



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

INDU • NUMÉRO 025 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le lundi 3 octobre 2016**

—  
**Président**

**M. Dan Ruimy**



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

Le lundi 3 octobre 2016

• (1530)

[Traduction]

**Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)):** La séance est ouverte.

Il est exactement 15 h 30. Bienvenue à tous à la 25<sup>e</sup> séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Nous entendrons aujourd'hui le témoignage de Michel Gérin, conseiller spécial auprès de l'Institut de la propriété intellectuelle du Canada et de Jeffrey Astle, ancien président du même institut. Et de l'Association des fabricants de meubles du Québec, nous entendrons Pierre Richard, président-directeur général, et Réjean Poitras, vice-président du conseil d'administration. Enfin, nous accueillons Confection 4<sup>e</sup> Dimension.

**Une voix:** Ils ne sont pas ici.

**Le président:** Ah, non?

**Une voix:** Ils devaient comparaître par vidéoconférence, mais leur témoignage a été retardé à cause de difficultés d'ordre technique.

**Le président:** Passons outre, puisqu'il y a des problèmes d'ordre technique. Les témoins ne sont pas là aujourd'hui.

Allons-y sans tarder. Merci, messieurs, d'avoir accepté de comparaître.

Nous commencerons par l'Institut de la propriété intellectuelle du Canada. Vous avez 10 minutes.

**M. Jeffrey Astle (ancien président, Institut de la propriété intellectuelle du Canada):** Merci.

Bonjour. Je m'appelle Jeff Astle et je suis membre et ancien président de l'Institut de la propriété intellectuelle du Canada, l'IPIC. Je suis agent de brevets et de marques de commerce et avocat. À ce titre, je travaille comme conseiller en propriété intellectuelle chez Pratt & Whitney Canada à Longueuil. Michel Gérin m'accompagne. Il a été notre directeur exécutif pendant 14 ans et il maintenant conseiller et membre honoraire de l'IPIC.

L'IPIC est l'association professionnelle des agents de brevets et de marques de commerce et des avocats qui travaillent dans tous les domaines du droit de la propriété intellectuelle, ou PI. Elle compte plus de 1 700 membres dans tout le Canada et elle appuie l'innovation depuis 90 ans.

Je tiens à remercier le Comité d'avoir invité l'IPIC à comparaître aujourd'hui. Nous proposerons des recommandations pour aider à faire en sorte que le système canadien de PI soit concurrentiel et appuie le secteur manufacturier.

Avant d'aller plus loin, je m'en voudrais de ne pas saisir l'occasion pour dire un mot d'une amélioration importante du système de PI qui est entrée en vigueur en juin. La Loi sur les brevets et la Loi sur les marques de commerce comprennent maintenant des dispositions qui protègent les communications confidentielles entre les clients et leurs agents de brevets et de marques commerciales contre toute

divulgaration en justice d'une manière analogue au secret professionnel de l'avocat. Ces nouvelles dispositions rapprocheront les lois canadiennes de celles qui existent ailleurs et favoriseront des communications complètes, libres et franches entre les fabricants et leurs professionnels de l'innovation.

Je ne m'exprime pas au nom de Pratt & Whitney, mais je dirai que notre société et d'autres innovateurs réclamaient ces modifications. Mes félicitations au gouvernement précédent de les avoir proposées et au gouvernement actuel de les avoir mises en vigueur, ainsi qu'aux fonctionnaires d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada de leur travail diligent sur la question.

La suite naturelle de ces modifications est maintenant la modernisation du cadre réglementaire des agents de brevets et de marques de commerce. J'y reviendrai dans un instant, mais j'inviterai d'abord Michel à parler de quelques autres recommandations.

**M. Michel Gérin (conseiller spécial, Institut de la propriété intellectuelle du Canada):** Merci, Jeff.

[Français]

L'Institut de la propriété intellectuelle du Canada, l'IPIC, propose que le gouvernement fédéral crée un programme Premier brevet. Un tel programme existe au Québec depuis 2015 et offre aux entreprises une aide financière pour obtenir un premier brevet ou un dessin industriel. L'aide peut atteindre 50 % des dépenses admissibles jusqu'à un maximum de 25 000 \$. Un tel programme fédéral offrirait une aide aux inventeurs et aux PME à un moment crucial où ces derniers ont développé une idée à protéger, mais n'ont peut-être pas les ressources financières nécessaires pour obtenir cette protection ou ne comprennent pas l'importance de le faire. On estime que le coût annuel du programme serait d'environ 25 millions de dollars.

Deuxièmement, le gouvernement fédéral devrait adopter un modèle de case d'innovation qui offre un traitement fiscal favorable pour les revenus provenant de la propriété intellectuelle, la PI. L'expression « case d'innovation » — *innovation box*, en anglais — vient de la case à cocher sur les formulaires d'impôt et désigne le revenu admissible à un taux réduit d'imposition. L'expression « case de brevet » — *patent box*, en anglais — est aussi utilisée.

Les mesures fiscales incitatives liées aux activités de recherche-développement, soit la R-D, soutiennent le processus d'invention, alors que les cases d'innovation soutiennent la commercialisation des activités de R-D. Ces mesures incitatives sont des compléments et non des substituts. Elles travaillent ensemble pour améliorer l'activité de R-D et l'activité de commercialisation au Canada.

[Traduction]

Et il est important que le gouvernement et le Parlement continuent de consacrer des ressources et du temps pour actualiser et rendre concurrentielles les lois sur la PI. J'espère que vous, membres du comité de l'industrie, cherchez pendant votre mandat à étudier d'autres modifications de la législation sur la propriété intellectuelle.

Jeff va maintenant parler d'une recommandation qui nécessite une mesure législative.

**M. Jeffrey Astle:** Merci, Michel.

Je le répète, je ne suis pas le porte-parole de Pratt & Whitney Canada, mais je suis heureux de parler de mon expérience du travail en PI dans une société manufacturière. Mon bureau se trouve carrément à 30 pieds du coeur des activités manufacturières.

La société conçoit, met au point et fabrique des turbines à gaz pour des avions et des hélicoptères qui volent dans le monde entier. La concurrence en ce domaine est acharnée et impitoyable. La société investit en R-D plus de 400 millions de dollars par année et compte près de 1 500 employés qui y travaillent. Par exemple, nous nous efforçons constamment d'améliorer nos produits par l'innovation sur les plans du rendement, du poids et des coûts. Tout progrès dans une composante intégrée à un moteur peut nous apporter un avantage qui aide à maintenir et à créer des emplois au Canada.

Prenons l'exemple d'une composante remplaçable dans un moteur à réaction. Une innovation sur cette composante peut améliorer notablement la performance du moteur. Nous pouvons avoir un brevet qui protège la forme, le matériau ou les revêtements de la composante, mais aussi le processus de fabrication, si nous inventons la façon de la produire.

Nous comptons sur nos agents de brevets pour obtenir des brevets capables d'empêcher nos concurrents de copier nos inventions. Autrement, nous perdrons les avantages obtenus grâce à nos investissements en R-D. Pour réussir dans leur travail, les agents doivent comprendre la technologie et, plus important encore, connaître toutes les subtilités du droit des brevets, des règles et des processus. Je fais tout à fait confiance à ces agents de brevets, qui se sentent obligés de réussir. Lorsqu'il y a un différend sur un brevet, par exemple, l'issue du procès peut se jouer sur un seul mot dans une demande de brevet. J'ai vu un procès aux États-Unis où l'enjeu représentait des dizaines de milliards de dollars.

Voilà pourquoi il nous faut un cadre réglementaire moderne pour les agents de brevets et de marques de commerce, un cadre auquel les innovateurs de toutes tailles peuvent se fier pour que les agents restent compétents et à jour. Ils devraient avoir un système identique à celui qu'ils connaissent bien pour la réglementation d'autres professionnels qu'ils engagent, comme des ingénieurs, des comptables et des avocats.

Pour l'instant, nous n'avons qu'un système tronqué. L'Office de la propriété intellectuelle du Canada, ou l'OPIC, administre des examens d'accréditation avec l'aide de l'IPIC, ce qui a contribué à l'excellence dans la profession. Mais il n'y a pas de code déontologique obligatoire, aucun processus disciplinaire clair et aucune formation continue obligatoire. Nous devons donc compléter le cadre réglementaire.

À cet égard, l'IPIC se félicite qu'ISED ait mené récemment des consultations sur le cadre de gouvernance des agents. On se demande si l'OPIC doit continuer à réglementer les agents ou si la profession doit s'autoréglementer.

Dans le secteur manufacturier, le choix du modèle est très important, car il faut que le système de PI soit équilibré.

L'OPIC a des examinateurs qui décident si le demandeur obtiendra un brevet ou non. Il a un rôle important à jouer dans l'intérêt public en empêchant l'octroi de brevets non justifiés. Il s'agit de l'élément de l'équation qui restreint la portée des brevets, marques de commerce et dessins industriels pour maintenir un marché sain et concurrentiel.

L'OPIC a un budget de quelque 150 million de dollars et emploie près d'un millier de personnes pour veiller sur l'intérêt public. Pour que le système fonctionne bien et protège et encourage l'innovation, il faut aussi un élément qui fait contrepoids. Les agents jouent donc un rôle aussi essentiel pour l'intérêt public en cherchant à obtenir des brevets.

L'obtention d'un brevet est un processus d'interaction. Je tente d'obtenir la protection la plus large possible pour la société. L'examineur peut rétorquer qu'une protection de cette ampleur ne peut être accordée, étant donné l'état de la technologie. Il ne faut pas oublier qu'il s'agit de technologie de pointe et, par définition, rien n'est évident. Ce processus permet d'isoler l'invention.

C'est là que les agents interviennent. Ils aident les clients à formuler les demandes de brevet en fonction de la réaction des examinateurs. Pour protéger correctement l'invention du client, l'agent aide à évaluer la validité des demandes et les éléments qui peuvent leur porter atteinte. Ils placent tous les demandeurs, grands et petits, sur un pied d'égalité, préservent l'équilibre dans le système et incarnent cet élément de l'intérêt public.

Nous pouvons tous convenir que, étant donné ce rôle, ils doivent être compétents, agir de façon éthique et se tenir au courant.

Si l'OPIC établit les règles et les exigences en matière de formation, applique le régime disciplinaire et remplit toutes les autres fonctions, il y aura conflit entre son rôle premier de gardien de la PI et son rôle secondaire qui consiste à veiller à ce que les innovateurs soient bien représentés. Le parti pris inhérent de l'OPIC déséquilibre le système s'il réglemente les agents.

Mes intérêts, comme innovateur, ne sont pas bien servis si je ne peux pas compter sur l'indépendance de mes agents. C'est ce qu'a affirmé il y a 20 ans un spécialiste de l'administration publique, Bruce Doern, professeur à l'Université Carleton, dans un rapport commandé par l'OPIC:

... il n'y a aucune raison convaincante pour que la profession des brevets et marques de commerce soit aussi directement surveillée par un organisme fédéral en matière de compétences professionnelles.

● (1535)

L'OPIC, organisme fédéral en cause, devrait se concentrer sur les tâches plus complexes de son mandat et ne pas réglementer d'ailleurs près l'un des groupes clients avec qui il doit interagir sur d'autres plans vitaux pour l'intérêt public.

•(1540)

**M. Michel Gérin:** Presque toutes les professions sont de ressort provincial et presque toutes sont régies par des organismes d'autoréglementation. Cela représente plus d'un million de professionnels au Canada. Un exemple de profession autoréglementée au niveau fédéral au Canada est celui des arpenteurs des terres du Canada. Ils sont autoréglementés de cette façon depuis 1999. L'autoréglementation est la solution la plus rentable à cause du temps que la profession met à la faire fonctionner. Par exemple, les membres de l'IPIC donnent des centaines d'heures à la préparation et à la correction des examens d'accréditation et à la formation des agents de demain. Essentiellement, ils forment leurs concurrents.

Nous recommandons par conséquent la création de l'Ordre des agents de brevets et de marques de commerce du Canada. Il faut légiférer pour créer cet ordre, qui relèverait du ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique. Le ministre nommerait des représentants du public au conseil de l'ordre, qui publierait des rapports sur ses activités. L'ordre administrerait le processus d'admission, exigerait une formation continue et la souscription d'une assurance, tiendrait un code de déontologie et générerait un mécanisme de plaintes et de discipline. Cela améliorerait le cadre de la PI dont les fabricants se servent.

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

[Français]

Nous allons maintenant céder la parole pour 10 minutes à M. Pierre Richard, de l'Association des fabricants de meubles du Québec.

**M. Pierre Richard (président-directeur général, Salon canadien du meuble, Association des fabricants de meubles du Québec):** Monsieur le président, membres du Comité, mesdames et messieurs, bonjour.

Je suis Pierre Richard, président de l'Association des fabricants de meubles du Québec et président du Salon canadien du meuble. Je suis accompagné de M. Réjean Poitras, président d'Amisco, un important manufacturier de meubles au Québec. Il est aussi vice-président du conseil d'administration de l'Association des fabricants de meubles du Québec.

Je vais lire notre présentation, mais M. Poitras aura des réponses très directes à vous offrir, en raison de son expérience comme président d'une compagnie manufacturière.

[Traduction]

Merci de nous avoir invités. Nous sommes heureux de vous présenter un survol de la réalité québécoise, mais aussi de la réalité canadienne dans le secteur de la fabrication de meubles. Nous avons déposé un mémoire qui donne beaucoup plus de détails que ce que je vais vous dire dans les prochaines minutes.

[Français]

Commençons par dresser un portrait de l'industrie canadienne du meuble.

Cette industrie est composée de manufacturiers de meubles de maison, de bureau, institutionnels, de produits connexes et d'armoires de cuisine. Le Canada est le huitième producteur mondial de meubles en importance. Il se démarque par la qualité supérieure de ses produits, de ses composantes, des finis et des assemblages, par leur confort, par leur design, par la personnalisation, par les services offerts à la clientèle et par l'excellence du rapport qualité-prix.

