



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

OGGO • NUMÉRO 113 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 7 décembre 2017**

—  
**Président**

**M. Tom Lukiwski**



## Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le jeudi 7 décembre 2017

•(1100)

[Traduction]

**Le président (M. Tom Lukiwski (Moose Jaw—Lake Centre—Lanigan, PCC)):** Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue, chers collègues.

Aujourd'hui, nous recevons trois témoins.

Le premier est une dame qui vient de la circonscription de notre collègue de St. John's, Terre-Neuve. Bienvenue, madame Sheppard.

Nous accueillons aussi Mary Anderson et Stephanie Fontaine, de Women Business Enterprises Canada Council, WBE Canada. Bienvenue, mesdames. Merci d'avoir accepté notre invitation.

Madame Sheppard, je crois que vous avez une déclaration préliminaire. Nous commencerons par vous, puis nous passerons aux témoins qui sont dans la salle. L'habituelle période de questions de sept minutes suivra ensuite. Je vous en prie.

**Mme Paula Sheppard (directrice générale, Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs):** Merci beaucoup de m'avoir permis de participer par téléconférence. C'est une première pour moi, et j'apprécie l'occasion.

Bonjour. Pour ceux qui ne me connaissent pas, je m'appelle Paula Sheppard. Je suis la directrice générale de la Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs, ici, à Terre-Neuve.

Nous sommes la seule organisation provinciale qui se consacre exclusivement à l'entrepreneuriat féminin; chaque année, nous aidons environ un millier de femmes qui en sont à différentes étapes du développement de leur entreprise, entre le moment où elles imaginent pour la première fois leur projet et celui où elles vendent leur entreprise. Notre mandat est de relier et de soutenir les femmes de Terre-Neuve-et-Labrador qui veulent démarrer, développer et faire progresser leur entreprise.

Dans notre organisation, nous croyons que la mise en valeur du potentiel de développement des entreprises dirigées par des femmes est un impératif économique; voilà pourquoi il nous semble si important qu'elles prennent leur place dans les filières d'approvisionnement de l'État. Parallèlement, nous reconnaissons que le gouvernement fédéral doit se conformer aux lois, aux règlements, aux traités commerciaux et autres textes en vigueur, tout en cherchant des moyens de traiter avec des fournisseurs issus de la diversité.

Au Canada, comme vous le savez, j'en suis sûre, 47 % des petites et moyennes entreprises sont détenues en tout ou en partie par des femmes. Selon Statistique Canada, un peu plus de 15 % des PME appartiennent majoritairement à des femmes. Pourtant, celles-ci représentent moins de 5 % des fournisseurs canadiens et étrangers faisant affaire avec les grandes entreprises et avec l'État.

À Terre-Neuve-et-Labrador, l'entrepreneuriat féminin est concentré au niveau de très petites entreprises. C'est ce que nous appelons nous des micro-entreprises. La plupart d'entre elles ont moins de cinq employés. D'ailleurs, dans notre province, 97,5 % de toutes les entreprises sont des PME.

Pourquoi trouve-t-on si peu d'entreprises dirigées par des femmes chez les fournisseurs de l'État? Cela s'explique par plusieurs facteurs et je vais vous en exposer quelques-uns.

Premièrement, on a souvent l'impression que les PME n'ont pas la capacité, les compétences ou l'expérience voulues; par conséquent, elles représenteraient un choix plus risqué.

Rares sont les PME à administrer des procédés et des procédures évolués, du fait de leur petite taille. Le ou la propriétaire est souvent la personne qui répond aux appels d'offres, tout en dirigeant la gestion courante de l'entreprise. Cette absence de procédés et de procédures structurés les empêchent souvent de décrocher des contrats, alors que c'est justement ces contrats qui leur permettraient d'atteindre une taille suffisante pour atteindre la maturité voulue.

La complexité des formalités d'appel d'offres et de passation des contrats, combinée à une méconnaissance de ces formalités, constitue un obstacle énorme pour les PME. Comme je l'ai dit, celles-ci sont souvent dépourvues des structures et mécanismes de soutien qui leur permettraient de remporter le marché. Quand les démarches sont longues et complexes, certaines entreprises renoncent tout simplement à soumissionner, parce que c'est un trop lourd fardeau. Celles qui le font quand même ne sont pas nécessairement au fait de toutes les conditions à remplir pour réussir.

Le coût de la participation aux appels d'offres est souvent disproportionné par rapport à la valeur des contrats. Quand on doit fournir une caution ou une garantie d'exécution, ou quand on doit se doter d'une assurance offrant une protection supérieure, on vient directement couper dans les profits. Il serait souvent possible d'assouplir ces conditions, dans la mesure où elles sont basées sur des contrats et des appels d'offres antérieurs et non sur le marché en cause.

L'État espère souvent ses paiements sur une longue période après l'attribution du contrat. Comme beaucoup de petites entreprises manquent de liquidités, on leur faciliterait l'accès aux marchés en diminuant les délais de paiement.

Comme vous pouvez le constater, le régime actuel d'approvisionnement n'est pas inclusif, parce que le processus d'appel d'offres n'est pas adapté aux PME. Les démarches sont longues et complexes; les cahiers de charges ciblent souvent les fournisseurs en place; les marchés sont souvent de grande envergure et portent sur des travaux dont les PME pourraient s'acquitter en partie, mais pas en totalité.

Il est difficile d'étudier le rendement du régime pour ce qui est de la diversification des fournisseurs, car il fait l'objet d'une surveillance et d'une reddition de comptes limitées. La surveillance est pourtant essentielle. Quand on ne mesure pas les résultats, il est impossible de savoir quel effet ont les changements apportés.

Lors des forums économiques que nous avons organisés en 2016, la majorité écrasante des participantes ont fait savoir qu'elles s'attendent à ce que l'État s'approvisionne auprès des entreprises dirigées par les femmes, pour soutenir le développement du secteur des biens et services.

Ces forums ont débouché sur la rédaction d'un plan d'action, qui recommande notamment à l'État de diversifier sa chaîne d'approvisionnement, en y incluant davantage d'entreprises dirigées par des femmes. Nous vous invitons à consulter le texte intégral de ce plan d'action dans notre site Internet, à [www.nlowe.org/actionplan](http://www.nlowe.org/actionplan).

Peu de femmes chefs d'entreprise ont accès aux réseaux et aux contacts qui sont la clé du succès en affaires. En outre, elles doivent surmonter le handicap considérable que représente la sous-capitalisation de leurs entreprises par rapport à celles de leurs homologues masculins.

• (1105)

Selon le Groupe de travail pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes, on injecterait 2 milliards de dollars de plus par an dans l'économie canadienne en augmentant de 20 % le chiffre d'affaires des entreprises dont le capital est détenu en majorité par des femmes. Dans le contexte économique actuel, nous n'avons pas les moyens de négliger cette ressource inexploitée. Nous devons favoriser pleinement l'intégration des femmes à l'économie en développant les capacités des entreprises dirigées par des femmes et ouvrant les chaînes d'approvisionnement aux fournisseurs issus de la diversité. En excluant les femmes d'affaires, l'État se prive d'une source d'innovation et de valeur, et bloque du même coup la croissance des petites entreprises.

Considérant le coup de fouet qu'elles peuvent donner à l'autonomisation des collectivités et au développement de leurs capacités économiques, la NLOWE encourage le gouvernement à étudier les mesures suivantes.

Premièrement, veiller à ce que la culture et les stratégies de l'État en matière d'approvisionnement s'adaptent à la diversité croissante de la petite entreprise et favorisent l'établissement d'un climat économique sain.

Élaborer et mettre en oeuvre une stratégie de diversification des fournisseurs assortie de procédures et d'objectifs ainsi que de mécanismes de formation et de surveillance.

Élaborer des politiques et des procédures d'approvisionnement favorisant la diversité. Par exemple, on pourrait préciser que, si l'on sollicite trois offres, au moins une de ces offres doit provenir d'une entreprise appartenant à une femme.

Offrir des programmes de formation et de mentorat afin de soutenir les fournisseurs de la diversité, de les aider à améliorer leur fonctionnement, leurs produits et leurs services, et de renforcer leur capacité à participer aux marchés publics.

Sensibiliser les services d'approvisionnement et les chefs de services d'achat à l'importance de la diversité chez les fournisseurs.

Simplifier les formalités d'appels d'offres et de passation des contrats. Souvent, les petites entreprises n'ont ni la capacité ni les connaissances requises pour remplir les formulaires exigés.

Expliquer aux soumissionnaires rejetés les raisons de leur échec. Ces entreprises doivent recevoir une critique constructive, pour augmenter leurs chances de décrocher un prochain marché.

Mettre en place des conditions de paiement rapide. La plupart des petites entreprises ont des liquidités limitées. Rares sont celles qui peuvent attendre longtemps avant de se faire payer. On intéressera beaucoup plus les PME à soumissionner si on leur offre des conditions de paiement rapide.

Enfin, établir des relations stratégiques avec des associations de fournisseurs comme la nôtre, afin que les entreprises issues de la diversité viennent grossir et consolider le bassin de fournisseurs. Ces associations peuvent faire circuler les appels d'offres et mettre l'État en contact avec d'éventuels fournisseurs.

En modifiant le régime d'approvisionnement en vigueur, on permettrait à des entreprises dirigées par des femmes de soumissionner peut-être pour la première fois. Une fois qu'elles se seront familiarisées avec le processus d'appel d'offres et qu'elles auront acquis de l'expérience à titre de fournisseur, ces entreprises pourront se développer et même connaître une croissance exponentielle qui profitera à toute l'économie canadienne.

Ce que nous souhaitons aussi, c'est que ces entreprises découvrent de nouveaux débouchés et qu'elles exportent leurs produits et services grâce à l'expérience acquise auprès de l'administration fédérale.

Notre association est heureuse de contribuer à l'élaboration et à la mise en oeuvre de telles politiques; elle est impatiente d'en voir les retombées, qui stimuleront la croissance de notre économie.

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Anderson pour ses remarques préliminaires.

**Mme Mary Anderson (présidente, Women Business Enterprises Canada Council):** Bonjour. Merci beaucoup aux distingués membres du Comité.

Je m'appelle Mary Anderson. Je suis présidente du Women Business Enterprises Canada Council, ou WBE Canada. Je suis accompagnée de Stephanie Fontaine, notre vice-présidente chargée du développement des affaires.

Pour commencer, je tiens à féliciter Paula. Nous collaborons depuis longtemps.

Comme vous avez déjà ouvert le bal, Paula, je vais prendre le relais.

• (1110)

**Mme Paula Sheppard:** Très bien.

**Mme Mary Anderson:** Permettez-moi de vous présenter là quelques femmes chefs d'entreprise qui bénéficient actuellement de marchés publics et fédéraux, pour vous faire comprendre un peu leur situation.

Comme l'a dit Paula, nous homologuons les entreprises dont 51 % des capitaux sont détenus par une femme, qui en contrôle donc la direction. Voilà notre définition de l'entrepreneuriat féminin. Quatre femmes chefs d'entreprise ont accepté de nous parler d'elles: Maureen Sullivan, présidente de National Education Consulting Incorporated; Ema Dantas, propriétaire de Language Marketplace; Lise Patry, propriétaire de Patry Law; et Donna Lee Smith, de P1 Consulting et de P3 Advisors.

Nous leur avons posé trois questions et les réponses ont été variées.

Pour commencer, nous leur avons demandé: « Quel succès avez-vous connu du côté des marchés publics? » Voici les réponses qu'elles ont données:

J'ai décroché tous les contrats pour lesquels j'ai soumissionné, mais il n'y a pas beaucoup d'appels d'offres pour des services juridiques, car c'est une catégorie de marchés qui est exclue des accords commerciaux.

Nous avons la chance d'avoir plusieurs contrats avec l'administration fédérale, maintenant, et nous les avons obtenus dans le cadre d'appel d'offres — il nous a fallu à peine 17 ans pour y parvenir!

Nous soumissionnons régulièrement pour les marchés publics, et nous avons un excellent taux de succès aux paliers municipal et provincial. Nous n'avons vu aucune occasion d'offrir nos services au palier fédéral.

Je possède deux entreprises. [...] Nous avons eu beaucoup de succès avec les marchés municipaux et provinciaux..., mais pas beaucoup avec les marchés fédéraux.

Ensuite nous leur avons demandé: « Quelles difficultés et quels obstacles avez-vous rencontrés dans les appels d'offres publics? »

L'une d'elles nous a redit que c'était difficile à cause des traités commerciaux. Il n'y a pas beaucoup d'appels d'offres, et ils sont difficiles à trouver. Comme l'a dit Paula, l'administration fédérale conçoit certains de ses appels d'offres en fonction des grandes entreprises qui ont déjà de l'expérience dans le domaine, qui détiennent les autorisations de sécurité, et ainsi de suite. Cela coûte très cher et prend beaucoup de temps de répondre à un appel d'offres fédéral; on y pense donc à deux fois avant de s'engager dans cette démarche.

Enfin, il y a la question du prix. L'administration fédérale semble accorder plus d'importance au prix qu'à la valeur. C'est un problème qui s'aggrave.

Elles ont l'impression qu'on choisit le statu quo, qu'on trouve plus simple de travailler avec le fournisseur en place plutôt que d'en trouver d'autres.

Elles ont exploré le site fédéral où sont annoncés les appels d'offres. Elles ont trouvé peu d'offres qui les concernent. Celles-là sont difficiles à trouver. Ces femmes sont des spécialistes reconnues, et plusieurs offrent déjà des services de formation à des administrations publiques, alors, si des spécialistes comme elles trouvent difficile de s'y retrouver, elles estiment que ce sera incroyablement difficile pour des petites entreprises moins expérimentées.

Comme l'a dit l'une des participantes, il n'y a pas d'obstacle relié aux compétences, mais l'envergure du marché indique clairement que le fédéral n'est pas intéressé à traiter avec des petites entreprises et des entreprises appartenant à des femmes; il préfère traiter avec de grosses entreprises.

Quels outils et quelles ressources pourraient faciliter l'accès aux marchés publics dans l'avenir?

Les ressources existent, mais elles sont difficiles à localiser. Les seules suggestions des participantes sont de mieux publier les résultats, de rationaliser les formalités et de demander aux fonctionnaires de diviser les marchés, de manière à favoriser la participation des petites entreprises, qui pourraient jouer un rôle complémentaire à celui des grands entrepreneurs. On suggère encore de simplifier les conditions d'admission aux appels d'offres.

Pour résumer le message que je vous invite à retenir, les femmes chefs d'entreprise sont des exemples d'audace et elles sont des créatrices d'emplois. Elles sont des catalyseurs. Elles veulent des outils, et ces outils sont simples. Elles veulent simplement que leurs entreprises bénéficient de points supplémentaires parce qu'elles

appartiennent à une femme. Elles veulent aussi qu'on en fasse autant avec les partenaires des entreprises qui font déjà affaire avec des femmes. Voilà quelques outils de changement.

•(1115)

La lettre de mandat de la ministre des Services publics et de l'Approvisionnement est très claire. Je cite:

... élaborer des initiatives visant à accroître la diversité des soumissionnaires sur les contrats du gouvernement, notamment les entreprises détenues ou dirigées par des Canadiens de groupes sous-représentés, comme les femmes, les Autochtones, les personnes handicapées, les minorités visibles; et prendre des mesures pour accroître leur accès au système d'approvisionnement tout en les aidant à développer leur capacité à participer au système;

Nous devons collaborer. La collaboration est la clé du succès et de la reconnaissance que WBE Canada obtient dans le domaine des approvisionnements publics et privés.

