverser dans la sphère universitaire, et bien là, oui!, il y a possibilité de collaboration avec l'industrie et, comme par miracle, elle se produit, parce que les jeux sont de merveilleuses créations interdisciplinaires pour lesquels on se prend tout simplement de passion.

Le président: Merci, madame Bateman.

[Français]

Je cède maintenant la parole est à M. Côté pour huit minutes.

M. Raymond Côté (Beauport—Limoilou, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais d'abord m'adresser à vous, monsieur Della Rocca.

Vous vous êtes beaucoup concentré sur les petites entreprises et les entreprises qui démarrent. Comme vous l'avez exposé, le cadre fiscal général n'est pas nécessairement adapté à leur réalité.

Je voudrais aborder la question du capital de risque patient. En fait, au Québec, on a quand même une expérience particulière avec les fonds de travailleurs. Lundi, on a abordé justement la question avec M. Moisan, de Frima Studio. Il a été très clair. Il considérait que l'abolition du crédit d'impôt pour les fonds de travailleurs, comme Fondation de la CSN et le Fonds de solidarité FTQ, représentait un risque potentiel pour les entreprises dans ce secteur.

Croyez-vous que ce risque s'applique aux petites entreprises ou aux entreprises qui démarrent? On sait que ces Fonds de travailleurs ont développé une expertise envers les entreprises situées à l'extérieur des grands centres ainsi qu'avec de petites entreprises qui n'étaient pas en mesure, malgré leurs nombreuses sollicitations, de s'allier quelqu'un qui serait prêt à s'engager dans l'aventure et qui serait prêt à investir.

[Traduction]

M. Jason Della Rocca: Nous avons eu des discussions avec Fondation et la FTQ, deux fonds de travailleurs, dont le rôle dans l'économie du Québec est important, mais qui ne sont pas très actifs dans le démarrage d'entreprises.

Différents investissements se font à différentes étapes. À la toute première, l'investissement est souvent dicté par un sentiment proche de l'amour fou, parce qu'il faut être assez fou pour le faire. C'est là qu'interviennent les oncles riches et les investisseurs providentiels.

Il y a ensuite l'investissement de prédémarrage ou en début de croissance. À Montréal, un exemple serait Real Ventures, très actif dans la création de l'écosystème des entreprises de démarrage. Ce n'est pas avant la rentabilité, la production de revenus, pas avant le besoin de capitaux pour la croissance qu'interviennent Fondation et la FTQ.

Il est beaucoup trop risqué pour eux d'investir par sentiment et au début de la croissance, parce que le taux d'échecs est très élevé et les enjeux beaucoup plus petits. En général, ils versent de plus gros montants à un stade ultérieur.

Ils constituent un rouage important de l'économie. Ce n'est pas que je connaisse bien toutes leurs statistiques, et je pense que leur contribution est notable, mais elle n'est pas vraiment utile au démarrage, au début de la croissance.

[Français]

M. Raymond Côté: D'accord.

Madame Verge, on avait abordé ce sujet avant le début de la séance. En fait, vous avez parlé un peu du programme de recherche scientifique et de développement. Il y a deux ans, il a subi des changements plutôt majeurs de la part du gouvernement fédéral.

Pourriez-vous nous dire comment ce nouvel environnement a modifié votre approche? Cela a-t-il joué dans les décisions que vous avez pu prendre ou dans celles vous aurez à prendre au cours des prochaines années?

•(1635)

Mme Nathalie Verge: C'est un des facteurs. Cependant, dans ce cas-ci, cela ne nous a pas empêché de poursuivre des projets assez intenses en recherche et développement. Par ailleurs, il ne faudrait pas que le crédit perde trop de compétitivité par rapport à ce qui se fait ailleurs dans le monde parce que nous avons d'autres studios qui sont plutôt en bonne position pour décrocher de grands projets. Il faut penser qu'on est en compétition avec nous-mêmes, puisque la compagnie Ubisoft est présente dans 28 pays. On compétitionne contre nos propres studios.

Je ne pourrais pas vous dire avec précision quelle cette limite, mais il y a une sous laquelle il ne faudrait pas tomber pour ne pas perdre la compétitivité du Canada.

M. Raymond Côté: J'aimerais aborder maintenant la question de la main d'oeuvre.

On a abordé la question de la mobilité de la main d'oeuvre. Quand M. Dupuis est venu témoigné devant le Comité permanent du patrimoine canadien, il a parlé justement des grandes difficultés liées au délai de traitement des demandes de séjour et à celles liées au simple fait de recevoir des immigrants afin de pouvoir soutenir ses activités. On sait que, fréquemment, les qualifications pour un emploi sont tellement pointues que les candidats sont impossibles à trouver au Canada dans l'immédiat. L'entreprise doit alors chercher de l'aide à l'extérieur, là où il y a une poignée d'experts que l'on se dispute dans différents secteurs.

Actuellement, la situation concernant ces délais s'est-elle dégradée? Est-il toujours aussi difficile de convaincre des candidats de venir travailler sur des projets au Canada ?