L'industrie canadienne du meuble compte 63 300 travailleurs, soit un nombre similaire à celui de l'industrie aérospatiale. Elle est fortement dominée par des PME, puisque 97 % des manufacturiers ont moins de 100 employés. Elle est aussi la deuxième industrie en importance au pays pour ce qui est des produits de consommation. Le Québec et l'Ontario sont les principales régions productrices de meubles: 36 % des producteurs canadiens se trouvent au Québec et 36 % en Ontario.

L'industrie canadienne du meuble a traversé une période difficile au cours des dernières années en raison de trois facteurs principaux: premièrement, la forte présence de produits en provenance de pays à faibles coûts de production; deuxièmement, la hausse du dollar canadien; et, troisièmement, la crise économique et financière de 2008-2009. Les fabricants de meubles qui ont connu cette période ont fait preuve de résilience et de créativité en améliorant et en haussant leur efficacité.

Avant d'aller plus loin, laissez-moi vous dire quelques mots au sujet de l'Association des fabricants de meubles du Québec.

L'AFMQ a été créée en 1942. Nous allons donc célébrer notre 75<sup>e</sup> anniversaire en 2017. Elle regroupe des fabricants de meubles résidentiels, de meubles de bureau et de meubles institutionnels, en plus de fabricants de composantes de meubles et de fournisseurs de l'industrie. Ces entreprises sont majoritairement de propriété québécoise.

L'AFMQ est aussi propriétaire et productrice du Salon canadien du meuble depuis sa création, en 1972. Ce salon annuel a lieu à Toronto et, grâce à plus de 7 000 participants du Canada et de l'étranger, il est l'une des cinq plus importantes foires commerciales au pays.

Jetons un coup d'oeil aux retombées de la fabrication québécoise de meubles sur l'économie canadienne.

L'industrie québécoise du meuble est un moteur important de prospérité. Elle génère un chiffre d'affaires annuel de 3,4 milliards de dollars. Si nous considérons uniquement les secteurs représentés par notre association, les dépenses de production annuelles totalisent 2,3 milliards de dollars. Ce montant génère environ 1 milliard de dollars en salaires, environ 220 millions de dollars de revenus pour les gouvernements provinciaux et fédéral, et 207 millions de dollars de revenus en parafiscalité.

Notons aussi que l'industrie québécoise du meuble est le premier client de l'industrie forestière canadienne du feuillu. Elle compte 24 000 emplois, ce qui fait d'elle l'un des sept plus importants employeurs du secteur manufacturier du Québec.

Maintenant, faisons un bref survol des principaux enjeux et défis de notre industrie, ainsi que de nos recommandations.

Je parlerai en premier de recherche-développement.

Comme vous le savez, les coûts en R-D sont extrêmement élevés, sans aucune garantie de réussite. Pour notre industrie, les activités de R-D comprennent le développement de nouveaux produits ainsi que l'innovation manufacturière, et sont rarement accompagnées par l'obtention de brevets. Nous suggérons de bonifier l'accessibilité aux aides allouées à la recherche-développement et de s'assurer de leur disponibilité afin de garantir l'innovation continue au sein de notre industrie.

En matière d'emplois, l'industrie du meuble a enregistré une croissance entre 1997 et la fin du millénaire, avec une pointe à 117 000 emplois en 2000. Depuis ce temps, on a assisté à une baisse importante. En 2014, on ne comptait plus que 72 000 emplois dans l'industrie, incluant les travailleurs autonomes. Cela représente une baisse de 39 % au cours de cette période.

L'industrie fait aussi face à une pénurie de main-d'œuvre spécialisée, amplifiée en raison de la perception négative des fermetures d'usines largement médiatisées. Parmi nos recommandations, nous suggérons au gouvernement d'organiser des activités promotionnelles d'envergure afin de faire connaître l'industrie et les carrières dans le domaine.

J'aimerais dire quelques mots au sujet du commerce électronique.

Notre industrie accuse du retard dans ce domaine. Les fabricants de meubles, majoritairement des PME, n'ont tout simplement pas les moyens requis pour élaborer des outils qui leur permettent soit de collaborer avec des grands détaillants en ligne, soit de gérer directement les transactions et les relations avec les consommateurs, en plus de commercialiser leurs produits.

Nous suggérons notamment de subventionner l'acquisition d'équipements nécessaires, d'accorder un soutien financier à la formation des employés et, enfin, d'offrir des mesures d'allègement fiscal sur les bénéfices réalisés dans le cadre du commerce en ligne aux manufacturiers se lançant dans ce domaine pour la première fois.

Passons maintenant aux enjeux de sécurité et environnementaux.

Les normes environnementales ainsi que celles relatives à la sécurité du public sont constamment mises à jour ici, au Canada, ainsi que dans les pays où nous exportons. L'AFMQ et ses membres sont évidemment en faveur de toute mesure visant à améliorer la sécurité du public et la protection de l'environnement. Cela dit, nous recommandons d'assurer que la mise en oeuvre de nouvelles mesures canadiennes s'effectue en collaboration avec l'industrie et dans un délai raisonnable, et qu'elle soit dans certains cas accompagnée de mesures transitoires.

Parlons d'exportation, qui est un domaine très important pour notre industrie.

Les États-Unis constituent le marché d'exportation n° 1 des fabricants de meubles canadiens. En fait, pour le Québec, cela représente 94 % de nos exportations. Par ailleurs, les fabricants de meubles doivent constamment innover et créer de nouveaux produits. Ils misent sur les foires commerciales des États-Unis et du Canada, qui constituent leurs principales vitrines et attirent les plus importants acheteurs.

Parmi nos recommandations, nous proposons de concevoir une stratégie d'exportation des meubles à partir des foires commerciales des États-Unis et du Canada et d'accorder un soutien financier à la participation à ces foires.

Avec tous ces bouleversements, on comprend que l'industrie canadienne de fabrication de meubles et de vente au détail s'est transformée et qu'il importe d'en dresser un portrait fidèle.

Aussi, le développement de l'industrie au pays et à l'étranger requiert une bonne connaissance de tous les intervenants que personne ne semble avoir. Afin d'assurer le succès des activités sur le plan international, l'industrie du meuble a besoin de mieux connaître son marché ainsi que celui des États-Unis. Nous suggérons donc de dresser un portrait de l'industrie canadienne des manufacturiers et des détaillants de meubles, en plus d'effectuer une démarche d'intelligence de marché, incluant une analyse de la concurrence, des clientèles, des processus décisionnels et des critères de choix.

En conclusion, l'industrie canadienne et québécoise de la fabrication de meubles a traversé une période très difficile. Elle a dû s'améliorer et accroître son efficacité. L'avenir montre des signes modestes d'optimisme avec l'émergence de nouvelles possibilités. Nos fabricants se trouvent maintenant en bonne position pour profiter des ces possibilités et continuer à contribuer à la création de la richesse et à la prospérité du pays.

Par contre, dans un contexte de changements constants et de marché mondial très concurrentiel, nous demeurons vigilants, puisque rien n'est jamais gagné.

Mesdames, messieurs, merci de nous avoir offert l'occasion de vous présenter les réalités de notre industrie et quelques recommandations à considérer. Nous vous offrons notre entière collaboration dans le cadre du développement du secteur manufacturier canadien et québécois. Nous sommes disposés à répondre à toutes vos questions avec grand plaisir.

Merci.

• (1550)

**Le président:** Merci beaucoup.

[Traduction]

Ce sera d'abord M. Longfield. Vous avez sept minutes.

**M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.):** Monsieur le président, je vais partager mon temps de parole avec Terry Beech, mais au préalable, j'ai une question très rapide à poser à M. Richard.

Vous avez dit que la force du dollar avait eu un impact négatif. Avez-vous observé une reprise depuis que notre devise a perdu de la valeur? Nous avons constaté que d'autres industries manufacturières n'ont remarqué aucune reprise jusqu'à maintenant.

Qu'en pensez-vous, s'il vous plaît?

**M. Pierre Richard:** Je ferai avec plaisir une observation générale, mais je laisserai M. Poitras répondre. Il s'y connaît, puisqu'il exporte aux États-Unis.

D'après ce que nous observons en général chez nos membres, l'effet n'est pas instantané. Si le dollar baisse, les exportations n'augmentent pas soudain et dans l'immédiat. Il faut du temps. Il ne faut pas fonder une stratégie d'exportation sur la fluctuation du taux de change, parce qu'il fluctuera en sens inverse à un moment donné. Il faut aussi créer tout un mécanisme de distribution pour répondre à la demande.

Essentiellement, lorsque le dollar baisse, il est vrai que nous avons observé une remontée des exportations. Mais elle est attribuable en grande partie à la reprise de l'économie américaine, peut-être plus qu'au taux de change.

**M. Lloyd Longfield:** Merci.

À vous, monsieur Poitras.

[Français]

**M. Réjean Poitras (président et chef de la direction, Amisco, vice-président du conseil d'administration, Association des fabricants de meubles du Québec):** C'est exact. Je pense que la reprise de l'économie aux États-Unis est aussi importante que la faiblesse actuelle du dollar canadien.

Du point de vue stratégique, il ne faut pas oublier que nous nous protégeons avec des contrats de change portant sur la devise. Même si nous pouvons changer une partie de nos recettes en dollars américains au taux spot qu'on voit, les contrats de change que nous avons signés avec les institutions financières font que notre taux moyen n'est pas celui qu'on voit tous les jours à la télévision ou sur les marchés financiers. Il s'agit d'une stratégie saine pour équilibrer les risques au fil du temps.

[Traduction]

**M. Lloyd Longfield:** Merci beaucoup.

Nous passerons à M. Beech.

**M. Terry Beech (Burnaby-Nord—Seymour, Lib.):** Monsieur le président, je remercie mon collègue, M. Longfield, de partager son temps de parole.

Merci de votre exposé. La propriété intellectuelle est l'une de mes passions. Mes excuses aux témoins qui sont à l'autre bout de la table, mais je vais probablement réserver mes questions à ceux qui sont le plus près. Je suis bien placé.

Je veux aborder trois points. Le premier concerne vos recommandations, le « programme premier brevet » et la case d'innovation. Si j'ai le temps, je voudrais parler brièvement de la politique sur la propriété intellectuelle dans les universités canadiennes pour voir si vous avez une opinion à ce sujet.

L'idée du « programme premier brevet » me plaît, en général. C'est très intéressant. Comme c'est une nouveauté au Québec, nous ne possédons pas autant de données que nous le voudrions. D'autres pays ont-ils quelque chose de semblable, pour que nous voyions ce qui s'y passe? Comme une année complète s'est écoulée, avez-vous de l'information sur ceux qui se prévalent du programme: industrie, universitaires, petites entreprises, grandes entreprises, par exemple?

**M. Michel Gérin:** Pour ce qui est du programme québécois, tous les fonds prévus pour la première année ont été utilisés. Selon les critères, le programme est destiné aux petites entreprises. Les universitaires n'y ont donc pas recours. Je n'ai aucune autre information sur les utilisateurs.

Quant à ce qui se passe à l'étranger, nous savons qu'il y a quelque chose de similaire. La Chine offre des subventions pour les brevets, mais le programme est plus large et ne se limite pas au premier brevet. Il y a des subventions pour un large éventail de brevets de toutes sortes. En dehors de cela, je ne connais aucun « programme premier brevet » ailleurs.

• (1555)

**M. Terry Beech:** Merci.

J'ai lu votre rapport à propos de la case d'innovation. Je comprends que cela diffère d'autres programmes d'incitatifs fiscaux, comme la RS&DE. C'est plutôt du côté de la commercialisation. Ce qui m'a frappé, toutefois, à la lecture de la proposition, c'est la difficulté d'empêcher les entreprises de réclamer la propriété intellectuelle pour avoir droit à un taux d'impôt inférieur au lieu de faire ce que nous essayons d'encourager, qui va dans l'autre direction. Comment vous y prendriez-vous?

**M. Michel Gérin:** Cette formule, la case d'innovation, a été appliquée dans bien des pays, dont, parmi les derniers, le Royaume-Uni. Ce qui a amené d'autres pays de l'UE et de l'OCDE à étudier l'idée. L'OCDE a même proposé des lignes directrices au sujet de ce genre d'incitatif fiscal. Je parle de lignes directrices, mais je me demande dans quelle mesure elle peut les faire respecter. Elle ne le peut sans doute pas. Je crois que l'UE a accepté ces lignes directrices.

Selon les lignes directrices, il faut lier le revenu à l'activité de R-D qui a eu lieu dans le pays, par exemple. Il existe une formule selon laquelle l'entreprise qui demande ce crédit d'impôt doit montrer qu'elle a consacré de l'argent à la R-D dans une certaine mesure. Elle n'a pas besoin d'avoir réalisé elle-même toute la R-D — elle a pu en externaliser une partie —, mais une formule de cet ordre a un effet sur le crédit pour brevets.

Nous avons omis de dire dans notre mémoire que le Québec a aussi lancé un programme qui débutera en janvier. Selon les critères, il faut avoir un brevet, la R-D doit avoir été faite au Québec, il doit y avoir des crédits d'impôt pour la R-D, et la fabrication doit se faire au Québec également. L'idée, c'est qu'il ne faut pas se limiter à avoir la propriété intellectuelle, mais aussi assurer la fabrication.

Quant à nous, nous proposons que l'activité se situe au Canada. Les fabricants sont donc encouragés à faire de la R-D. S'ils commercialisent les résultats, il y aura une récompense, un encouragement à le faire, mais il faudrait dans une certaine mesure faire la fabrication et la R-D au Canada.

On peut probablement songer à différentes formules pour établir un chiffre: quelle doit être la part de la fabrication, la part de la R-D, l'externalisation partielle est-elle possible et l'activité peut-elle avoir lieu à l'étranger, etc.?

**M. Terry Beech:** Merci. Et merci de cette référence. J'ai hâte de lire ces rapports.

Nous avons environ 1 minute et 20 secondes, et peut-être moins. Le président est plus strict que moi.

