



Chambre des communes  
CANADA

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

---

INDU • NUMÉRO 038 • 2<sup>e</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 13 mai 2008**

—  
**Président**

**M. James Rajotte**

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

**<http://www.parl.gc.ca>**

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

Le mardi 13 mai 2008

•(1105)

[Traduction]

**Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):** La 38<sup>e</sup> séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie est ouverte. En conformité du paragraphe 108(2), nous poursuivons notre étude de la science et de la technologie au Canada.

Nous étions censés accueillir quatre organismes aujourd'hui. Trois d'entre eux sont déjà arrivés, et je crois que le quatrième est en route.

Nous recevons M. Jean-Claude Gravel, vice-président associé des Réseaux de centres d'excellence; M. Paul Johnston, président et chef de la direction de la Precam Incorporated; et M. Tom Corr, vice-président associé, Commercialisation, à l'Université de Waterloo. Nous attendons les représentants du Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa, que je vous présenterai s'ils arrivent à temps.

Avis aux témoins, chacun d'entre vous a droit à cinq minutes pour faire une déclaration liminaire. Ensuite, nous passerons aux questions des députés.

Nous allons commencer dans l'ordre des présentations. Monsieur Gravel, vous êtes le premier.

**M. Jean-Claude Gavrel (vice-président associé, Réseaux de centres d'excellence):** Monsieur le président, je vous remercie beaucoup de nous donner l'occasion de vous parler aujourd'hui du programme des réseaux de centres d'excellence, tout particulièrement des nouveaux centres d'excellence en commercialisation et en recherche et de leur rôle dans la Stratégie des sciences et de la technologie du gouvernement.

Comme nous avons fourni au comité des exemplaires de notre mémoire, ainsi que d'autres documents, je vais probablement sauter une partie de mes commentaires écrits pour m'en tenir au vif du sujet et respecter la limite de temps.

[Français]

Je vais commencer ma présentation en vous donnant un bref aperçu du mandat et de l'histoire des Réseaux de centres d'excellence. Je décrirai ensuite en plus grands détails le programme des CECR (Centres d'excellence en commercialisation et en recherche), y compris le mandat et les critères de sélection. Je vais terminer en offrant quelques exemples précis d'activités et de projets en matière de commercialisation qu'entreprendront les 11 centres au cours des prochaines années.

[Traduction]

Le programme des Réseaux de centres d'excellence a été lancé en 1989 pour mobiliser l'excellence de la recherche au profit de tous les Canadiens, en rassemblant les partenaires du milieu universitaire et des secteurs privé, public et à but non lucratif. Nous sommes un partenariat entre Industrie Canada et les trois organismes subventionnaires fédéraux: le Conseil de recherches en sciences naturelles

et génie, le Conseil de recherches en sciences humaines et les Instituts de recherche en santé du Canada.

Le programme appuie présentement 16 réseaux répartis dans l'ensemble du pays. Ils travaillent dans les domaines de la santé, des technologies de pointe, de l'environnement et des ressources naturelles, et du génie et de la fabrication. Les membres du comité disposent d'une liste complète et d'une description de tous les réseaux actuels.

Dès le départ, ces réseaux ont prouvé leur capacité de transformer ces idées brillantes en gains tangibles pour les Canadiens. Voici quelques chiffres: plus de 2 000 organisations, nationales et internationales, participent au programme, dont 800 sont issues du secteur privé.

[Français]

Au cours d'un cycle septennal habituel, ils réussissent à obtenir environ 500 millions de dollars d'investissements de ces partenaires. En 2006-2007, les réseaux ont soumis 110 brevets et 20 licences.

[Traduction]

Et depuis 1997, ces réseaux ont lancé plus de 80 entreprises.

Dans son budget de 2007, le gouvernement a ajouté près de 350 millions de dollars pour élargir le mandat des RCE. Grâce à ces fonds supplémentaires, le programme inclut maintenant trois nouvelles composantes majeures: les centres d'excellence en commercialisation et en recherche, que nous appelons les CECR; les réseaux de centres d'excellence dirigés par les entreprises, les RCE; et un programme national de stages en R et D industriel. Mes observations porteront maintenant sur les CECR.

[Français]

Le programme des CECR a pour objectif de créer des centres de classe mondiale qui feront progresser la recherche et favoriseront la commercialisation des technologies et des services. Ces centres oeuvrent dans les domaines prioritaires indiqués dans la stratégie des sciences et de la technologie, soit la santé, les technologies d'information et des communications, l'environnement et les ressources naturelles et l'énergie. Le programme couvrira les coûts de fonctionnement et de commercialisation des centres. Les coûts de recherche et d'infrastructure proviennent d'autres programmes, tels ceux offerts par les conseils subventionnaires et la Fondation canadienne pour l'innovation.

Le premier concours, d'une valeur de 165 millions de dollars, a été lancé le 26 juin 2007. La réponse de la communauté a été extraordinaire: 110 lettres d'intention admissibles ont été reçues au cours de ce concours, et 25 participants ont été invités à présenter des demandes détaillées.

[Traduction]

Les propositions ont été évaluées selon les avantages potentiels pour le Canada, la force du plan d'affaires et l'expérience de l'équipe. De plus, nous avons porté une grande attention à deux critères relatifs à la commercialisation: la capacité de créer, de développer et de retenir des entreprises canadiennes capables de conquérir de nouveaux marchés grâce à des percées innovatrices; et la preuve que le nouveau centre d'excellence proposé va accélérer la commercialisation de technologies, de biens ou de services d'avant-garde dans les secteurs prioritaires.

Un comité consultatif du secteur privé a évalué les avantages économiques et les occasions d'affaires de chaque proposition et a soumis des recommandations au comité de direction des RCE.

Le comité de direction des RCE est composé des présidents des agences subventionnaires, du sous-ministre d'Industrie Canada et, à titre d'observateur, du président de la Fondation canadienne pour l'innovation.

Le 14 février, on a annoncé la création de 11 nouveaux CECR dont nous vous avons fourni la liste complète. Ces 11 centres se sont ajoutés aux sept autres déjà annoncés par le gouvernement dans le budget de 2007 qui sont situés à Halifax, à Vancouver, à Montréal, à Québec, à Toronto et à Calgary.

Vous trouverez dans le mémoire de nombreux exemples de technologies novatrices et de projets de commercialisation mis de l'avant par ces centres. Compte tenu des contraintes de temps, je ne lirai pas cette partie du document.

Je vais m'en tenir là. Encore une fois, je remercie le comité de nous avoir invités à répondre à ses questions au sujet des CECR et de tout autre programme dont nous nous occupons présentement.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Gravel.

Nous allons maintenant passer à M. Johnston, s'il vous plaît.

**M. Paul Johnston (président et chef de la direction, Precarn Incorporated):** Je vous remercie, monsieur le président et membres du comité, de votre invitation.

Le document que nous vous avons soumis avait pour sous-titre: « Commercialisation des résultats à l'avantage du Canada ». Autrement dit, au lieu d'aborder la science et la technologie au sens large, nous voulions nous concentrer sur le processus de commercialisation. Aujourd'hui, mon intervention portera donc sur les aspects de la commercialisation.

La Precarn Incorporated est une société nationale sans but lucratif qui appuie la recherche et le développement concerté dans le domaine des technologies de pointe. L'aspect unique de notre modèle, c'est que nous insistons pour que chacun de nos projets de recherche inclue l'utilisateur final, soit l'organisation, l'entreprise, ou l'hôpital qui a un besoin à combler au moyen d'une solution technologique.

Nous appelons aussi cet utilisateur final notre premier client. Par conséquent, nous sommes très fiers du fait que toute notre philosophie de R et D intègre la commercialisation au processus de la recherche et du développement de la technologie.

La source du problème auquel est confronté le Canada est bien connue; on en discute depuis des années. Le Canada compte parmi les chefs de file mondiaux au chapitre des subventions à la recherche dans les universités et les hôpitaux, mais parallèlement, nous tirons de l'arrière — principalement par rapport aux autres pays de l'OCDE — en matière de commercialisation des produits découlant

de cette recherche. On exprime souvent la même réalité lorsqu'on dénonce la faible contribution des secteurs industriels canadiens à la R et D.

J'estime que l'une des raisons qui expliquent cette état de choses, c'est qu'en tant que pays, nous n'accordons pas suffisamment de soutien ou d'incitatifs à ce que j'appelle l'étape intermédiaire du continuum. Dans notre mémoire, j'explique que notre domaine comporte trois volets différents: au premier niveau, la science, la technologie et le produit. Il s'agit là des trois résultats, si vous voulez, des trois objectifs que nous tentons d'atteindre.