Depuis 2009, notre association sans but lucratif travaille pour augmenter la participation des entreprises et filières appartenant aux femmes, sous l'appellation de « conseil ». Je l'ai déjà mentionné. Nous homologuons les entreprises qui sont détenues à 51 % et qui sont dirigées et contrôlées par une femme. Une fois agréées, ces entreprises sont aiguillées vers des donneurs d'ouvrage publics et privés qui souhaitent diversifier leurs fournisseurs et qui cherchent des produits et services novateurs.

Au-delà de l'homologation, nous travaillons aussi dans les domaines de la sensibilisation, de la formation et de renforcement des capacités, mais toujours dans l'optique des approvisionnements.

Je le répète, WBE Canada est un organisme d'homologation. J'ajouterai que nous avons une suggestion supplémentaire: demandez-vous qui d'autre est sous-représenté. Il existe déjà des organismes d'homologation visant d'autres groupes, notamment la communauté gaie et lesbienne et les anciens combattants. Il est important d'étudier le cas de tous ceux qui pourraient bénéficier de ces idées.

Je rappelle que nous travaillons déjà avec de grandes entreprises, avec les grands établissements financiers du Canada qui valorisent la diversité des fournisseurs et avec deux des grands de l'automobile, Toyota et General Motors. Nous collaborons avec des sociétés de téléphonie comme Bell et Telus, et avec la plus grande municipalité du Canada, la Ville de Toronto.

Profitez des outils en place. Confirmez les exigences que vous avez déjà adoptées en matière de diversité. Assurez-vous que les entreprises sont homologuées, qu'elles sont vraiment dirigées par des femmes et qu'elles sont en mesure de participer aux marchés publics.

Enfin, vous pouvez intervenir au niveau des politiques. C'est le moment idéal. Vous avez entrepris une modernisation des approvisionnements. C'est le moment de mettre sur pied les activités dont nous venons de parler. Le gouvernement fédéral peut facilement adopter une initiative pour former les soumissionnaires. Vous les avez identifiés. Étudiez les solutions possibles.

On accorde des points aux soumissionnaires qui sont issus de la diversité ou qui administrent des programmes reconnaissant, évaluant et soutenant les entreprises qui favorisent déjà les fournisseurs issus de la diversité. On peut intervenir sur deux plans: auprès des fournisseurs issus de la diversité et auprès des entreprises qui traitent déjà avec l'administration fédérale, de façon complémentaire.

Nous avons décidé de jouer un rôle rassembleur, pour réunir les conseils nationaux qui homologuent la diversité afin de soutenir une modernisation des approvisionnements.

Inspirez-vous des pratiques exemplaires. Il existe beaucoup de programmes remarquables, que ce soit dans la plus grande municipalité du Canada, dans les administrations publiques, aux Jeux panaméricains ou au gouvernement des États-Unis.

En conclusion, je dirais que la modernisation en cours offre beaucoup de belles occasions. On a l'intention et on a la volonté d'agir. Les organisations qui sont déjà engagées dans cette démarche, comme la nôtre, ont beaucoup à offrir. Il suffit de combiner tout cela pour réussir.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant aux interventions de sept minutes. Pour commencer, la parole est à M. Whalen, un fils de Terre-Neuve.

**M. Nick Whalen (St. John's-Est, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Comme vous le constatez, madame Sheppard, je suis ravi de vous voir comparaître devant notre comité pour éclairer notre lanterne, parce que, d'après ce que j'ai compris lors de notre rencontre et de notre annonce, il y a deux semaines, l'organisation a déjà terminé une étude de phase I. Je crois que certaines des recommandations que vous nous avez présentées aujourd'hui sont tirées de cette étude, et que vous avez entrepris une étude de phase II, que nous avons financée au moins en partie et qui porte sur la diversité dans les contrats publics, du moins au niveau provincial.

Pouvez-vous nous décrire les démarches entreprises dans le cadre de ces deux études et ce que vous espérez en tirer?

• (1120)

**Mme Paula Sheppard:** Bien sûr. Nous venons de terminer un projet de trois ans avec Condition féminine Canada, projet qui était financé dans le but précis d'aider les entreprises de Terre-Neuve-et-Labrador appartenant à des femmes à faire des affaires dans le secteur des ressources naturelles en raison du projet Hebron, l'expansion du projet White Rose, tous les projets dans le domaine des ressources naturelles, sans oublier les projets dans le domaine minier et celui de l'hydroélectricité qui étaient déjà en cours.

À mesure que nous cheminons dans ces processus, beaucoup des choses que nous avons découvertes avaient trait à ce dont j'ai parlé aujourd'hui — la taille de l'appel d'offres, qu'il n'était pas un processus de dégroupage pour les petites entreprises, que nos entreprises ne convenaient pas vraiment. Il n'y avait pratiquement pas d'entrepreneurs de niveau 1. On retrouvait habituellement des entrepreneurs de niveau 2, 3 ou 4.

Au moment où nous avons commencé à faire évoluer ce processus lorsque nous avons parlé à ces grands exploitants, la première chose qu'ils ont tous dite était... À Terre-Neuve-et-Labrador, il y a des ententes sur les avantages de sorte que pour un grand nombre d'entre eux, en particulier pour le projet Hebron, il fallait avoir un plan d'emploi pour les femmes et une stratégie de diversité des sexes en matière d'approvisionnement. Ils venaient nous voir et disaient que le gouvernement exige que nous fassions cela, mais le gouvernement ne le fait pas lui-même. Ensuite, les entreprises appartenant à des femmes disaient la même chose. Ils ont dit que si vous imposez ces sanctions à d'autres personnes, vous devriez prêcher par l'exemple.

Nous en avons communiqué une partie au gouvernement provincial. De plus, au cours de ce processus, nous avons commencé à tenir des réunions avec l'Université Memorial. Deux choses sont survenues.

D'abord, lorsque nous avons commencé à discuter avec le gouvernement provincial, nous nous sommes rendu compte que la loi sur les achats dans la province était en cours de révision, enfin.

Elle n'est pas encore entrée en vigueur, mais le gouvernement s'occupe des politiques en ce moment. Il y a un élément qui traite de la valeur et de la diversité des sexes dans le processus d'approvisionnement. On parle également du meilleur rapport qualité-prix par opposition au prix le plus bas, parce que cela aussi est un problème, comme l'a mentionné Mary. Nous collaborons en ce moment avec le gouvernement afin de l'aider à élaborer et mettre en oeuvre ces politiques.

Deuxièmement, l'université a assisté à notre forum sur le plan d'action économique en 2016. Le président est venu nous voir et a dit que l'université est l'un des plus importants acheteurs de la province et nous pensons que cela nous conviendra et que, comme la province, il incombe à l'université, en sa qualité de plus important établissement, d'acheter localement. Bien entendu, acheter localement comprend ces fournisseurs diversifiés.

En ce qui a trait à ce nouveau projet, nous visons à travailler avec le gouvernement provincial, l'université et deux autres sociétés qui conviendraient pour nous. Nous commençons par déterminer comment nous pouvons les aider en notre qualité de fournisseur de services, parce que comme Mary, nous travaillons aux politiques sur la diversité des fournisseurs depuis 2009.

Nous reconnaissons que ce n'est pas une solution miracle. Cela ne se fait pas du jour au lendemain. Il y a beaucoup de contraintes à Terre-Neuve-et-Labrador et, bien entendu, l'accord atlantique et toutes ces choses interviennent. Au plan fédéral, il ne fait aucun doute que vous avez des accords commerciaux et tout ce qui s'ensuit. Par conséquent, comme organisation avec notre savoir-faire, comment est-ce que nous pouvons aider à mettre en place des mesures faciles à prendre, moins coûteuses, plus rentables et qui stimulent vraiment l'économie locale?

**M. Nick Whalen:** Merci beaucoup. C'est fantastique.

Il est un peu décourageant d'apprendre que le gouvernement fédéral n'a pas les mêmes programmes d'achat axés sur le même sexe et la diversité que nous attendons de fournisseurs, pas plus que le gouvernement de Terre-Neuve.

Il s'agit de plans que nous visons comme gouvernement fédéral — le gouvernement précédent et le nôtre maintenant — pour tenter de régler ces problèmes de manière globale. Donc, merci de votre aide à cet égard.

En ce qui concerne les marchés réservés, est-ce que c'est une chose que vous demandez aussi? Le cas échéant, quelle forme est-ce que ces marchés réservés devraient prendre, soit dans le cas des entreprises appartenant à des femmes comme principale soumissionnaire, soit dans le cas des entreprises appartenant également à des femmes comme sous-traitantes de fournisseurs généraux?

**Mme Paula Sheppard:** Il s'agit toujours d'une conversation compliquée. Je dirai tout d'abord que nous attachons beaucoup d'importance à cette question.

Ce que nous avons fait depuis le début n'a pas donné de résultats. Donc, je pense que la première chose à dire est que vous devez garder une trace de ce que vous faites déjà, d'avoir une bonne idée de ce que vous faites déjà et de vous assurer que vos données sont déjà ventilées selon le sexe. Une fois que vous déterminez où vous vous situez, alors vous pouvez fixer les cibles que vous voulez atteindre.

Lorsque nous avons fait les recherches sur l'industrie pétrolière et gazière à Terre-Neuve-et-Labrador, nous nous sommes rendu compte que moins de 1 % des entreprises appartenant à des femmes participaient à l'approvisionnement des projets dans le domaine des ressources naturelles à Terre-Neuve-et-Labrador. Si nous voulions aller de l'avant avec un objectif d'approvisionnement de 30 %... Nous ne voulons pas causer l'échec de qui que ce soit. Nous voulons plutôt que ces mesures soient couronnées de succès.

Comme je l'ai dit, je pense que le plus facile à faire pour commencer, c'est de savoir où nous nous trouvons, mais nous avons de toute évidence besoin — et Mary y a fait aussi allusion — d'une forme quelconque de pondération. Toutes choses étant égales, nous avons besoin de points supplémentaires à attribuer aux entreprises appartenant à des femmes. Je pense que...

• (1125)

**M. Nick Whalen:** C'est très intéressant, madame Sheppard. Je vais devoir poursuivre, parce qu'il me reste seulement une minute.

**Mme Paula Sheppard:** Bien sûr.

**M. Nick Whalen:** Madame Anderson, lorsque nous parlons de pondération, il existe une autre façon de pondérer à laquelle je réfléchis et je me demande si votre organisme y a songé. Il y a des entreprises qui appartiennent à 100 % à des femmes, à 75 % à des femmes et à 25 % à des femmes, etc. Est-ce que votre organisme a songé à accorder des points, non pas comme « oui » ou « non », mais en fonction d'une échelle pondérée, selon le nombre d'entreprises appartenant à des femmes? Vous faites les mesures pour nous.

**Mme Mary Anderson:** Nous avons examiné la question et nous avons décidé de suivre un protocole international. La raison en est vraiment que notre certification nous ouvre aussi des portes dans d'autres marchés. En prenant nos entreprises qui sont détenues, gérées et contrôlées à 51 % par des femmes, pour un grand nombre de nos petites entreprises appartenant à des femmes qui obtiennent cette certification, cette dernière est acceptée sur le marché américain, de sorte qu'elle ouvre des portes. Si nous modifions ce critère, nous ne permettons probablement pas un engagement dans le marché plus vaste.

**M. Nick Whalen:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur McCauley, vous avez sept minutes.

**M. Kelly McCauley (Edmonton-Ouest, PCC):** Mesdames, je vous remercie d'être avec nous aujourd'hui et de nous consacrer une partie de votre temps.

Madame Sheppard, j'ai déjà habité à St. John's, Terre-Neuve, dans la circonscription de M. Whalen. Il fait bon de vous voir ici.

Vous nous avez fourni de très bons renseignements et je vous en suis très reconnaissant.

Pour faire suite à ce qu'a dit M. Whalen au sujet du pourcentage qui appartient à des femmes, je me demande si vous pourriez nous dire ce que vous pensez de la valeur d'une entreprise appartenant à 100 % à des femmes où les employés sont en majorité des hommes ou peut-être nous dire quelle est cette valeur par rapport à une entreprise qui appartient à 100 % à des hommes, mais dirigée principalement par des femmes.

Si je pose la question, c'est parce que nous avons eu un problème semblable avec les entreprises autochtones et qu'il s'agit de savoir ce qui offre le meilleur rapport qualité-prix. S'agit-il d'une personne qui gagne, mais nous n'accordons pas beaucoup de possibilités de leadership à l'interne dans l'entreprise aux femmes, ou est-ce

l'inverse, ou existe-t-il une façon d'équilibrer le tout dans le système de points?

J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

**Mme Mary Anderson:** Puis-je commencer, puis...

**Mme Paula Sheppard:** Je suis d'accord avec vous.

**M. Kelly McCauley:** Je m'excuse. Je pense que Mme Anderson allait commencer.

**Mme Paula Sheppard:** Vous pouvez la laisser commencer, puis me revenir.

**M. Kelly McCauley:** Parfait. Merci.

**Mme Mary Anderson:** Merci.

Le processus de certification, comme je l'ai mentionné, est un processus que nous suivons.

**M. Kelly McCauley:** Exact.

**Mme Mary Anderson:** Il nous a été très utile de l'examiner et d'en examiner la rigueur.

Ce que nous faisons, c'est que lorsqu'il y a propriété, contrôle de gestion et indépendance, nous créons une entreprise qui suit la philosophie du propriétaire et du gestionnaire qui la contrôle, de sorte qu'il y a une valeur pour les entreprises appartenant à des femmes d'être ainsi certifiées. Cela ne veut pas dire pour autant qu'il n'y en a pas beaucoup dans tous nos événements qui sont des hommes et qui sont actifs dans différents secteurs de l'entreprise.

Je pense que le concept est que nous reconnaissons le point de vue de ce leadership et de ce contrôle de gestion et que nous nous concentrons sur cet aspect, 51 % étant un bon point de départ.

**M. Kelly McCauley:** Madame Sheppard, qu'en pensez-vous?

**Mme Paula Sheppard:** Je suis d'accord avec le niveau de 51 %, parce que comme Mary vient de le dire, il s'agit d'une norme internationale. C'est ce que tout le monde fait. Si vous êtes une entreprise détenue à moins de 51 % par des femmes, techniquement vous n'êtes pas une entreprise diversifiée. Chez NLOWE, nous occupons bien entendu d'entreprises de services qui se trouvent sous le niveau de 51 %, mais lorsqu'il s'agit d'approvisionnement et de suivi, le niveau de 51 % est de toute évidence celui que nous devons viser.

Pour ce qui est des entreprises qui appartiennent à des hommes et qui sont dirigées par des femmes, je suis d'accord avec Mary. Je pense que si nous voulons nous tourner vers les entreprises diversifiées, nous ne devons pas inclure celles qui sont détenues par des hommes et dirigées par des femmes. Il existe un élément de leadership pour cela, et je pense que c'est un tout autre aspect de la question. Lorsque nous avons tenu nos forums économiques l'an dernier, nous avons parlé du leadership.

En ce moment, en ce qui concerne l'approvisionnement, je pense que nous devons nous concentrer sur les entreprises détenues, gérées et contrôlées à 51 % par des femmes, parce que nous savons alors que l'entreprise est complètement dirigée par les femmes de cette entreprise et que les décisions sont prises par ces femmes.

**M. Kelly McCauley:** Merci.

Des témoins qui ont déjà comparu devant nous lorsque nous avons reçu des groupes autochtones ont parlé de questions semblables à celles que vous avez eues. Ils ont eu beaucoup de succès dans le secteur privé, mais ils ont eu de la difficulté à transiger avec le gouvernement. Leur succès a été phénoménal, empêchant l'industrie des sables bitumineux et celle de l'énergie de fixer la norme sans y être obligés, sans qu'on le leur demande ou sans qu'on les y force, offrant des perspectives incroyables aux entreprises autochtones et aux dirigeants autochtones.