J'ai fait beaucoup de recherche sur la propriété intellectuelle dans les universités canadiennes, j'ai étudié différentes politiques un peu partout au Canada et je les ai comparées à celles d'autres pays, comme les États-Unis et le Royaume-Uni. Il est évident qu'elles varient beaucoup. Les bureaux de transferts technologiques ont des règles différentes pour déterminer qui détient la propriété intellectuelle et savoir comment sont structurés les différents accords de partage des revenus.

Que pensez-vous de la façon dont les choses se passent au Canada? Quelles améliorations pourrions-nous apporter?

**M. Michel Gérin:** L'IPIC ne prend pas position sur la meilleure formule de propriété, mais Jeff possède une vaste expérience du travail avec les universités, dans le cadre de ses fonctions. Peut-être aurait-il des observations à vous livrer.

**M. Jeffrey Astle:** Nous avons des relations avec environ 18 universités, si je me fie aux derniers chiffres. D'après mon expérience, ce qui a facilité notre travail avec elles au fil du temps, c'est un arrangement simple sur les droits de propriété intellectuelle et le travail partagé entre nous, de sorte que nous n'ayons pas à sans cesse négocier des accords.

Nous prenons une sorte de modèle, et nous essayons de l'appliquer dans toutes les universités. Nous essayons de répartir équitablement ce que nous obtenons et ce que les universités peuvent garder et, si possible, commercialiser. Ce type de relation avec les universités nous a permis de travailler rapidement et de lancer les projets bien plus rapidement.

Les accords empêchaient de réaliser les choses. Il fallait une éternité pour monter un projet. Une fois les modèles en place et efficaces, tout allait bien.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons à M. Dreeshen, qui aura sept minutes.

**M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci de comparaître et de nous donner une information très importante.

Je m'adresse d'abord à l'Institut de la propriété intellectuelle du Canada

Nous avons discuté de l'idée d'un ordre semblable à celui des ingénieurs ou des médecins et chirurgiens. Il y a aussi des problèmes dans ce contexte et dans ces groupes.

Pourriez-vous préciser comment, selon vous, cela pourrait évoluer avec le code de déontologie dont vous avez parlé et les exigences en matière de compétences pour faire en sorte que ceux qui s'occupent des brevets et de l'information sur la PI puissent conserver la crédibilité et les compétences voulues dans un monde en constante mutation?

• (1600)

**M. Michel Gérin:** Une chose qui n'existe pas pour l'instant et qu'un ordre exigerait est une formation continue. Comme cela se fait de plus en plus dans les professions, qu'il s'agisse d'ingénieurs, d'avocats ou de médecins, il faut atteindre chaque année un objectif d'actualisation des connaissances. Un ordre établirait ces exigences.

Cela ne veut pas dire que, en ce moment, les agents ne se mettent pas à jour. Ils le font, mais de leur propre gré. L'Institut leur donne de nombreuses occasions de le faire, au moyen par exemple de webinaires et de conférences, mais c'est un facteur important. Vous avez raison de soulever la question, car l'évolution est constante. Les lois changent, des décisions judiciaires ont un impact dans le domaine de la propriété intellectuelle et la technologie change constamment. L'ordre obligerait les agents à atteindre certains objectifs.

**M. Earl Dreeshen:** Vous avez aussi des préoccupations au sujet du double rôle de gardien de la PI et de décideur.

Je suis aussi curieux du problème de l'arriéré. On nous a dit que, si une demande est envoyée et si, de l'avis du demandeur, elle n'est pas étudiée assez vite, il peut y avoir un problème. Quelle solution proposez-vous si les demandeurs ont cette impression? Y a-t-il des choses que vous pourriez faire pour qu'on ait davantage confiance que les demandes de brevet qui sont envoyées seront étudiées?

**M. Jeffrey Astle:** Je peux donner un élément de réponse,

Nous avons eu notre réunion annuelle il y a quelques jours. L'OPIC nous a présenté des données qui témoignent d'une amélioration, chez lui, des délais d'examen des demandes de brevet de son côté. Il y avait là des chiffres très prometteurs. L'Office a eu du mal à améliorer la technologie pour accélérer les choses. Les bureaux ont beaucoup de formalités administratives à remplir. C'est donc une tâche redoutable que de faire avancer le travail, mais il y a eu beaucoup d'améliorations de ce côté-là.

Il n'y a pas grand-chose que nous puissions faire pour accélérer le processus, sinon réagir rapidement dans nos interactions avec nos clients et répondre le plus vite possible lorsque l'Office fait quoi que ce soit.

**M. Earl Dreeshen:** Allez-y.

**M. Michel Gérin:** C'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons proposé la création d'un ordre, au lieu de charger l'OPIC de réglementer les agents. Il pourra ainsi faire porter tous ses efforts sur l'étude des demandes de brevet, de marque de commerce et de dessins industriels, au lieu d'assumer une tâche qui, au Canada, n'est

pas confiée à l'État, d'habitude, soit la réglementation d'une profession. L'un des nombreux avantages d'un ordre serait de libérer les énergies et le temps de l'OPIC pour qu'il puisse résorber l'arriéré et abrégé les délais.

**M. Earl Dreeshen:** Une conséquence, c'est que les groupes et entreprises qui font du travail au Canada et ailleurs nous disent que les choses se font plus rapidement ailleurs. Y a-t-il moyen d'accélérer le processus chez nous ou est-ce une simple perception qui n'a pas tellement de poids?

**M. Michel Gérin:** Nous avons abordé brièvement un aspect de la question, disant qu'il fallait toujours veiller à ce que nos lois soient à jour et que, s'il y a des problèmes — parfois une décision judiciaire influe sur notre interprétation de la façon dont nos brevets devraient être étudiés, par exemple —, il faut les analyser rapidement et appliquer la politique voulue et parfois apporter des modifications législatives. Cela peut aider en général à abrégé les délais, car il arrive parfois que la lenteur de l'étude des demandes tienne à l'incertitude, et il y a beaucoup d'échanges lorsqu'il y a des modifications législatives, par exemple. Plus les choses sont prévisibles et certaines, plus on peut favoriser la réduction des délais.

Comme Jeff l'a dit également, il serait sans doute utile d'examiner l'aspect technologique.

**M. Earl Dreeshen:** Je m'adresse maintenant aux fabricants de meubles du Québec. Nous produisons des meubles qui sont parmi les meilleurs au monde. Nous avons les meilleurs produits, les meilleures ressources naturelles. Nous devrions être fiers de toutes nos ressources naturelles. C'est ce que nous fournissons au monde entier.

J'ai bien aimé le résumé de vos recommandations. Vous y abordez un certain nombre de points, comme le coût élevé de l'innovation et la pénurie de main-d'oeuvre spécialisée. Puisque vous avez les bonnes personnes près de vous, pourriez-vous parler du coût élevé de l'innovation et des conséquences de ce problème pour vos membres?

• (1605)

[Français]

**M. Réjean Poitras:** Il faut développer un très grand nombre de produits. Dans le cas de l'industrie du meuble, on ne parle pas d'innovation à l'état pur. En effet, peu de nos produits peuvent faire l'objet de brevets. Étant donné que cette industrie s'oriente beaucoup sur la mode, il est important de toujours innover et de concevoir des produits qui suivent de près les tendances récentes.

Ce marché évolue aussi rapidement que la mode vestimentaire. Les coûts associés à la nécessité de développer sans cesse de nouveaux produits sont très élevés. En outre, il faut participer à la mise en marché des produits dans le cadre de foires commerciales et au moyen d'outils de marketing, ce qui représente des frais importants.

[Traduction]

**M. Earl Dreeshen:** Par ailleurs, à propos du commerce électronique, nous avons constaté que les consommateurs s'intéressent à ce qui est offert dans le monde entier. Si vous avez un bon produit, vous devriez vous tourner vers le commerce électronique.



Vous avez évoqué diverses possibilités, dont des subventions ou la recherche d'autres formes de soutien. À qui vous êtes-vous adressé? Que pensez-vous d'une sorte de programme de subventions?

**Le président:** Vous avez 15 ou 20 secondes. Ne vous pressez pas.

**M. Pierre Richard:** Une réponse de 15 secondes: nous accusons du retard. Nous travaillons avec le gouvernement du Québec, qui doit rendre publics les détails de sa stratégie numérique. Nous espérons y trouver quelques indications sur le soutien concret qui peut être accordé à notre industrie. La vente en ligne, c'est une chose, mais il y a aussi les frais énormes de transport, car nos produits sont plutôt volumineux, dans bien des cas.

C'est un commerce complexe, et il coûte très cher de s'y engager. Nous avons quelques recommandations plus détaillées sur la forme que cette aide pourrait prendre.

**M. Earl Dreeshen:** Merci.

**Le président:** Nous allons passer à M. Stetski. Il a sept minutes.

**M. Wayne Stetski (Kootenay—Columbia, NPD):** Merci d'être parmi nous.

J'ai des questions à poser aux deux délégations. Je commence par des questions élémentaires pour l'Institut de la propriété intellectuelle.

Est-il facile d'obtenir un brevet au Canada? Est-ce coûteux? Y a-t-il des obstacles? Que peut faire le gouvernement pour les lever?

D'abord, est-il facile d'obtenir un brevet au Canada et est-ce coûteux?

**M. Jeffrey Astle:** Question intéressante. Il n'est pas nécessairement facile d'obtenir un bon brevet. Il est toujours facile d'avoir quelque chose de mauvais, mais pas aussi facile d'obtenir un bon brevet. Je m'explique.

Pour celui qui veut obtenir un brevet, il est difficile de savoir à qui s'adresser au départ. Une grande société a déjà ses entrées. C'est donc une autre histoire. Ma difficulté, c'est de tirer l'innovation de nulle part, si je peux dire. Pour celui qui se trouve dans une petite entreprise et n'a pas traité avec des agents de brevets actifs dans ce domaine, ce peut être une tâche redoutable d'en trouver un et de mettre le processus en marche au moment où il le faut. On peut chercher sur Internet et espérer, mais il y a un obstacle au point de départ.

Une fois qu'on en est là, l'agent peut aider à résoudre le problème: qu'avez-vous inventé au juste et comment pouvez-vous le protéger? Il y a là une démarche assez courante de discussion et de consultation.

Les coûts dépendent d'un certain nombre de facteurs. S'il s'agit d'une simple invention mécanique, les prix sont assez bas. S'il s'agit d'un brevet en haute technologie, difficile à obtenir, le prix est plus élevé. Cela peut dépendre de la compétence...

**M. Wayne Stetski:** De quel ordre?

**M. Jeffrey Astle:** Difficile à dire.

Les coûts seraient probablement dans une fourchette de 10 000 \$ et 20 000 \$ par brevet, en gros. On peut trouver meilleure marché s'il y a beaucoup de brevets et si... Cela dépend en fait de la technologie en cause. Mais mon estimation demeure approximative.

**M. Michel Gérin:** Le « programme premier brevet » du Québec offre un maximum de 25 000 \$. Cela représente 50 %, si bien que...

**M. Wayne Stetski:** Est-ce pour le gouvernement une façon de donner un coup de pouce?

**M. Michel Gérin:** Oui, c'est une façon de donner un coup de pouce.

Il faut briser la glace. Comme Jeff l'a dit, il faut compter 10 000 \$ ou 15 000 \$ pour obtenir le brevet au Canada seulement, mais les coûts grimpent si on veut l'obtenir ailleurs dans le monde ou s'il s'agit d'une technologie compliquée.

Le Patent and Trademark Office des États-Unis a réalisé une étude récemment. Des professeurs d'université l'ont faite pour lui. Ils ont étudié 43 000 nouvelles entreprises aux États-Unis qui avaient demandé et obtenu un premier brevet. Quelques années après avoir obtenu leurs brevets, les entreprises ont vu leurs ventes augmenter de 50 %. La création d'emplois a progressé de 36 % grâce à ce premier brevet. Cela leur a donné la propension à continuer d'innover et les ressources voulues pour le faire.

Le premier brevet donne à la petite entreprise un actif à faire valoir lorsqu'elle s'adresse à des investisseurs, y compris des investisseurs en capital de risque. Elle a quelque chose à montrer qui peut justifier un investissement. Il ne s'agit pas seulement de défendre sa technologie, mais aussi d'attirer des investissements.

• (1610)

**M. Wayne Stetski:** Question connexe: quelle est la relation entre un brevet enregistré au Canada ou enregistré dans d'autres pays? Par exemple, un brevet délivré au Canada veut-il dire quoi que ce soit en Chine?

**M. Jeffrey Astle:** Non, bien qu'il puisse établir la priorité par rapport à une demande correspondante qu'on peut présenter en Chine. Il y a une date qui s'applique, d'après les conventions conclues entre les pays. À partir de la date où on dépose la première demande de brevet, on dispose d'un certain temps pour présenter les demandes correspondantes ailleurs dans le monde. Toutefois, le brevet n'a de valeur que dans le pays où il a été délivré.

**M. Wayne Stetski:** Pourrions-nous nous y prendre différemment ou mieux dans les accords commerciaux de l'avenir? Pourrions-nous essayer de protéger les brevets ou de les mettre en commun d'une certaine manière?

**M. Michel Gérin:** Ce n'est pas vraiment un problème.

**M. Jeffrey Astle:** L'Europe a des brevets européens, par exemple. On peut y obtenir un seul brevet qui s'applique dans un certain nombre de pays européens, mais des problèmes subsistent. Les Européens essaient toujours d'améliorer le système. On peut obtenir un brevet, mais il faut ensuite le faire respecter. Cela devient très compliqué. Quand l'un des pays se retire, les choses se compliquent vraiment.

**M. Michel Gérin:** C'est simplement une stratégie à laquelle le client travaille avec son agent de brevets. Le client dira que, selon lui, ses concurrents se trouvent dans tel ou tel pays et qu'il doit y protéger son invention. La réponse sera la suivante: « En nous appuyant sur la demande préparée au Canada, nous correspondrons avec nos associés dans ce pays, et nous vous obtiendrons les brevets. Nous n'en demanderons pas plus qu'il n'en faut. Nous ciblerons seulement ces pays. »

L'idée, c'est de cibler seulement les pays où il y a un risque que quelqu'un copie le produit ou en vende une copie. On procède donc de cette manière. C'est ainsi que le système fonctionne en ce moment.