Mme Geneviève Poulin: Depuis quelques années, on n'a pas la vie facile du côté de la mobilité de la main d'oeuvre. D'année en année, les délais s'allongent. Cela fait en sorte que c'est très difficile de prévoir à quel moment les gens vont pouvoir travailler sur nos projets. Parfois, ils arrivent trop tard. On en parle depuis plusieurs années. Le problème de la main-d'oeuvre est toujours très actuel. Parfois, il y a des changements qui nous font gagner un peu d'un côté et perdre de l'autre.

Dernièrement, il y a eu quelques enjeux qui nous ont particulièrement affectés. Il y a eu des délais très longs dans la livraison des permis de travail, autant ici au Canada que dans les différentes ambassades canadiennes. De plus, nous avons fait face à une lourdeur administrative qui est très importante.

Il y a toutes sortes d'autres mesures qui ont été mises en place dernièrement. Par exemple, il y a une limite de quatre ans sur les permis de travail et aussi des resserrements proposés au programme de transferts intra-compagnies. En somme, toutes ces choses viennent compliquer la situation à l'égard de la mobilité de la main-d'oeuvre.

Encore une fois, les embauches étrangères sont vraiment un dernier ressort pour nous. C'est extrêmement coûteux et extrêmement long. Il est évident que si on pouvait trouver des gens localement, on le ferait.

M. Raymond Côté: Le regroupement familial est aussi un enjeu important. Des gens établis depuis des années dans mon comté, celui de Beauport—Limoilou, ou qui sont venus au Canada en espérant y faire venir leur femme et leurs enfants, font face à des délais indus.

En matière de recrutement, le fait que ces personnes ne puissent pas faire venir leur famille au Canada est-il un facteur important au chapitre de la perte d'expertise? Les conditions se sont-elles détériorées?

Mme Geneviève Poulin: Nous ne connaissons pas vraiment de problèmes de ce côté, mais le processus de résidence permanente est lourd. Nous encourageons fortement les gens qui sont bien intégrés et qui décident de rester ici — on ne les force pas, évidemment — à devenir résidents permanents. Or les délais sont vraiment très longs. Peu de gens nous soumettent un problème de regroupement familial. En général, ce sont des travailleurs qualifiés pour qui le processus de résidence permanente est facilité et dont la famille peut obtenir la résidence permanente dans le cadre du même dossier.

Par contre, la situation de certains experts canadiens qui reviennent au pays est problématique parce que, à leur arrivée au Canada, leurs conjoints n'ont pas de statut autre que celui de visiteur. Ces derniers ne peuvent pas obtenir automatiquement un permis de travail, comme dans le cas de deux travailleurs étrangers qui viennent au pays. Cette situation nous a causé des problèmes. Nous avons parfois du mal à convaincre un expert canadien qui, par exemple, vivait en Roumanie et a maintenant une conjointe roumaine, de revenir au Canada. En effet, sa conjointe n'aura pas de statut autre que celui de visiteur, et l'obtention de la résidence pourra prendre jusqu'à 18 mois. C'est un enjeu que nous avons constaté au cours des dernières années.

M. Raymond Côté: Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

•(1640)

[Traduction]

Le président: Nous sommes très en retard. La parole est maintenant à Mme Gallant, qui dispose de huit minutes.

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

Je possède peu d'expérience concrète de ces jeux, monsieur le président, mais un créateur local d'applications de ma circonscription, Red Barn Games, vient de lancer l'application What a Wonderful Word, dans la boutique App Store. Pour les besoins de la recherche, je peux examiner son cas. L'entreprise est située dans une communauté agricole et très rurale appelée Westmeath.

Je pense qu'il s'agit d'obtenir autant de mots de quatre à neuf lettres que possible à partir de lettres mélangées, et ainsi de suite. C'est une application vendue plutôt que d'être offerte gratuitement, pour la version lente, puis vendue, pour les versions rapides, comme un témoin l'a expliqué.

Nous avons entendu beaucoup d'opinions sur la nécessité des crédits d'impôts. Par quels moyens le gouvernement peut-il favoriser l'industrie des jeux vidéo au Canada, autrement que par des incitations fiscales? Des obstacles s'opposent-ils au développement de nouveaux produits?

Ma question s'adresse aux deux témoins.

M. Jason Della Rocca: Oui. Particulièrement pour une entreprise qui démarre, comme celle dont vous parlez, dans le domaine des jeux pour les dispositifs mobiles, les allègements fiscaux ne sont pas très utiles. Ces compagnies doivent survivre encore 10 ou 12 mois avant même de déclarer leurs revenus. Que ce soit ou non par l'entremise du gouvernement fédéral, elles ont plus besoin de saisir des occasions offertes en début de croissance, par exemple du capital-risque ou des programmes comme le Fonds des médias du Canada, qui finance effectivement la production au démarrage.

Une jeune entreprise n'a pas d'argent et elle ne possède pas à l'étranger de siège social investissant dans la région et construisant un studio. C'est simplement cinq jeunes dans un sous-sol, qui veulent réaliser un rêve. Une grande partie des mécanismes d'aide, dans la mesure où ils existent, consiste à faciliter l'accès aux capitaux. Ce serait certainement un ingrédient qui aiderait à créer de nouvelles entreprises qui créent à leur tour une nouvelle propriété intellectuelle. Concernant la propriété intellectuelle dont vous avez parlé, si le jeu de lettres appartenant à une entreprise canadienne engendre des millions de dollars, cet argent reviendra dans l'écosystème et l'économie canadienne. Voilà un moyen.