Est-ce que vous pouvez toutes les deux m'indiquer qui fixe la norme dans le secteur privé que le gouvernement doit peut-être examiner de près pour suivre ou imiter son exemple?

• (1130)

**Mme Mary Anderson:** Nous avons eu la chance d'être appuyées par plusieurs sociétés qui ont eu la chance de vivre une expérience de la diversité des fournisseurs.

**M. Kelly McCauley:** Pouvez-vous nous donner exemples pour que nous puissions les examiner?

**Mme Mary Anderson:** Nous avons travaillé avec des institutions financières. Par exemple, BMO a un programme de diversification des fournisseurs très bien établi, l'accent étant mis sur les femmes. Il s'agit d'un programme intentionnel à l'interne et au niveau de la direction qui permet de le mettre en œuvre et d'en faire le suivi tout en l'examinant au fil du temps.

L'autre chose que je mentionnerais, c'est que dans l'industrie manufacturière, je féliciterais la chaîne d'approvisionnement automobile pour tout ce qu'elle fait.

**M. Kelly McCauley:** Il ne me reste plus de temps. Vous serait-il possible de nous fournir ces renseignements plus tard, par courriel, afin que nous puissions en faire un suivi?

**Mme Mary Anderson:** Tout à fait. J'en serais ravie.

**M. Kelly McCauley:** Madame Sheppard, pourriez-vous faire la même chose?

**Mme Paula Sheppard:** Je peux essayer de faire la même chose. Je pense que, en ce qui concerne mon marché, la diversification de l'approvisionnement au niveau du marché est... Le marché de Mary se situe à Toronto, de sorte qu'elle a un grand nombre de sièges sociaux et de grandes sociétés dans son marché.

Ce que nous avons constaté et appris grâce au projet Hebron et à tous les autres projets dans le secteur pétrolier et gazier, c'est que la première chose à faire est de gérer les attentes. Si le gouvernement fédéral veut mettre en œuvre une politique ou quelque chose du genre, il doit gérer les attentes. En ce qui concerne l'industrie pétrolière et gazière ici, tout le monde pensait qu'avec les accords sur les avantages, tous allaient automatiquement obtenir une part du gâteau, ce qui n'est pas arrivé. Il y a eu une mauvaise gestion des attentes.

D'après moi, ce que nous devons vraiment obtenir d'un milieu de l'approvisionnement et des services, c'est le mentorat et la communication. Nous avons récemment eu des discussions avec Nalcor Energy, la société d'État ici. Ce que Nalcor a fait immédiatement, c'est de venir nous rencontrer dans notre bureau avec ses représentants du domaine des achats pour discuter avec quelques-unes de nos propriétaires d'entreprises, une à la fois. Ils pouvaient tout simplement poser des questions directement: qu'est-ce que ceci? qu'est-ce que cela?

Je sais que le gouvernement fédéral a un peu cela, mais il est important d'avoir cette accessibilité à une séance de questions et

réponses et de la formation, parce que ce qui retient beaucoup de gens, c'est que cet aspect les effraie. Ils ne sont pas certains de ce qui se passe.

Mary en a parlé et j'en ai également parlé. Lorsque vous avez une petite entreprise qui compte quatre employés et que vous êtes la personne qui la dirige, puis que vous devez consacrer trois jours ouvrables pour répondre à un appel d'offres et que vous n'êtes pas retenue, après avoir souscrit des assurances supplémentaires ou acheté des sûretés supplémentaires ou avoir demandé à un avocat d'y jeter un coup d'œil... Dans un grand nombre de ces cas, les exigences sont nettement trop élevées. S'il s'agit d'un contrat de 100 000 \$, de quelles exigences avez-vous besoin, franchement?

**M. Kelly McCauley:** C'est ma prochaine question, mais je n'ai plus de temps.

**Mme Paula Sheppard:** D'accord.

**M. Kelly McCauley:** Je vais vous revenir là-dessus au prochain tour. Merci.

**Mme Paula Sheppard:** Bien sûr.

**M. Kelly McCauley:** Je demanderais que si des entreprises locales vont au-delà de tout cela et que nous pouvons en tirer des leçons, pourriez-vous nous fournir cette information?

**Mme Paula Sheppard:** Bien sûr.

**M. Kelly McCauley:** Peut-être que nous pourrions faire un suivi et apprendre quelque chose.

**Mme Paula Sheppard:** Absolument.

**M. Kelly McCauley:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Weir, vous avez sept minutes.

**M. Erin Weir (Regina—Lewvan, NPD):** Merci beaucoup.

À l'instar de mes collègues, je cherche à en savoir davantage sur le processus de certification et sur les critères pour déterminer si une entreprise est détenue par des femmes.

Madame Anderson, pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez?

**Mme Mary Anderson:** Nous avons suivi le protocole là où il a commencé, aux États-Unis. Nous étions encadrés par un organisme, le WBENC, c'est-à-dire le Women's Business Enterprise National Council, et l'on nous a remis les documents pour commencer. Nous avons adapté le tout au marché canadien.

Dans notre protocole, nous cherchons des documents qui ont trait à l'entreprise elle-même. Aujourd'hui, à peu près à cette heure-ci, nous effectuons une vérification de certification, dans le cadre de laquelle nous saisissons nous-mêmes des données qui comportent presque 32 points de données. Ensuite, nous avons un comité de surveillance composé de sociétés qui exploitent le certificat et qui nous posent des questions sur nos procédures afin de s'assurer que nous avons agi avec diligence.

Ce n'est pas censé être trop onéreux. C'est censé confirmer que l'entreprise est bien ce qu'elle dit être.

**M. Erin Weir:** Je suppose qu'une raison pour laquelle je pose cette question, c'est que beaucoup d'entreprises plus petites sont détenues par des familles ou des couples. Je peux imaginer que s'il y avait une préférence en matière d'approvisionnement pour les entreprises détenues par des femmes, une famille ou un couple pourrait décider de mettre l'entreprise au nom de la femme, mais je suppose que ce n'est pas l'objectif. Avez-vous des critères ou un processus pour empêcher ce genre de démarche?



**Mme Mary Anderson:** Tout à fait. De plus en plus, lorsqu'il devient important d'utiliser le certificat, nous constatons aussi que d'autres essaient de l'utiliser exactement de la façon que vous venez de décrire. Par le passé, nous avons eu des évaluateurs — nous les appelons maintenant des visiteurs du site — qui vérifiaient les renseignements et les documents et confirmaient que les femmes jouent effectivement un rôle et leur admissibilité. Cela nous permet de nous assurer que l'on n'a pas tout simplement peint ces entreprises en rose et que ces femmes sont effectivement qui elles sont et qu'elles font ce qu'elles font.

• (1135)

**M. Erin Weir:** Nous en avons aussi entendu parler par une industrie autochtone — le problème des sociétés fictives utilisées pour obtenir des marchés pour d'autres entreprises qui pourraient ne pas être autochtones. Je voulais tout simplement explorer la même question.

Je ne veux pas exclure les personnes qui comparaissent par vidéoconférence. Madame Sheppard, auriez-vous des choses à ajouter?

**Mme Paula Sheppard:** Oui.

J'ai eu l'expérience avec la certification de Mary et d'autres d'un bout à l'autre du Canada. En ce qui concerne le problème que vous venez de soulever, les compagnies de nom seulement, la certification fera en sorte que cela ne se produise pas. Des membres de notre personnel étaient les visiteurs du site, comme Mary l'a dit, de sorte que je sais très bien ce qu'ils demandent.

L'une des premières choses qu'ils examinent lorsqu'ils se rendent dans une entreprise, c'est que la femme est la décideuse et qu'elle est effectivement celle qui dirige l'entreprise. Lorsque vous visitez une entreprise, il est très facile de savoir si cette personne la dirige. L'une des choses que fera la certification, c'est de s'éloigner des entreprises détenues par un nom.

Je ne pense pas que cela vous posera un problème au départ, mais dès que vous commencerez à acheter d'entreprises diversifiées plus petites, alors vous le constaterez peut-être et vous devrez vous assurer que ces entreprises font l'objet d'une vérification.

**M. Erin Weir:** D'accord.

Madame Anderson, vous avez parlé de l'ajout de quelques points dans le cas d'une entreprise détenue par des femmes dans les marchés publics fédéraux.

Est-ce que vous avez proposé ce genre de système, ou est-ce que vous recherchez peut-être un marché réservé pour des entreprises détenues par des femmes, comme c'est le cas, je crois, aux États-Unis? Je me demande si vous pourriez nous dire quelques mots au sujet de ces options, des avantages et des inconvénients de chacune.

**Mme Mary Anderson:** Je vais demander à Stephanie de vous répondre.

**M. Erin Weir:** Parfait.

**Mme Stephanie Fontaine (vice-présidente, Women Business Enterprises Canada Council):** Nous en avons discuté. Pour ce qui est d'accorder des points, il s'agit d'encourager, comme Mary l'a dit plus tôt, les fournisseurs et les sociétés qui s'occupent des programmes de diversité des fournisseurs. Quant aux marchés réservés, je suis d'accord avec ce que Paula a dit plus tôt: nous devons d'abord voir comment nous nous en tirons, afin de pouvoir fixer des objectifs réalistes.

Cependant, nous aimerions vous présenter une autre vision des marchés réservés: au lieu de recourir à un pourcentage, on pourrait

utiliser des catégories ou des domaines qui seraient plus appropriés pour ce genre d'activités. C'est peut-être dans ces secteurs que les entreprises féminines fonctionnent déjà. Nous savons que bon nombre de femmes — 62 % d'entre elles, je crois — exploitent des entreprises liées au service ou au commerce de détail, alors c'est peut-être un domaine qu'il faudrait examiner. On pourrait utiliser une catégorie ou un domaine plutôt qu'un pourcentage.

Il s'agit simplement d'envisager une approche plus novatrice.

**M. Erin Weir:** D'accord.

Si on utilisait un modèle du genre, croyez-vous qu'il y aurait un grand nombre de soumissionnaires concurrents dans la catégorie des marchés réservés? Y a-t-il un risque de choisir un secteur dans lequel une entreprise donnée a déjà le contrat et de le réserver par la suite, renforçant ainsi un fournisseur existant à l'exclusion des autres?

Je crois que l'une des préoccupations que vous avez exprimées...

**Mme Stephanie Fontaine:** C'était l'une d'entre elles, en effet.

**M. Erin Weir:** ... auparavant quant aux marchés publics, c'est que le gouvernement fédéral se sent parfois à l'aise avec un fournisseur existant et qu'il continue de l'utiliser sans donner la chance aux autres.

**Mme Stephanie Fontaine:** Oui, en effet.

Toutefois, je crois qu'il s'agit de faire de la sensibilisation, de lever les obstacles et de trouver d'autres fournisseurs. Comme vous l'avez dit, ce ne sont peut-être pas ceux qu'on utilise déjà. Il s'agit des femmes dont nous avons parlé ou d'autres qui ont quelque chose à offrir, mais qui ont choisi de ne pas répondre à un appel d'offres parce que c'est trop compliqué.

Lorsque nous aurons réglé certains de ces problèmes, je crois que d'autres fournisseurs se manifesteront et que de nouvelles possibilités se présenteront, mais vous avez raison.

• (1140)

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Ratansi, vous avez sept minutes.

**Mme Yasmin Ratansi (Don Valley-Est, Lib.):** Merci beaucoup.

Veillez m'avertir lorsqu'il me restera deux minutes, car je partagerai mon temps avec Mme Ludwig.

Merci à tous d'être ici. Il est très intéressant d'entendre parler des entreprises féminines et de ce que vous faites pour les aider. Lorsque j'étais au Bangladesh, on soulignait que la participation des femmes, ou leur autonomisation, dans le milieu des entreprises, contribuerait 3 % du PIB. Merci de nous avoir cité ce chiffre dans le contexte de Terre-Neuve.

Les femmes sont aux prises avec de nombreux défis. Ayant géré ma propre PME et travaillé avec des propriétaires d'entreprises, je sais que le processus contractuel du gouvernement est très compliqué.

Je me demande si vos membres, étant donné que vous intervenez en leur faveur, ont songé à utiliser le BPME, le Bureau des petites et moyennes entreprises.

Je vais vous poser deux questions et vous pourrez peut-être y répondre de cette façon. Il existe aussi le Fonds pour l'innovation. Est-ce que vos membres ont recours à ce fonds pour innover davantage?

Du point de vue de Terre-Neuve, vous avez parlé de micro-entreprises et j'imagine que la Banque Royale était autrefois très favorable à celles-ci. Que faites-vous pour créer des synergies entre ces micro-entreprises afin qu'elles puissent répondre à des appels d'offres?

Ma dernière question: aimeriez-vous avoir un système comme celui des Américains, qui réserve 5 % des marchés publics aux entreprises féminines?

**Mme Paula Sheppard:** Tout d'abord, il faut être prudent pour ce qui est de réserver 5 % des marchés publics. J'aimerais qu'on en réserve 5 %, mais nous devons avoir une idée des fournisseurs disponibles. L'un des problèmes que nous avons eus à Terre-Neuve-et-Labrador, c'est que nous ne voulions pas réserver un certain pourcentage des marchés aux entreprises féminines sans savoir si elles existaient et si elles pouvaient agir à titre de fournisseur.

Quelle est la capacité des fournisseurs par rapport aux marchés qui sont passés? Il s'agit d'une information très importante. Existe-t-il une correspondance? Si seulement 1 % des entreprises peuvent répondre à des appels d'offres et que 5 % des marchés sont réservés, le projet risque d'échouer. En fait, il s'agit d'établir les faits et de s'assurer qu'il existe une correspondance.

Pour répondre à l'autre partie de votre question sur le Fonds d'innovation et le BPME, oui, nous l'utilisons. Nous trouvons que celui-ci est très utile en matière de sensibilisation. Nos propriétaires d'entreprise et le BPME pourraient jouer un rôle plus important et je crois que des mesures doivent être prises à cet égard. C'est-à-dire, nous coopérons très souvent et faisons appel au BPME; toutefois, ce qui manque dans ce contexte c'est la conscience qu'il existe des possibilités. Si nos membres croient que celles-ci existent, si nous éliminons certains obstacles dans le but de simplifier les rapports avec le gouvernement, nos membres seront alors plus susceptibles de répondre à des appels d'offres.

À cet égard, nos entreprises locales sont très petites — employant une à quatre personnes, je dirais. La plupart de nos membres ont également des revenus inférieurs à 200 000 \$. Or, l'approche que nous avons encouragée... Cela nous a pris beaucoup de temps; il s'agit d'un phénomène culturel. M. Whalen pourrait m'appuyer à cet égard, je crois. En général, les Terre-Neuviens cachent bien leur jeu, ils sont très discrets, parce qu'ils ne veulent pas qu'on sache ce qu'ils font ou ce qui se passe.

Nous le constatons dans plusieurs marchés. Au cours des dernières années, nous avons travaillé très fort pour sensibiliser ces gens à la possibilité que les petites entreprises employant une à quatre personnes ne puissent jamais participer seules à ce processus. Elles doivent s'associer à d'autres entreprises. Nous avons multiplié les efforts pour sensibiliser nos entrepreneurs aux bienfaits de consulter un avocat avant de conclure une entente de partenariat, pour les encourager à faire équipe lorsqu'ils répondent à un appel d'offres afin qu'ils réussissent dans ce domaine. Si nous ne les encourageons pas à collaborer, il se pourrait que ces contrats leur échappent parfois.

Pour ce qui est du Fonds d'innovation, nous en sommes conscients. Certains programmes gouvernementaux me déplaisent en raison de leur nature très sectorielle. Les femmes n'occupent pas les secteurs des technologies de l'innovation, de la technologie océanique ou de l'aquaculture. WBE Canada en a également parlé. La plupart des femmes travaillent dans le secteur des services et elles sont vraiment sous-représentées dans celui de l'innovation et de la technologie. Nous devons y travailler. Je pense que nous sommes à 10 ans de réaliser cet objectif.