**M. Wayne Stetski:** Merci. Combien de temps me reste-t-il?

**Le président:** Une minute et demie.

**M. Wayne Stetski:** Maintenant, les meubles. D'abord, je félicite le Québec de la qualité de ses meubles. Je célèbre mon 38<sup>e</sup> anniversaire de mariage vendredi prochain. Nous avons eu le même mobilier de chambre pendant tout ce temps, au grand déplaisir de ma femme. Je lui dis sans cesse que ces meubles sont très bons, que nous n'en achèterons pas des neufs.

**M. Pierre Richard:** Félicitations.

**M. Wayne Stetski:** Merci.

À ce propos, les accords commerciaux passés protègent-ils l'industrie canadienne du meuble? Savez-vous quel impact le Partenariat transpacifique risque d'avoir sur le meuble si jamais il est signé?

**M. Réjean Poitras:** Je crois qu'il touchera fort peu l'industrie du meuble. Ce n'est pas là que la partie se joue pour nous.

**M. Wayne Stetski:** Une promotion plus vigoureuse et des marchés en dehors du Canada aideraient-ils l'industrie du meuble ou ne vous intéressez-vous qu'aux États-Unis?

**M. Pierre Richard:** Nous avons sondé nos membres à ce sujet. Un certain nombre d'entre eux exportent en Europe, mais ils sont très rares. Il est très coûteux d'exploiter le marché européen. Et il y a beaucoup de barrières non tarifaires. Les États-Unis sont donc le marché de choix pour nos exportateurs. C'est pourquoi 94 % de ce que nous produisons et exportons va aux États-Unis. Pour l'instant, il y a fort peu d'intérêt pour les marchés étrangers.

**M. Wayne Stetski:** D'accord.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Baylis.

Vous avez sept minutes.

[Français]

**M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.):** Bonjour. Je vous souhaite la bienvenue.

Vous avez parlé d'un problème de main-d'oeuvre qualifiée. Pouvez-vous développer votre pensée là-dessus? Avez-vous des suggestions à faire au gouvernement fédéral afin d'améliorer les choses?

**M. Réjean Poitras:** La qualification de la main-d'oeuvre, donc les programmes de formation, c'est un problème qui se pose pour la main-d'oeuvre en général. Il y a des enjeux importants en ce qui a trait à la formation technique que les écoles peuvent offrir. Un enjeu encore plus important, notamment pour mon entreprise, est la disponibilité de la main-d'oeuvre. Mes deux entreprises sont situées dans des régions où le taux de chômage oscille entre 4 % et 5 %. Nous venons d'investir pour agrandir une de nos usines et nous ne

pourrons pas aller plus loin que cela, à moins qu'il n'y ait de la main-d'oeuvre disponible.

De mon point de vue, je ne trouve pas normal qu'au Canada et même au Québec, il y ait aussi peu de mesures incitatives pour prendre la main-d'oeuvre des régions où les taux de chômage sont de 10 % et l'envoyer dans des régions où il y a beaucoup d'emplois disponibles et où les taux de chômage sont quand même très faibles.

Évidemment, il y a aussi toute la question de la formation de la main-d'oeuvre. On arrive quand même à faire des choses au moyen des programmes existants. C'est difficile, mais on y arrive quand même.

● (1615)

**M. Frank Baylis:** Cette formation est-elle de niveau universitaire ou de niveau collégial?

**M. Réjean Poitras:** Dans le cas des usines de l'industrie du meuble, il s'agit plutôt d'une formation technique. Pour notre part, nous pouvons former sur place des employés qui désirent travailler. Il y a des postes de cadres, d'ingénieurs et d'autres postes de ce genre que nous arrivons à pourvoir. Dans la région de Québec, c'est difficile, mais nous arrivons quand même à trouver des gens. La disponibilité de la main-d'oeuvre est l'enjeu le plus important.

**M. Frank Baylis:** Où vos usines sont-elles situées exactement?

**M. Réjean Poitras:** Nous avons une première usine située à une heure à l'est de Québec, et la deuxième est à une heure quarante-cinq minutes à l'est de Québec aussi, près de Rivière-du-Loup.

**M. Frank Baylis:** Alors, il s'agit vraiment de défis ruraux.

**M. Réjean Poitras:** Tout à fait.

**M. Frank Baylis:** Pour ces usines, il y a un manque de main-d'oeuvre.

**M. Réjean Poitras:** C'est la même chose dans toute la région de Québec, dans la région de Chaudière-Appalaches, dans la Beauce. Plusieurs entreprises manufacturières font face à ce problème de disponibilité de la main-d'oeuvre. Je suis sûr que d'autres régions connaissent le même problème, par exemple Toronto ou ailleurs au Canada. En milieu rural, il y a ce problème, mais il existe sans doute ailleurs.

**M. Frank Baylis:** Supposons que ce problème existe ailleurs. Voulez-vous que le gouvernement encourage les gens à se déplacer?

**M. Réjean Poitras:** Le programme d'assurance-emploi doit inciter les gens à se déplacer. Les gens qui vivent dans une région où le taux de chômage est élevé doivent, à un moment donné, décider de contribuer à l'économie en allant travailler ailleurs, au lieu de vivre aux dépens des institutions gouvernementales, que ce soit l'assurance-emploi ou un autre programme. Il faut que les citoyens...

**M. Frank Baylis:** Alors, vous suggérez qu'on utilise un levier comme celui-là.

**M. Réjean Poitras:** Oui.

**M. Frank Baylis:** D'accord.

Vous avez une usine en milieu rural. Mis à part le fait d'être en milieu rural, faites-vous face à d'autres défis?

**M. Réjean Poitras:** Le commerce électronique représente énormément de défis. La clientèle des fabricants de meubles sont des détaillants. Actuellement, les détaillants, que ce soit dans le vêtement, dans le meuble ou dans bien d'autres secteurs, vivent un chambardement important causé par le commerce en ligne. Nous sommes quand même dans une position où les entreprises qui sauront s'adapter pourront composer avec cela.

Nous vendons à des détaillants en ligne. Nous avons pris ce virage, et heureusement que nous l'avons fait, mais il faut que d'autres le fassent. Pour l'industrie du meuble, c'est un enjeu. Il faut que de plus en plus de fabricants puissent vendre à des détaillants en ligne. Les détaillants traditionnels vivent une période importante de chambardement.

**M. Frank Baylis:** Beaucoup de gens sont venus nous dire qu'il n'y avait pas d'accès à Internet haute vitesse dans les régions rurales. Est-ce un problème?

**M. Réjean Poitras:** Non.

**M. Frank Baylis:** Pourquoi les manufacturiers de meubles ne se sont-ils pas lancés dans le commerce en ligne?

**M. Réjean Poitras:** Certains l'ont fait, certains ont pris le virage assez rapidement, et certains sont en retard.

**M. Frank Baylis:** Que fait l'association et qu'est-ce que le gouvernement pourrait faire concrètement pour faire avancer cette cause?

**M. Pierre Richard:** Il y a des exemples de compagnies au Québec qui ont fait ce virage. On pense à South Shore, par exemple, qui vend 95 % de ses produits en ligne maintenant, ainsi qu'au Canada. Cette compagnie offre des produits de type IKEA qui se vendent plus facilement en ligne, peut-être, que d'autres produits plus traditionnels.

Pour faire le virage, il faut un peu d'argent. Comme je vous le disais, 97 % de nos manufacturiers ont moins de 100 employés. Les fonds disponibles sont donc limités. L'investissement pour se lancer dans cette aventure est assez important. Une des possibilités serait d'avoir des crédits d'impôts pour un certain nombre d'années, par exemple trois ans. Cela donnerait à celui qui choisit d'investir dans cette transition un répit relativement à ses profits et lui permettrait de défrayer les coûts plus tard.

• (1620)

**M. Frank Baylis:** Y a-t-il un intérêt pour le commerce en ligne? S'agit-il d'un manque de savoir-faire?

**M. Pierre Richard:** En fait, tout le monde regarde cela de près.

L'industrie du meuble dans son ensemble accuse un certain retard. Il y a sept ou huit ans, le consommateur faisait des réservations en ligne pour des billets d'avion ou autres. Ensuite, il a commencé à acheter des souliers. Personne n'aurait cru, il y a dix ans, qu'on achèterait des matelas en ligne. Cependant, aujourd'hui, on achète des matelas en ligne. Tout s'achète en ligne et cela va en augmentant.

On doit prendre ce virage. Plusieurs de nos membres regardent cela avec intérêt et curiosité, mais ne savent pas tellement comment faire. On fait des efforts.

Justement, lors de notre congrès qui aura lieu dans quelques semaines, plusieurs vont aborder la question du virage numérique pour aider nos membres, les petits, les moyens et les plus grands, à prendre des décisions éclairées.

[Traduction]

**M. Frank Baylis:** J'ai combien de temps, monsieur le président?

**Le président:** Vous avez une minute.

**M. Frank Baylis:** J'ai une question rapide à poser sur la propriété intellectuelle.

À propos de ce manque de réglementation pour régir les agents de brevets au Canada, il y a un certain nombre de questions qui se posent. Si une autoréglementation était mise en place, y aurait-il un impact positif sur le Canada?

**M. Jeffrey Astle:** Pour ma part, je me suis présenté aux examens en 1992. Depuis, en dehors de l'éducation que je me suis donnée en cours de route, rien ne m'a encouragé à me renseigner sur ce qui se passait en droit et ailleurs.

C'est une chose très importante qu'on obtient par les brevets, et il faut quelqu'un qui sait ce qu'il fait pour les obtenir. C'est un domaine très complexe. L'avantage, c'est qu'il y aura un plan de formation continue pour permettre aux agents de tenir leurs compétences à niveau.

Ce n'est pas un si gros problème pour une grande société. Je traite avec des agents et d'autres personnes dans les sociétés à l'occasion. Mais des petites entreprises cherchent n'importe qui pour faire ce travail, il y a lieu de se demander si ces gens-là ont des titres de compétence à niveau. D'après les gens avec qui je traite, ils ont le plus souvent des connaissances à jour, mais ce n'est pas évident pour tout le monde ni uniforme. La question est très importante.

**Le président:** Merci.

Nous allons donner la parole à M. Lobb.

Vous avez cinq minutes.

**M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC):** Merci beaucoup.

Supposons que je m'adresse à l'OPIC pour obtenir une marque de commerce. J'ai une idée: Huron—Bruce, c'est très beau. C'est ma marque de commerce. Je veux l'obtenir. Ensuite, je vais vendre des chapeaux et des chemises et faire une fortune, n'est-ce pas?

Combien cela coûterait-il, quelque chose d'aussi élémentaire que cette marque de commerce? Ce serait 1 500 \$, peut-être?

**M. Jeffrey Astle:** Je l'ignore.

**M. Ben Lobb:** Votre site Web recommande d'engager un agent, comme un avocat, pour faire ce travail.

**M. Jeffrey Astle:** L'OPIC est l'organisme gouvernemental qui s'occupe de cette question. Nous sommes les agents qui travaillent hors de cet organisme pour aider les clients à traiter avec lui.

**M. Ben Lobb:** Mais le site Web me porte à croire que, si je veux faire quelque chose d'élémentaire comme obtenir une marque de commerce comme celle-là, j'ai besoin d'un agent ou d'un avocat. Est-ce réaliste?

**M. Jeffrey Astle:** Je le crois. Si vous entendez développer...

**M. Ben Lobb:** Je pourrais faire cela moi-même.

**M. Jeffrey Astle:** Effectivement, mais, comme je l'ai dit à quelqu'un d'autre aujourd'hui, je pourrais probablement faire une chirurgie de l'appendice, mais je ne conseillerais à personne d'être mon patient. Mais vous pouvez le faire vous-même.

**M. Ben Lobb:** Le propriétaire d'une petite entreprise devrait pouvoir faire quelque chose d'aussi élémentaire en deux secondes et se mettre ensuite à fabriquer ses chapeaux et ses chemises, n'est-ce pas?

**M. Jeffrey Astle:** Peut-être, mais si vous allez investir dans cette marque et la développer avec le temps et si elle doit devenir ce qui vous distingue de tous vos concurrents, il se peut que la marque choisie ne soit pas la meilleure, étant donné les autres marques qui existent sur le marché. Vous pourriez choisir quelque chose qui se rapproche de Coca-Cola, qui vous démolira lorsque votre entreprise sera assez grande pour causer des inquiétudes. Il est bon de connaître la loi et de demander à quelqu'un de faire une recherche sur les marques de commerce et de vous aider à en choisir une qui vous distinguera et vous permettra de la développer et dans laquelle vous pourrez continuer d'investir avec le temps.

**M. Ben Lobb:** Lorsque je serai assez grand, je me ferai démolir de toute façon.

**M. Jeffrey Astle:** Pas nécessairement.

**M. Ben Lobb:** Voici une autre question. J'ai travaillé là-dessus par le passé.

Supposez que vous avez un excellent produit canadien et que vous commencez à le vendre aux États-Unis. Vous avez une présence modeste au Royaume-Uni, en Australie et ailleurs. Et voici que votre concurrent américain prétend: « Vous violez tout, avec ce que vous faites. Nous nous verrons en cour au Texas. » À ce moment-là, tout ce que vous avez fait au Canada ne sert à rien, puisque vous êtes engagés devant les tribunaux là où vous avez toutes vos activités, aux États-Unis.

Qu'existe-t-il pour permettre aux jeunes entreprises canadiennes de se protéger en pareille situation? Les Américains ne vont pas nous combattre chez nous; ils vont le faire chez eux.