Ensuite, on peut envisager d'autres moyens: établir des liens avec les universités, ce dont nous avons parlé; mettre sur pied plus de programmes d'éducation pour les entrepreneurs, pour que, lorsque ces jeunes terminent leurs études universitaires, ils puissent envisager de créer quelque chose à eux et produire leurs propres jeux pour les médias. Enfin, financer la recherche. On peut faire beaucoup.

Si on facilitait l'accès aux capitaux en début de croissance, l'effet serait certainement spectaculaire sur le volume ou la vitesse d'évolution des nouvelles entreprises et la création d'une nouvelle propriété intellectuelle.

Mme Cheryl Gallant: Quelqu'un a d'autres idées?

[Français]

Mme Nathalie Verge: Il faut accorder du financement aux incubateurs comme celui de M. Della Rocca, aux gens qui accompagnent les très petites entreprises, qui les entourent de mentors, les aident à obtenir du financement, les aident à trouver des compétences en marketing, etc. Ce sont aussi des façons d'encourager les petits réseaux de petites entreprises qui deviendront grandes. Je crois donc que les incubateurs ont aussi un rôle à jouer au Canada.

•(1645)

[Traduction]

Mme Cheryl Gallant: Je remarque que, dans le budget de 2014, un financement est prévu pour les incubateurs et les accélérateurs. J'ignore si Red Barn Games est toujours considéré comme une nouvelle entreprise, vu que, en plus du jeu de lettres que j'ai mentionné, il a aussi produit Rodger Dodger, Egg Foo Yung et Good Ol' Days Soapbox Racing.

C'est dans le budget. En plus, nous avons des sociétés de développement régionales.

Par exemple, en Ontario, l'Agence fédérale de développement économique pour le sud de l'Ontario met divers programmes à la disposition des entrepreneurs. Dans l'est de l'Ontario, un programme de développement vise particulièrement à accroître la capacité des entreprises et l'emploi. Pas seulement des emplois qui durent tant que dure la subvention; c'est pour donner à l'entreprise la capacité de croître et d'avoir ensuite besoin de créer plus d'emplois. Si des développeurs ont besoin de capitaux, j'ai une idée de l'endroit vers où les diriger.

Dans l'actualité récente, beaucoup d'encre a été versée pour la devise appelée « bitcoin ». Est-ce que l'un de vous accepte cette monnaie, est-ce qu'elle a une influence actuellement sur vos compagnies ou prévoyez-vous qu'elle en aura une dans l'avenir?

[Français]

Mme Nathalie Verge: Je ne crois pas que nous acceptions le Bitcoin et je ne crois pas que cela aura un impact. Évidemment, si un

jour des monnaies virtuelles devenaient populaires et soutenues par un marché, les entreprises de jeu i raient explorer ce marché, j'en suis certaine. C'est ce qu'on fait. On explore tout ce qui est nouveau. Pour l'instant, au sein de mon entreprise, ce n'est pas un enjeu.

[Traduction]

M. Jason Della Rocca: C'est secondaire. Je pense que la question touche davantage une entreprise comme Apple ou Google. Si, tout d'un coup, Apple acceptait que sa boutique App Store soit payée en bitcoins, alors, tout d'un coup aussi, nous utiliserions tous cette monnaie. En général, nous ne recevons pas d'argent directement du consommateur. Il passe habituellement par un intermédiaire comme la boutique App Store. Le consommateur paie Apple. Apple conserve sa part, puis nous envoie la nôtre. La plupart des producteurs de jeux ne touchent pas de bitcoins.

Pour l'utilisation de cette monnaie, nous sommes en quelque sorte à la merci de la décision de ces grandes plateformes. Je pense que, dans l'avenir, sa pénétration sera plus grande. Est-ce dans deux ou 20 ans? Qui sait?

Mme Cheryl Gallant: Quel pourcentage du coût ou du prix d'un jeu la boutique App Store garde-t-elle pour elle?

M. Jason Della Rocca: Trente pour cent.

Mme Cheryl Gallant: Trente pour cent.

M. Jason Della Rocca: Oui. La jeune société que vous avez mentionnée, Red Barn Games, par exemple, ne reçoit que 70 cents sur chaque dollar qu'elle fait à l'App Store. C'est assez standard. Apple prélève le même pourcentage qu'Amazon; c'est un taux assez standard.

Mme Cheryl Gallant: Cette petite entreprise recevrait, n'est-ce pas, le même traitement fiscal que les autres?

M. Jason Della Rocca: Je suppose que oui.

Mme Cheryl Gallant: Les employés sont-ils traités comme n'importe quel autre? Prélève-t-on les mêmes retenues sur la paye...?

M. Jason Della Rocca: Tout dépend de la nature de la compagnie. Certaines ont recours à des pigistes ou à des entrepreneurs. La majorité des employés d'Ubisoft sont probablement des salariés à temps plein, pour lesquels cette société verse les retenues comme il se doit. Tout dépend vraiment de la nature de l'entreprise.

Mme Cheryl Gallant: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

La parole est à M. Larose, pour huit minutes.