Au deuxième niveau, il y a trois processus: la recherche, le plus souvent en sciences; le développement, qui a trait à la technologie; et la commercialisation, qui vise un produit.

Au troisième niveau, on retrouve généralement, et je simplifie grandement, les organisations ou les processus qui facilitent tout cela. À une extrémité du continuum, les universités et les hôpitaux de recherche effectuent des travaux de recherche qui génèrent le savoir scientifique. À l'autre extrémité, les entreprises privées — les entreprises commerciales — se chargent de la commercialisation qui permet de vendre des produits partout dans le monde.

Au milieu, on retrouve des organisations comme Precarn, qui soutiennent le développement technologique qui fait le pont entre la recherche scientifique et la commercialisation de produits.

Le gouvernement a pris un certain nombre de mesures pour combler ce fossé et promouvoir l'application de la science et de la technologie. La Stratégie des sciences et de la technologie intitulée « Réaliser le potentiel des sciences et de la technologie au profit du Canada » englobait des programmes comme celui des CECR, dont Jean-Claude vient de parler, des réseaux de centres d'excellence dirigés par des entreprises. Ce sont autant d'exemples qui montrent que nous comprenons la nature du problème: nous excellons dans le domaine des sciences et de la recherche scientifique, mais notre bilan n'est pas aussi reluisant en matière de commercialisation de produits.

Le document lui-même reconnaît ce fossé. On y précise qu'il existe une zone intermédiaire au milieu du continuum où l'on peut générer des gains tant dans le secteur public que privé. D'après les auteurs, le gouvernement et le secteur privé devraient collaborer dans cette zone du continuum, pour autant que le secteur privé soit prêt à injecter des fonds pour combler ce fossé. Voilà l'enjeu.

Par exemple, les États-Unis ont un programme de recherche d'innovations commerciales axé sur la petite entreprise, le SBIR. Celui-ci fonctionne selon un processus concurrentiel, un peu comme le nôtre. Son financement provient des ministères de R et D du gouvernement des États-Unis, qui sont au nombre de 11, si je ne m'abuse. Apparemment, le programme est conçu spécifiquement pour promouvoir l'innovation technologique dans les petites entreprises. Selon la description qu'on en donne, le SBIR finance les étapes cruciales du démarrage et du développement et il encourage la commercialisation de produits ou de services technologiques, ce qui a pour effet de stimuler l'économie.

Mais on précise bien dans le document que le SBIR ne finance pas l'activité de commercialisation car cela relève du secteur privé. Ce qui est financé, c'est l'étape intermédiaire entre la percée scientifique et le développement de la technologie.

Comme je l'ai dit, le gouvernement a fait des progrès dans tous ces domaines. À notre avis, il peut encore intervenir à l'étape intermédiaire pour soutenir, sur une base concurrentielle, le développement de la technologie.

• (1110)

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Johnston.

Nous allons passer à M. Corr, je vous prie.

**M. Tom Corr (vice-président associé, Commercialisation, Université de Waterloo):** Bonjour.

Je suis très heureux d'être à Ottawa aujourd'hui pour représenter l'Université de Waterloo et le Waterloo Accelerator Centre.

Étant donné que le financement et la facilitation des sciences et de la technologie est en partie le sujet de la séance d'aujourd'hui, je vous donnerai un aperçu des succès et des défis liés à nos efforts de commercialisation dans la région de Waterloo et dans le triangle technologique canadien, constitué des villes de Kitchener-Waterloo, de Cambridge et de Guelph, en Ontario. Ma perspective est inspirée de l'autre Silicon Valley du Nord.

Waterloo est considéré comme un des hauts lieux en Amérique du Nord où sont concentrés les acteurs de la technologie, l'expertise en commercialisation, le transfert de la technologie, les capitaux à risque et de démarrage et, bien entendu, l'innovation. Si, au-delà de la région de Waterloo, on englobe la ville de Guelph, on nous appelle le triangle technologique du Canada. D'ailleurs, le journal britannique *Regional Studies* a récemment décrit la région comme l'une des sources les plus dynamiques de l'activité de haute technologie en Amérique du Nord.

Le secteur de l'information, de la communication et de la technologie (ICT) de Waterloo est la preuve que le succès engendre le succès. En 2004, nous accueillons 327 entreprises de haute technologie. En 2008, leur nombre est passé à 514. À lui seul, le secteur de l'ICT emploie 13 000 personnes, ou 10 p. 100 de la main-d'oeuvre de la région, et génère des revenus de 13 milliards de dollars par année.

Fait remarquable, 250 de ces entreprises sont des dérivées de l'Université de Waterloo. Notre région compte plus de 150 établissements de recherche, y compris le Perimeter Institute for Theoretical Physics et l'Institute for Quantum Computing. En 2006, ces institutions ont reçu quelque 344 millions de dollars du secteur privé au titre de la recherche et du développement. En outre, à une époque où il est difficile de réunir des capitaux de risque, en 2007, plus de 300 millions de dollars ont été investis dans de jeunes entreprises locales.

Si je vous bombarde avec ces faits et ces chiffres aujourd'hui, c'est parce que nous aimons penser que l'Université de Waterloo a joué un rôle dans le succès du triangle technologique canadien et de la grappe technologique de la région de Waterloo. Nous sommes convaincus que la politique de l'Université de Waterloo au chapitre de la propriété intellectuelle y est pour beaucoup.

Essentiellement, nous disons à nos professeurs et à nos étudiants que leurs cerveaux ne nous appartiennent pas. S'ils développent une idée, elle leur appartient. C'est une politique plutôt simple: si vous créez quelque chose, c'est à vous. Les inventeurs sont propriétaires de leurs inventions et ils sont libres d'en faire la commercialisation et d'en tirer profit. Nous pensons que ce principe de l'inventaire-propriétaire attire les chercheurs à l'esprit d'entreprise qui ont fait le succès de l'université et de la région de Waterloo.

Je me présente devant vous armé de quelques exemples.

Depuis la vente de Cognos Inc. à IBM l'an dernier, Open Text Corp., une entreprise dérivée de l'Université de Waterloo, est maintenant le plus grand vendeur de logiciels indépendant du Canada, avec plus de 3 000 employés dans le monde entier. Research in Motion, l'inventeur du BlackBerry, compte plus de 5 000 employés; ses bureaux sont à quelques pâtés de maison de l'Université de Waterloo. Ce sont des exemples formidables de ce qu'une commercialisation réussie peut faire pour une collectivité.

Parmi d'autres entreprises essaimées qui connaissent du succès, citons DALSA, Descartes, Virtek et Northern Digital, qui emploient plus de 1 600 travailleurs à Waterloo, et notre région est prête à en accueillir davantage. En tout temps, nous sommes à la recherche d'environ 2 000 employés hautement spécialisés et, présentement, à elle seule, la société RIM recherche 500 employés pour ses bureaux de Waterloo.

L'Université de Waterloo est aussi reconnue pour son dynamisme à titre d'incubateur d'entreprises naissantes, l'Accelerator Centre étant situé dans le technoparc de l'université. En septembre, l'Accelerator Centre abritera 35 entreprises, ce qui témoigne de l'effervescence de l'activité entrepreneuriale à Toronto.

Notre modèle d'alternance travail-études a engendré des étudiants parfaitement adaptés aux besoins des entreprises de haute technologie de Waterloo, et ces efforts ont attiré l'attention de grosses pointures comme Sybase et Google, qui ont décidé de s'installer dans le technoparc.

L'Université de Waterloo est reconnue comme chef de file national en matière de transfert de la technologie de la salle de classe au marché. Nous croyons que notre politique du créateur-propriétaire de PI, allié à un environnement qui encourage la collaboration, explique notre succès en tant qu'université et en tant que collectivité.

Waterloo a démontré que si l'on peut créer un environnement dans lequel les sociétés de capital-risque se sentent à l'aise d'injecter des fonds dans un projet d'entreprise, on peut paver la voie à l'activité économique, à la création d'emplois et à l'innovation. L'université est une composante phare de cet environnement, mais le gouvernement est aussi un acteur clé à tous les niveaux.