**M. Jeffrey Astle:** Exact. D'habitude, l'agent avec qui vous travaillez au Canada collabore avec un réseau d'agents à l'étranger, là où vous souhaitez mener vos activités un jour ou l'autre. S'il s'agit de marques de commerce et d'autres choses semblables, les agents aident à faire des recherches dans leurs registres, ceux d'ici et ceux des endroits où vous prévoyez prendre de l'expansion. Ils vous aident à choisir une marque qui trouvera sa place et n'irritera personne. Pour les brevets, c'est la même chose.

•(1625)

**M. Ben Lobb:** Qu'arrive-t-il dans le cas d'un étudiant universitaire brillant, en génie par exemple ou autre chose, qui a une excellente idée et qui ne veut pas travailler pour une entreprise? Il veut être entrepreneur et développer sa propre idée extraordinaire. Il a fait des demandes aux programmes de RS, de DE, PARI, etc. Mais il n'a jamais pris le temps de se protéger sur ce plan et il risque de perdre tout l'argent que l'État lui a donné pour la RS, le DE et tout le reste.

Est-ce une question que nous devrions étudier? Devrions-nous dire: « Nous ne donnerons aucune subvention ni aucune aide tant que votre idée ne sera pas parfaitement protégée »?

**M. Michel Gérin:** C'est un bon point.

Il y a une question que nous n'avons pas abordée aujourd'hui, mais d'autres l'ont peut-être fait. Vous avez parlé du programme de RS&DE. Les coûts de la R-D sont admissibles, dans ce programme, mais les coûts d'obtention de brevets ne le sont pas. Il faudrait revoir la question. Je vais vous donner un exemple. Vous avez raison de dire que l'argent de l'État est investi dans la R-D, et il est possible que les travaux n'aboutissent pas à une propriété intellectuelle qui revient à l'entreprise, qui peut faire faillite, si bien que le produit de la R-D devient public.

**M. Ben Lobb:** Communtech est peut-être un peu différente, mais la plupart de ces jeunes, qui ont peut-être 25 ou 28 ans ne savent même pas de quoi il retourne. Ils ont une idée, mais ils ne savent pas

que, si leur protection n'est pas parfaite, leur entreprise risque de perdre aux États-Unis toute chance d'avenir.

**M. Jeffrey Astle:** C'est une chose qui m'inquiète. Nous engageons beaucoup d'ingénieurs et je travaille avec beaucoup d'entre eux. Ils arrivent au travail sans avoir la moindre idée des droits de propriété intellectuelle.

Attendre de faire un programme d'études en droit ou d'obtenir une formation d'agent sur le terrain, c'est bien trop long. Je crois que cette formation doit figurer, au moins en partie, dans leur programme d'études secondaires. Ils n'ont pas besoin de savoir traiter avec le système des brevets, mais ils doivent savoir ce que le brevet peut faire. Il est indispensable que les étudiants en affaires et les ingénieurs comprennent ces choses-là lorsqu'ils sortent de l'université. Attendre qu'ils aient un emploi et que je vienne frapper à leur porte, c'est bien trop tard. Cela serait utile non seulement pour des entreprises comme la mienne, mais aussi pour les gens dont vous parlez.

**Le président:** Merci beaucoup.

Ce sera maintenant M. Jowhari.

Vous avez cinq minutes.

**M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être là. Je commence par la propriété intellectuelle.

Vous avez dit quelque chose qui m'a beaucoup intéressé. Vous avez donné l'exemple des arpenteurs des terres du Canada, qui sont sous réglementation fédérale, et puis vous avez avancé que nous devrions probablement créer un ordre professionnel pour la PI et qu'il devrait être sous réglementation fédérale.

Pouvez-vous m'expliquer comment cela permettra d'économiser temps et argent, comment cela abrégera les délais pour les petites entreprises?

**M. Michel Gérin:** Dans le régime actuel, c'est l'OPIC qui réglemente les agents, gère les examens, etc. Comme nous l'avons dit, ce n'est pas là le mandat central de l'OPIC, qui est là pour étudier les demandes des petites entreprises. Il ne devrait pas consacrer de ressources à la réglementation d'une profession, d'autant plus qu'il y a un conflit, puisqu'il réglemente des professionnels qui interviennent auprès de lui pour des clients. Il faut qu'il y ait indépendance.

Au Canada, la plupart des professions se réglementent elles-mêmes, et rien ne justifie que le gouvernement réglemente les agents des brevets et marques de commerce. S'il y avait un problème, si les agents se comportaient mal et s'il y avait beaucoup de plaintes, le gouvernement devrait peut-être intervenir et imposer une réglementation. C'est ainsi que les choses fonctionnent au Canada. Le gouvernement accorde aux professions le privilège de l'autoréglementation.

Il n'y a pas de problèmes chez les agents de brevets et de marques de commerce. La profession se comporte bien. Il y a fort peu de plaintes contre les agents. L'IPIC a un code de déontologie depuis 90 ans. La difficulté, c'est qu'il est d'application volontaire. Nous ne pouvons pas le faire respecter parce que nous n'avons pas de mécanisme réglementaire.

Si tout est regroupé dans un cadre réglementaire et si nous avons l'autoréglementation comme les autres professions, les petites entreprises sauront à quoi s'en tenir. Ils ne se demanderont plus qui ils doivent engager pour obtenir un brevet, qui sont ces agents, comment ils sont régis, où adresser une plainte. Ce sera la même chose que pour les ingénieurs, les comptables, etc. Ils sauront que les agents ont un code, qu'ils ont eu un certain type de formation et ils sauront où porter plainte s'ils sont mécontents.

C'est ainsi que cela fonctionnera. Cela encouragera les gens, leurs associations professionnelles, et le gouvernement qui doit traiter avec eux. Nous nous concentrerons sur les demandes.

•(1630)

**M. Majid Jowhari:** Vous avez parlé des ingénieurs. Ils sont régis par leur association, mais ils sont aussi sous réglementation provinciale et non fédérale. J'essaie de comprendre l'avantage d'un contrôle fédéral.

**M. Michel Gérin:** Désolé. Ce n'est pas ce que nous proposons. C'est une question de fait. Les agents de brevets et de marques de commerce relèvent d'une loi fédérale. L'autre jour, à l'assemblée annuelle, nous avons avancé l'analogie suivante: on peut choisir ses amis, mais pas sa famille. Je ne suis pas agent, mais les agents de brevets et de marques de commerce sont nés dans la famille fédérale. C'est une belle famille, mais elle est lente à laisser ses enfants quitter le foyer, contrairement aux familles provinciales. Au Québec seulement, il y a 54 organismes provinciaux qui sont en régime d'autoréglementation.

**M. Majid Jowhari:** Je vous remercie. Je me posais juste la question.

Vous avez mentionné que, dans le passé, votre industrie a connu une perte d'emplois de 39 %. Quelle en était la principale raison?

**M. Pierre Richard:** Ce sont tous les facteurs négatifs qui se sont conjugués — le dollar canadien, les produits provenant de sociétés produisant à très bas prix et le ralentissement de l'économie — pour faire baisser nos ventes. En réalité, les produits venant des pays qui produisent à bon marché nous ont enlevé en pratique toute possibilité de soutenir la concurrence dans les gammes inférieures du marché.

Au Québec, on ne trouve aujourd'hui que des fabricants qui ont des créneaux de marché ou qui se sont spécialisés dans les gammes moyennes et supérieures du marché. C'est là qu'ils peuvent se démarquer. Ils peuvent soutenir la concurrence d'une façon que les producteurs étrangers ne peuvent pas égaler dans notre marché. Nous nous débrouillons bien. Une société comme Amisco...

**M. Réjean Poitras:** J'ajouterai que le sur-mesure de masse est important dans notre industrie. Les sociétés d'aujourd'hui peuvent livrer rapidement en offrant toute une combinaison de couleurs. Ma société peut produire des meubles de différentes couleurs et les expédier dans les 24 heures. Notre plus grand avantage est la proximité du marché. L'une des raisons pour lesquelles nous n'essayons pas d'aller à l'étranger et de vendre en Europe, c'est que notre avantage réside dans la proximité de nos clients.

**M. Majid Jowhari:** Voilà qui explique pourquoi 94 % de nos échanges se font avec les États-Unis. C'était l'objet de ma question suivante. Quelle est votre stratégie de croissance? Si vous vous spécialisez dans la grande qualité et dans les créneaux, comment pouvez-vous développer vos opérations et vous libérer de cette dépendance à 94 % du marché américain?

**Le président:** Si je peux intervenir...

**M. Réjean Poitras:** À mon avis, il est très difficile pour nous d'aller à l'étranger.

**Le président:** Vous avez 10 secondes.

**M. Pierre Richard:** Nous devons être meilleurs que les autres.

**Le président:** Je vous remercie.

Nous allons maintenant passer à M. Nuttall. Vous avez cinq minutes.

**M. Alexander Nuttall (Barrie—Springwater—Oro-Medonte, PCC):** Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à mes deux amis de l'industrie du meuble. Je comprends que vous êtes du Québec, de sorte que vous avez probablement une bonne idée de ce qui se passe là par rapport aux autres régions du pays. Au chapitre du succès global, y a-t-il une nette différence entre le Québec et l'Ontario, par exemple?

**M. Pierre Richard:** Cela dépasse un peu notre champ de compétence, mais nous avons quand même une certaine connaissance du marché canadien.

Je dirais qu'au Québec, nous sommes très forts dans le domaine du meuble de maison. Notre part du marché est en fait supérieure aux 36 % que nous avons mentionnés pour l'ensemble de l'industrie. Dans le secteur du meuble de maison, nous avons probablement 45 % des emplois et du marché des meubles fabriqués au Canada. Pour ce qui est des meubles de bureau, je dirais que l'Ontario est probablement un peu plus fort.

Pourquoi le Québec est-il aussi fort dans le secteur du meuble? Cela fait probablement partie de la question. Je dirais que la passion des entrepreneurs, des propriétaires d'entreprises tels que M. Poitras leur a permis d'affronter les temps difficiles, de changer les méthodes de travail qui ne sont plus acceptables aujourd'hui et de pousser vraiment au chapitre de la qualité.

**M. Alexander Nuttall:** Ma question est la suivante: Quelles difficultés devez-vous affronter au Québec par rapport à l'Ontario? En Ontario, nos tarifs d'électricité touchent très sensiblement tout le secteur de la fabrication. Le coût de la main-d'oeuvre, je présume, n'est sans doute pas très différent de ce qu'il est au Québec. Quelles difficultés particulières avez-vous au Québec par rapport...

•(1635)

**M. Pierre Richard:** Parlez-vous de difficultés autres que celles du reste du Canada?

**M. Alexander Nuttall:** Oui.

**M. Réjean Poitras:** Je crois que les difficultés sont très semblables. Dans le meuble de maison, nous nous battons tous contre la Chine. Pour le meuble de bureau, c'est un peu différent, comme Pierre l'a dit, mais les difficultés sont essentiellement les mêmes dans le secteur du meuble de maison.

**M. Alexander Nuttall:** D'accord.

J'ai passé en revue quelques-unes de vos recommandations. Beaucoup d'entre elles demandent soit des subventions soit une forme quelconque d'aide financière. Avez-vous des recommandations de nature non monétaire?

En toute franchise, j'en ai vu quelques-unes ici qui parlent de « mise en oeuvre de nouvelles mesures en collaboration avec l'industrie », de « mise en oeuvre progressive » et de « délai raisonnable ». En parlant de mesures non monétaires, est-ce là tout ce que vous nous demandez de prendre en compte dans nos recommandations?

**M. Pierre Richard:** Vous avez raison. Beaucoup des recommandations sont de nature monétaire.

Du côté non monétaire, je dirais que la recommandation que vous venez de mentionner est très importante. Lorsque la réglementation gouvernementale est modifiée sans que l'industrie soit consultée et que nous en entendons parler lorsque nous recevons une note adressée à l'industrie, les effets pour celle-ci peuvent être désastreux. Nous devons être associés à l'élaboration des règlements. Si des mesures de transition sont possibles, nous en serions très heureux.

Pour ce qui est de l'emploi, l'une de nos recommandations non monétaires est de faire savoir qu'il est possible de trouver un emploi dans notre industrie. Beaucoup d'industries manufacturières ne sont pas très connues. Dans ce marché, nous n'avons pas seulement des ébénistes et des charpentiers. Beaucoup d'emplois dans ces sociétés sont spécialisés dans les jeux vidéo. Ils peuvent attirer les jeunes d'aujourd'hui, mais ils ne le savent tout simplement pas.

Nous avons du travail à faire pour attirer des gens dans les régions et aussi pour attirer des sociétés dans les grands centres et pour faire savoir aux gens en quoi consiste notre industrie. C'est peut-être une chose que le gouvernement peut faire dans le cadre de ses programmes de sensibilisation aux avantages du secteur manufacturier.

**M. Alexander Nuttall:** D'accord. À votre avis, y a-t-il pénurie de travailleurs qualifiés dans votre région?

**M. Pierre Richard:** Oui, nous avons une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée. Il faut tout d'abord attirer des gens. Dans certains cas, nous pouvons les former assez facilement, mais, dans d'autres cas, il nous faut des travailleurs ayant des compétences particulières. C'est exact. Nous avons une pénurie.

**M. Alexander Nuttall:** Très rapidement, y a-t-il des métiers particuliers dont vous avez grandement besoin?

**M. Pierre Richard:** À l'heure actuelle, au Québec, nous manquons de rembourreurs. Nous avons également besoin de gens qui sachent coudre.

**M. Alexander Nuttall:** D'accord.

**M. Pierre Richard:** Pour les sofas et les meubles du même genre. C'est une spécialité qu'il est très difficile de trouver en ce moment.

**Le président:** Je vous remercie.

**M. Réjean Poitras:** Nous fabriquons également des meubles en métal. Nous avons donc besoin de soudeurs.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Sheehan. Vous avez cinq minutes.

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Merci beaucoup.

Ma première question concerne la propriété intellectuelle.

Pouvez-vous me dire si, à votre connaissance, le secteur manufacturier canadien présente beaucoup de demandes de brevet?