[Français]

M. Jean-François Larose (Repentigny, NPD): Merci, monsieur le président. Je veux vous informer que je vais partager le temps dont je dispose.

Je tiens à remercier les témoins d'être présents parmi nous. Votre franchise est très agréable. Je vais commencer par vous poser deux questions.

Tout d'abord, il existe dans mon comté une institution que vous connaissez peut-être. Elle recrute des jeunes et les forme. Il s'agit du Centre de formation professionnelle des Riverains. Il est de niveau professionnel. Un peu plus tôt, il a été question de tous les mécanismes que mettez en place pour le recrutement, mais je n'ai pas entendu parler de tout ce qui existe à l'extérieur du bassin normal. Ces gens font un excellent travail. Ils se situent même au-delà des professionnels du cégep et de l'université. Ils travaillent très fort.

Je suis de la génération du

[Traduction]

Timex Sinclair 100.

[Français]

Cela fait très longtemps. J'ai également un ami qui a continué à progresser en programmation jusqu'à aujourd'hui. Il peut enseigner l'intelligence artificielle au niveau du doctorat.

En ce moment, quel est le processus qui existe? Vous parlez de recrutement. Avez-vous des programmes visant à attirer des gens provenant d'autres établissements que celui des cégeps et des universités? Par la force des choses et à cause de toutes sortes de facteurs, beaucoup de gens se sont fréquemment déplacés sans jamais fréquenter l'université ou le cégep. Ils ont peut-être fréquenté le niveau professionnel, mais ils auraient besoin de cela.

• (1650)

Mme Nathalie Verge: Chez Ubisoft, nous offrons quelque chose à cet égard, mais c'est probablement moins le cas aujourd'hui. Notre entreprise est grande. Elle prend de la place et elle est connue, tout comme ses marques.

En général, les gens qui aiment le jeu vidéo et qui ont des aptitudes pour la programmation qu'ils ont développées par eux-mêmes au fil du temps viennent instinctivement poser leur candidature. Le geste que nous devons poser se situe à cet égard. Toutefois, nous rejoignons les gens qui sont moins faciles d'accès grâce à nos jeux, à notre réputation, à nos réseaux sociaux et aux communautés de joueurs.

M. Jean-François Larose: Quel pourcentage cela représente-t-il?

Mme Nathalie Verge: Je ne pourrais pas vous le dire.

Il y en a certains chez Ubisoft. On trouve aussi chez nous beaucoup d'artistes n'ayant pas de formation en arts visuels. Il y en a eu en programmation. Aujourd'hui, je ne suis pas certaine qu'on engage beaucoup de programmeurs non formés dans les universités. Cependant, nous en trouvons grâce à nos marques et à nos communautés de joueurs.

M. Jean-François Larose: C'est ce que avez expliqué plus tôt.

Avez-vous quelque chose à ajouter à cet égard?

[Traduction]

M. Jason Della Rocca: Votre question est intéressante.

Je pense que l'industrie des jeux excelle particulièrement à attirer les amateurs de jeux, et ils viennent à nous. Nous n'excillons pas particulièrement à débaucher les employés d'autres industries comme l'aérospatiale ou... D'accord, nous en recrutons dans le cinéma, mais pas tant que ça dans d'autres secteurs où on trouve des compétences et des emplois utiles, par exemple un ingénieur en balistique que nous attirerions par des compliments et une éventuelle production virtuelle. Non, nous n'y excillons pas tant que ça.

M. Jean-François Larose: J'essaie de comprendre. Vous dites qu'il y a pénurie, puis vous dites que les intéressés affluent chez vous. Est-il possible de faire mieux?

[Français]

Pourrait-on en faire davantage? Pourrait-on se pencher davantage sur ce secteur qui est à l'extérieur des universités et cégeps?

[Traduction]

M. Jason Della Rocca: Cela se résume à la qualité et aux compétences. Les candidats font littéralement la queue, devant Ubisoft. Sont-ils ceux qu'on peut employer dans une franchise de 100 millions de dollars? Je reviens, encore une fois, à mon analogie

avec l'industrie cinématographique. Combien de candidats vont à Hollywood faire du cinéma et possèdent les compétences ou les aptitudes nécessaires?

C'est l'une des difficultés de l'industrie des jeux, qui carbure tant à la passion. Pourtant, ce mélange d'art et de science constitue un ensemble de compétences extrêmement difficile à maîtriser. La passion seule ne suffit pas.

[Français]

Mme Nathalie Verge: Il existe un autre bassin de gens que l'on commence à exploiter. Il s'agit de celui des sports électroniques, ou *eSports*. Ce sont les jeux auxquels des communautés de gens jouent entre eux partout dans le monde. Il y a des champions, ils se lancent des défis et il y a des épreuves. Ce ne sont pas toujours des programmeurs ou des gens qui travaillent dans l'industrie, mais ils sont extrêmement bons.

Parfois, des gens nous proposent des choses. Ils développent des personnages et nous en font part. Nous conseillons ces gens et nous sommes maintenant capables de les identifier et de leur parler. Ils ont parfois 17 ans et proposent des personnages incroyables. Ils ont des capacités et un talent qu'on peut identifier. Nous leur demandons s'ils ont déjà pensé à se lancer dans le domaine des jeux vidéo et s'ils veulent visiter notre studio. Si c'est le cas, nous leur présentons les programmes qui s'offrent à eux.