À Waterloo, nous sommes convaincus qu'un environnement où l'on promeut et favorise activement la recherche et sa commercialisation, allié à un milieu qui facilite la commercialisation grâce à des organisations comme l'Accelerator Centre, produit des résultats tangibles au plan de la mise en marché des produits de la recherche. Nos entreprises dérivées, qui créent des emplois afin de commercialiser le fruit de la recherche sont ainsi des moteurs de l'activité économique.

Pour maintenir la commercialisation de la recherche à son niveau actuel et favoriser un développement économique analogue à celui qu'a connu Waterloo, nous avons besoin d'une intervention des différents paliers de gouvernement, que je résumerais ainsi:

Premièrement, au niveau fédéral, le gouvernement doit adopter des politiques qui assurent la protection de la propriété intellectuelle développée par nos chercheurs, afin que nous puissions attirer des capitaux d'investissement.

• (1115)

Deuxièmement, les gouvernements fédéral et provinciaux doivent continuer de financer la recherche universitaire.

Troisièmement, il faut qu'au fédéral comme au provincial, nous puissions compter sur des programmes et sur des mesures fiscales incitatives qui encouragent les investisseurs à soutenir les jeunes entreprises à haut risque dérivées des universités.

Je vous remercie de votre temps aujourd'hui et je répondrai volontiers à vos questions.

•(1120)

**Le président:** Monsieur Corr, je vous remercie de votre exposé.

Deux témoins sont arrivés pendant les autres exposés. Du Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa, nous accueillons M. Jeffrey Dale, président et chef de la direction et Mme Michelle Scarborough, vice-présidente, Investissement et commercialisation. Je vous souhaite la bienvenue.

Monsieur Dale, est-ce vous qui prendrez la parole au nom de votre organisation?

**M. Jeffrey Dale (président et chef de la direction, Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa):** Oui.

**Le président:** D'accord. Vous avez cinq minutes maximum pour faire une déclaration liminaire.

**M. Jeffrey Dale:** Merci.

Je m'excuse de notre retard. Nous nous sommes trompés d'édifice.

**Une voix:** Nous faisons tous cela.

**M. Jeffrey Dale:** Je vous souhaite le bonjour et je vous remercie de me donner l'occasion de vous entretenir aujourd'hui de la commercialisation.

Le Centre de recherche d'innovation d'Ottawa, ou OCRI, a vu le jour il y a 25 ans. Il se voulait être un facilitateur de la commercialisation entre les laboratoires fédéraux, les universités et la nouvelle industrie de la technologie. Depuis, il a connu un bel essor et il compte aujourd'hui plus de 700 membres. Nous représentons environ 120 000 employés car nous combinons les secteurs des affaires, de l'éducation et de la recherche. Nous poursuivons notre tradition, à savoir servir d'intermédiaire entre les milieux de l'éducation, de la recherche et de l'industrie. À l'heure actuelle, il y a dans notre région 1 819 entreprises de technologie où travaillent quelque 82 000 personnes.

Aujourd'hui, j'aimerais mettre l'accent sur plusieurs défis auxquels se heurte le processus de commercialisation au Canada.

Le Canada a toujours su « actionner les moteurs » et investir dans la recherche dans ses laboratoires fédéraux, ses universités et ses hôpitaux par le biais des conseils subventionnaires nationaux. Nous devons continuer d'investir dans la recherche, ce qui revient en fait à investir dans les personnes et dans la formation. En dernière analyse, ce sont les gens qui commercialisent les idées.

Les trois défis de taille que j'aimerais aborder aujourd'hui sont les suivants: la nécessité d'établir des règles claires concernant la propriété intellectuelle découlant des recherches financées par les deniers publics; l'élaboration par le gouvernement d'une politique d'approvisionnement selon le principe « Le Canada d'abord », dans le but d'appuyer les innovations canadiennes; et l'état de crise dans lequel se trouve le secteur du capital-risque au Canada.

Lorsque la recherche est prometteuse, elle peut être transférée de diverses façons à une entreprise commerciale. C'est l'un des grands défis auxquels sont confrontées les entreprises qui souhaitent utiliser la propriété intellectuelle découlant d'un projet de recherche. Présentement, il n'existe aucune règle de base pour le transfert de la propriété intellectuelle.

Vous avez entendu Tom parler de l'Université de Waterloo. Il y a sans doute autant de modèles qu'il y a d'universités.

Les universités, les hôpitaux et les laboratoires fédéraux ont tous leurs propres règles. Cela sème la confusion chez les entreprises, en plus de dresser un obstacle majeur pour de nombreuses petites et moyennes entreprises qui cherchent à acquérir une nouvelle propriété intellectuelle provenant de nos établissements de recherche.

Le gouvernement a l'occasion de faire preuve de leadership en établissant des règles claires concernant la propriété intellectuelle découlant des recherches qu'il soutient. Aux États-Unis, la Bayh-Dole Act de 1980 adopte une approche uniforme en matière de commercialisation de la propriété intellectuelle et, bien sûr, accorde un traitement de faveur aux entreprises qui commercialisent leurs produits au pays.

Mon deuxième point est le suivant: que se passe-t-il lorsque vous commercialisez enfin votre produit et que vous êtes en quête de votre tout premier client, auquel vous attachez une importance primordiale? Nous investissons des milliards dans la recherche et des millions dans le transfert de la technologie et le démarrage d'entreprises. Ces entreprises naissantes mettent au point leurs produits et services, mais lorsque vient le moment de les vendre, ils ne peuvent compter sur le gouvernement pour devenir ce premier client. Pour l'heure, notre système de passation de marchés n'adhère pas au principe « Le Canada d'abord ».

Nous sommes conscients des défis que posent nos accords commerciaux et du besoin de disposer d'un processus ouvert de passation de marchés, mais nous laissons nos jeunes entreprises se débattre sans clients de référence alors que bon nombre de nos alliés commerciaux appuient leurs petites et moyennes entreprises axées sur l'innovation par le biais d'un processus d'approvisionnement stratégique qui leur permet d'obtenir leurs premiers clients. Elle peuvent ainsi démontrer la valeur de leur technologie et acquérir cette toute première référence qui revêt tant d'importance à l'heure de la mondialisation.

Les entreprises, plus particulièrement les jeunes entreprises, se tourneront vers les économies qui leur auront permis de connaître un certain succès à leurs débuts. De nos jours, un grand nombre de nos entreprises en démarrage se tournent vers d'autres pays pour trouver leur tout premier client. Si leurs démarches aboutissent, des emplois seront transférés vers ces régions. Après avoir investi plusieurs milliards de dollars dans la recherche, nous constatons que, trop souvent, nos investissements portent fruit ailleurs.

Il faut appuyer les innovations canadiennes et instaurer un programme d'acquisition qui permette au gouvernement canadien d'acheter des nouvelles technologies, d'aider nos entreprises à commercialiser nos idées et à lancer des projets de recherche susceptibles de déboucher sur un produit mondial.

Il y a quelques années, l'Association canadienne de la technologie de l'information (ACTI) a proposé un programme d'approvisionnement stratégique à l'intention du gouvernement fédéral. Il aurait permis aux innovateurs canadiens d'avoir accès aux marchés de l'État. À notre avis, le moment est venu de réexaminer ce concept pour s'assurer que l'on soutient notre propre innovation.

Mon troisième point a trait à l'état de crise dans lequel se trouve le secteur du capital-risque. Au cours des deux dernières années, on a enregistré au Canada un changement de cap très alarmant sur les marchés du capital-risque. Chaque année, on investit moins dans les fonds de placement et aujourd'hui, les dépenses sont supérieures aux revenus. Il n'est pas nécessaire d'être économiste pour se rendre compte que cette voie n'est pas viable.

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles le capital-risque se porte mal au Canada. Il est vrai que nous avons fait de mauvais investissements vers la fin des années 1990 et au début de l'an 2000, et que nous avons perdu ainsi beaucoup d'argent. Nous n'avions pas non plus l'expérience nécessaire pour gérer la croissance et le développement de nos entreprises, depuis les entreprises en démarrage jusqu'aux entreprises bien implantées.

Nos pays est encore jeune, et le capital à risque élevé est un secteur relativement nouveau. Nos premières tentatives ont échoué. En fait, l'une des caractéristiques d'une société de capital-risque prospère est sa capacité de voir ses revenus passer de zéro à 100 millions de dollars par année. Au Canada, moins d'une demi-douzaine d'entreprises ont atteint ce jalon. Dans la région d'Ottawa, aucune n'a réussi cet exploit.