**M. Michel Gérin:** Je ne dispose pas de statistiques exactes à ce sujet. Il est possible que l'Office de la propriété intellectuelle du Canada ait des chiffres. D'une façon générale, nous savons que le Canada est moins actif, en matière de brevets, que la plupart des autres pays.

La Chambre de commerce du Canada produit un rapport sur l'innovation où on peut trouver une comparaison entre pays. Les trois principaux marchés sont les États-Unis, le Japon et l'Union européenne. La Chine aussi est de plus en plus présente dans ce domaine. Le Canada se classe toujours assez bas d'après le nombre

de brevets par rapport à la population, aux investissements ou à l'investissement en R-D.

Je ne connais pas les chiffres du secteur manufacturier, mais il est très probable qu'ils s'inscrivent dans le même schéma.

• (1640)

**M. Terry Sheehan:** Cela m'amène à la question suivante. Je voulais savoir quels autres pays se classent en tête au chapitre des brevets et de la propriété intellectuelle.

J'aimerais connaître non seulement ces pays, mais aussi les raisons pour lesquelles ils sont en tête. Qu'ont-ils de particulier? Qu'ont-ils réalisé? À quelles stratégies, à quels incitatifs ont-ils eu recours?

**M. Michel Gérin:** Nous avons parlé, par exemple, des fonds consacrés à l'innovation dans un certain nombre de pays, la Chine, le Royaume-Uni, la France, etc. Ces pays encouragent la commercialisation, l'obtention de la propriété intellectuelle, l'exploitation commerciale de la R-D, etc. C'est un aspect.

La Chine offre en outre une vaste gamme de subventions dans le domaine de la propriété intellectuelle. Elle développe aussi la culture. Jeff a mentionné l'importance qu'il y a à enseigner des notions de PI dans les écoles secondaires, les universités, etc. Cela fait également partie de l'équation: développement de la culture de l'innovation et enseignement de l'ABC de la propriété intellectuelle.

C'est la raison pour laquelle le nombre de demandes de brevet est tellement élevé aux États-Unis ainsi qu'en Chine. Ce dernier pays concentrait au départ tous ses efforts sur la fabrication, mais les Chinois se rendent de plus en plus compte qu'ils devraient eux-mêmes posséder leur propre PI. Ils le font donc beaucoup plus souvent.

C'est une question d'incitatifs, de culture, de législation. Ainsi, nous avons mentionné au début le privilège lié à la communication avec les agents. Le Canada traînait de l'arrière à ce chapitre parce que le privilège existait dans d'autres pays. Cela aussi fait partie du développement de la culture et de l'établissement d'un cadre dans lequel les inventeurs et les innovateurs n'ont pas d'hésitations s'ils doivent présenter une demande de brevet ou de marque de commerce ou encore retenir les services d'un agent. Ils pensent que c'est ce que fait leur voisin et ce que font les autres. Ils ont l'assurance que le système les servira bien et qu'ils ne seront pas désavantagés devant un tribunal parce qu'ils n'ont pas ce privilège dont jouissent leurs concurrents américains. Ce sont des choses de ce genre.

Voilà les aspects dont nous discutons depuis des années. Beaucoup d'améliorations ont été apportées, mais beaucoup d'autres sont encore possibles.

En ce qui concerne le cadre, nous devons veiller à ce qu'il fonctionne et serve les innovateurs. Il faut s'assurer que les gens comprennent l'importance de la PI et de l'innovation et prévoir des incitatifs pour les encourager. Dans les pays qui sont en tête, on trouve une combinaison de ces éléments.

**M. Terry Sheehan:** Merci beaucoup.

Ma question suivante s'adresse aux fabricants de meubles.

Vous avez parlé brièvement des différentes compétences dont votre industrie a besoin. Je me suis occupé de questions de ce genre pour le gouvernement de l'Ontario dans le passé. Beaucoup de questions ont été posées, mais j'en ai une — vous avez déjà abordé ce point — concernant le besoin de spécialistes en informatique et en haute technologie, de certains métiers comme le soudage, etc.

Au chapitre de l'immigration, d'autres témoins nous ont parlé d'avantages et d'inconvénients. Qu'avez-vous à dire de l'immigration dans le contexte de la recherche de travailleurs qualifiés? Ces travailleurs peuvent venir d'ailleurs non seulement de l'étranger, mais aussi d'autres provinces.

[Français]

**M. Réjean Poitras:** Quelques employés viennent, par exemple, du Maghreb et ont des diplômes d'ingénieur ou autres du genre. L'expérience que nous avons eue a été très bonne. Dans tout le groupe, soit les deux entreprises, il y a environ 250 employés, dont trois ont des diplômes techniques ou d'ingénieur et viennent de cette région, soit la Tunisie, l'Algérie et le Maroc. L'expérience a été très positive.

En même temps, il est difficile de les amener jusqu'en région. Nous sommes à l'est de Québec, alors c'est en région. Toutefois, pour ceux qui ont choisi de s'y installer, l'expérience a été très positive. Nous les voudrions en plus grand nombre.

[Traduction]

**M. Pierre Richard:** Je peux vous donner un autre exemple. L'une des entreprises de notre région a récemment engagé cinq Néo-Canadiens qui avaient décidé de s'établir à Montréal. Tous les lundis, l'entreprise envoyait un autocar les chercher le matin pour les emmener à Lac-Mégantic où ils travaillaient jusqu'au jeudi soir. Le vendredi, ils remontaient dans l'autocar pour rentrer à Montréal. Ils ne sont pas parfaitement intégrés parce que leurs familles sont restées à Montréal où elles ont leur réseau social. Nous espérons qu'ils finiront par s'établir dans la région, mais il y a du travail à faire pour attirer des travailleurs qualifiés ou même de simples travailleurs dans les régions.

**M. Terry Sheehan:** Je vous remercie.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Stetski, vous avez deux minutes.

**M. Wayne Stetski:** Je vous remercie.

Je remplace aujourd'hui Brian Masse, mais je vais être un peu opportuniste en parlant de ma circonscription du sud-est de la Colombie-Britannique. Des gens de tous les coins du monde viennent nous rendre visite. Nous avons dans la région six centres de ski alpin et plus d'une quinzaine de terrains de golf de 18 trous. Nous sommes à la frontière américaine, le long du tronçon sud de la route Transcanadienne et de la voie ferrée du CP. Qu'est-ce qu'il faudrait faire pour amener un fabricant de meubles du Québec à ouvrir une usine dans le sud-est de la Colombie-Britannique? C'est une question sérieuse. De plus, pourquoi votre Institut n'envisagerait-il pas d'emménager dans le sud-est de la Colombie-Britannique?

Que faudrait-il faire pour attirer une industrie ou un institut dans une circonscription?

•(1645)

**M. Réjean Poitras:** Je ne suis pas sûr que nous soyons en mesure de nous établir là...

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Réjean Poitras:**... même si, personnellement, j'aimerais beaucoup le faire.

Si nous devons faire un investissement ailleurs, je ne crois pas que ce serait dans une autre province. S'il nous fallait aller ailleurs, ce serait probablement au Mexique. Nous avons des éléments d'actifs au Québec. Si nous ne pouvons pas croître là, l'étape suivante consiste très probablement à aller au Mexique.

**M. Wayne Stetski:** Et l'institut?

**M. Michel Gérin:** D'une façon générale, la profession d'agent de brevet s'est développée en premier à Ottawa parce que c'est là que se trouvait le bureau des brevets et des marques de commerce. Avant l'avènement d'Internet, tout se faisait sur papier. Nous allions au bureau des brevets pour faire des recherches. Aujourd'hui, la profession s'est développée partout dans le pays. Beaucoup de nos membres vivent en Colombie-Britannique, surtout à Vancouver, mais nous en avons aussi à Victoria et ailleurs.

L'Institut lui-même a son siège et son personnel à Ottawa. Je doute qu'un déménagement intéresse les gens. Toutefois, si nous créons un Ordre des agents de brevets et de marques de commerce, il s'agirait d'une nouvelle organisation dont le siège pourrait être n'importe où. Rien ne s'opposerait à ce qu'il soit créé dans le sud de la Colombie-Britannique.

**M. Wayne Stetski:** Nous avons hâte de vous voir dans notre circonscription.

**Le président:** Nous allons maintenant passer au tour suivant, qui sera à six minutes.

Je donnerai la parole successivement à M. Arya, M. Nuttall et M. Stetski. Ensuite, nous verrons combien de temps il nous reste.

À vous, monsieur Arya. Vous avez six minutes.

**M. Chandra Arya (Nepean, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Monsieur Gérin, comme vous le savez, nous avons au Canada un financement très généreux de la recherche-développement. Nous avons le Programme de la recherche scientifique et du développement expérimental et le Programme d'aide à la recherche industrielle. M. Astle peut aussi parler de l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense. Pour beaucoup d'entreprises, les encouragements peuvent atteindre globalement 75 % du coût total de la R-D.

Votre proposition de consacrer d'autres fonds prélevés sur les impôts à la « case d'innovation » est très intéressante. Citant les chiffres du Royaume-Uni, vous avez dit que cette initiative avait permis de réaliser des économies de 590 millions de dollars. À combien s'élevaient les ventes supplémentaires attribuables à cette case d'innovation?

**M. Michel Gérin:** Je regrette, je ne dispose pas de ce renseignement. Le rapport concernant le Royaume-Uni que nous avons vu ne montrait que des statistiques d'utilisation.

Je peux cependant vous donner d'autres renseignements. J'ai examiné ce que le Québec avait prévu pour sa case d'innovation depuis janvier. Je crois que la province prévoit un coût fiscal d'environ 150 millions de dollars sur cinq ans, mais le programme n'a pas encore démarré, de sorte que...

**M. Chandra Arya:** Dans le cas du Québec, je sais que le coût sera de 150 millions de dollars, mais est-ce que la province a estimé les ventes supplémentaires que cette case d'innovation assurera?

**M. Michel Gérin:** Je n'ai pas vu de chiffres. J'admets que c'est un élément inconnu de l'équation. Bien sûr, l'idée est d'encourager l'innovation et la commercialisation en espérant favoriser la croissance...

**M. Chandra Arya:** Je comprends.

**M. Michel Gérin:** ... mais je n'ai pas vu les chiffres.

**M. Chandra Arya:** D'une façon générale, sur le nombre de demandes de brevets déposées au Canada, quel pourcentage provient d'entreprises du secteur manufacturier?

**M. Michel Gérin:** Je ne dispose pas de ce renseignement. L'Office de la propriété intellectuelle dispose peut-être de ces chiffres. Nous pouvons vérifier et vous transmettre les renseignements que nous aurons trouvés.

**M. Chandra Arya:** C'est très bien.

**Le président:** Si vous trouvez les renseignements, voulez-vous les transmettre au greffier du comité, s'il vous plaît?

**M. Michel Gérin:** Oui.

**Le président:** Cela nous serait utile. Merci.

**M. Michel Gérin:** D'accord. Nous serons heureux de le faire.

**M. Chandra Arya:** Vous avez aussi mentionné qu'il peut être difficile de faire connaître les innovations. Pouvez-vous nous donner quelques brèves explications à ce sujet? Vous avez une société bien établie qui a déjà commercialisé beaucoup d'innovations et de R-D depuis un certain temps.

**M. Jeffrey Astle:** Les ingénieurs aiment faire du travail d'ingénierie et ne comprennent pas nécessairement, avant d'avoir eu affaire à nous pendant quelque temps, que la protection des découvertes fait partie intégrante du travail d'innovation. Il a fallu un certain temps, mais nous avons collaboré étroitement avec les ingénieurs afin de mettre au point différents moyens de faciliter les discussions au cours des phases successives du programme de développement des moteurs. Nous avons réussi ainsi à leur faire comprendre la différence entre ce qui est nouveau et mérite d'être protégé et ce qui ne l'est pas et, par conséquent, à mettre en place les processus nécessaires pour déposer une demande...

**M. Chandra Arya:** Dans le cadre de cette étude du secteur manufacturier, nous avons parlé aux représentants de nombreuses sociétés et associations du Canada. Le thème commun qui revenait le plus souvent était qu'il y avait chez nous une pénurie de compétences dans le domaine de la fabrication de pointe. Quel est votre avis à ce sujet?

• (1650)

**M. Jeffrey Astle:** Nous avons certaines capacités de fabrication extrêmement avancées. J'ai eu récemment à travailler avec quelques personnes que j'ai trouvées vraiment fascinantes. Je crois qu'il y aura du travail à faire à l'avenir, notamment en fabrication 3D, par exemple. Certains de ces concepts commencent tout juste à être appliqués.

**M. Chandra Arya:** Comme grande société, vous avez évidemment accès à des compétences. Je pensais davantage aux petites sociétés qui s'occupent de vos ventes. Disposent-elles de personnes ayant le même niveau de compétence que chez vous?

**M. Jeffrey Astle:** Je le crois. Nous essayons de ne pas tout faire nous-mêmes. Par exemple, nous collaborons avec des sociétés de robotique et de systèmes de mesure de la vision pour réaliser différents projets visant à améliorer nos capacités de fabrication. Il serait beaucoup trop coûteux de tout faire nous-mêmes, de trouver tous les experts nécessaires et de les garder dans notre propre organisation.

Ce n'est pas mon secteur le plus fort, mais je sais...

**M. Chandra Arya:** Monsieur Gérin, vous avez mentionné l'étude américaine selon laquelle 6 000 entreprises ont augmenté de 50 % leur chiffre d'affaires et de 36 % le nombre de leurs emplois après avoir obtenu leur premier brevet. À votre avis, quels seraient les nombres correspondants au Canada?

**M. Michel Gérin:** L'échantillon serait certainement plus petit et, comme je l'ai dit, nous avons, relativement parlant, moins de brevets

au Canada. Il est donc difficile de donner une réponse précise. L'échantillon choisi pour cette étude comprenait 43 000 entreprises en démarrage qui avaient obtenu leur premier brevet. Au Canada, le nombre total de brevets délivrés en un an est d'environ 37 000 ou 38 000. Ce nombre ne s'applique pas seulement aux entreprises en démarrage. Dans leur cas, je dirais que le nombre se situe aux alentours de 2 000.