Je vois que vous allez m'interrompre.

• (1145)

**Mme Yasmin Ratansi:** Il me reste deux minutes et je dois céder la parole à Mme Ludwig.

Je suis désolée. Vous pourrez répondre à cette question si Mme Ludwig y consent.

**Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.):** Merci.

Bonjour, mesdames. Cette conversation a été fascinante.

Madame Sheppard, vous nous avez parlé notamment des micro-entreprises et madame Anderson, vous avez fait état de contacts et de réseaux limités et de la sous-représentation; or, j'ai deux questions.

Premièrement, existe-t-il un atelier en ligne sur le processus d'approvisionnement, qui porte précisément sur les ressources, l'admissibilité, les réseaux, le mentorat et la formation des fournisseurs et sur les possibilités de partenariats?

Deuxièmement, étant donné qu'il s'agit de micro-entreprises, dont plusieurs emploient une et quatre personnes, quelle est la meilleure façon pour le gouvernement fédéral de promouvoir un tel atelier et de rejoindre les entrepreneurs qui ont des contacts et des réseaux limités? Dans certains cas, ces femmes travaillent dans leur sous-sol ou dans des endroits isolés et nous voulons les sortir de là et leur faire vivre plus d'expériences.

Merci.

**Mme Paula Sheppard:** Je répondrai très rapidement parce que je sais qu'il nous reste peu de temps.

Absolument, nous offrons des webinaires tout le temps et je sais qu'il en est de même pour Mary.

Le meilleur moyen de diffuser cette information est de communiquer avec des organismes comme le Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs, le NLOWE. Je suis membre d'un organisme appelé le Women's Enterprise Organizations of Canada, le WEOC. Il s'agit d'une association regroupant des organismes comme le NLOWE. Nous pouvons rejoindre plus de 100 000 femmes au Canada. Or, on n'a qu'à me faire parvenir cette information et je pourrai la leur acheminer. Je crois que Mary vous donnerait une réponse semblable.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

**Le président:** Malheureusement, votre temps est écoulé.

Toutefois, notre prochain intervenant est M. Shipley, pour une période de cinq minutes. Il voudra peut-être vous emboîter le pas.

Monsieur Shipley, vous avez cinq minutes.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci beaucoup à vous deux. J'ai fait le voyage entre l'Ontario et Terre-Neuve deux ou trois fois. C'est une magnifique région de notre pays. Je vous remercie d'être avec nous.

Toutes ces micro-entreprises et petites entreprises dont nous parlons se trouvent souvent dans des petites villes et des villages. Existe-t-il une différence de perception quant à l'octroi de contrats aux entreprises féminines et non féminines? Cette question s'adresse à vous deux.

**Mme Paula Sheppard:** Pouvez-vous expliquer ce que vous entendez par « perception » et à quel point celle-ci est importante?

**M. Bev Shipley:** Existe-t-il une perception que les entreprises féminines ne sont pas de taille, qu'elles ne disposent pas de ressources, de capacités ou d'expérience suffisantes? A-t-on l'impression que les femmes sont inférieures aux hommes quant à la gestion des entreprises? S'agit-il d'un obstacle ou d'une perception qu'on doit surmonter?

**Mme Paula Sheppard:** Certainement. Selon nous, la confiance est assurément un enjeu. Les statistiques confirment qu'un entrepreneur masculin échouera au moins trois fois, alors que les femmes abandonneront parfois leurs entreprises si elles échouent une fois.

Pour que les entreprises réussissent, elles doivent échouer au moins deux ou trois fois. C'est ce que signifient ces chiffres...

**M. Bev Shipley:** Pourquoi abandonnent-elles? Aidez-moi à comprendre. Désolé de vous interrompre, mais quelle en est la cause? Est-ce en raison de cette intimidation?

**Mme Paula Sheppard:** Oui. C'est une question de confiance. Il s'agit d'un manque de soutien, de réseaux restreints, encore une fois, et tout simplement de problèmes de confiance inhérents. Si l'entreprise d'une femme échoue, celle-ci blâme souvent ses caractéristiques personnelles : « Je ne suis pas faite pour être entrepreneure », « je devrais m'occuper de mes parents âgés » ou « ma connaissance des finances est inadéquate. » Les hommes, pour leur part, attribueront leur échec à « une erreur de parcours temporaire » ou à « une mauvaise présentation du produit qui devra être reformulée. » Ce préjugé culturel inhérent se manifeste.

À Terre-Neuve-et-Labrador, nous constatons qu'il existe un grand besoin de réseaux de soutien, surtout parce que plusieurs de nos entreprises se trouvent en milieu rural. Au NLOWE, nous avons neuf conseillers en affaires, mais sept d'entre eux se trouvent dans des régions rurales de Terre-Neuve-et-Labrador. La véritable clé de notre succès est que nos conseillers d'entreprises se déplacent pour rencontrer les entrepreneurs à leurs bureaux.

Nous créons aussi des réseaux. Nous formons des groupes d'encadrement par des pairs, nous offrons des possibilités de formation et nous organisons une conférence annuelle. C'est le soutien dont ces entreprises ont besoin. Pour ce qui est de l'ensemble des compétences de base, les propriétaires d'entreprises nous répètent souvent que leurs connaissances des affaires sont limitées. Or, je dirais que 90 % des propriétaires d'entreprise ne connaissent pas grand-chose aux affaires. Ils sont vraiment doués dans un seul domaine sur lequel ils s'appuient pour assurer le succès de leurs entreprises, mais ils avaient les moyens d'embaucher des gens. Voilà réellement la leçon que nous enseignons.

• (1150)

**M. Bev Shipley:** Merci beaucoup.

Mary, vous pouvez peut-être nous en dire davantage, mais je crois que les commerces en zones rurales font face à d'énormes défis dans notre vaste pays...

**Mme Paula Sheppard:** Assurément.

**M. Bev Shipley:** ... dans nos collectivités rurales pour veiller à ce que nous ayons les moyens de fournir ces ressources. Franchement, la formation et les encouragements sont des éléments importants.

**Mme Paula Sheppard:** Absolument.

**M. Bev Shipley:** Mary, juste pour conclure, j'aimerais aborder la question des marchés publics fédéraux.

**Le président:** Il vous reste une minute.

**M. Bev Shipley:** Puis-je passer à ce sujet? Pouvez-vous me nommer les principaux enjeux? Vous respectez les contrats municipaux et provinciaux. En fait, Mary, vous avez parlé d'un taux de réussite de 100 %, mais de zéro sur le plan de l'approvisionnement fédéral.

Quels obstacles devrait-on éliminer afin de permettre à vos entreprises de réussir auprès des gouvernements de palier inférieur?

**Mme Mary Anderson:** Certains de ces enjeux portent sur la création de moyens novateurs de s'attaquer à ce problème. Je soulignerais ce que fait la Ville de Toronto sur le plan de l'approvisionnement social. Ils sont allés de l'avant et ils l'ont mis sur pied. Ils l'ont essayé et ils travaillent en fonction de ce modèle.

L'une des questions que vous avez posées portait sur la formation et le besoin de veiller à ce que les gens aient confiance en eux. La ville a organisé une foire sur la diversité il y a environ une semaine, où ses acheteurs sont venus rencontrer divers fournisseurs, y compris des entreprises féminines. Ils l'ont fait pour créer la confiance que les entreprises sont compétentes sur le plan de l'approvisionnement et pour réfuter le concept d'inéligibilité.

Le gouvernement fédéral devrait faire la même chose et nous avons également collaboré avec celui-ci sur la formation en ligne. Une grande assimilation des connaissances a eu lieu lorsqu'ils ont abordé les questions liées aux nouvelles idées concernant l'approvisionnement en services et qu'ils ont réellement adapté cela à nos besoins. Or, je crois que des mises au point doivent être effectuées de part et d'autre dans le but d'assurer une meilleure collaboration.

**Le président:** Merci beaucoup.

M. Drouin sera notre dernier intervenant, pour une période de cinq minutes.

**M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je tiens à vous remercier tous d'être ici aujourd'hui, y compris les participants qui sont ici en direct de Terre-Neuve par vidéoconférence.

J'ai une brève question sur l'accréditation. La norme internationale prévoit essentiellement qu'une entreprise doit être détenue à 51 % par des femmes. Quel est votre avis à cet égard?

Évidemment, nous aimerions que cela devienne une exigence quant à certaines demandes de propositions du gouvernement. Pensez-vous qu'il serait possible d'évaluer le succès des marchés publics de cette façon?

**Mme Mary Anderson:** Je crois qu'il serait bien d'utiliser une norme cohérente. Cette norme existe déjà, alors pourquoi ne pas l'utiliser? Elle a déjà été définie.

**M. Francis Drouin:** D'accord. Les gens de Terre-Neuve ont-ils quelque chose à ajouter?

**Mme Paula Sheppard:** Non. Je suis d'accord. Vous savez, Mary et moi représentons des entreprises féminines, mais nous disons toujours cela parce que nous sommes les plus fortes et que nous agissons au nom des groupes les plus importants. Toutefois, nous ne représentons pas suffisamment les autres groupes, pour ainsi dire. Il s'agit d'un mécanisme que les autres groupes utiliseraient aussi et je crois qu'il est essentiel que ces commerces soient détenus par des femmes à hauteur de 51 %.

**M. Francis Drouin:** D'accord.

Évidemment, nous n'avons aucune idée du nombre de contrats que les entreprises féminines ont conclus avec le gouvernement fédéral. Disposez-vous de statistiques, ou est-ce que nous ne faisons aucun suivi à cet égard, selon vous?

**Mme Mary Anderson:** Non, mais je crois que nous y travaillons.

**M. Francis Drouin:** Oui.

**Mme Mary Anderson:** Le BPME a entrepris des activités de sensibilisation pour recueillir ces connaissances à l'aide des données disponibles et nous appuyons certainement les questionnaires de sensibilisation relatifs à la collectivité, mais nous n'avons pas les renseignements de fond dont disposent d'autres administrations. C'est malheureux, car il est vraiment difficile d'élaborer des politiques sans ces données.

**M. Francis Drouin:** Nous formulons des politiques à l'aveuglette, n'est-ce pas?

• (1155)

**Mme Mary Anderson:** Il nous faut composer avec les moyens que nous avons.

**M. Francis Drouin:** En effet.

**Mme Mary Anderson:** Nous serions mieux en mesure de le faire si nous disposions de plus d'information.

**M. Francis Drouin:** Entendu.

Vous avez souligné que la Ville de Toronto fait du bon travail sur le plan de la diversité de ses fournisseurs. Que fait-elle différemment par rapport au gouvernement fédéral? Le savez-vous? Êtes-vous au courant?

**Mme Mary Anderson:** Oui. Elle a seulement eu quelques mois pour se pratiquer, alors elle en est encore au début du parcours, et il s'agit d'un parcours. Je dirais que les sociétés sont probablement la meilleure option, compte tenu du milieu des affaires, et qu'elles partageront leurs connaissances.

La ville a travaillé sur les Jeux panaméricains, qui ont été un précurseur du programme qu'on y a élaboré. Une bonne partie de ce concept avait déjà été formulée et ce processus se poursuit toujours. Il faut d'abord s'assurer que les fournisseurs soient diversifiés, qu'ils reconnaissent les organismes d'accréditation et invitent divers fournisseurs à être membres de groupes soumissionnaires.

Il est intéressant et malheureux de noter que les entreprises féminines que nous représentons ne veulent pas toutes faire affaire avec les marchés publics. Par conséquent, les entreprises accréditées ne s'identifient pas toutes comme étant disponibles pour répondre à des appels d'offres du gouvernement.

Il existe une exigence secondaire. La ville demande aux soumissionnaires de lui fournir une base de données, que nous avons élaborée et mettons à jour sur une base mensuelle. Pour les contrats d'approvisionnement dont la valeur se situe entre 3 000 \$ et parfois 100 000 \$, tout dépendant du service municipal, le tiers doivent être des fournisseurs diversifiés.

**M. Francis Drouin:** D'accord, il s'agit d'un sur trois.

Vous avez parlé de renforcer la capacité des fournisseurs actuels et nouveaux. Comment vous y prendriez-vous? Qu'est-ce que vous conseillerez au gouvernement de faire pour renforcer la capacité des fournisseurs actuels? À nouveau, si la norme correspond à des entreprises gérées et contrôlées à raison de 51 % par les entrepreneures en place, songez-vous à faire en sorte que la participation des entreprises détenues par des femmes augmente ou que les femmes puissent être propriétaires de certaines entreprises?

**Mme Mary Anderson:** Je pense qu'il faut commencer par là où nous en sommes. Le volume de marchés de l'État est actuellement très important. Nous devons sensibiliser ceux qui font déjà affaire avec le gouvernement à cet objectif de diversifier leur chaîne d'approvisionnement. Nous devons leur permettre de savoir comment entamer le processus et le mettre en oeuvre, puis les récompenser de le faire en bonifiant leurs points dans leur dossier d'acquisition.

L'autre côté de la médaille, c'est la diversité des fournisseurs. Nous devons en favoriser le perfectionnement et l'embauche. Les fournisseurs déjà qualifiés utilisent les ressources disponibles à l'échelle du Canada, comme le fabuleux réseau de Paula, et ces autres organisations qui soutiennent les femmes d'affaires.

Nous focalisons sur une chose, sur une transaction. Nous avons appris, avec le temps, à connaître ces entreprises qui achètent. Elles partagent cette connaissance pour faciliter l'accès et mieux percevoir ce qu'il faut faire dans vos transactions mutuelles.

Il y a beaucoup d'information qui circule, nous avons constaté que nos entreprises sont assez disposées à échanger et qu'il n'y a pas de concurrence. La Banque Royale, la Toronto Dominion, la Banque de Montréal et la Banque Canadienne Impériale de Commerce ne cachent rien à ce chapitre.

**Le président:** Merci beaucoup pour vos observations. À tous nos témoins, Mme Sheppard, Mme Anderson et Mme Fontaine, merci beaucoup. La discussion a été extrêmement instructive et utile.

Si vous avez d'autres renseignements qui, à votre avis, seraient utiles au Comité dans la poursuite de son étude, je vous prierais de nous les acheminer par l'entremise de notre greffier afin que nous puissions tenir compte de vos recommandations et de vos suggestions dans la rédaction de la version finale de notre rapport. Nous vous remercions de vos exposés aujourd'hui. Vous avez été des témoins formidables.

Chers collègues, nous allons suspendre notre séance quelques minutes, le temps que les prochains témoins s'approchent de la table. Merci.

• (1155)

(Pause)

• (1200)

**Le président:** Chers collègues, je vous invite tous, de même que nos témoins, à vous approcher de la table; nous pourrions ainsi essayer de reprendre les travaux le plus rapidement possible.

Chers collègues, nous poursuivons notre réunion avec notre nouveau groupe de témoins. Nous avons parmi nous Mme Sue Abu-Hakima. Nous accueillons aussi M. David Long et M. Scott MacGregor représentant Sage-Tea Incorporated et enfin, M. Lem de Spartan Bioscience Incorporated.

Merci à tous d'être ici. Je suis persuadé que vous avez pu voir comment ce comité fonctionne. Chacun de vous présentera d'abord sa déclaration préliminaire et j'espère que vous pourrez vous en tenir à au plus 10 minutes afin que nous ayons suffisamment de temps pour répondre à plusieurs questions des membres de notre groupe.

Après cette brève introduction, je cède la parole à Mme Abu-Hakima.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima (cofondatrice et directrice générale, Amika Mobile Corporation):** Merci beaucoup.