• (1125)

Je vais sauter certains passages pour commenter deux choses. Je veux féliciter le gouvernement d'avoir pris des mesures pour supprimer certains obstacles qui freinaient les sociétés de capital de risque étrangères. Je songe aux acquisitions et aux fusions transfrontalières, au traité fiscal conclu avec les États-Unis et, plus récemment, à la suppression des anciennes exigences de déclaration des 116 certificats. Toutes ces mesures ont été annoncées, mais nous voulons nous assurer que le gouvernement s'engagera à les mettre en oeuvre.

Je vais encore sauter des passages parce que je sais que le temps va me manquer.

Le gouvernement peut envisager de supprimer d'autres barrières fiscales qui empêchent les investissements étrangers directs de capital-risque au Canada, et il peut également jouer un rôle de premier plan en faisant revivre l'écosystème national d'investissement de capital-risque.

À l'étape du financement des entreprises en démarrage ou des jeunes entreprises, les gouvernements fédéral et provinciaux pourraient offrir aux investisseurs des crédits d'impôt incitatifs, le transfert des retenues d'impôt ainsi qu'une réduction des taxes sur les gains en capital.

À la première ronde de financement des sociétés de capital-risque, les gouvernements fédéral et provinciaux pourraient également améliorer les programmes de capital-risque pour les petites entreprises, particulièrement dans les provinces où il n'en existe pas présentement, comme en Ontario et en Alberta. Et, lors de la dernière ronde de financement, le gouvernement peut être un acteur de premier plan en tant que source directe de capitaux.

Je vais m'en tenir là, monsieur, pour que nous puissions commencer les questions.

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

Nous allons passer aux questions.

Je rappelle aux députés que nous sommes saisis de deux motions aujourd'hui, l'une de Mme Nash et l'autre de Mme Brunelle. Il faudra donc réserver du temps à la fin de la séance pour ces motions, ce qui limite d'autant notre période de questions. Je vous invite donc tous à être aussi brefs que possible.

Nous allons commencer avec M. McTeague, pour six minutes.

**L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie M. Corr, M. Dale et tous nos témoins d'être venus comparaître aujourd'hui.

J'ai été intrigué par vos commentaires concernant la protection de la propriété intellectuelle. C'est un principe sur lequel le comité s'est prononcé à deux reprises, et nous espérons qu'il sera intégré dans une mesure législative dans un proche avenir.

J'interrogerai d'abord M. Corr. Pourriez-vous nous expliquer pourquoi vous avez décidé d'en faire une priorité et l'objet de votre première recommandation à notre comité?

**M. Tom Corr:** Certainement. Dans la région de Waterloo, nous avons réussi à aller chercher des capitaux de risque pour des entreprises en démarrage, particulièrement des entreprises dérivées de notre université. En fait, les 15 sociétés qu'abrite présentement l'Accelerator Centre ont toutes réussi à réunir du capital de risque au cours des 12 derniers mois.

Les investisseurs-risqueurs et les investisseurs providentiels se préoccupent au premier chef de la propriété intellectuelle et de sa protection. S'ils ne savent pas exactement à qui appartient la propriété intellectuelle et si elle a été protégée par le droit d'auteur — ou, dans la plupart des cas pour nous, par des brevets, puisqu'il s'agit de technologies, et non de textes —, il n'investiront tout simplement pas. Ils ne feront pas ce premier pas qui consiste à investir dans un produit qui pourra être reproduit ailleurs.

En l'absence d'une protection étanche de la propriété intellectuelle et d'une solide loi concernant les brevets, la plupart de ces entreprises n'auraient eu aucune chance de réunir des capitaux. Encore là, lorsque nous avons sondé les investisseurs de capitaux de risque, ils ont mentionné que leur priorité était la protection de la propriété intellectuelle. Et c'est pourquoi cela vient en tête de liste pour nous également. Sans cela, nous n'aboutirions à rien.

• (1130)

**L'hon. Dan McTeague:** Avec votre permission, monsieur le président, je poserais la même question à M. Dale.

**M. Jeffrey Dale:** Pour ajouter à ce que Tom a dit, nous bénéficions également d'un environnement où il existe une bonne collaboration avec les chercheurs. Il peut arriver qu'il y ait des chercheurs de différents établissements qui travaillent à un même projet, mais chacun d'eux est assujéti à des règles différentes en matière de propriété intellectuelle. Ce sont ces variations d'une politique à l'autre qui nous préoccupent. Dans le cadre d'un projet auquel participent de nombreux chercheurs issus de deux universités et d'un laboratoire fédéral, il se peut que l'on doive composer avec trois ou quatre politiques différentes en matière de propriété intellectuelle.

Cela fait peur aux entreprises, pour revenir à ce que Tom disait. Comment peuvent-elles s'y prendre pour assurer cette protection? C'est un obstacle pour une petite compagnie qui fait affaire à une organisation qui lui remet un manuel volumineux concernant les règles de propriété intellectuelle. Une petite entreprise n'a pas le temps d'embaucher un avocat pour examiner cette politique et déterminer de quelle façon il convient de composer avec ce régime.

**L'hon. Dan McTeague:** Je suis aussi intrigué par vos commentaires au sujet des difficultés et des obstacles liés à la commercialisation. Notre pays est une pépinière de grands penseurs. Tous les jours, votre établissement produit des diplômés qui sont à la fine pointe du savoir dans un grand nombre de domaines d'avant-garde dans le monde, et ce problème est extrêmement critique pour nous.

Je veux vraiment comprendre la raison d'être du fossé dont vous avez parlé, monsieur Dale, entre les investisseurs-risqueurs et les investissements. À votre avis, quel est l'élément déclencheur? Quel est le problème? Pourquoi y a-t-il une baisse des investissements de risque? Vous n'avez pas été très clair à ce sujet. Peut-être pourriez-vous préciser quelque peu votre pensée.

**M. Jeffrey Dale:** Il me faudrait plus de temps que celui qui m'est alloué ici pour vous expliquer les déboires du secteur du capital de risque. Qu'il me suffise de dire une chose. J'essayais de vous faire comprendre que nous avons fait de terribles erreurs dans le secteur du capital de risque au cours des dix dernières années. C'est un fait. Nous avons investi dans des entreprises surévaluées vers la fin des années 1990. Le secteur est jeune et nous n'avions pas la capacité de gestion pour mener à bien nos initiatives.

Si l'on considère le secteur du capital de risque dans son ensemble, on constate qu'il n'a pas généré de gains positifs. Par conséquent, de nombreuses entreprises qui voient le jour aujourd'hui ont du mal à réunir de nouveaux capitaux pour démarrer.

Pour compliquer les choses, les banques à charte canadiennes ont maintenant pratiquement abandonné la catégorie des actifs de capital de risque. Dans mes entretiens très limités avec des banquiers, j'ai cru comprendre que le problème découle en grande partie des nouvelles règles de Bâle. Selon ces règles, tout établissement ayant des investissements à risque élevé — comme des investissements de capital de risque, est tenu de conserver un pourcentage plus élevé de réserves eu égard à cette catégorie d'actifs. Je comprends les règles, mais si nos propres banques n'investissent pas dans nos propres innovations, nous sommes dans le pétrin, car personne n'a des poches aussi profondes que les banques. Les caisses de retraite sont tout aussi invisibles. Par conséquent, il faut créer un climat de confiance. Il faut que des chefs de file se manifestent pour créer un climat susceptible d'amener ces intervenants de poids à investir dans le capital de risque.

**L'hon. Dan McTeague:** Me reste-t-il du temps, monsieur le président?

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

**L'hon. Dan McTeague:** Il ne me faudra pas autant de temps.

Il me semble que le gouvernement a souvent tendance à accorder la priorité aux technologies découlant de l'environnement. Chose certaine, c'était la position de notre gouvernement, et je suis sûr que le gouvernement actuel poursuit dans la même veine. Je pourrais peut-être poser ma question à tous les témoins. Avez-vous le sentiment qu'il faudrait peut-être reconfigurer les priorités pour englober toutes les sciences et technologies qui débouchent sur des résultats, des possibilités de commercialisation, en allant au-delà de l'environnement? Avez-vous le sentiment que le gouvernement canadien adopte une orientation exclusive, appuyant nos meilleurs cerveaux seulement dans ce secteur?

Je vous pose la question à tous.

**M. Tom Corr:** Je ne trouve pas. Si l'on considère la répartition des fonds accordés par les organismes subventionnaires fédéraux et provinciaux, nous trouvons que c'est assez équilibré. On met

évidemment l'accent sur les dossiers environnementaux ces temps-ci, mais il ne manque pas d'argent pour financer d'autres domaines, pourvu que les projets soient valables.