Nous commençons à bâtir ces communautés de joueurs, à aller les voir et à embaucher des gens qui nous auraient probablement échappé ou qui n'auraient pas suivi les programmes adaptés. On peut en faire des employés.

M. Jean-François Larose: Merci.

Cela m'amène à vous poser la question suivante. On parle ici d'un marché qui évolue très rapidement. On a mentionné plus tôt Timex Sinclair 1000 et il est évident qu'on n'en est vraiment plus là. Il en va de même pour des jeux comme Frogger.

Nous sommes parmi les premiers dans le monde en matière de jeux vidéo et nous devançons pratiquement le cinéma en termes de visuel et d'interaction. Tout cela fait que cette industrie est maintenant très importante. Que faudrait-il pour que le Canada demeure au sommet au cours des 20 prochaines années?

Bien sûr, on parle de crédits d'impôt et de recrutement, mais quel est le danger? Considérant que c'est maintenant beaucoup plus facile, quels pays émergents pourraient faire en sorte que nous perdions cette place? Dans quels domaines faut-il garder l'oeil ouvert? Que devons-nous faire?

• (1655)

[Traduction]

M. Jason Della Rocca: Il est très difficile de répondre avec un degré quelconque de certitude à cette question. Un livre très intéressant, cependant, *The Innovator's Dilemma* a été publié, il y a 10 ou 12 ans, par un professeur de Harvard. Il ne porte pas sur les jeux, mais sur l'innovation et la technologie.

Pour résumer son propos, les causes mêmes du succès d'une entreprise, aujourd'hui, sont celles qui l'empêcheront de réussir demain. Notre propre réussite nous empêche d'apercevoir les changements et les bouleversements actuels. La meilleure solution qui permet de trancher le dilemme de l'innovateur consiste à créer et à appuyer de jeunes entreprises qui ne s'embarrassent pas des règles qui ont mené à la réussite d'hier; elles peuvent explorer de nouveaux territoires, expérimenter et connaître l'échec; elles peuvent devenir la nouvelle coqueluche. Toutes les ressources et tous les soins consacrés au paradigme actuel seront complètement perdus quand il sera remplacé par un autre.

Je suis désolé pour le cliché facile du « changement de paradigme », mais c'est vraiment ce dont il s'agit.

Nous devons concilier la contribution à la réussite d'aujourd'hui, la prolongation de cette réussite et les avantages qu'on en retire, tout en n'étant pas aveugles aux bouleversements et aux prochaines nouveautés. La meilleure conduite consiste à ne pas essayer de prévoir ce qui s'en vient, mais à laisser le marché faire ses prévisions, en mettant à la disposition des jeunes entreprises des capitaux en début de croissance, en donnant des occasions à saisir aux entrepreneurs et en appuyant les entreprises en démarrage.

Malgré toutes ses réussites, Ubisoft ne sera pas nécessairement le découvreur de la prochaine quasi-coqueluche. Ce sera quelqu'un d'autre, surgi de nulle part, qui n'est pas embarrassé par les mêmes budgets et les mêmes contraintes.

C'est vrai pour tout, pas seulement les jeux. Comme nation, nous avons été en mesure d'appuyer ce genre de processus d'exploration. Ce processus est encore plus à l'oeuvre à l'étape du démarrage, grâce à un financement en début de croissance et à l'esprit d'entreprise. Les allègements fiscaux n'ont rien à voir...

M. Jean-François Larose: À ce niveau.

M. Jason Della Rocca: ... à ce niveau.

Le président: Merci...

M. Jean-François Larose: Nous avons donc besoin d'être plus dynamiques.

M. Jason Della Rocca: Je dirais équilibrés, plus équilibrés.

Le président: Merci beaucoup.

Je n'ai pas cru que « paradigme » était un cliché facile. Dès que vous avez parlé du « dilemme de l'innovateur », je me suis rappelé l'expression « paralysie paradigmatique » qui était à la mode dans les années 1980, au sujet des paradigmes qui nous coupent des réussites de demain.

Monsieur Holder, vous disposez de huit minutes.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous nos témoins pour ce qu'ils ont livré jusqu'ici. Je dois vous demander de m'excuser pour avoir raté la première heure. Je suis convaincu que c'était absolument brillant. Veuillez me pardonner si je couvre du terrain déjà connu. C'est ma façon d'essayer de comprendre.

J'ai décidé, monsieur le président, que, à cause de cela, le comité est un endroit où on s'amuse comme des fous à tous ces jeux.

Le président: [Note de la rédaction: inaudible]

M. Ed Holder: Ce l'est.

Nous avons deux types très différents d'organisations, et j'essaie de comprendre un peu plus. Je passerai donc de l'une à l'autre, si vous permettez.

Monsieur Della Rocca, d'après ce que j'ai lu sur votre organisation, Execution Labs —, « exécution », quel mot intéressant!, vous êtes un incubateur de jeux hybrides et un accélérateur de mise en marché. Vous en avez probablement déjà parlé dans votre déclaration préliminaire, mais, en quelques mots, vous pourriez nous dire exactement ce dont il s'agit.