**M. Chandra Arya:** Vous serait-il possible de nous donner une idée des brevets obtenus par le secteur canadien des sciences de la vie?

**M. Michel Gérin:** C'est certainement un secteur qui présente des demandes de brevets, mais je serais bien en peine de vous en dire davantage à ce sujet.

**M. Chandra Arya:** D'accord, ça va.

**Le président:** Votre temps de parole est pratiquement épuisé.

Je crois que c'est maintenant au tour de M. Nuttall. Vous avez six minutes.

**M. Alexander Nuttall:** Le gouvernement a annoncé aujourd'hui des changements de la législation environnementale et l'imposition d'une taxe sur le carbone. Je sais que le Québec a déjà mis en place un système. Compte tenu du fait que le gouvernement fédéral a déjà fait savoir qu'il comptait emprunter cette voie, avez-vous fait des recherches pour déterminer les effets sur votre industrie d'une taxe de 50 \$ la tonne?

**M. Réjean Poitras:** Je n'en ai aucune idée, mais je présume que les répercussions seraient très petites.

**M. Alexander Nuttall:** D'accord. Connaissez-vous l'empreinte carbone de votre entreprise?

**M. Réjean Poitras:** Non, je ne la connais pas.

**M. Alexander Nuttall:** Je vous remercie. J'ai maintenant terminé.

**Le président:** Vous avez fini? D'accord.

À vous, monsieur Stetski. Vous avez six minutes.

**M. Wayne Stetski:** Pouvez-vous nous donner quelques précisions sur les relations entre l'OPIC et votre organisation? L'OPIC a-t-il suffisamment de personnel et de ressources pour répondre à vos besoins?

**M. Michel Gérin:** L'OPIC est un organisme du ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique tandis que l'IPIC est une association professionnelle. Les membres de l'IPIC sont les agents qui représentent des clients désireux d'enregistrer des brevets, des marques de commerce ou des dessins industriels auprès de l'OPIC.

L'OPIC engage des examinateurs. Si Pratt & Whitney dépose une demande de brevet, Jeff engagera un agent et préparera une demande que nous présenterons à l'OPIC. À l'office, un examinateur spécialisé dans le domaine technologique en cause examinera la demande afin de déterminer si Pratt & Whitney est fondé à recevoir un brevet d'invention et s'il y a ou non invention.

Au cours des dernières années, l'OPIC a sensiblement augmenté son personnel afin d'affronter l'augmentation du nombre de demandes de brevet qu'il reçoit et de réduire les délais de traitement. L'office est-il actuellement aussi efficace qu'il peut l'être? Je ne suis pas sûr de pouvoir répondre à cette question.

Il serait peut-être utile que vous sachiez que l'OPIC est un organisme gouvernemental autofinancé. Il impose des droits pour la présentation des demandes de brevets et s'en sert pour payer son personnel.



•(1655)

**M. Wayne Stetski:** Combien de temps faut-il habituellement pour obtenir un brevet en passant par toutes les étapes de traitement de l'OPIC?

**M. Jeffrey Astle:** Je ne saurais pas vous le dire. Je crois qu'il y a un délai de deux ans jusqu'à la production du premier rapport d'examen. Quelques-uns de nos collaborateurs assis derrière auraient peut-être une meilleure réponse à vous donner, mais disons qu'il faut trois ans entre la présentation de la demande et la délivrance du brevet.

**M. Wayne Stetski:** Croyez-vous qu'un meilleur niveau de financement — si je peux m'exprimer ainsi — accélérerait le processus? Est-ce que le manque de ressources constitue un obstacle qui allonge les délais de traitement?

**M. Michel Gérin:** C'est un obstacle dans une certaine mesure, mais il y a des moyens d'accélérer le processus. Les demandeurs de brevets peuvent choisir un processus plus rapide, à un coût supérieur, je crois. Certains aimeraient que les choses aillent plus vite, mais d'autres sont satisfaits du délai actuel. Il est probable qu'avec plus de personnel, l'office pourrait réduire les coûts. Quelle serait la combinaison optimale? C'est difficile à dire.

**M. Wayne Stetski:** Ma question suivante s'adresse aux fabricants de meubles. Pouvez-vous me dire, s'il vous plaît, quelle forme prennent les travaux de recherche-développement dans l'industrie du meuble? Le gouvernement peut-il en faire davantage pour vous aider sur le plan de la R-D?

[Français]

**M. Réjean Poitras:** Dans notre cas, il importe de regarder beaucoup les tendances. Je répète que c'est une industrie de mode, et les tendances évoluent beaucoup. Il faut absolument être à l'affût des nouvelles tendances en termes de style et toujours développer des produits qui, selon nous, vont suivre les tendances qui vont devenir importantes dans le domaine de la mode pour la maison. Le plus gros des investissements est fait autour de cela, et tout le développement de produits doit y être associé.

[Traduction]

**M. Pierre Richard:** J'ajouterais qu'étant donné la concurrence dans cette industrie, il y a constamment de nouveaux matériaux, comme des solvants différents, qui sont utilisés dans la production des meubles. Compte tenu des différentes lois environnementales en vigueur, nous avons besoin de R-D pour continuer à respecter les nouveaux règlements. Nous faisons beaucoup de recherche sur les matériaux mêmes, comme les colles, les solvants et les peintures. Toute aide que nous pourrions recevoir serait la bienvenue. Nous collaborons en fait avec différents établissements de la province, comme FPInnovations, qui est une organisation pancanadienne, mais nous n'avons jamais suffisamment de R-D.

Dans le cas du mobilier de bureau, des recherches assez importantes sont faites sur la conception de nouveaux genres de meubles. L'environnement des bureaux évolue probablement plus vite que l'environnement résidentiel pour ce qui est de l'utilisation de l'espace. Les jeunes employés cherchent de nouveaux moyens d'exploiter les technologies de l'information en milieu de travail. Bref, il y a beaucoup de R-D concernant les matériaux et les nouveaux produits dans le secteur du mobilier de bureau.

**M. Wayne Stetski:** Pour ce qui est de ces matériaux en particulier, j'ai été pendant un certain temps maire de Cranbrook. J'ai eu l'occasion à différentes reprises de travailler avec le service d'incendie. Très franchement, il s'inquiétait beaucoup des produits

utilisés maintenant dans la fabrication des meubles, qui peuvent être très volatils.

L'industrie collabore-t-elle avec les services d'incendie ou des organisations comparables?

**M. Pierre Richard:** Oui, dans certains cas. Je vais vous donner un exemple concernant les matières combustibles.

La Californie a adopté un règlement technique intitulé TB117-2013 qui a des répercussions sur les tests de combustion couvrant aux quels sont soumis les matelas. Même si le règlement ne s'appliquait qu'à la Californie, il touchait l'ensemble du marché nord-américain, modifiant la façon dont les tests sont faits et la nature des matériaux utilisés.

Au départ, différentes matières étaient injectées dans le matelas pour l'ignifuger, mais les autorités californiennes ont décrété que ces matières devaient être éliminées parce qu'elles étaient cancérigènes. Cela a complètement changé la façon dont les fabricants combinent les produits pour satisfaire aux différentes normes. Ces tests sont effectués un peu partout en Amérique du Nord. Nous devons nous conformer à la réglementation qui s'applique aux endroits où vont nos exportations.

Les services locaux d'incendie ne jouent qu'un petit rôle parce que les critères que nous essayons de respecter sont le plus souvent établis à l'échelle provinciale, fédérale ou nord-américaine.

•(1700)

**M. Wayne Stetski:** Le gouvernement peut-il vous aider en matière de R-D?

**Le président:** Merci...

**M. Pierre Richard:** Oui.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Longfield. Vous avez six minutes.

**M. Lloyd Longfield:** Merci, monsieur le président. Je remercie aussi vos collègues de l'autre côté qui nous ont permis de faire avancer notre étude cette semaine. Nous avons entendu de bons exposés et avons reçu d'excellents renseignements.

M. Stetski a mentionné tout à l'heure qu'il était marié depuis 38 ans. Ma femme et moi comptons également 38 ans de mariage, ce qui a un certain effet sur nos achats de meubles. Il y a 38 ans, nous avons acheté un canapé de fabrication canadienne ayant un bâti en érable. Nous l'avons encore chez nous. Il a tenu le coup même si nous avons élevé trois enfants. Par la suite, nous avons acheté des meubles dans des magasins à prix réduit. Nos achats duraient deux ans, peut-être trois. Ensuite, il fallait les mettre au recyclage.

Les meubles canadiens sont particulièrement solides. Je me demande si votre association ou le gouvernement peut travailler avec l'industrie pour faire la promotion de cette qualité canadienne et des meubles solides faits en érable ou avec d'autres bois durs canadiens. Est-ce que cela se fait dans votre industrie? Y a-t-il quelque chose que nous puissions faire?

**M. Pierre Richard:** Vous avez raison de dire que les meubles canadiens sont des meubles de qualité.

Diffuser notre image de marque dans le monde est difficile et coûteux. Nous avons essayé de le faire grâce au Salon canadien du meuble, qui nous appartient. Nous avons un site Web qui donne la liste de quelque 70 fabricants canadiens. Le site a de nombreux visiteurs parce que les gens sont à la recherche de meubles de qualité. Notre site renvoie les visiteurs aux sites des autres fabricants où ils peuvent trouver les meubles qu'ils cherchent.

Aux États-Unis, on voit se dessiner une certaine tendance à la relocalisation des usines de meubles délocalisées. À l'heure actuelle, c'est encore plus un voeu qu'une réalité, mais de nombreux consommateurs ont la même expérience que vous. Ils pensaient avoir fait une bonne affaire, mais, trois ans plus tard, le meuble acheté à si bon prix est mis le long du trottoir, pour être ramassé par les éboueurs. C'était probablement une bonne affaire pour le vendeur, mais pas pour l'acheteur.

Que faire dans cette situation? Les besoins et les goûts des consommateurs ont évolué. Les jeunes d'aujourd'hui ne voudront peut-être pas acheter un mobilier de chambre à coucher qui durera 38 ans. Ils préféreront peut-être mettre leur argent ailleurs. Il faut donc trouver un moyen terme.

Pour ce qui est l'image de marque du Canada, nous avons la possibilité de l'améliorer. Comment? Ce n'est pas une chose qu'une société ou une association peut faire seule. Il doit s'agir d'un effort global du gouvernement pour faire la promotion des biens fabriqués au Canada.

Ce que je dis des meubles s'applique aussi à la plupart des produits du secteur manufacturier canadien car on ne peut pas survivre sans qualité.

Oui, je pense qu'il est possible de faire quelque chose pour rehausser notre image de marque. Lorsque nous voyons un produit fait au Canada, nous savons que c'est un produit de qualité avec lequel nous en avons pour notre argent.

**M. Lloyd Longfield:** J'aimerais en dire un peu plus à ce sujet. J'ai eu la chance d'avoir une carrière en génie mécanique au cours de laquelle j'ai créé quelques merveilleux produits pour différents fabricants de tous les coins du Canada.

Les ingénieurs canadiens sont vraiment exceptionnels, mais nous sommes trop humbles pour dire que nos ingénieurs sont des chefs de file mondiaux. Dans l'industrie aérospatiale, par exemple, nous pouvons voir ce qui se passe chez Pratt & Whitney et dans d'autres sociétés du Québec, qui attire des étudiants dans ses industries où l'ingénierie canadienne est l'une des premières du monde. Y a-t-il des commentaires de Pratt & Whitney ou de l'industrie du meuble sur leur propre secteur? Dans le cas de l'Avro Arrow, nous avions les meilleurs ingénieurs. Ils sont allés travailler pour la NASA ou sont partis pour la France développer le Concorde.

Le gouvernement a-t-il un rôle à jouer pour faire la promotion du secteur manufacturier canadien?

**M. Jeffrey Astle:** Je ne connais pas suffisamment la situation pour vous donner une bonne réponse. Il faudrait que j'aille parler à quelques amis au bureau pour connaître leur point de vue. Je ne suis pas en désaccord avec vous, mais je ne sais pas s'il y a un mouvement vers l'intérieur ou l'extérieur.

**M. Lloyd Longfield:** Lorsque mon père était en vie et que j'allais lui montrer un modèle, il avait l'habitude de me dire: « As-tu pensé à le faire breveter? » Mais je m'occupais déjà du problème suivant. Quel que soit le problème, c'était celui d'hier. Nous n'avons pas été assez intelligents pour prendre le temps nécessaire et faire reconnaître notre travail. Mon père avait beaucoup de mal à comprendre cela. Il me disait toujours: « Pourquoi ne fais-tu pas breveter ça? »

Du point de vue d'un profane, est-ce qu'on ne va pas chercher un brevet parce qu'on considère que c'est un obstacle puisqu'il faut attendre trois ans et payer 3 000 \$? Ou bien est-ce une question de mentalité?

●(1705)

**M. Jeffrey Astle:** En partie. C'est aussi en partie une question de culture. La façon de penser de votre père n'était pas inhabituelle. Si vous avez une tournure d'esprit locale, un brevet n'aura probablement pas d'importance pour vous. Je crois cependant que les gens ont maintenant une vision plus mondiale et souhaitent se protéger non seulement au Canada, mais à l'étranger. Il est nécessaire d'envisager un peu plus que la création d'un produit chez soi. Il faut penser aussi à le faire connaître à quelqu'un d'autre ailleurs.

Les forces concurrentielles qui s'exercent hors du Canada sont différentes. Dans le monde, la concurrence est vraiment acharnée. Vous devez donc avoir une fondation très ferme pour pouvoir bâtir à partir de là. Il ne suffit pas de passer à l'idée suivante avant de protéger ce qu'on a déjà créé.