**Le président:** Merci.

Madame Brunelle, je vous prie.

• (1135)

[Français]

**Mme Paule Brunelle (Trois-Rivières, BQ):** Merci.

Bonjour à tous.

Monsieur Gavrel, dans un message de la présidente de Réseaux de centres d'excellence, inclus dans un rapport, on dit que depuis la création du programme des RCE en 1989, 117 jeunes entreprises axées sur la recherche ont été créées. Je trouve ça intéressant, d'autant plus qu'on cherche de nouvelles entreprises et qu'on veut innover.

Pouvez-vous nous donner des exemples de réussites que vous avez connues grâce au travail de ces entreprises?

**M. Jean-Claude Gavrel:** Certainement. Il est toujours difficile d'en avoir de nombreux en tête, mais il y en a au moins quelques-uns. Le premier serait peut-être l'entreprise la mieux connue, Genome British Columbia, qui a été, il y a quelques années, le sujet d'un des plus grands investissements dans ce domaine. On a investi 45 millions de dollars pour lancer cette entreprise.

M. Johnston va sûrement ajouter un certain nombre de ses entreprises. En effet, Precarn a, entre autres, été l'organisme qui a géré un de nos réseaux, le réseau IRIS, dans le domaine des technologies de l'information et des systèmes intelligents, et plusieurs entreprises, dont Point Grey Research, une autre entreprise de l'Ouest. J'aurais probablement dû apporter la liste de toutes ces entreprises, mais nous pourrions certainement vous la faire parvenir.

Lors d'une étude sur toutes les jeunes entreprises d'essai — je vais rester sur le plan général pour l'instant —, Denys Cooper, du groupe PARI du Conseil national des recherches, a remarqué que les entreprises issues des Réseaux de centres d'excellence avaient une plus grande habileté à attirer les investissements et, en fait, à réussir sur une plus longue échelle. Le programme encourage donc l'entrepreneuriat. Le programme a également établi des normes de gestion de la propriété intellectuelle, question qui a été soulevée tout à l'heure. On a établi des normes pour que le travail en collaboration qui se fait à l'intérieur de ces réseaux puisse, en première instance, se faire commercialiser par les partenaires. Il y a là des éléments que nous avons déjà mis en place, d'où le succès du programme quant au nombre d'entreprises.

**Mme Paule Brunelle:** Des priorités sont établies au moment où on décide de subventionner des recherches. Le succès de ces entreprises prouve-t-il qu'on se situe dans les bons créneaux de recherche? Cela prouve-t-il qu'au Canada, on est suffisamment avant-gardiste à cet égard?

**M. Jean-Claude Gavrel:** Sans aucun doute. Je vais remonter aux priorités qui existent depuis 1989 dans le programme. Si on observe ce qui se passe dans le reste du monde, les priorités au Canada ont toujours été alignées. On avait nos technologies de l'information, de biotechnologie et nos applications dans les domaines clés du pays que sont les ressources naturelles et l'environnement. Ce sont des priorités que nous avons toujours poursuivies et que vous allez retrouver essentiellement à l'ordre du jour de tous les gouvernements, et de nos partenaires de l'OCDE ou d'ailleurs.

De ce côté-là, je réponds oui.

**Mme Paule Brunelle:** Vous avez tous parlé de commercialisation. Évidemment, c'est important, c'est le nerf de la guerre. On fait des recherches pour en commercialiser les résultats.

Y aurait-il des façons d'améliorer le rendement du Canada en commercialisation?

**M. Jean-Claude Gavrel:** Il y a toujours moyen d'augmenter la commercialisation. Les agences subventionnaires — je pense au CRSNG, aux IRSC et au CRSH — mettent l'accent sur cet aspect. Elles travaillent étroitement pour améliorer le focus de certaines des technologies qu'on développe, mais également pour les personnes derrière cela. Je pense que cela a été relevé plus tôt par certains collègues.

Le transfert technologique, c'est essentiellement de la technologie, mais c'est surtout les individus. Une des choses auxquelles nous devons encore travailler davantage au Canada, c'est la formation d'individus du point de vue commercial. En tant qu'agence subventionnaire, nous apportons un soutien au développement des compétences scientifiques d'innovation, mais il manque très souvent, au Canada, des compétences dans le domaine de la commercialisation, de la mise en marché, etc. C'est encore une faiblesse, mais on y travaille de plus en plus. Dans une évaluation que nous venons de faire du programme des Réseaux de centres d'excellence, c'est l'une des recommandations qui ont été faites, et nous allons la mettre sur pied.

• (1140)

**Mme Paule Brunelle:** On nous a dit, à ce comité, qu'on manquait beaucoup de personnel hautement qualifié dans différents domaines. Vous nous parlez d'un domaine nouveau.

Prenons-nous les mesures nécessaires pour aller chercher ces gens? En formons-nous suffisamment? Devons-nous prévoir l'avenir ou devons-nous aller chercher des gens à l'étranger pour obtenir ce personnel de recherche qualifié?

**M. Jean-Claude Gavrel:** Je pense que pendant très longtemps, nous aurons besoin d'augmenter la formation et d'aller chercher les personnes là où elles sont. Nous vivons dans un monde qui est exactement comme cela. Nous travaillons dans une économie mondiale. Les gens peuvent facilement se déplacer. Les personnes qui ont justement les compétences en technologie et en innovation de pointe que l'on recherche sont extrêmement mobiles. Il faut donc s'attendre à ce que ces personnes aillent là où les conditions sont les plus favorables. Je pense que l'une des façons de garder certaines de nos personnes ici est de s'assurer que nous pouvons maintenir nos compagnies.

Le développement qu'ont apporté le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux à nos universités depuis de nombreuses années fait que maintenant nous sommes au même niveau que le reste du monde. Nous n'avons rien à envier de ce côté. Nous offrons des occasions superbes aux chercheurs. Nous commençons à créer des concentrations de grappes industrielles, etc. On a entendu parler de la région de Waterloo, on connaît bien la région d'Ottawa, on sait ce qui se passe dans l'Ouest et ce qui se passe à Montréal. Cela existe, mais il faut le développer davantage. Pour ce, il faut passer de nos entreprises, qui fonctionnent encore avec 40, 50 et 60 millions de dollars, à des entreprises qui vont au-delà de 100 millions de dollars, comme on nous l'a dit. Nous n'en avons pas encore assez au Canada. C'est cela, le grand défi. Une entreprise qui reste à un niveau plus modeste reste la proie — le mot est peut-être un peu fort — d'autres entreprises internationales qui peuvent facilement déplacer le centre de commercialisation.

[Traduction]

**Le président:** Merci, madame Brunelle.

Nous passons maintenant à M. Carrie.

**M. Colin Carrie (Oshawa, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais que nous puissions passer plus de temps avec vous aujourd'hui, parce qu'il me semble que nous pourrions discuter pendant des heures et des heures. Dans le cadre de cette Stratégie des sciences et de la technologie, nous voulons justement obtenir des recommandations des témoins et experts en la matière; quand vous répondrez à mes questions, je vous demanderais donc de vous attarder précisément aux recommandations que vous voulez faire au gouvernement.

Comme M. Johnston l'a dit, nous entendons constamment dire que le Canada n'est pas très fort en matière de commercialisation. Premièrement, que faites-vous pour amener les entreprises dans les universités et qu'est-ce que le gouvernement pourrait faire de plus pour favoriser l'implantation des entreprises dans les universités?

Deuxièmement, au sujet des acquisitions stratégiques, M. Dale a évoqué l'Association canadienne de la technologie de l'information. Quand on nous parle d'acquisition, très souvent, nous avons en tête l'achat d'avions, de trains ou d'automobiles par le gouvernement, mais il semble qu'il y ait de belles possibilités en matière d'achat de services, surtout dans la technologie.

Je vous invite à répondre à ces deux questions.

**M. Jeffrey Dale:** Voulez-vous que je réponde en premier?

**M. Colin Carrie:** Si vous le voulez, bien sûr.

**M. Jeffrey Dale:** Quant à ce que le CRIO fait pour aider les entreprises à s'intégrer à notre programme universitaire, nous avons la chance de compter parmi les membres de notre conseil d'administration les deux présidents des universités locales, plus les dirigeants de l'un des collèges et de l'un des laboratoires de recherche fédéraux.