M. Jason Della Rocca: Nous considérons que l'incubation permet, à partir d'une idée initiale, de parvenir à un produit livrable. Si vous avez une idée concernant des ninjas sur la lune, peu importe, il faudrait en gros six mois pour...

M. Ed Holder: Mais ces gens viennent à vous.

M. Jason Della Rocca: Exact. Nous avons fait l'expérience des développeurs, qui, souvent, travaillent pour de grands studios...

M. Ed Holder: Alors d'où viennent-ils?

M. Jason Della Rocca: De partout au Canada.

M. Ed Holder: Et de l'étranger?

M. Jason Della Rocca: Non. Nous ne pouvons embaucher que des personnes qui sont légalement autorisées à être rémunérées au Canada. Nous avons des problèmes d'immigration, qui sont complètement distincts et qui, à mon avis, sont insolubles, mais c'est une toute autre histoire.

Mais non, c'est surtout des Canadiens ou...

M. Ed Holder: Laissons ces problèmes de côté pour aujourd'hui.

M. Jason Della Rocca: Non.

Il s'agit surtout de Canadiens qui possèdent le statut de résident, etc., de partout au pays, des développeurs qui possèdent généralement 5 à 10 années d'expérience. Nous n'embauchons pas d'étudiants.

M. Ed Holder: Ils vont vous voir parce que... terminez cette phrase. Dites-moi en 30 secondes...

M. Jason Della Rocca: C'est parce qu'ils ont une idée de jeu qu'ils veulent créer et ils veulent le faire eux-mêmes. Nous leur offrons donc des fonds de démarrage ainsi que des services de mentorat, des conseils et des ressources pour permettre à une équipe de quatre ou cinq concepteurs d'expérience de créer quelque chose de nouveau.

• (1700)

M. Ed Holder: Qu'est-ce qui permet à votre organisme de faire toutes ces choses intéressantes?

M. Jason Della Rocca: Même si nous n'existons que depuis un an, nous avons aidé huit équipes différentes.

M. Ed Holder: Êtes-vous les seuls à faire cela au Canada?

M. Jason Della Rocca: Nous sommes les seuls dans le monde. Personne ne fait ce que nous faisons.

M. Ed Holder: Est-ce que c'est parce que vous êtes la personne la plus brillante? Pourquoi?

M. Jason Della Rocca: Je ne sais pas comment répondre à cette question.

Des voix: Oh, oh!

M. Jason Della Rocca: D'autres incubateurs et programmes d'accélération de partout dans le monde nous ont inspirés: Y Combinator est un accélérateur très populaire qui est établi à Silicon Valley, et il y a aussi Communtech à Waterloo. Ces incubateurs sont en général tous englobant, c'est-à-dire que leur technologie...

M. Ed Holder: Et vous avez constaté qu'il y avait un besoin à combler?

M. Jason Della Rocca: Nous avons constaté qu'il fallait créer ce type de rôle dans l'industrie des jeux.

M. Ed Holder: D'accord. Je vais vous interrompre ici un instant. C'est un bon début.

Madame Poulin et madame Verge, je vous remercie également.

C'est intéressant, car une entreprise est venue dans ma ville, London en Ontario. C'est la dixième ville en importance au Canada et nous sommes très fiers de notre université — nous avons parlé des universités auparavant — et de notre centre d'excellence dans les jeux numériques. Un représentant de Lockheed Martin est venu dans ma ville et il a dit que London était une ville intéressante en raison de sa position stratégique en tant que centre d'excellence dans les jeux numériques, et parce qu'ils aiment embaucher ces gens.

Mesdames, est-ce que cela arrive souvent? Vous avez des jeunes vraiment brillants — vous êtes tous des jeunes pour moi, compte tenu mon âge — et ils passent au secteur. Trouvez-vous que c'est un grand risque?

Mme Nathalie Verge: Oui, comme je l'ai déjà dit...

[Français]

Comme je le disais auparavant...

[Traduction]

Je m'excuse de passer du français à l'anglais et vice versa.

[Français]

M. Ed Holder: Vous pouvez le dire en français, s'il vous plaît.

Mme Nathalie Verge: Il y a de la concurrence au sein de notre industrie. Nous sommes dans le même marché que le développement dans le domaine de la haute technologie, comme par exemple la simulation chez Lockheed Martin et chez CAE. On retrouve donc dans notre industrie des ressources du secteur de l'ingénierie et de l'innovation. Les gens du secteur du jeu vidéo sont très bien payés, mais d'autres secteurs de l'industrie paient aussi très bien leurs ressources.

[Traduction]

M. Ed Holder: Le secteur privé également...

Nous avons tous vu des films sur Apple et tous ces groupes, et j'imagine que les membres de votre personnel ont moins de 23 ans, portent des jeans et des lunettes — ce n'est peut-être pas juste — et sont des gens exceptionnellement brillants. C'est peut-être le seul élément sur lequel je ne me trompe pas.

Je crois comprendre qu'à Québec et à Montréal, votre taux d'emplois est élevé, mais votre entreprise vient de France. Pourquoi a-t-on choisi le Canada? Allons-nous simplement fermer boutique en France et tout déménager ici, ce qui serait correct?