Bonjour. Je me suis préparée; je serai donc brève et j'irai droit au but.

En passant, c'est la deuxième fois que je témoigne — non pas devant ce comité en particulier, mais j'ai témoigné en 2011. Vous constaterez peut-être un peu de progrès en 2017.

Je m'appelle Sue Abu-Hamika. Je suis cofondatrice et présidente-directrice générale d'Amika Mobile Corporation. Notre entreprise, dans sa forme actuelle, a été fondée en 2007. C'est la deuxième entreprise que je démarre, c'est ma deuxième PME. La première était une entreprise d'intelligence artificielle, en fait une entreprise dérivée des laboratoires gouvernementaux de recherche et développement du Conseil national de recherches du Canada, créée en 1999 à titre d'entreprise de conformité et acquise avec ses 18 brevets par Entrust, une société de messagerie sécurité.

Voilà 17 ans que je suis entrepreneure et mes entreprises ont contribué à plus de 21 millions de dollars à l'économie locale. Ce chiffre s'appuie sur les investissements et les résultats des fusions et acquisitions, la vente de notre première unité d'activités de conformité, la première acquisition, et sur les revenus. Nous avons créé environ 250 emplois en haute technologie au fil des ans, ce qui, selon Investir Ottawa, peut se multiplier par quatre, car chacun de ces emplois en crée quatre autres dans le secteur des services. J'ai donc personnellement participé à la création d'environ 1 000 emplois, au total.

L'entreprise actuelle, c'est Amika Mobile. Elle s'autofinance au moyen de l'investissement providentiel et elle oeuvre dans le domaine des communications essentielles et urgentes pour la sûreté et la sécurité du public, y compris des intégrations qui misent sur la détection automatique des appareils mobiles dans les lieux publics. Si vous aviez mon produit en main aujourd'hui, je pourrais repérer vos appareils mobiles et vous amener en lieu sûr si, le ciel nous en préserve, tout se déchaîne, comme cela s'est passé au Parlement en 2014.

Amika Mobile a bénéficié d'un investissement providentiel de plus ou moins 3,5 millions de dollars, ce qui est peu compte tenu de notre production. L'équipe de cadres en place participe à titre d'investisseurs prudents et nous sommes donc très engagés envers la compagnie. Nous irions chercher un investissement de 5 millions de dollars si nous le pouvions, mais le marché du capital de risque dans ce pays brille toujours par son absence, spécialement pour les entreprises détenues par des femmes; nous l'avons donc accepté. Je m'y suis résignée il y a 17 ans et je sais comment me débrouiller.

Vous devez savoir que seulement 4 % de l'ensemble des entreprises et, malheureusement, seulement 0,1 % des entreprises qui appartiennent à des femmes obtiennent du capital de risque, ce qui est très triste et infime. D'après un rapport publié par Janice McDonald et Claire Beckton, huit femmes sur dix se voient refuser la demande de financement qu'elles ont faite auprès d'une banque, même si nous dirigeons quelque 46 % des PME de ce pays, ou près de 950 000, selon le rapport en question et les chiffres de Startup Canada.

Nous constatons que la BDC est plus active auprès des femmes en ce qui concerne les prêts, mais les modalités sont très rigoureuses et son fonds de placement pour les femmes est très petit comparativement à son budget de 8 milliards de dollars qui cible habituellement les entreprises dirigées par des hommes. Nous en reparlerons un autre jour.

Parlons approvisionnement.

Cette année, nous avons été certifiés en tant qu'entreprise internationale appartenant à des femmes. J'ai remarqué que vous avez entendu plus tôt des témoins sur la version canadienne de ce que nous avons fait. Nous avons obtenu une certification internationale. Nous aurons ainsi accès à beaucoup plus de grandes entreprises, car elles ont toutes des marchés réservés de 20 à 30 % à des femmes, ce qui est énorme. Walmart, en particulier — j'ai assisté à un événement la semaine dernière à Toronto — a annoncé des achats de 20 milliards de dollars auprès d'entreprises féminines en 2018. C'est fantastique pour nous. Nous sommes déjà très enthousiastes et nous discutons avec les responsables de l'acquisition de nos produits.

Nous canalisons des devis de plusieurs millions de dollars, alors ne vous apitoyez pas sur notre sort si nous ne pouvons pas obtenir de capital de risque. Nous nous débrouillons avec les recettes, bien des débouchés étant offerts par le gouvernement américain, qui réserve aussi 20 % des marchés. Nous avons plus de 150 clients internationaux actifs dans le collimateur de notre entreprise, mais je ne vais pas parler de cela.

Nous avons également remporté de nombreux prix et nous avons une douzaine de brevets à notre nom. Cette année, nous avons été sélectionnés pour une troisième année de suite comme la meilleure solution de communication d'urgence par l'U.S. Govies et la FEMA nous a également choisis pour un prix de premier plan. Comme je l'ai mentionné, nous avons une technologie innovatrice et unique. On peut faire de la détection automatique dans les aéroports. Aujourd'hui, nos produits sont utilisés dans les stades américains et nous sommes en plein essor.

Pour ce qui est des programmes gouvernementaux dont nous avons tiré profit — et je suis persuadée que c'est le genre d'information qui attise votre curiosité, nous avons certainement profité de programmes gouvernementaux comme la RS-DE, PRECARN, le PARI, le PICC et la FRDICI.

J'ai été entrepreneure pendant 17 ans dans le domaine de la technologie, au Canada, en tant que femme, et comme je n'ai pas accès à du capital de risque, je me suis très bien débrouillée pour trouver d'autres programmes pour les deux jeunes entreprises que j'ai démarrées dans le domaine de la technologie.

● (1205)

Je dois dire que le PARI a été une aubaine pendant un certain temps, mais à un moment donné, les responsables se sont ralliés à la BDC et ont cessé de financer les femmes, ce qui est ridicule. Ils ont fait l'objet d'un examen et maintenant ils ont un nouveau président. J'aimerais lui rendre hommage. Je suis heureuse d'annoncer qu'il appuie les femmes et qu'il essaie d'éliminer les préjugés sexistes aux CNRC, donc chapeau à lui.

Le programme RS-DE a aussi été une aubaine pour nous, parce que nous sommes très novateurs. Nous avons également établi des partenariats avec des universités et des collèges, que nous avons appuyés grâce à la recherche concertée financée par les centres d'excellence de l'Ontario, PRECARN et le CRSNG, afin d'aider à former les étudiants et à rendre la recherche professionnelle plus pertinente.

La FRDICI est un autre programme qui a été un programme de subventions plus difficile en raison des processus qui semblent pénaliser les PME aux plans de la charge de travail et de l'administration, mais il nous a permis de travailler avec un bon partenaire en Israël et de financer un projet.

Je suis aussi active dans les services communautaires. J'ai été vice-présidente du conseil d'administration des centres d'excellence de l'Ontario et j'ai aussi été conseillère auprès du comité consultatif du secteur privé du CRSNG en ce qui concerne les centres d'excellence nationaux. Je comprends la recherche. Je comprends qu'on essaie de faire des regroupements. Je comprends qu'on essaie de renforcer la capacité d'innovation au Canada. La raison pour laquelle je fais cela, c'est que j'essaie d'encourager plus d'hommes et de femmes à s'intéresser à la concentration STIM, en particulier les jeunes. Soit dit en passant, mes deux enfants sont tous deux des diplômés en STIM, et j'en suis très fière.

En ce qui concerne les marchés publics, nous avons répondu à au moins 50 demandes de propositions du gouvernement du Canada au cours des 17 dernières années. C'est beaucoup de demandes de propositions, et cela demande beaucoup d'efforts. Nous n'avons pas remporté un seul marché. C'est ridicule, mais c'est vrai. Même dans notre première entreprise, qui était une société d'analyse de contenu basée sur la conformité, nos produits ont toujours été sélectionnés comme les meilleurs produits techniques innovants dans un appel d'offres, mais nous n'avons pas encore remporté les contrats; ils ne nous ont jamais été adjugés.

Vous n'allez pas nécessairement m'aimer parce que je vous le répète, et je suis sûre que tout le monde le dit : la raison, je dois vous le dire, c'est que je suis une PME, et personne ne se fait virer pour avoir acheté IBM, Bell ou CGI.

• (1210)

**M. Kelly McCauley:** Ou PeopleSoft.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** ... ou PeopleSoft, ou l'une de ces grandes entreprises, malgré le fait que leurs déploiements ne fonctionnent pas. Entrust était une société de messagerie sécurisée qui utilisait notre analyse de contenu pour voir ce qu'il y avait dans un courriel avant de décider de le chiffrer et de l'envoyer. Soit dit en passant, vous l'utilisez au sein du gouvernement du Canada, et ce, depuis un certain nombre d'années. Une fois qu'Entrust a acheté notre entreprise de conformité — nous vendions un serveur de conformité qui traitait des courriels et du contenu sensible dans les courriels — elle a essentiellement changé d'avis et le gouvernement du Canada a acheté notre produit. Rappelez-vous, AmikaNow! est ma première entreprise, une entreprise dérivée du CNRC qui a oeuvré dans l'intelligence artificielle et l'analyse de contenu. Je ne pouvais vendre au gouvernement, comme tous les autres entrepreneurs de logiciels l'ont fait; j'ai fini par devoir me retirer. J'ai bâti l'entreprise et j'ai dû m'en retirer. Puis Entrust s'est retournée et a vendu une licence de site au gouvernement du Canada, 250 000 utilisateurs, pour environ 5 millions de dollars. Maintenant, je dois vous dire que vous en profitez encore aujourd'hui, et qu'elle aussi. En tant que PME, j'y suis allée avec les menottes dorées, j'ai fait mes trois ans de prison, et j'ai démarré une nouvelle entreprise. Nous n'en profitons certainement pas aujourd'hui, et c'est beaucoup plus tard, environ 13 ou 14 ans maintenant. Cela illustre très bien que notre technologie est certainement assez bonne pour entrer au gouvernement, mais qu'on n'y croit pas.

Heureusement, en 2010, nous avons enfin trouvé un nouveau programme appelé le programme du BPME, le Bureau des petites et moyennes entreprises, qui fait partie de TPSGC. Nous y sommes

allés, et nous étions très enthousiastes. Merci beaucoup de l'avoir mis sur pied. Nous nous sommes inscrits à la formation qui y est offerte.

Ensuite, par l'intermédiaire du BPME, je crois, la création du Programme canadien pour la commercialisation des innovations, qui a été le précurseur du Programme d'innovation Construire au Canada, le PICC, a été annoncée. À mon avis — et je suis entrepreneure depuis 17 ans —, c'est une idée fantastique. C'est la prochaine étape naturelle dans l'expérimentation d'une technologie innovatrice auprès des ministères fédéraux, surtout pour une entité comme la nôtre, qui a fait appel au PARI et à la RS-DE. Nous avons profité des autres programmes que vous offrez pour innover et faire des choses à la fine pointe de la technologie, et nous pouvons maintenant en faire profiter le gouvernement.

En période d'essai dans les ministères, nous étions associés au Centre de recherche sur les communications de Shirley's Bay dans le cadre du PICC et il y a eu la première situation d'urgence mettant en cause des matières dangereuses. N'est-ce pas une bonne façon de vérifier si un système de communication d'urgence et de sécurité fonctionne? Évidemment, ils ont fini les tests. Nous avons fait nos preuves. Ils ont acheté les produits et ils nous paient maintenant depuis 2011, alors ils sont clients.

Le deuxième exemple... il nous a aidés à comprendre comment les choses fonctionnent.

Accordez-moi seulement 30 secondes. Je n'entrerai pas dans les détails.

Nous avons de nouveau tenté notre chance dans les appels d'offres. Encore une fois, nous n'avons pas réussi, alors nous avons innové à nouveau. Nous avons présenté une nouvelle demande dans le cadre du PICC et, cette fois-ci, nous avons réussi avec un peu plus de travail. Nous avons choisi un ministère complètement différent, l'ASFC. Je suis heureuse d'annoncer que l'ASFC est notre client depuis 2014 à cause du PICC, et non à cause des réponses que nous avons données aux demandes de propositions. Encore une fois, nous avons intégré la détection des coups de feu, qui est à l'avant-garde. La GRC, notamment, voulait le produit, mais personne n'a voulu l'acheter. Nous avons présenté une demande au PICC, nous avons innové encore une fois et maintenant la GRC le met à l'essai dans le cadre du PICC.

Le fond du problème, à mon avis... Je sais que le PICC est doté d'un budget de 40 millions de dollars. Je pense honnêtement qu'il faudrait le relever à 250 millions de dollars, ce qui se rapproche beaucoup de celui du PARI. J'ai déjà dit que nous continuons à faire bénéficier les banques, mais ce n'est pas ce que nous devrions faire.

Je vais m'arrêter là.

• (1215)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre M. Long, de SageTea Incorporated.

Pourriez-vous y aller avec votre déclaration préliminaire, s'il vous plaît?

[Français]

**M. David Long (directeur général, SageTea Software):** Bonjour. Je vous remercie de nous avoir invités.

[Traduction]

Bonjour.

Je m'appelle David Long. Je suis le directeur général de SageTea Software, une entreprise de logiciels établie à Ottawa. Nous avons pour mission d'être une norme mondiale pour le développement de logiciels. Nous avons remporté deux prix du Programme d'innovation Construire au Canada. À ce jour, nos ventes au gouvernement se chiffrent à environ 1,25 million de dollars. Quand on pense que l'entreprise a vu le jour il y a un peu plus de cinq ans et que tout a commencé dans le sous-sol de ma conjointe, je pense que pour la plupart d'entre vous, il s'agit de tout un exploit.

À ce sujet, ma conjointe m'a signalé que je ne mentionne jamais son nom dans mes déclarations publiques. Alors, merci, Tandy Yull. On n'y serait pas arrivés sans toi.

**Des députés:** Oh, oh!

**M. Kelly McCauley:** Et c'est à huis clos.

**Des députés:** Oh, oh!

**M. David Long:** Le but du Programme d'innovation Construire au Canada est d'aider les entreprises canadiennes à faire passer leurs produits et services de pointe du laboratoire au marché en permettant à l'entreprise de réaliser la première grande vente de référence. C'est ce qu'affirme le site Web d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada.

Entre 2011 et 2013, 27 % des dépenses totales au titre de la recherche-développement, soit 13,0 milliards de dollars, étaient attribuables aux petites entreprises... Étant donné l'insuffisance d'antécédents en matière de crédit et de bien à offrir en garantie pour obtenir un prêt, plus de 80 % des propriétaires d'entreprises en démarrage ont utilisé des fonds personnels pour financer leur nouvelle entreprise.

Je sais qu'il faut établir des contrôles et vérifications pour veiller à ce que l'argent du gouvernement soit dépensé judicieusement. En tant que petit entrepreneur qui veut faire affaire avec le gouvernement, j'apprécierais tout ce qui peut accélérer le processus.

Partout au Canada, le risque que courent les entrepreneurs est assumé, à mon avis, en grande partie par les Canadiens et leurs familles. Le risque freine l'innovation, un thème clé sur lequel je ferai plusieurs remarques et recommandations.

Le gouvernement devrait récompenser ceux qui prennent des risques dans ses rangs. Le PICC peut couvrir le risque financier en finançant l'innovation. Le ministère qui teste les produits prend également des risques en fournissant les ressources humaines et physiques pendant la mise à l'essai. Ces personnes ont également des emplois à temps plein et accepter de participer à ces tests implique une charge de travail supplémentaire. Pour qu'un programme comme le Programme d'innovation Construire au Canada soit vraiment efficace, il faut trouver un moyen de reconnaître et de récompenser les efforts des ministères qui font l'essai et de leurs employés.