Cependant, ce processus consistant à amener les entreprises en milieu universitaire, nous appelons cela un sport de contact. Cela n'arrive pas naturellement. Il y a des différences culturelles et professionnelles et le rapprochement ne se fait pas tout seul. Chaque cas est différent. Il faut les faire venir et découvrir quels sont leurs besoins.

Il y a dix ans, les compagnies étaient disposées à investir dans la recherche en coparrainant des projets. Elles ne s'y intéressent plus tellement. Nos grandes compagnies comme RIM et Nortel ne font plus de programmes de coparrainage, mais ce qui les intéresse énormément, c'est d'avoir accès aux cerveaux, aux étudiants. C'est pourquoi je disais que de nos jours, nos investissements dans la recherche sont des investissements non seulement dans la propriété intellectuelle, mais aussi dans des compétences très pointues. C'est ainsi qu'à l'heure actuelle, nous avons tendance à faire venir les représentants de ces compagnies pour leur présenter les professeurs et les étudiants afin qu'ils établissent des relations à long terme. Par la suite, cela débouche sur un transfert de PI qui prend la forme des étudiants eux-mêmes et des projets auxquels ils travaillaient. Voilà ce que nous faisons en premier lieu.

Qu'est-ce que le gouvernement peut faire? Nous avons recommandé une politique de propriété intellectuelle qui établirait des règles uniformes pour tous, afin que chacun sache exactement où il se situe en ce qui a trait à la PI. Il faut continuer de protéger la PI et de protéger les inventeurs, mais il faut des règles claires quant à la manière dont les compagnies peuvent avoir accès à la PI, puissent aller la chercher pour ensuite envisager de la commercialiser, mais aller la chercher, cela veut dire aller chercher les gens qui en sont à l'origine et qui savent comment la faire fructifier.

Pour ce qui est du processus d'acquisitions stratégiques...

• (1145)

**M. Colin Carrie:** Excusez-moi, mais pourriez-vous être un peu plus précis au sujet de la PI et de ce que le gouvernement pourrait faire pour s'assurer d'en devenir propriétaire? Je sais qu'il y a une excellente politique à Waterloo, mais c'est une politique établie par l'université. Qu'est-ce que le gouvernement peut faire pour favoriser ce processus?

**M. Jeffrey Dale:** Je pense qu'il vous faut établir des règles uniformes précisant comment la propriété intellectuelle peut être transférée au secteur privé, et qui en est propriétaire. On peut imaginer une foule de variantes, mais il n'y a pas actuellement de règles fixes pour vos divers conseils subventionnaires établissant ce qu'il advient de la PI créée grâce aux subventions. Je dis seulement qu'il pourrait être très avantageux d'avoir une politique établie au niveau le plus élevé. Et je ne veux pas dire qu'elle invaliderait d'autres politiques qui pourraient exister à l'université. Je pense qu'il faut que ce soit complémentaire, mais vous devez veiller à ce qu'il y ait un accès égal pour tous.

La Loi Bayh-Dole a donné en fait un avantage injuste à la commercialisation locale de la technologie. Comme vous le savez, le gouvernement de l'Ontario a annoncé récemment qu'il exempterait d'impôt toute la PI issue de toute université, collège ou laboratoire canadien et commercialisée en Ontario. Les compagnies visées auront un congé fiscal de dix ans en Ontario. Voilà une mesure incitative encourageant fortement la commercialisation de la PI. Si le gouvernement fédéral voulait en faire autant, je suis certain que cela en ferait sursauter plusieurs.

**Le président:** Très bien.

J'ai sur ma liste M. Johnston et ensuite M. Gavrel, qui veut intervenir également.

Monsieur Johnston.

**M. Paul Johnston:** Je veux simplement insister moi aussi sur ce qu'on a qualifié de sport de contact. Pour en revenir à notre modèle, dont j'ai parlé tout à l'heure, nous avons un utilisateur final comme participant à un projet de recherche, et nous insistons également pour qu'il y ait un universitaire. Par conséquent, tous les intervenants sont parties prenantes dans le cadre d'un projet de recherche, de développement et de commercialisation, de sorte qu'à la fin du projet, la compagnie se retrouve avec un prototype fonctionnel; elle a eu accès aux universités et peut-être aussi aux collèges communautaires, et le processus consistant à amener tous ces gens-là à travailler ensemble permet de multiplier les contacts, d'où l'analogie sportive.

**Le président:** Très bien.

Monsieur Gavrel, vous avez environ 30 secondes.

**M. Jean-Claude Gavrel:** Je ferai deux brèves observations.

Premièrement, les organismes subventionnaires ont une politique uniforme pour la commercialisation de la PI et sont en train de

réexaminer cette politique. Donc, Jeffrey, nous allons certainement vous consulter là-dessus. La consultation vient de commencer.

Deuxièmement, les organismes subventionnaires ont également des partenariats avec d'autres organisations. Il y a par exemple un projet conjoint de la Banque de développement du Canada, du Conseil national de recherches et du Conseil de recherche en sciences naturelles et en génie pour examiner globalement tout le dossier du transfert des découvertes aux entreprises, ainsi que le financement. C'est dans le domaine de la nanotechnologie et l'on a annoncé tout récemment les résultats d'un concours initial.

**Le président:** Bon, merci.

Merci, monsieur Carrie.

Nous passons maintenant à Mme Nash.

**Mme Peggy Nash (Parkdale—High Park, NPD):** Merci.

Bonjour à tous les témoins.

Monsieur Core, ma première question s'adresse à vous.

Nous avons vu dans toute la région de Cambridge-Kitchener-Waterloo une véritable explosion de succès et vous avez décrit la situation. Pourriez-vous nous décrire la trajectoire qui a débouché sur ce succès là-bas? Vous avez dit que la capacité de transférer les droits à la PI était fondamentale. Pourriez-vous nous dire comment cela s'est fait?

**M. Tom Corr:** Bien sûr, mais il va falloir remonter 50 ans dans le temps.

Il faut comprendre qu'à Waterloo, nous parlons non pas d'un programme ou d'une politique, mais bien d'une culture qui existe depuis les tout débuts de l'université. Si vous prenez un cliché d'où nous en sommes actuellement, la raison pour laquelle notre université connaît un tel succès, c'est que nous avons la chance d'avoir un président, David Johnston, qui a pour principe que la recherche effectuée à l'université devrait être facilitée en vue de créer de l'activité économique. Je ne parle pas de vendre les droits d'utilisation de la propriété intellectuelle à une entreprise américaine. Il s'agit en fait, lorsque c'est possible, de créer des emplois en établissant des entreprises d'essai et en les appuyant. Donc, c'est là le premier point.

Ensuite, à l'université, les jeunes entreprises et les entreprises d'essai de même que les droits d'utilisation relatifs à la propriété intellectuelle des chercheurs sont vus d'un oeil très favorable. Dans certaines universités — en fait, dans certaines où j'ai déjà travaillé —, une partie de cette commercialisation est mal vue. Il ne s'agit pas forcément de recherche fondamentale, de sorte qu'elle est mal vue, surtout par certains chercheurs universitaires plus âgés.

Notre troisième atout, c'est que les étudiants qui passent par le programme coopératif font habituellement cinq ans d'études plutôt qu'un programme de quatre ans comme dans les autres établissements. Toutefois, deux de ces années, y compris les vacances d'été, sont consacrées à travailler dans l'industrie, et souvent, ils travaillent pour le compte d'autres jeunes entreprises. Donc, quand ils sortent de l'université, le démarrage d'entreprises ne leur fait pas peur, puisqu'ils s'attendent de devoir le faire, alors que dans les autres universités, cela pourrait être vu comme une exception.

Dernier point, la collectivité appuie énormément ce qui se fait à Waterloo, de sorte que nous avons des organismes comme Communitech. Il y en a d'autres qui rendent ce qu'ils ont reçu, qui font du mentorat, offrent du soutien et sont sources locales de capital d'investissement grâce à des investisseurs providentiels qui sont là pour aider ces jeunes entreprises à franchir les toutes premières étapes, quand elles sont le plus à risque, à trouver les capitaux requis.

J'aimerais pouvoir vous dire que c'est la solution magique, que c'est ce qu'il faut faire pour reproduire le succès de Waterloo, mais il y a tellement d'autres facteurs en jeu. Si toutes les conditions ne sont pas réunies, je ne crois pas utile de mettre en place un programme. Il faut régler d'abord toutes ces questions, sans quoi la formule ne sera tout simplement pas efficace.