[Français]

Mme Nathalie Verge: Je ne crois pas que les Français seraient d'accord avec vous. Au départ, l'industrie française avait accès à une main-d'oeuvre de grand talent et comptait un bon bassin d'entreprises. Au cours des dernières années, l'industrie a été scindée en

deux. Pourquoi avoir choisi de s'implanter au Canada? C'est parce que, surtout à Montréal, il y a un bon bassin de talents artistiques. Comme le disait Jason, faire des jeux vidéo, ce n'est pas que de la programmation et de la technologie. C'est aussi un travail artistique. Le volet artistique est très important. En Amérique du Nord, nous avons trouvé à Montréal un bon bassin d'artistes, une scène culturelle vibrante, cinq universités dans une même ville, une main-d'oeuvre qui parle le français, mais qui est également bilingue. Montréal a donc été notre premier choix. De plus, grâce aux crédits d'impôt, les coûts de fonctionnement nous apparaissaient très concurrentiels.

[Traduction]

M. Ed Holder: Parlez-vous des crédits d'impôt fédéraux?

Mme Nathalie Verge: Ceux de la province.

M. Ed Holder: Les crédits d'impôts provinciaux... Le régime fiscal fédéral vous aide-t-il?

[Français]

Mme Nathalie Verge: Oui, au plan fédéral, il y a le crédit d'impôt Recherche et développement. Il y a quelques années, la France a amélioré son crédit d'impôt Recherche et développement et, cette année, elle a amélioré son crédit d'impôt pour les jeux vidéo. La France voit à juste titre le Canada comme un compétiteur, mais les facteurs qui ont amené Ubisoft à s'installer au Canada sont ceux que j'ai mentionné au départ.

[Traduction]

M. Ed Holder: Monsieur Della Rocca, s'il vous plaît, je reviens à vous.

Mon collègue derrière moi a eu la gentillesse de préparer des notes. Il a dit que — et je veux m'assurer que je comprends bien — vous avez indiqué que le MAECD n'a pas les paramètres qu'il faut pour mesurer l'importance de l'industrie du logiciel de divertissement. Si j'ai bien compris, dans quel contexte avez-vous dit cela?

• (1705)

M. Jason Della Rocca: C'est dans le contexte... Les paramètres sont surtout liés à la création d'emplois. Ce n'est pas seulement le cas du MAECD. Je pense que bon nombre de secteurs du gouvernement ne tiennent compte que de ce critère d'évaluation. C'est peut-être pertinent lorsqu'il s'agit de vieilles industries, d'usines qui emploient un grand nombre de travailleurs, etc., mais lorsqu'on parle de propriété intellectuelle et d'industries fondées sur le contenu, par exemple, ce n'est pas nécessairement la même chose.

Vous avez manqué l'histoire que j'ai racontée au sujet d'une entreprise finlandaise qui, avec 125 employés, a été capable de vendre la moitié de l'entreprise pour 1,5 milliard de dollars après que ces jeux ont généré 1 million de dollars par jour. Elle a payé une facture d'impôt de 345 millions de dollars. Ce n'est pas comparable. C'est très différent.

Je siège au comité consultatif en TIC du MAECD, et lorsque j'assiste à une réunion, les discussions sont axées sur les emplois. J'essaie de faire comprendre aux gens que nous devrions trouver et créer des occasions permettant à ce type d'entreprises de générer ces revenus et de créer de la nouvelle propriété intellectuelle, pour que le nombre d'entreprises en démarrage augmente, de sorte qu'il y ait ce genre de succès, appelons-les ainsi. On ne parle pas d'employés d'une usine.

M. Ed Holder: Merci beaucoup.

Le président: Avec la permission de mes collègues, j'aurais seulement une question à poser. Je me souviens qu'il y a 20 ans, je jouais à *Typing Tutor*. C'est grâce à ce jeu que j'ai appris à ne plus taper à la machine comme le font les hommes habituellement, en n'utilisant qu'un seul doigt... C'était assez extraordinaire.

L'hon. Mike Lake: Vous aviez 45 ans à l'époque...?

Des voix: Oh, oh!

Le président: Non, je n'avais pas 45 ans, monsieur Lake.

Avec les témoins précédents, nous avons discuté du volet éducatif des jeux. À quel point l'utilisation de logiciel de divertissement comme outil éducatif peut-elle s'accroître, non seulement chez les jeunes, mais aussi chez les gens d'âge moyen, comme on les appelle? Je pense qu'une grande partie de vos utilisateurs ont entre 35 et 40 ans, n'est-ce pas?

M. Jason Della Rocca: Oui, ils ont entre 50 et 60 ans. Encore une fois, M. Holder a en quelque sorte créé un stéréotype lorsqu'il a fait référence à des jeunes de 22 ans portant des jeans — eh bien, nous portons tous des jeans —, mais les gens de l'industrie ont en moyenne 30 ans, et les amateurs de jeux, 35 ans. Les données démographiques sont très variées, tant pour le sexe que pour l'âge.