Notre premier prix au terme du PICC nous a été décerné pour Text-to-Software, notre plateforme de développement logiciel. Pour obtenir ce prix, nous avons essayé et échoué une première fois. Cette leçon a été coûteuse et nous en avons conclu qu'il fallait faire appel à de l'expertise de l'extérieur pour rédiger notre première proposition. J'estime que nous avons investi environ 50 000 \$ pour préparer notre proposition et remporter. Pour une petite entreprise, il ne s'agit pas d'une somme négligeable et nous avons pris un risque appréciable dès le départ avec l'espoir limité de l'emporter.

Même si les récents changements ont permis d'améliorer le processus, encore aujourd'hui, il peut s'écouler plus d'un an entre le début du processus de demande et l'attribution du contrat. Les petites entreprises peuvent facilement se lancer en affaires et fermer leurs portes si elles ne parviennent pas à garantir des objectifs de vente après avoir investi pour profiter de ces possibilités.

C'est un exemple du risque et de la façon dont il intervient pour déterminer si une entreprise peut même survivre au processus d'achat du PICC.

Heureusement, la deuxième fois, nous avons décroché un contrat aux termes du PICC.

Je recommanderais d'adopter comme politique pangouvernementale que tous les membres du gouvernement, du directeur au gestionnaire en passant par l'employé, soient tenus d'accueillir l'innovateur qui se présente avec un nouveau produit ou service ou une nouvelle solution de toutes les façons possibles. De plus, après un test réussi aux termes du PICC, une transition automatique vers un incubateur gouvernemental interne, spécialement pour les bons produits, serait un moyen efficace d'accélérer l'innovation. À l'heure actuelle, les lauréats du PICC sont toujours tenus de dénicher leur prochain client. Il serait possible d'éliminer totalement ce problème en jumelant automatiquement les entreprises du PICC à la demande.

Beaucoup de gens brillants au gouvernement nous ont aidés en cours de route.

L'un d'eux est Bruce Covington, un ardent défenseur de nos produits novateurs et notre premier client à Services publics et Approvisionnement Canada, SPAC. Lui et les membres de son équipe ont fait preuve d'une grande collaboration et proactivité tout au long de notre première expérience avec le PICC.

Je recommande donc que les lauréats du PICC puissent évaluer et recommander les ministères aux fins de la mise à l'essai de leurs produits sur une liste officielle. Si le gouvernement adoptait alors une politique pour reconnaître et récompenser les meilleurs ministères d'essai novateurs, il est probable que le rythme de l'innovation au sein du gouvernement s'accélérait.

Text-to-Software crée automatiquement un logiciel personnalisé à partir du texte. À notre première tentative aux termes du PICC avec M. Covington et son équipe de SPAC, nous avons pu créer un système de classification des données personnalisé pour 22,5 % du budget interne de SPAC. Nous avons fait la preuve que la réalisation sans code fonctionne en achevant le projet dans les délais impartis malgré un retard de trois mois.

Il est juste de dire que nous étions tous d'accord que le résultat de ce test du PICC aurait pu aller plus loin. Nous avons tiré des leçons de cette expérience et nous avons travaillé avec notre partenaire, Meyers Norris Penny, pour tirer parti de tous les résultats du PICC que nous avons obtenus en offrant de nouveaux services nuagiques conçus pour le gouvernement. Ceux-ci sont maintenant offerts aux ministères en vertu de l'Arrangement en matière d'approvisionnement portant sur l'achat de licences de logiciels. Nous pouvons remercier le PICC d'avoir doté les gestionnaires de niveau C soucieux d'efficacité de notre nouvelle solution sans code.

•(1220)

D'autre part, c'est M. Bruce Covington, de Services publics et Approvisionnement Canada, qui a été le premier à nous recommander de travailler avec un partenaire de plus grande taille. C'est ce qui a donné naissance aux relations que nous avons aujourd'hui avec MNP, notre principal partenaire du secteur privé, qui est aussi la plus grande société canadienne d'experts-conseils en comptabilité, fiscalité et affaires. Avec MNP comme demandeur principal représentant SageTea, nous avons même pu obtenir, le mois dernier, un Arrangement en matière d'approvisionnement portant sur l'achat de licences de logiciels ou AAALL pour l'ensemble de nos produits mis à l'essai dans le cadre du PICC. Souvent, une petite entreprise a besoin d'un partenaire de plus grande envergure pour faire affaire avec le gouvernement. Par conséquent, je recommande que le gouvernement incite plus souvent les entreprises privées, grandes et petites, à travailler ensemble de façon complémentaire.

Nous nous sommes prévalus du programme de ventes additionnelles du PICC pour tester le logiciel Text-to-Software au ministère des Pêches et des Océans. Nous nous sommes servis de ce logiciel pour construire deux applications logicielles sur mesure en seulement cinq semaines. Elles sont maintenant disponibles au ministère des Pêches et des Océans ainsi que dans l'ensemble du gouvernement par l'entremise de l'AAALL.

Aujourd'hui, nous commençons tout juste les essais pour notre deuxième innovation dans le cadre du PICC, SageTea Link, au ministère de l'Emploi et du Développement social. SageTea Link est un outil ETL. Pour la plupart des gens dans cette salle, cela veut simplement dire qu'avec SageTea Link, vous pouvez relier et transférer automatiquement les données importantes qui se trouvent dans des systèmes non compatibles qui coûtent cher à maintenir vers des nouveaux systèmes compatibles. Cela pose un énorme problème au gouvernement.

Un élément très important de nos innovations actuelles est l'intelligence artificielle. SageTea s'est associée à Lemay Solutions, une entreprise d'IA d'Ottawa qui participe avec MNP, en tant que sous-traitant, à l'essai en cours dans le cadre du PICC. Nous sommes donc maintenant en train d'inclure également un nouveau module d'intelligence artificielle dans SageTea Link. Ce nouveau produit, SageTea Link Deep Learning, met une intelligence artificielle facile à utiliser à la disposition de nos clients. MNP effectue une vérification de sécurité de notre logiciel pour s'assurer qu'il satisfait aux exigences de sécurité TI du gouvernement.

Nous avons eu des rapports extrêmement positifs avec le programme PICC et le Bureau des petites et moyennes entreprises. Le programme d'innovation Construire au Canada est un programme formidable. Il a joué un rôle d'une importance incalculable pour permettre à SageTea Software de devenir un chef de file mondial du développement de logiciels.

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

La dernière déclaration sera celle de M. Lem.

**M. Paul Lem (directeur général, Spartan Bioscience Inc.):** Bonjour à tous. Je m'appelle Paul. Je suis le directeur général et fondateur de Spartan Bioscience Incorporated. Je suis médecin de formation. Je me suis spécialisé dans les maladies infectieuses et la microbiologie.

Mon entreprise, Spartan Bioscience, s'est donnée pour mission d'offrir à tous la capacité de faire des analyses d'ADN. Qu'est-ce que j'entends par là? À titre de comparaison, vous avez vu les ordinateurs

centraux céder la place aux ordinateurs personnels, puis aux téléphones intelligents que tout le monde a dans sa poche. Un téléphone intelligent vous donne instantanément accès à de l'information sur tout ce qui vous intéresse, des applications, le téléphone, etc.

Pour le moment, partout dans le monde, la norme est d'utiliser des analyseurs d'ADN centraux, si bien que tous les échantillons provenant de toutes sortes d'applications sont envoyés à un laboratoire central. Cela peut être dans un hôpital ou un grand laboratoire. Ensuite, vous attendez des jours, des semaines ou des mois pour obtenir vos résultats.

Nous avons commercialisé l'analyseur d'ADN le plus petit au monde. Sa taille est à peu près celle d'une tasse à café. Il nous a fallu 12 années de R-D. Au cours des 12 dernières années, nous avons été en concurrence avec plus de 200 entreprises du monde entier. Depuis le projet du génome humain, chaque grande multinationale a investi des centaines de millions de dollars pour essayer de mettre au point ce dispositif. Je parle de GE, 3M, toutes ces multinationales. Notre investisseur stratégique est Canon. Le plus grand fabricant de caméras et photocopieuses a dépensé plus de 200 millions de dollars et employé 200 personnes pendant 13 ans pour tenter de le faire, mais sans succès. Voilà pourquoi il a investi dans notre entreprise.

Nous avons atteint notre but il y a environ deux ans. Maintenant que vous avez...

•(1225)

**M. Kelly McCauley:** Faites-le passer.

**M. Paul Lem:** Allez-y.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** J'allais demander: « Maintenant, qu'allez-vous en faire? »

**M. Paul Lem:** Exactement. À l'heure actuelle, nous fabriquons ces dispositifs à la main, à Ottawa, pour 2 000 \$. Nous sommes sur le point de passer à la fabrication de masse, ce qui réduira probablement le coût à moins de 1 000 \$, à environ 500 \$. Encore une fois, à l'époque des ordinateurs centraux et des ordinateurs personnels, je me souviens d'avoir dépensé 5 000 \$ pour acheter un ordinateur, mais maintenant, vous pouvez, bien sûr, avoir un téléphone intelligent qui coûte 100 \$ ou 200 \$. La question est de savoir ce que vous pouvez faire avec ces dispositifs?

Il y a un an et demi, il y avait une entreprise appelée Brookfield. Vous en avez peut-être entendu parler; c'est un des gestionnaires de biens les plus importants au monde. Brookfield gère des milliers d'édifices gouvernementaux. Elle nous a dit: « Vous avez fabriqué ce dispositif incroyable et nous avons l'application parfaite pour vous: c'est la détection de la *Legionella* dans chaque édifice gouvernemental. » Je me suis dit: « Très bien. Je me souviens d'avoir soigné des patients qui avaient la maladie du légionnaire. » Il s'agit d'une grave pneumonie que vous pouvez contracter en respirant de la vapeur d'eau contaminée par la bactérie *Legionella*. J'ai donc répondu: « Je me souviens de cette maladie, mais pourquoi vous adressez-vous à nous? ». Brookfield nous a alors dit que la principale source d'infection était les tours de refroidissement. Cela fait partie du système de climatisation de chaque immeuble à bureaux. Elle a ajouté que le gouvernement fédéral avait adopté... cela touche probablement cet immeuble.

**M. Kelly McCauley:** En effet.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Paul Lem:** Cela pourrait être un des immeubles où nous allons faire les analyses. C'est vraiment spécial.



**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Pouvez-vous faire l'analyse?

**M. Paul Lem:** Je pourrais le faire, mais je n'ai pas apporté de cartouches.

Brookfield nous a dit que des règlements gouvernementaux s'appliquant à tous les immeubles fédéraux exigent qu'ils soient testés tous les 30 jours au moyen d'une culture bactérienne — vous savez, des boîtes de Pétrie comme au cours de biologie, au secondaire. Brookfield a précisé qu'à sa connaissance, les tests à l'aide des boîtes de Pétrie prenaient deux semaines et n'étaient pas très précis. Elle voulait pouvoir procéder sur place à une analyse d'ADN au lieu d'envoyer les échantillons à un laboratoire et c'est donc ce que nous avons fait pour elle.

Brookfield nous a ensuite envoyé à Services publics et Approvisionnement Canada — qui établit la norme — et le ministère nous a dit: « C'est exactement ce que nous attendions depuis des années. Nous avons toujours su que les analyses à partir d'une culture microbienne ne valaient rien. Voici enfin la technologie que nous voulons. » On nous a dit ensuite qu'il y avait un programme appelé le PICC qui serait parfait pour financer l'étude scientifique définitive démontrant combien l'analyse d'ADN était efficace par rapport à la culture microbienne.

SPAC nous a dit qu'il voulait financer cette étude depuis des années, mais qu'il n'avait pas de budget pour cela et que le PICC allait donc lui permettre de le faire. Un financement de 500 000 \$ a donc permis de tester, sur une période de 12 semaines, 51 tours de refroidissement à Ottawa, Toronto et Montréal. Les résultats seront publiés dans quelques semaines et je peux vous dire qu'ils sont explosifs. Ils sortiront bientôt, mais je ne peux pas vous les communiquer.

Dorénavant, les analyses d'ADN vont devenir la norme pour tester chaque édifice à bureaux, hôpital, école, centre commercial, chaque immeuble équipé d'un système de climatisation central. Les possibilités d'exportation se chiffrent à plusieurs milliards de dollars et elles s'appuieront sur des normes, car les gens ne veulent pas mourir, surtout les employés du secteur privé. Ils se soucient de la qualité des immeubles dans lesquels ils travaillent.

Services publics et Approvisionnement, par exemple, nous a demandé de l'aider à mettre la norme à jour. Elle s'appliquera à tous les immeubles gouvernementaux. Cette norme sera sans doute émise en janvier ou février. Nous sommes maintenant en discussion avec le Conseil canadien des normes ainsi que les gestionnaires de l'immobilier commercial. Ces normes vont probablement être mises en place dans le monde entier.

Le PICC a été un énorme succès pour nous. S'il n'existait pas, nous n'aurions pas eu ce débouché de plusieurs milliards de dollars dont nous serons probablement le chef de file mondial. Cela va être incroyable.

Nous nous intéressons maintenant à l'étape qui suivra celle du PICC. Nous allons probablement recourir aux services d'un cabinet de consultants en relations gouvernementales qui va nous aider sur le plan de l'approvisionnement, car pour s'y retrouver dans tous les acronymes et les services à qui nous adresser, comme le Conseil du Trésor... Nous entendons parler de tout cela pour la première fois.

C'est notre première recommandation. Après être passé par le PICC, comment les entreprises peuvent-elles obtenir de l'aide pour accéder au programme d'approvisionnement de chaque province et municipalité, au Canada, dans le reste du monde, à New York et partout?

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons entamer notre tour de questions de sept minutes, en commençant par M. Peterson.

**M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être des nôtres cet après-midi. Tous les exposés ont été très intéressants. Une chose semble faire l'unanimité. Le PICC est, de toute évidence, un bon programme.

Je voudrais revenir sur des idées similaires que j'ai relevées dans certains exposés. Sue, vous avez mentionné, je pense, que personne n'est congédié pour avoir choisi IBM suite à un appel de propositions. David, vous avez mentionné que nous ne récompensons pas suffisamment les preneurs de risques dans les ministères; je pense que vous avez évoqué le même concept.

Le PICC fait-il exception à la règle, selon vous, et est-ce peut-être la raison de son succès?

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Voulez-vous dire pour apporter des innovations au sein du gouvernement?

**M. Kyle Peterson:** Oui.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** C'est certainement ce que j'ai constaté. N'oubliez pas qu'Entrust était une société cotée en bourse et en y travaillant comme vice-présidente, j'ai pu constater que nous avons vendu notre produit à des grandes institutions comme Citibank, Capital One, le gouvernement des États-Unis, le gouvernement canadien, etc.

Je dirais que ce que le PICC a de formidable pour les innovateurs, au Canada, et je recommanderais... Personnellement, je pense qu'il faudrait commercialiser davantage ce programme, car je passe mon temps à en parler dans mes discours. Si le programme a tant de succès, je pense que c'est parce que les gens travaillent dans leurs garages, dans leurs sous-sol, dans les laboratoires, dans leurs cabinets médicaux et trouvent des idées incroyables, mais qu'ils se heurtent à un mur pour les vendre au gouvernement fédéral. Je dois dire qu'essayer sans succès pendant 17 ans, c'est plutôt lamentable. Le PICC a été le seul moyen pour nous d'apporter cette technologie innovatrice dans de nombreux ministères.

Je ne sais pas si c'est vraiment la réponse que vous attendiez. Cela semble être un « oui ».