**M. Michel Gérin:** Puis-je ajouter quelque chose? Il y a deux ans, j'ai rencontré une femme d'affaires du Saguenay, au Québec, qui avait une petite entreprise d'électronique. Elle avait obtenu des brevets qui lui avaient permis de faire beaucoup d'argent plus tard en les vendant à IBM. Elle a écrit un livre et a fait une tournée au Québec pour expliquer aux entrepreneurs comment réussir. Son livre avait pour titre « Innover c'est bien ... breveter c'est mieux! » Il s'adressait aux entrepreneurs. Écrit en termes très simples, il disait aux gens de ne pas avoir peur du système de délivrance des brevets.

Notre suggestion pour le premier programme de brevets que nous lançons au Québec est la suivante: Brisez la glace, et vous verrez que ce n'est pas si compliqué que ça. Nous allons vous aider à briser la glace et à obtenir un premier brevet. Une fois que vous l'aurez fait, vous pourrez dire: « J'ai un agent maintenant. Je sais comment faire. » Ensuite, cela fait boule de neige.

**M. Lloyd Longfield:** Ce qui m'a vraiment dérangé, c'est que des collègues de Pittsburgh ont pris mes idées, les ont brevetées, puis les ont revendues au Canada.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à quelqu'un de ce côté-ci.

**M. Alexander Nuttall:** C'est moi.

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

**M. Alexander Nuttall:** Monsieur le président, je voudrais présenter à nouveau ou rappeler la motion dont nous avons ajourné l'étude à la dernière séance. C'est celle qui concerne Valerie Fox.

La motion est déjà proposée, monsieur le président. Nous espérons pouvoir inviter ces gens au comité pour discuter de la situation du secteur manufacturier, des moyens de le rendre plus innovateur et de la façon de lui assurer plus de succès à l'avenir.

Pour la deuxième motion, nous avons manqué de temps à la dernière réunion. Je vais donc la proposer. Je ne crois pas avoir besoin de donner plus de détails sur cette personne. Qu'il me suffise de dire que Valerie est consultante en chef à l'innovation chez Pivotal Point. Elle est cofondatrice et ancienne directrice générale de la Ryerson Digital Media Zone, entreprise universitaire d'informatique qui regroupe plus de 190 sociétés.

Je crois qu'en invitant Valerie à venir témoigner au comité, nous irions dans le sens du ministre lorsqu'il l'a nommée...

**Le président:** Avant de passer à M. Longfield, est-ce que les membres du comité verraient un inconvénient à ce que je remercie nos témoins en leur nom et les laisse partir?

Messieurs, merci beaucoup. Nous vous sommes très reconnaissants des précieux renseignements que vous nous avez donnés. Nous allons voir comment nos analystes les intégreront dans notre étude. Merci beaucoup de votre présence au comité.

Nous allons maintenant poursuivre.

Monsieur Longfield, vous aviez la main levée.

**M. Lloyd Longfield:** Oui. Par respect pour nos témoins et pour l'excellent travail que nous faisons dans le cadre de notre étude du secteur manufacturier, je n'appuierai pas cette motion. J'aimerais que nous poursuivions notre étude.

**Le président:** Y a-t-il d'autres interventions? Allez-y, monsieur Nuttall.

**M. Alexander Nuttall:** J'ai peine à comprendre ce qui se passe. Avec l'appui de nos homologues du NPD, nous avons essayé de reporter l'étude afin d'examiner les changements touchant Statistique Canada. On nous a alors dit que l'étude est trop importante pour que nous puissions l'interrompre pendant deux réunions. Et quand nous cherchons à inviter d'autres personnes à venir témoigner puisque l'étude est tellement importante, on nous dit non.

Ce sont des gens que le premier ministre et le ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique ont nommés à cause de leur compétence, de leur expérience et de ce qu'ils ont à nous apporter. Pourtant, les députés du Parti libéral votent contre leur participation. Suis-je donc le seul à trouver cela ridicule?

L'étude est-elle importante ou ne l'est-elle pas? Si elle est importante, nous voudrions sûrement entendre des gens qui ont été désignés comme étant parmi les plus grands innovateurs du Canada. C'est du simple bon sens.

Si nous sommes prêts à voter, je n'y vois pas d'inconvénient. Si d'autres veulent prendre la parole, je suis d'accord aussi. C'est simplement que je trouve cela étrange.

• (1710)

**Le président:** Y a-t-il d'autres interventions?

À vous, monsieur Lobb.

**M. Ben Lobb:** Merci beaucoup.

Encore un autre exemple... en toute franchise, Alex propose d'inviter quelques personnes à comparaître devant le comité, ce qui est parfaitement raisonnable. Je suis sûr que d'autres membres voudront en inviter d'autres pour nous renseigner sur l'étude que nous avons entreprise. Pourtant, pendant que nous siégeons en public, les témoins proposés par M. Nuttall ne sont même pas pris en considération. On nous oppose un non catégorique.

Le plus drôle dans tout cela, c'est que le premier ministre a jugé ces gens assez bons pour les nommer membres d'un comité ou d'une commission. Nous devrions les inviter et leur demander de nous donner leur avis.

Je ne sais pas combien de réunions M. Nuttall envisageait de leur consacrer. Aujourd'hui, par exemple, nous avons entendu deux groupes. Nous pouvons prévoir une réunion de deux heures ou d'une seule heure, selon ce qui convient le mieux. En une heure, nous aurions pu apprendre tout ce que nous voulons de ces deux groupes et, dans la seconde heure de la réunion, nous aurions entendu deux des témoins proposés par M. Nuttall.

Je ne critique ni le président ni le greffier. Ce n'est pas mon intention. Je veux simplement suggérer une solution possible permettant de convoquer davantage de témoins. Cela me semble sensé et ne diminuerait en rien ce que nous essayons de faire.

C'est une occasion pour mes collègues libéraux d'exercer l'indépendance qui leur a été accordée. Je ne sais pas s'ils ont reçu une lettre de mandat directement du premier ministre ou s'il s'agissait de directives générales, mais c'est l'occasion pour eux de manifester leur indépendance et de dire qu'ils ont déjà rejeté la motion de Lobb. C'était probablement une action directe du général Leslie. Nous avons maintenant une autre série de motions proposant de convoquer des témoins qui peuvent nous présenter des renseignements intéressants, mais le général Leslie ne pense pas non plus que nous devrions les entendre.

Je ne sais pas pourquoi nous avons de telles réactions. J'ai proposé de nombreux témoins, mais aucun d'entre eux n'a encore comparu devant le comité. Je crois que certains ont été invités, ce qui est très bien. Je n'ai pas l'impression que nous ayons à respecter une échéance quelconque dans le cadre de cette étude, mais il y a peut-être une limite. Toutefois, si les libéraux votent contre cette occasion de réserver deux réunions à l'audition des témoignages les plus pertinents concernant Statistique Canada...

**Le président:** Je regrette, mais nous ne parlons pas de Statistique Canada. Il s'agit d'une motion dont nous ne sommes pas saisis. Nous parlons...

**M. Ben Lobb:** J'essaie simplement de faire le point, monsieur le président.

Ils disent non à M. Nuttall, comme ils disent non à cette motion. Tout se tient. Nous avons affaire ici à des renseignements pouvant aider le secteur manufacturier et d'autres gens à prendre des décisions. Cela aide ou peut aider les décideurs du pays à prendre des décisions.

Qu'est-ce que les libéraux ont fait jusqu'ici? On peut dire, pour résumer la situation, qu'ils n'ont pas tenu les promesses qu'ils auraient dû respecter et ont respecté les promesses auxquelles ils auraient dû renoncer. C'est vraiment la synthèse de ce que nous avons vu pendant un an.

J'ai une liste des autres choses que j'avais à dire, mais je vais les garder pour plus tard.

Pour l'amour de Dieu, quelques personnes de plus peuvent venir et être intégrées dans un groupe existant ou former un groupe à part. Certaines d'entre elles vivent probablement à Ottawa ou à Toronto, de sorte qu'il ne serait pas coûteux de les faire venir. Elles pourraient aussi témoigner par vidéoconférence, ce qui ne coûte presque rien. Nous pourrions en tirer des renseignements utiles. Je vais en rester là pour le moment.

Au début de novembre, l'année dernière, les libéraux ont fait part de très bonnes intentions en ce qui concerne l'indépendance des comités... Il n'y a pas d'indépendance dans les comités. Nous avons affaire à un système régi par les whips, tout comme c'était le cas auparavant. Nous avons vu la semaine dernière qu'en cas de difficultés, le bureau du whip libéral vient dare-dare pour conseiller les députés libéraux.

Dans un système indépendant, les membres des comités jouissent d'une autonomie complète. Le seul moment où le bureau du whip intervient, c'est en cas de substitution. Voilà un autre point à noter.

• (1715)

**Le président:** Avez-vous fini?

**M. Ben Lobb:** Pour cette partie, oui.

**Le président:** À vous, monsieur Stetski.

**M. Wayne Stetski:** On aboutit à de bonnes décisions quand on est prêt à entendre différents témoins ayant différents points de vue. Je sais que M. Masse serait en faveur de la convocation de quelques-uns de ces témoins.

**Le président:** Allez-y, monsieur Dreeshen.

**M. Earl Dreeshen:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Comme on l'a déjà dit, ce sont des personnes extrêmement intéressantes qui ont été choisies pour faire partie de ce groupe particulier. Je crois qu'il est important d'écouter ce qu'elles ont à dire.

Il y a quelques jours, je crois qu'il a été question au comité de proposer les noms de personnes à inviter. C'est simplement un moyen différent de faire la même chose. Nous disposons de cette liste depuis quelques jours. Je crois qu'il s'agit d'une simple extension de l'offre qui a été faite. Si les libéraux pensent pouvoir s'en tirer en votant contre ces motions, cela ne fait que confirmer les arguments avancés par M. Nuttall et M. Lobb.

**Le président:** À vous, monsieur Nuttall.

**M. Alexander Nuttall:** Ce sera probablement la dernière intervention avant le vote.

Je me demande vraiment pourquoi nous ne faisons pas confiance à ces gens. Le premier ministre leur a accordé sa confiance, de même que M. Bains. Quelqu'un peut-il me dire pourquoi le comité ne souhaite pas les convoquer?

**Le président:** Y a-t-il d'autres interventions?

Tous ceux qui sont en faveur de la motion...

**M. Alexander Nuttall:** Pouvons-nous avoir un vote par appel nominal, je vous prie?

**Le président:** D'accord.

Le vote porte sur la première motion de M. Nuttall concernant le leader de l'innovation Valerie Fox.

(La motion est rejetée par 5 voix contre 4. [Voir le *Procès-verbal*])

Allez-y, monsieur Nuttall.

**M. Alexander Nuttall:** J'ai proposé une deuxième motion la semaine dernière au sujet d'Austin Hill. Nous pourrions peut-être l'examiner maintenant.

Je veux simplement reprendre ce que nous avons déjà dit, mais je tiens à ajouter ceci. Dans ce comité, il faut que les deux parties viennent à la table et fassent des concessions, des concessions dont moi-même et d'autres, de l'autre côté de la table, avons parlé. Je suis vraiment sidéré de voir des membres du comité s'opposer à ce que nous entendions l'ancien statisticien en chef.

Pour le reste, je demeure sidéré. C'est vraiment ridicule. Nos vis-à-vis savent peut-être quelque chose que nous ne savons pas au sujet de ces gens. C'est très étrange.

Je vais vous lire très rapidement quelques notes biographiques concernant Austin Hill. Il est cofondateur et chef de la direction de BlockStream, fournisseur de technologie bitcoin et blockchain. Il est

partenaire de Montreal Startup et a participé à la création de Real Ventures, qui est une entreprise de capital-risque de premier plan. M. Hill est également cofondateur de Zero-Knowledge Systems, qui est la plus grande et la mieux financée des sociétés spécialisées dans les technologies de chiffrement destinées à protéger la vie privée, l'anonymat et l'argent électronique. Apparemment, tout cela n'est pas assez bon pour le comité.

Je vais ajouter, pour que cela figure au compte rendu, que si M. Hill n'est pas invité, ce n'est pas parce que les membres conservateurs et néo-démocrates du comité ne le croient pas assez bon. Ce sont plutôt les députés libéraux qui estiment qu'il ne mérite pas d'être invité au comité.

● (1720)

**Le président:** Je crois que vous attribuez des intentions aux gens, mais...

À vous, monsieur Dreeshen.

**M. Earl Dreeshen:** J'ai eu l'occasion de rencontrer les ministres responsables des sciences. Nous avons parlé des leaders de l'innovation partout dans le monde. L'un des principaux éléments à voir avec la technologie dite blockchain. C'est une occasion pour les membres du comité, lorsque nous parlons de fabrication et d'innovation, d'entendre l'un des meilleurs experts du monde dans ce domaine. Nous allons vraiment manquer quelque chose.

Les députés du gouvernement ne se rendent peut-être pas compte de la possibilité qu'ils ont de poser des questions et d'examiner des enjeux dont chacun des membres du comité peut tirer parti. Nous sommes responsables de cela. Oui, nous avons la possibilité de poser des questions, et c'est bien ce que nous voulons. Lorsque nous voyons des compétences de cet ordre, je pense que nous prouvons aujourd'hui, en discutant avec ces témoins, que nous sommes prêts à profiter au maximum de toutes les occasions qui s'offrent à nous.

Je trouve vraiment déplorable, monsieur le président, que des membres du comité recourent à un tel stratagème à ce moment précis. Vous avez la possibilité, en vous prononçant sur cette deuxième motion, de réparer l'erreur que vous avez faite en votant sur la première.

**Le président:** Y a-t-il d'autres interventions? Non? Nous allons donc passer au vote.

**Une voix:** Un vote par appel nominal, s'il vous plaît.

(La motion est rejetée par 5 voix contre 4.)

**Le président:** Passons-nous à la suivante?

**M. Alexander Nuttall:** Je ne crois pas que nous ayons assez de temps.

Monsieur le président, je dois dire que nous sommes déjà passés par là auparavant. Le résultat, c'est que nous avons dû recourir aux médias pour que le ministre comparaisse devant le comité. C'est simplement ridicule.

**Le président:** C'est tout? Très bien.

L'ordre du jour étant épuisé, 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>