Les jeux jouent un rôle essentiel dans l'apprentissage. C'est dans la nature humaine. Apprendre quelque chose, c'est jouer. Les jeux — les jeux vidéo, les jeux numériques — sont d'excellents moyens de recréer certains systèmes. En fait, jouer avec les systèmes en utilisant des jeux est l'une des meilleures façons de les comprendre.

Ce que je crois, et non seulement je le crois, mais c'est une possibilité... Je pense que sur le plan éducatif, le problème est davantage lié aux gardiens, à la bureaucratie du milieu universitaire, pour une entreprise qui crée quelque chose d'utile et de pertinent et qui met cela dans les mains d'étudiants et d'apprenants. Je pense qu'il est possible d'innover sur le plan de la conception, de l'innovation et de la fonctionnalité, mais qu'il sera impossible de faire avancer l'univers des jeux et le milieu éducatif tout simplement en raison des lourdeurs administratives du milieu universitaire. J'ajoute ainsi mon grain de sel en quelque sorte.

Le président: Je suis ravi que vous l'ayez mentionné.

Je veux seulement ouvrir une parenthèse, et je vous permettrai de conclure. Il y a deux ans, j'ai commencé à utiliser Khan Academy. En fait, je l'ai refilé à mes enfants. Ils ne connaissaient pas le jeu. Je crois qu'il y a probablement beaucoup d'interventions en ce qui concerne les parents, qui veulent que leurs enfants réussissent sans s'adresser à des établissements d'enseignement traditionnels.

Nous avons le luxe de vous accorder deux minutes chacun pour conclure si vous voulez vous assurer que nous avons compris certaines choses avant que nous levions la séance. Je vais donc tout d'abord céder la parole aux représentantes d'Ubisoft et ce sera au tour de M. Della Rocca par la suite.

[Français]

Mme Nathalie Verge: Merci, monsieur le président.

J'espère que nous avons réussi à vous faire apprécier la spécificité de notre industrie. Elle n'est ni uniquement technologique ni uniquement artistique, mais une combinaison de nombreux aspects. J'espère également que nous avons su vous sensibiliser aux défis auxquels nous faisons face, qu'il s'agisse de la mobilité de la main-d'oeuvre, de recrutement, de relève ou, pour certains d'entre nous, de financement. Je suis convaincue — et Jason en a parlé également — de l'importance de créer un équilibre entre les plus grands développeurs et les plus petits. En effet, ce sont ces derniers qui

vont créer les tendances de demain et découvrir les nouvelles façons de faire de sorte que les gros studios comme le nôtre, qui emploient beaucoup de gens, vont suivre.

À mon avis, c'est en maintenant un équilibre que nous allons arriver à établir une vision à long terme et une pérennité de l'industrie au Canada. Il faut rester concurrentiel, mais il faut aussi rester ouvert à l'innovation, aussi bien dans sa forme la plus petite que dans sa plus grande. C'est un défi de taille, mais je pense que nous avons tout ce qu'il faut pour le relever.

• (1710)

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

M. Jason Della Rocca: Je veux dire rapidement quelque chose. Certains d'entre vous ont dit qu'ils avaient visité différents studios, etc. Si jamais vous allez à Montréal, je vous invite bien sûr à venir visiter Execution Labs et notre lieu de travail.

Je veux dire également au greffier que je peux fournir de l'information au sujet de GRAND, car quelques députés souhaitaient en savoir plus.

Les jeux constituent un secteur d'activités incroyable, une forme d'art extraordinaire, et nous avons rarement l'occasion d'être témoins de la création d'une nouvelle forme d'art, d'une nouvelle façon pour l'humain de s'exprimer. À plusieurs égards, les jeux deviendront la forme d'art dominante du XXI^e siècle — certains sont d'avis qu'ils le sont déjà.

Le Canada a un rôle à jouer en tant que chef de file, et j'espère que nous pourrions tous travailler ensemble: les gens de l'industrie, du milieu universitaire et du gouvernement pour nous en assurer.

C'est une industrie complexe, excitante, dans laquelle il se passe beaucoup de choses. Il n'y a pas de solution miracle. Il n'y a pas de solution unique, et il faut connaître le milieu et les paramètres économiques. C'est formidable que vous ayez demandé à des gens de l'industrie de vous donner leur point de vue. Cela a été un honneur pour moi de pouvoir le faire.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Au nom de mes collègues, je veux vous remercier de votre excellent témoignage. Vous nous avez appris des choses, et ce secteur contribue de façon extraordinaire au produit intérieur brut.

Je vous remercie de vous être déplacés pour être parmi nous.

Monsieur Côté

[Français]

M. Raymond Côté: Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

Lundi, nous avons examiné la motion de Mme Charlton, mais nous n'avons malheureusement pas réussi à la soumettre au vote. Normalement, nous aurions dû le faire au cours de cette séance.

[Traduction]

Le président: Monsieur Côté, il n'y avait pas d'autres travaux prévus à l'ordre du jour. La séance d'aujourd'hui était entièrement consacrée à la comparution de nos témoins.

Si vous le souhaitez, je propose que nous en discussions de façon informelle et que nous planifiions des travaux pour la prochaine séance lorsque nous nous serons entendus. [Traduction]

[Français]

M. Raymond Côté: D'accord. Nous allons donc nous assurer de le faire lors de la prochaine séance. Je vous remercie.

Le président: La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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