● (1230)

**M. Kyle Peterson:** Oui.

**M. David Long:** Je dirais que c'est vrai. C'est un programme d'une grande utilité.

J'ai été invité à prendre la parole à une conférence du PICC, à Toronto. C'était incroyable. Toutes les entreprises qui avaient suivi le programme avec succès cette année-là étaient présentes ainsi qu'un grand nombre de ministères lors de cette conférence d'une journée. Une énergie formidable se dégageait de la salle. D'un côté, vous aviez les fonctionnaires qui avaient toujours eu besoin d'un certain produit et voulaient seulement parler à quelqu'un qui pouvait le leur fournir, et de l'autre vous aviez toutes les entreprises qui avaient un produit qu'elles avaient mis au point et qui voulaient seulement trouver des clients. Il était sidérant de voir toute l'énergie qui se dégageait de la salle parce que les clients et les fournisseurs discutaient ensemble sans se préoccuper des procédures d'approvisionnement et des appels de propositions. Je n'ai jamais rien vu de tel en travaillant avec le gouvernement. Je pense que vous pouvez certainement faire plus sur ce plan-là.

**M. Kyle Peterson:** C'est bon à savoir.

**M. Scott MacGregor (président, SageTea Software):** Je pourrais peut-être simplement ajouter quelque chose en revenant sur ce que David a dit au sujet d'un accélérateur gouvernemental. Une fois que vous avez réussi la mise à l'essai du PICC, que vous avez démontré au gouvernement que vous apportez quelque chose de valeur, vous obtenez généralement un: « Merci beaucoup. » Vous pouvez alors vendre trois contrats de plus si vous réussissez à franchir la porte. Quand vous essayez de franchir la porte, vous vous retrouvez dans un atelier de TI déjà surchargé qui ne comprend pas tout à fait les règles des Services partagés et de tout le reste et qui essaie de s'y retrouver. En général, il vous ferme la porte parce qu'il n'a pas le temps de s'intéresser à l'innovation. Si nous pouvions vraiment donner la priorité à l'innovation et chercher des moyens d'apporter quelque chose de valeur au gouvernement et aux Canadiens, ce serait très utile pour les entreprises qui ont proposé des innovations et démontré leur efficacité. Démontrons leur efficacité beaucoup plus souvent et économisons encore plus d'argent.

**M. Kyle Peterson:** Très bien. C'est bon à savoir. Je vous en remercie.

Paul, j'ai hâte de voir les résultats de vos analyses. J'ai passé presque toute ma vie dans un immeuble géré par Brookfield...

**M. Paul Lem:** Vous et chacun d'entre nous.

**M. Kyle Peterson:** ... et avant cela, je travaillais à Toronto, alors j'espère que les résultats ne sont pas trop effrayants.

**M. Francis Drouin:** Portez un masque.

**M. Kyle Peterson:** Il est très agréable d'entendre toutes vos histoires de réussite, mais il est toujours bon de les examiner de près pour savoir comment elles se sont matérialisées.

Je voudrais revenir sur ce que vous avez dit, Paul. Est-ce votre seul produit? C'est la seule réalisation de votre entreprise ou...

**M. Paul Lem:** C'est notre premier produit non médical. Comme je suis médecin, nous avons déjà des produits qui ont été approuvés par le FDA, approuvés par Santé Canada.

**M. Kyle Peterson:** S'agit-il de dispositifs médicaux?

**M. Paul Lem:** Oui, c'est donc comme ce dispositif, sauf que c'est pour le dépistage des drogues ou des tests génétiques.

**M. Kyle Peterson:** Je me demande simplement comment vous vous êtes lancés dans ce projet. À quel genre d'obstacles vous êtes-vous heurtés au départ pour tous vos autres produits? Comment vous êtes-vous adressés à ce programme?

**M. Paul Lem:** C'était il y a 12 ans. Sur le plan médical, tout est très réglementé. Il faut l'approbation du FDA, celle de Santé Canada et nous avons donc dû apprendre comment obtenir les autorisations réglementaires. Nous avons mis des années à y arriver. Les formalités du PICC ont été un jeu d'enfant par rapport à toutes celles auxquelles nous avons dû nous soumettre.

**M. Kyle Peterson:** Bien. De toute évidence, vous êtes un ardent défenseur du PICC, vous aussi. Je suis d'accord. Peut-être qu'il faudrait... Vous avez dit, je pense, qu'un financement de 250 millions de dollars serait...

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Enlevez à la BDC une partie du financement que vous lui accordez et donnez-la au PICC. La BDC n'est pas une banque égalitaire. Voilà ce que j'en pense. Michael... le président de la BDC sera probablement fâché contre moi pour avoir dit cela, mais...

**M. Kyle Peterson:** C'est bien.

Je comprends tout à fait ce que vous dites quant au manque de capitaux de risque. Ce n'est pas vraiment relié à l'approvisionnement, mais cela pourrait l'être, d'une certaine façon, car l'approvisionnement exige parfois beaucoup d'argent et si vous n'avez pas de capitaux de risque, vous n'allez même pas vous donner la peine de soumissionner pour certains marchés publics.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Même si vous prenez l'exemple de mon entreprise, en 2011, le PICC nous a permis de faire notre première vente importante. Le gouvernement des États-Unis s'est ensuite intéressé à ce que j'avais fait au Canada, si bien que maintenant j'ai des clients du gouvernement américain grâce au PICC. Ensuite, le deuxième contrat que j'ai obtenu grâce au PICC était avec l'ASFC. Maintenant, les services de sécurité aux frontières des États-Unis et d'autres pays s'intéressent à nous parce que les services frontaliers du Canada se servent de notre système. Plusieurs années plus tard, j'ai maintenant une entreprise rentable. Je dois dire que le PICC nous a donné la première possibilité de faire une vente importante. C'est assez formidable.

•(1235)

**M. Kyle Peterson:** Absolument.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Même si nous avons levé des capitaux de risque, nous n'aurions peut-être pas fait de vente et fait faillite. Je ne sais pas.

**M. Kyle Peterson:** Je pense que mon temps est écoulé. Je pourrais continuer pendant une heure de plus, mais je vous remercie infiniment.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur McCauley, c'est à vous pour sept minutes.

**M. Kelly McCauley:** Merci de vous être joints à nous. C'est fascinant.

Docteur Lem, votre prochain produit devrait peut-être être un compteur de radon.

**M. Paul Lem:** Cela pourrait être pour l'amiante, le radon, toutes ces choses.

**M. Kelly McCauley:** Comme j'ai des actions dans Brookfield Asset Management, je vous remercie. J'en fais la divulgation.

Madame Abu-Hakima, vous avez parlé de Walmart et de ses plans.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Oui.

**M. Kelly McCauley:** Avez-vous plus de précisions dont vous pourriez nous faire part? La question a été soulevée ce matin et ensuite... Le secteur privé fait toujours un travail phénoménal, mais le gouvernement semble avoir de la difficulté.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Je sais que nous n'aimons pas toujours chanter leurs louanges, surtout ces jours-ci, mais un des excellents programmes que les États-Unis ont depuis longtemps est celui des marchés réservés. Ce programme est très intéressant, car il y a des entreprises qui sont désignées en tant que programmes 8(a) et si vous êtes une femme ou appartenez à une minorité, votre entreprise... Paul, vous seriez admissible. Désolée, mais...

**M. Paul Lem:** Bien, merci.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** ... le reste d'entre vous ne seraient pas admissibles.

**Des voix:** Oh, oh!

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Quoi qu'il en soit, si vous êtes membre d'une minorité ou une femme, si IBM remporte un contrat important ou si c'est Lockheed Martin ou General Dynamics ou même une des sociétés avec lesquelles je travaillais chez Entrust...

**M. Kelly McCauley:** Walmart ne reçoit pas grand-chose du gouvernement fédéral...

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Non, attendez de voir où je m'en vais. Désolée.

Essentiellement, les marchés réservés aux entrepreneures sont de 20 % pour le gouvernement fédéral des États-Unis. Ce qu'ont les « grandes entreprises », comme We Connect International les appelle aujourd'hui les Walmart, Pfizer, RBC et TD — il y a donc aussi des sociétés canadiennes là-dedans — est aussi un marché réservé, en ce sens qu'elles réservent de 20 % à 30 % de leur budget d'approvisionnement aux femmes et aux minorités visibles.

Walmart a dit que les femmes vont générer... sauf erreur, j'ai entendu le chiffre de 18 billions de dollars, mais n'allez pas me citer là-dessus; nous pouvons tâcher de vous le confirmer après vérification. Elles vont générer tout cet argent en pouvoir d'achat. Walmart a décidé d'agir pour démontrer qu'elle porte un très bon chapeau d'entreprise. Puisque les femmes sont typiquement ses meilleures clientes, elle a décidé de leur réserver un marché. Elle a déclaré que ce marché réservé est... Cela fait 20 milliards de dollars, soit peut-être 20 % de son budget d'approvisionnement.

**M. Kelly McCauley:** Oh, excellent.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Quant au gouvernement du Canada, je pense que nous devons nous y mettre. Il devrait y avoir une politique d'approvisionnement quelconque qui commence...

**M. Kelly McCauley:** Cela m'inquiète, pourtant. Walmart le fait évidemment dans une optique de retour de son investissement, mais c'est aussi par astuce et par souci de bonne gouvernance. Je me demande comment elle arrive. En approvisionnement, comme vous l'avez mentionné, tout est paperasse, obstacles, encore paperasse, blocages.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** N'oubliez pas que Walmart vend aussi au détail. Elle pourrait acheter — je ne sais pas — peut-être certaines de ces troussees d'analyse d'ADN, et les offrir en magasin.

En fait, ce ne serait pas une mauvaise idée.

**Des députés:** Oh, oh!

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Elle le ferait probablement.

**M. Paul Lem:** Probablement.

**M. Kelly McCauley:** On nous parle — je crois que c'est un d'entre vous qui l'a dit — de frapper un mur de béton avec les marchés publics.

Combien coûte la paperasse? À quel point l'entreprise veut-elle tout simplement éviter de prendre des risques?

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Je réponds brièvement, car j'aimerais que mes collègues vous répondent aussi.

Pour moi, si nous avons 50 réponses, c'est très mauvais, et cela dit que quelque chose ne tourne pas rond quelque part. Nous avons suivi la formation du BPME et nous n'arrivons toujours pas à décrocher de contrat. La seule façon de faire accepter nos produits, c'est par l'entremise d'un programme comme le PICC, et nous sommes très innovateurs. En fait, nous devrions être le parfait exemple pour...

**M. Kelly McCauley:** Je suis ahuri de vous entendre parler d'une telle aversion pour le risque que vous ayez dû vendre à une grande société, pour...

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Oui. C'est ce qui est arrivé avec la première entreprise. C'était une société d'IA, d'intelligence artificielle, que j'ai acquise grâce au Conseil national de recherches du Canada en 1999. Je me suis adressée à la Banque de développement du Canada, qui voulait savoir où allait l'IA. On n'en a plus que pour l'IA de nos jours; c'est un bateau qui a navigué.

Dans ce cas-ci, je ferai de mon mieux pour maintenir la croissance de mon entreprise. La raison pour laquelle je me suis adressée à We Connect International est qu'elle a tous ces marchés réservés. C'est un moyen naturel de vendre mon produit. C'est très bien, parce que rien ne l'oblige à acheter chez moi, dans la mesure où elle n'achète qu'à des femmes. Il n'y a pas beaucoup de femmes en technologie, alors c'est génial. Cela devrait aider.

● (1240)

**M. Kelly McCauley:** Pour avoir parlé à tous les témoins jusqu'ici et aux gens de l'Alberta, je sais que ce n'est pas une question de sexe. Le problème, c'est le processus d'approvisionnement. Rien d'autre.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Oui, peut-être.

**M. Kelly McCauley:** Un marché réservé, donc, sera utile, mais il semble qu'il y a beaucoup d'autres obstacles — paperasse et autres choses — à surmonter.

**M. Scott MacGregor:** Avez-vous vu la demande du PICC?

**M. Kelly McCauley:** Non.

**M. Scott MacGregor:** C'est l'un des dossiers les plus faciles à traiter avec le gouvernement. Or, nous avons dépensé, sérieusement, environ 50 000 \$ pour avoir des conseils afin de le préparer.

**M. Kelly McCauley:** Cela m'amène à ma prochaine question. Elle s'adresse à tous.

On nous a fait l'éloge du PICC. Connaissez-vous d'autres pays dont les programmes pourraient peut-être nous intéresser? J'imagine qu'Israël, et les États-Unis, ont quelque chose de semblable. On nous dit que c'est un bon programme et que nous devons l'élargir, mais avez-vous d'autres recettes magiques pour l'améliorer?

**M. David Long:** J'ai fait une présentation à la conférence sur le PICC à Toronto, où le patron du PICC est intervenu. Aux États-Unis, a-t-il dit à son auditoire, le gouvernement appuie les innovateurs du niveau 1 de préparation technologique. Dans le programme du PICC, il faut être au moins au niveau 6 ou 7. Pour le commun des mortels, le niveau 1 est essentiellement une idée griffonnée sur une serviette de papier au restaurant et qui ne va pas plus loin. Aux États-Unis, vous pourriez n'être qu'à ce niveau, et on vous financera. On vous accompagnera jusqu'à la toute fin.

**M. Kelly McCauley:** Diriez-vous que les États-Unis sont peut-être un cas à examiner, ou y a-t-il un autre pays qui vous semble avoir un meilleur programme susceptible de nous intéresser?

**M. Paul Lem:** En matière de soins de santé, de sciences de la vie et de biotechnologie, nous remarquons que bon nombre de nos concurrents des dix dernières années ont tiré parti des subventions du SBIR, le programme de recherche sur l'innovation dans la petite entreprise aux États-Unis? Nous en avons toujours été jaloux, parce que, contrairement à vous, Sue, j'ai mobilisé du capital de risque pour ma première entreprise de biotechnologie. Dans ce cas-là, nous avons tout exploité — les investisseurs providentiels, les investissements stratégiques, le contournement, le capital de risque — tout. Il aurait été utile au début d'avoir un programme de type SBIR.

**M. Kelly McCauley:** Que signifie l'acronyme?

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** SBIR, c'est « small business innovation research », c'est-à-dire la recherche sur l'innovation dans les petites entreprises, sauf erreur. Il y a plusieurs programmes aux États-Unis. Même dans notre monde, qui est celui de la sécurité publique, ils ont en fait... J'ai assisté à une conférence de deux jours où les Américains ont parlé de la place du NIST, le National Institute of Standards and Technology, c'est-à-dire l'Institut national des normes et de la technologie, et de FirstNet, et expliqué qu'ils ont tenu une vente aux enchères pour recueillir 7 milliards de dollars pour la construction d'un réseau de sécurité publique. AT&T s'est amenée en disant qu'elle pourrait utiliser son infrastructure de 180 milliards de dollars pour ce réseau et emporter l'adhésion de tous les États. AT&T est plus capable d'innovation quand vient le temps de tirer parti des choses. Chez nous, nous pourrions probablement utiliser les licences, également, pour faire plus.

**Le président:** Merci.

Au tour de M. Weir.

**M. Erin Weir:** On nous a expliqué un peu comment Amika est née du Conseil national de recherches. Je m'interroge sur l'origine des deux autres sociétés et me demande si elles ont leurs racines dans des organismes gouvernementaux ou dans des recherches financées par le gouvernement fédéral.

**M. David Long:** Au début, j'ai travaillé comme expert-conseil et programmeur ici à Ottawa pendant une dizaine d'années. Mon premier emploi a été à la baie Shirleys en recherche pour la défense. De là, je suis passé chez Nortel. Ensuite, j'ai travaillé à Wall Street, chez Merrill Lynch. C'est alors que je me suis réveillé et que j'ai compris que le travail de programmation de logiciels est répétitif et ennuyeux. Tout ce qui est répétitif et ennuyeux mérite d'être automatisé. Ensuite, en réfléchissant sur ce que j'étais en train de faire, j'ai eu l'idée que l'on pourrait créer des applications à partir de textes. Nous avons trouvé environ 3 millions de dollars, pour créer ce prototype. C'est ainsi que l'entreprise est née.