• (1150)

**Mme Peggy Nash:** Je vous remercie de cette réponse.

Si quelqu'un demande à savoir ce que vous obtenez en retour, si vous permettez ce transfert des droits de propriété intellectuelle, vous dites en fait que la contrepartie, c'est qu'on exige de créer des emplois et d'investir dans la collectivité, de sorte que la collectivité voit les répercussions concrètes. Ce n'est pas seulement une question de céder les droits, de sorte qu'on ne récolte jamais d'avantages de la technologie.

**M. Tom Corr:** Sur le plan du transfert technologique, au bureau de recherche, nous faisons la promotion des entreprises d'essaiage alors que d'autres universités ont tendance à les voir d'un mauvais oeil parce qu'elles engagent un certain risque. Il est beaucoup plus facile de céder les droits d'utilisation de la propriété intellectuelle à une entreprise existante et de la laisser faire, de simplement toucher les redevances. Par contre, cela ne rapporte rien à la collectivité. Donc, c'est là une des choses sur laquelle nous avons tendance à insister.

Cependant, nous continuons d'être aux prises avec le problème de financement, une fois terminée la phase de commercialisation qui est financée par des organismes comme le CRSNG et par l'intermédiaire du ministère de la Recherche et de l'Innovation du gouvernement provincial. Il y a pénurie grave de fonds, et cette pénurie, en Ontario du moins, a été créée en partie par l'abolition des fonds d'investissement de travailleurs. À un moment donné, en Ontario, ces fonds étaient la source de jusqu'à la moitié de l'investissement en capital de risque et, depuis que le gouvernement provincial abolit graduellement ce programme, le secteur ontarien du capital de risque a perdu un demi-milliard de dollars par année environ. C'est une perte colossale.

Le gouvernement provincial a fait de l'excellent travail pour mettre en place de nouveaux programmes visant expressément à combler cet écart par l'intermédiaire du ministère de la Recherche et de l'Innovation, mais ce n'est qu'une goutte d'eau dans l'océan quand on le compare à ce qui a été perdu.

**Mme Peggy Nash:** Merci.

Monsieur Dale, ce que vous avez dit au sujet des acquisitions stratégiques a piqué ma curiosité. Il me semble très logique, quand une jeune entreprise démarre, qu'elle tente d'établir sa crédibilité et sa fiabilité et de montrer qu'elle a un avenir, que le gouvernement la soutienne.

Que recommandez-vous plus exactement et que pourrait recommander notre comité pour...? J'aime bien la façon dont M. Corr l'a exprimé, que nous voyons les avantages concrets de ces entreprises d'essaiage. C'est une véritable bénédiction pour l'économie et pour nos collectivités. Donc, quelle devrait être l'étape suivante? Que

devrait recommander notre comité au gouvernement pour faciliter l'étape suivante?

**M. Jeffrey Dale:** Je ne recommande assurément pas que vous mettiez tous vos oeufs dans le panier des acquisitions, parce que ce processus est fort long. Par contre, on pourrait peut-être, lorsqu'une innovation canadienne est issue de recherches parrainées par le gouvernement fédéral et qu'une entreprise, soit en démarrage, soit existante, commercialise un produit ou est à la recherche de son premier client, mettre à sa disposition un certain moyen analogue au processus reposant sur les propositions spontanées.

L'ACTI a modélisé son offre d'acquisition stratégique autour de ce processus. Ainsi, vous pourriez faire une proposition spontanée d'utiliser la technologie et trouver un client au sein même du gouvernement. Le programme de propositions spontanées actuel rend l'acceptation de votre proposition très difficile, mais on pourrait imposer certaines règles en matière de propriété intellectuelle canadienne ou offrir aux entreprises à la recherche de leurs premiers clients une porte d'accès aux marchés gouvernementaux. Elles s'en serviraient parce que nombre d'entre elles savent exactement quel organisme gouvernemental elles aimeraient cibler comme premier client. Donc, donnez-leur l'avantage de trouver ce premier client de référence au sein du gouvernement, un client qui paie et qui, en tant que client de référence, leur fournira de la rétroaction. Voilà ce que je recommanderais.

• (1155)

**Mme Peggy Nash:** Je vous remercie.

**Le président:** Monsieur Gavrel, vous aviez des observations à faire. Soyez très bref, je vous prie.

**M. Jean-Claude Gavrel:** Je souhaitais simplement ajouter qu'une réussite dans ce domaine a été un de nos réseaux, un réseau de renseignements sur les structures innovatrices. Nous travaillons à l'élaboration de nouvelles technologies pour réparer les ponts et les tabliers en béton qui ont besoin d'être remplacés et remis en état. Pendant 14 ans, ce réseau a travaillé en étroite collaboration avec le gouvernement, tant d'ordre provincial que d'ordre fédéral, avec Travaux publics, avec Transports Québec et avec des entreprises tant québécoises que manitobaines et a maintenant mis au point de nouvelles technologies. Il a de plus fait un apport crucial à cette industrie, soit des changements au code du bâtiment qui permettent l'utilisation de ces nouveaux matériaux au lieu de l'acier dans les structures en béton.

Donc, ces réalisations sont possibles, mais il faut parfois bien du temps avant de trouver la solution.

**Le président:** Je vous remercie.

Madame Nash, je vous remercie également.

La parole va maintenant à M. Simard.

**L'hon. Raymond Simard (Saint-Boniface, Lib.):** Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Je suis reconnaissant aux témoins d'avoir répondu à notre invitation ce matin.

Monsieur Dale, si vous n'y voyez pas d'inconvénient, j'aimerais que nous continuions de parler pour quelques instants des acquisitions stratégiques. Si votre pays n'achète pas votre technologie, vous avez un problème. Voilà qui me semble être la première étape. J'en veux pour exemple Magellan, de Winnipeg, qui a mis au point un satellite, a participé à un appel d'offres du gouvernement et a perdu le marché au profit d'une entreprise britannique. La raison pour laquelle l'entreprise britannique pouvait produire le satellite moins cher, c'est que le gouvernement là-bas lui en avait commandité quatre.

À nouveau, il faut respecter les règles commerciales, qui représentent un tout autre problème pour nous. Que recommandez-vous au juste? Car, en raison de toutes les règles issues de traités qui sont actuellement en vigueur dans le cadre de nos accords de libre-échange, nous ne pouvons pas favoriser des entreprises canadiennes. Je ne suis pas sûr si ce que vous venez de proposer est possible — en d'autres mots, de faire des appels d'offres sélectifs pour ces jeunes entreprises.

**M. Jeffrey Dale:** Je ne prétends pas être un spécialiste du commerce, de sorte que je ne puis vous être utile à cet égard. Je sais que d'autres juridictions, surtout aux États-Unis et au Mexique avec lesquels nous avons un accord nord-américain de libre-échange, appuient leurs petites entreprises et achètent leurs produits. Elles le font dans le cadre des programmes de la défense et du programme SBIR que Paul a mentionné. Donc, elles le font alors qu'elles sont assujettis aux mêmes règles du GATT et de l'ALENA que nous.

Je vous réponds donc que d'autres juridictions trouvent le moyen d'appuyer ces entreprises et qu'il nous faut également en trouver. J'ignore si ma proposition concernant l'attribution de contrats à un fournisseur exclusif complique les choses, mais je sais que nous devons créer un programme qui favorise l'innovation canadienne, lui donne un coup de pouce.

**L'hon. Raymond Simard:** Nous devons trouver un moyen.

**M. Jeffrey Dale:** Nous devons trouver un moyen, comme d'autres l'ont fait.

**L'hon. Raymond Simard:** Vous avez probablement appris que ce comité sera en déplacement durant les prochaines semaines, et l'un des sujets qui attirait le comité, semble-t-il, d'après le programme, est celui des projets scientifiques: Le Centre canadien de rayonnement synchrotron de Saskatoon, et les installations de niveau 4 du Centre scientifique canadien de santé humaine et animale, à Winnipeg. À quel point ces programmes sont-ils bénéfiques, comparativement à des programmes de recherche de plus petite taille? Ces grands projets nous apportent-ils davantage, et le Canada les met-il suffisamment à profit?

**M. Jean-Claude Gavrel:** Nous avons besoin de grands projets scientifiques au Canada, pour un certain nombre de raisons. Ils sont nécessaires pour attirer les meilleurs scientifiques, pour faire partie du club à l'échelle mondiale et pour mettre l'accent sur les domaines qui sont clairement avantageux pour nous.