**M. Erin Weir:** Qu'est-ce qui vous a ramené à Ottawa? Vous aviez travaillé ailleurs.

**M. David Long:** C'est le 11 septembre.

Je me tirais très bien d'affaire à Wall Street. J'ai été mis à pied après le 11 septembre avec 6 000 autres personnes chez Merrill Lynch. À 30 ans, j'ai dû recommencer ma vie, si bien que j'ai décidé de lancer une entreprise. Depuis lors, il y a eu une dizaine d'années de travail.

**M. Paul Lem:** Je me suis inscrit à la faculté de médecine ici à Ottawa. Avec mon diplôme, j'ai eu le prix pour la personne qui a manqué le plus de cours à la faculté de médecine et qui a quand même reçu son diplôme. Chaque fois que je sautais un cours, c'était pour aller au laboratoire. J'essayais tout le temps d'inventer des trucs.

Les gens du département de microbiologie de l'Hôpital d'Ottawa ont été très utiles. J'ai fini par inventer une nouvelle façon de faire les tests d'ADN. Puis, le bureau du transfert de technologie de l'Université d'Ottawa m'a aidé à commercialiser cette technologie et à trouver du capital de risque. Spartan Bioscience, est née des cendres ma société — que nous avons fermée — il y a 12 ans.

•(1245)

**M. Erin Weir:** Pour ce qui est du PICC, nous avons déjà mentionné le seuil de 500 000 \$ pour l'innovation non militaire. Sauf erreur, c'est 1 million de dollars pour l'innovation militaire. Pensez-vous que ces seuils sont appropriés, ou changeriez-vous cet aspect du programme?

**M. David Long:** Je pense qu'il devrait y avoir beaucoup plus d'argent, c'est sûr.

Le montant que nous avons dépensé... La plupart des entreprises ici conviendraient sans doute qu'il n'est pas difficile de tout dépenser. Peut-être faut-il procéder par étapes, mais j'ai toujours dépensé tout le budget, et les clients aussi, dans tous les projets où nous avons voulu faire plus. Je ne saurais vous dire exactement comment faire. Mais je peux vous dire avec certitude que, lorsque nous arrivions à la fin de notre budget, le client en redemandait, et que nous avons dû nous arrêter. C'est pourquoi nous avons dû réfléchir très sérieusement à notre prochaine étape en approvisionnement. Cela pourrait être bien mieux fait.

**M. Scott MacGregor:** Vous pouvez dire aussi que, en vertu des règles du PICC, vous pourriez conclure trois autres contrats à fournisseur unique. C'est quelque chose à examiner également. J'ignore d'où vient l'idée des trois autres marchés, à faire en deux ans. Ma foi, il faut un an, sinon plus, pour mettre un marché en place.

Peut-être pourriez-vous songer à faire en sorte qu'une fois dans le PICC, on y est vraiment, et qu'on peut continuer plus longtemps et pour plus de contrats.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Je tiens à dire que la façon dont nous l'avons utilisé était légèrement différente, peut-être, dans ce sur quoi nous nous sommes concentrés: introduire l'innovation dans le ministère, et la lui faire essayer à fond. Rendons-la vraiment utile pour lui. Faisons en sorte qu'il aime vraiment cela. Ensuite, faisons en sorte qu'il l'adopte comme produit commercial par la suite, qu'il paie le soutien technique, et que nous continuions notre relation avec lui.

Jusqu'ici, deux des trois avec qui nous avons fait affaire ont gardé le projet. Nous ne sommes pas encore certains du troisième, parce que le projet n'est pas terminé. La stratégie est différente. Nous savons qu'ils ont typiquement des impératifs qui les forcent à faire plus. Y a-t-il moyen de structurer la licence pour qu'il soit possible de continuer de l'utiliser et de payer le soutien technique, puis que nous poursuivions le projet.

**M. David Long:** Je pourrais peut-être ajouter un mot à ce sujet.

Nous avons constaté qu'il est relativement facile de convaincre un ministère d'être un ministère d'essai lorsque les dépenses sont couvertes par les fonds du PICC, mais que l'étape suivante est qu'un jour, en cours d'année, il devra dégager de ses fonds, ce qui donne lieu à un dialogue financier, alors qu'il aurait déjà son plan pour l'année. Par conséquent, s'il était possible, en cours d'année, d'allouer des fonds ministériels à un programme PICC, et si cela pouvait se décider au niveau des DPF, il serait plus facile de répondre à cette question.

Le ministère a déjà son budget pour l'année et s'il veut acheter autre chose en cours d'année, le navire est déjà parti, et il doit attendre le prochain cycle budgétaire.

**M. Erin Weir:** D'accord.

Il y a eu certains grands projets de technologie de l'information au gouvernement fédéral qui ne se sont pas très bien passés — le système de paye Phénix, Services partagés, l'initiative Canada.ca — et l'une des solutions proposées à notre Comité serait une approche souple des projets de TI, selon laquelle on essaierait de morceler la tâche et d'en tirer des leçons, puis de procéder en conséquence. Est-ce une approche que vous favoriserez, et voulez-vous nous en parler?

**M. David Long:** Je dirais que le secteur privé a déjà compris que c'est à peu près ainsi qu'il faut procéder, et j'ai travaillé dans des entreprises gigantesques. L'approche, donc, pour les responsables d'un projet agile, c'est de me donner une raison, jour après jour, de maintenir le projet. C'est ce que signifie « agile ». Quand on a une équipe, qui, chaque jour à 17 heures, doit avoir démontré aux gestionnaires qu'elle devrait continuer son projet le lendemain, on obtient des résultats. C'est le principe de l'« agilité » dans le secteur privé, et c'est ce que le gouvernement devrait faire lui aussi.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Nous utilisons le développement de logiciels agiles depuis plusieurs années. En raison de l'entreprise et du contexte, et du fait que nous étions dans l'intelligence artificielle depuis si longtemps, ainsi que de la plateforme, nous devons accélérer le prototype, la commercialisation et le déploiement. Cette urgence d'agir illustre vraiment bien la situation.

J'ignore si telle est la solution à la débâcle de Phénix, si c'est parce qu'on utilise davantage un modèle de cascade. Je n'en ai pas la moindre idée. Je n'ai pas étudié le cas d'assez près pour me prononcer.

Nous pouvons dire, du côté des PME, surtout du côté des logiciels, que le gouvernement dépense beaucoup d'argent pour des grands projets et qu'il devrait s'attaquer à des projets plus modestes et peut-être les faire croître de cette façon. Il est peut-être trop impatient, et veut régler le dossier de 250 000 fonctionnaires d'un seul coup. Il ne peut peut-être pas se payer le luxe de procéder par étapes.

• (1250)

**Le président:** Merci.

Notre dernier intervenant sera M. Drouin.

**M. Francis Drouin:** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier tous les témoins de leur présence.

Sue, Francis. Francis, Sue. Nous aimons bien nous appeler par nos prénoms. Je sais que vous avez travaillé fort à Startup Canada, une organisation avec laquelle travaille toujours ma tendre moitié et à laquelle j'ai déjà participé, moi aussi. Je ne peux plus, évidemment.

Ce qui me frappe, c'est que vous avez soumissionné pendant 17 ans, sans succès. Avez-vous déjà reçu de la rétroaction du ministère des Travaux publics ou des organismes? Pendant 17 ans, le ministère des Travaux publics n'a pas géré tous les approvisionnements, mais avez-vous déjà eu de la rétroaction?

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Nous n'avons pas toujours le luxe d'obtenir un débrefage. De fait, quelqu'un du BPME me disait récemment qu'on a toujours le droit à un débrefage. Mais une petite entreprise doit comprendre qu'il ne suffit pas de choisir ses batailles, mais qu'il faut aller là où est l'argent. Une des choses que nous avons comprises dès le départ, c'est que — et je l'ai compris avec ma première entreprise — il est impossible de faire ses premières ventes au Canada. Il faut aller aux États-Unis ou ailleurs dans le monde.

Ce serait bien de pouvoir vendre au gouvernement. Le PICC est une sorte d'anomalie. Quant aux débrefages, nous pouvons toujours les demander. Nous en avons eu quelques-uns, et on nous dit que nous sommes extrêmement innovateurs, que nous sommes en tête pour ce qui est des caractéristiques et des capacités du produit, et ainsi de suite, mais nous finissons toujours par nous faire damer le pion. Parfois, ce sont des joueurs américains et parfois les gros joueurs canadiens.

**M. Francis Drouin:** Les mêmes vieux suspects.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Une des recommandations que je ferais, et qui est peut-être aussi différente aux États-Unis, est que les gros joueurs devraient faire une place au petit sous-traitant. Aux États-Unis, le petit sous-traitant est une condition. Cela pourrait être utile. Je ne sais pas.

**M. Francis Drouin:** Je serais curieux de le savoir... Je m'intéresse également à certains des obstacles à l'approvisionnement, surtout en technologies de l'information. J'entends constamment parler de références et du fait qu'il faut avoir 15 ans d'expérience, plutôt que de: « Comment allez-vous me prouver que vous pourrez faire le travail demandé? »

Vous n'avez peut-être pas d'exemples, mais si vous en avez, je vous demanderais d'en faire part au Comité.

Dave, vous semblez vouloir ajouter quelque chose à ce sujet.

**M. David Long:** Je crois que nous sommes un très bon exemple. Nous avons précisément eu ce problème. Nous sommes une petite entreprise. Au bout du compte, je pense qu'il faut un écosystème dirigé par le gouvernement qui compte des petites et des grandes entreprises.

Quand nous avons fait notre première tentative pour nous qualifier dans le cadre de l'AMA, nous avons échoué. Nous n'avions pas les ressources financières. Nous avons donc demandé à notre partenaire, MNP, de présenter la demande. MNP est une entreprise géante: elle fait environ 700 millions de dollars annuellement et compte près de 6 000 employés. Je crois que nous en avons 10. Par contre, nous sommes une entreprise de logiciels, elle ne l'est pas. C'est un cabinet comptable et de services-conseils. En fait, nous sommes des alliés naturels, même si c'est une entreprise beaucoup plus grande que la nôtre. Nous avons donc conclu une entente commerciale. MNP a présenté une soumission. Elle a les capacités financières. Elle a remporté le marché. MNP tire un revenu de tout ce qu'elle vend. C'est donc une situation profitable à tous. C'est une bonne décision d'affaires.

Si vous créez des alliances entre les petites et les très grandes entreprises... Vous pourriez le faire avec Microsoft, avec IBM. Jumelez-les à des petites entreprises, et laissez chacune des entreprises faire ce qu'elle fait de mieux. Les petites entreprises réussissent mieux dans le domaine de l'innovation: laissez-leur ce secteur. Quant aux grandes entreprises, elles sont mieux placées pour démontrer leurs capacités financières et suivre les procédures. Elles ont toutes ces qualités. En les associant, je crois que beaucoup de petites entreprises pourront alors faire affaire avec le gouvernement. Elles ont besoin de ce grand partenaire.

• (1255)

**M. Francis Drouin:** Le gouvernement du Canada a toujours adopté un modèle normatif de demande de propositions, où nous essayons... Je crois que les DP devraient être axées sur les résultats plutôt qu'être de type « Présentez-nous une solution, et ensuite nous vous évaluerons en fonction de celle-ci » en utilisant une méthode de notation quelconque.

Que pensez-vous d'un modèle d'approvisionnement axé sur les résultats? Avez-vous de l'expérience aux États-Unis? Votre exemple relatait votre première vente aux États-Unis. J'ai travaillé avec des entreprises en démarrage sur leur première vente aux États-Unis. C'est honteux. Le gouvernement du Canada n'encourage pas nos propres entreprises canadiennes.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Ce n'est que la lourdeur bureaucratique. C'est vraiment fastidieux. Il y a énormément de formalités administratives.

**M. David Long:** Si vous le faites vraiment, soyez prêts, car vous obtiendrez de très bons résultats. Si vous publiez des DP axées sur les résultats, vous verrez apparaître des entreprises canadiennes que vous n'auriez jamais songé à voir sortir de l'ombre pour offrir une formidable valeur ajoutée. Votre problème sera de vous rendre soudainement compte de votre énorme succès.

Ces entreprises n'espèrent qu'une chance. Si vous lancez des demandes de propositions axées sur les résultats, vous pourriez les voir déloger les entreprises en place. Je pense que c'est ce qui arriverait.

**M. Scott MacGregor:** Pour autant que vous n'avez pas besoin d'un doctorat ni d'un diplôme en droit pour remplir les formulaires de DP. Les innovateurs ne comprennent pas nécessairement la procédure entourant la présentation d'une soumission.

Si le gouvernement parvient à trouver une façon d'aider vraiment les gens dans toutes ces démarches, beaucoup d'innovateurs en profiteraient grandement. Si les gens faisaient ce qu'ils font de mieux... Mais les petites entreprises... Comme vous l'avez dit, nous avons 10 employés. Nous n'avons pas une équipe dédiée à la préparation des réponses aux DP: nous sommes cette équipe.

**M. Francis Drouin:** Paul, à quelle vitesse cette petite machine génère-t-elle les résultats d'une analyse d'ADN?

**M. Paul Lem:** Cela prend de 30 à 45 minutes, selon le test, plutôt que des heures avec les gros ordinateurs centraux.

**M. Francis Drouin:** Avez-vous parlé aux Producteurs de poulet du Canada et à l'ASFC? Ils cherchent un moyen d'identifier les volailles de réforme en provenance des États-Unis, principalement les poules pondeuses par rapport aux poulets à griller.

**M. Kyle Peterson:** Ce sont des poules pondeuses à la retraite.

**M. Francis Drouin:** Oui.

Ils cherchent un test rapide à la frontière, c'est une solution que vous devriez envisager.

**M. Paul Lem:** Merci, monsieur Drouin.

**Le président:** Merci beaucoup.

Messieurs, madame, c'était fort intéressant. Je sais que d'autres membres du Comité ont des questions qu'ils aimeraient bien vous

poser, mais nous manquons malheureusement de temps. Toutefois, je vous demanderais à tous, si vous êtes d'accord, d'être prêts à recevoir certaines questions écrites de notre comité...

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Bien sûr.

**Le président:** ... et d'y répondre.

Vous avez été des témoins vraiment extraordinaires. Nous vous remercions infiniment.

Monsieur Lem, bonne chance.

**M. Paul Lem:** Merci.

**Le président:** J'espère que dans les prochaines semaines, nous pourrons tous...

**M. Paul Lem:** Nous voulons tous être en sécurité. Nous ne voulons pas mourir dans nos immeubles.

**Le président:** C'est vrai.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Également, outre les réponses aux questions écrites que certains de nos membres vous enverront, si vous avez des renseignements supplémentaires, en particulier des recommandations ou des suggestions qui, à votre avis, seraient utiles pour notre comité, je vous encourage fortement à les soumettre par l'entremise de notre greffier.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** D'accord.

**Le président:** Comme vous le savez, nous sommes en train de faire un rapport assez important, au moins une étude, sur le processus d'approvisionnement.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Bien sûr.

**Le président:** Je pense que votre témoignage aujourd'hui a été inestimable et qu'il nous aidera grandement. Veuillez soumettre vos recommandations et suggestions, car cela serait extrêmement utile pour ce comité.

Encore une fois, merci à tous pour votre participation et votre présence ici aujourd'hui.

**Mme Suhayya (Sue) Abu-Hakima:** Merci.

**Le président:** Chers collègues, la séance est levée.

---









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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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 House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>