Vous avez mentionné le Centre canadien de rayonnement synchrotron, et je crois que c'est un magnifique exemple, qui peut présenter d'importants avantages commerciaux. On fournit là un environnement de recherche fabuleux que les petites entreprises pourront utiliser pour mettre à l'essai tout un tas de nouvelles idées, de technologies, etc.

Ces choses ont été très utiles par le passé, et elles continueront de l'être. Dans ce pays, nous avons une industrie nucléaire qui, à l'origine, a été positionnée par un investissement important de la part du gouvernement, et nous devons continuer en ce sens.

**L'hon. Raymond Simard:** Monsieur Corr, vous avez indiqué qu'à l'Université de Waterloo, on permet aux chercheurs de posséder leur propre PI. Pourriez-vous me dire si vous êtes l'exception à la règle? Est-ce quelque chose qui arrive dans de nombreuses universités, aujourd'hui? Est-ce une formule standard? Les universités partagent-elles habituellement la propriété intellectuelle avec les chercheurs? Comment cela fonctionne-t-il?

**M. Tom Corr:** La plupart des universités ont une politique selon laquelle la PI est divisée entre les chercheurs et l'université, afin que les universités puissent tirer des profits de la mise en marché. L'institution partagera ces revenus, qui seront générés soit par des redevances, soit par des titres de propriété dans une entreprise.

Notre philosophie est différente. Elle consiste en ce que les profits réalisés vont aux chercheurs et aux créateurs de la PI. Cela leur donne toute la motivation nécessaire pour aller de l'avant avec la commercialisation. J'ai travaillé dans d'autres institutions, et j'ai découvert que si aucun incitatif financier n'était en place pour faire avancer les choses, bien souvent, la PI dormait sur les tablettes. On préfère effectuer davantage de recherche plutôt qu'obtenir un tout petit pourcentage des revenus qui pourraient provenir de la commercialisation.

C'est ainsi que nous le concevons. Bien des universités estiment que prélever un pourcentage sur les redevances tirées de la commercialisation leur permettra de financer, d'une quelconque manière, leurs opérations de transfert technologique. Franchement, dans toute l'Amérique du Nord, il n'y a qu'une poignée d'universités qui assument elles-mêmes les coûts.

Les universités doivent considérer la commercialisation simplement comme un coût à payer pour faire des affaires, comme une façon d'attirer de bons chercheurs et d'attirer l'industrie à la table; cela leur permettra de mieux vivre avec cette idée. Nous récupérons amplement notre argent — bien plus que ce que nous obtiendrions au moyen des redevances.

Par exemple, au cours des dernières années, par l'entremise de ses fondateurs, la société RIM a remis plus de 200 millions de dollars à la communauté universitaire et aux institutions de recherche. Il ne s'agit pas d'argent qu'ils devaient rembourser parce que la PI avait été mise au point ici à l'origine et qu'un contrat les y obligeait. Ils estimaient que la communauté leur avait donné cette possibilité, et ont simplement donné un financement en retour. RIM est l'une des nombreuses sociétés à le faire.

● (1200)

**L'hon. Raymond Simard:** Nous ne parlons pas beaucoup des retombées indirectes. Nous parlons de la commercialisation, qui est directe. À Winnipeg, par exemple, Smith Carter Architects and Engineers Inc. a participé aux quatre ou cinq derniers projets menés par le laboratoire de niveau 4. Cela a permis à ces gens d'en tirer des revenus de 1,2 milliard de dollars.

Nous ne parlons pas de ces retombées indirectes. Y en a-t-il des exemples?

**M. Tom Corr:** Il y en a beaucoup. Si nous considérons l'activité économique générée par nos entreprises dérivées, nous avons des milliers d'employés dans la région de Waterloo — soit 250 entreprises dérivées de la seule Université de Waterloo. Il y a de nombreux fournisseurs, et encore bien plus de consommateurs. Les retombées de nos activités universitaires créent beaucoup d'activité économique indirecte. Cela va bien au-delà de l'entreprise elle-même.

**Le président:** Merci.

La parole est maintenant à M. Van Kesteren.

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

Merci au groupe de témoins de comparaître de nouveau devant nous aujourd'hui.

Je serais curieux, monsieur Corr, d'en savoir davantage sur votre politique, à l'Université Waterloo.

Nous avons eu le privilège de rencontrer un groupe de cadres supérieurs de Google, et ces types sont incroyables. Leur entreprise est sensationnelle. On s'est pratiquement débarrassé de toutes les façons traditionnelles de faire fonctionner une entreprise. Et on semble attirer un tout nouveau public.

J'aimerais vous demander si, tout d'abord, vous pensez que la même chose se produit à Waterloo. Y a-t-il une sorte de révolution qui est à l'oeuvre? Je pense que cela s'est probablement produit avec les inventeurs de Microsoft, avec M. Gates et ce groupe de gens. Ils semblent avoir tout simplement commencé cette révolution, qui a donné lieu à cette incroyable industrie aux États-Unis. Assistons-nous actuellement la naissance d'un tel phénomène à Waterloo?

**M. Tom Corr:** Je ne peux que me prononcer sur les résultats. J'ignore si nous pouvons parler d'une révolution. Mais je pense que la culture des milieux universitaires; la politique de PI; l'attitude des étudiants lorsqu'ils sortent de l'université — ils n'ont pas peur de se lancer en affaires; le capital disponible; la communauté qui donne en retour, tant du point de vue des investissements que des entreprises dérivées; et les mentors qui sont là... Tous ces facteurs ont été réunis pour créer ce qui fait la magie de Waterloo aujourd'hui.

Je le répète; j'ignore si cette expérience est reproductible ailleurs. Je sais que cela fonctionne bien à Waterloo. Je pense que le danger, encore une fois, est de tenter de réduire cela à un seul aspect — si nous avons ce programme et le reproduisons partout ailleurs, il fonctionnerait très bien. Mais je pense que si la culture n'est pas là, dans l'université et partout dans la communauté, ce sera difficile à reproduire.

Cela fonctionne; c'est à peu près tout ce que je peux vous dire.

**M. Dave Van Kesteren:** Tout d'abord, il s'agit d'une décision prise par l'université de Waterloo. La question serait de savoir s'il s'agit d'une pratique que d'autres universités ont également adoptée. Le gouvernement fédéral pourrait-il leur demander de l'appliquer? Votre politique aura-t-elle pour résultat que vous attirerez un si grand nombre de ces jeunes esprits brillants que les autres universités vous emboîteront le pas?

**M. Tom Corr:** La politique de PI que nous appliquons n'est qu'un morceau du casse-tête en ce qui concerne les réussites en matière de commercialisation à l'Université de Waterloo. Il est très facile de faire affaire avec nous. Si une entreprise ou un investisseur souhaite savoir qui possède la PI, il leur suffit de parler à ses créateurs. Elle leur appartient; un point c'est tout. On n'aura pas à traiter avec des départements de recherche universitaire qui attribuent la PI, la reprennent ou disent : « J'en veux 25 p. 100 ». Parfois, lorsqu'il s'agit de commercialisation, il peut être très difficile de traiter avec les universités. Elles pensent avoir entre les mains quelque chose qui vaut une fortune et en veulent une bonne part. Dans les faits, la PI n'a aucune valeur tant que quelqu'un ne l'a pas commercialisée. C'est donc largement une question d'attitude.

Si je tentais d'arriver avec une politique susceptible d'être adoptée par d'autres universités, je pense qu'elle consisterait à laisser la PI aux chercheurs, de sorte que l'incitatif serait bien en place pour rendre la commercialisation satisfaisante. Ou encore, il s'agirait d'être très accommodant en traitant avec l'industrie et les investisseurs pour

aider à la réalisation du projet. Plus on placera d'obstacles sur leur route, plus il y aura de chances qu'ils disent : « Oh, oubliez cela, nous allons simplement le faire nous-mêmes ».

• (1205)

**M. Dave Van Kesteren:** Je me fais l'avocat du diable. Si j'étais un étudiant, je souhaiterais travailler à des technologies qui rapporteront des avantages et des gains importants. Est-il possible qu'en cours de route, nous passions à côté de quelqu'un qui pourrait faire une découverte présentant des avantages sur le plan scientifique?

**M. Tom Corr:** Pas du tout, parce qu'à la source de cette possibilité de commercialisation, il y a la recherche fondamentale effectuée par les professeurs et les chercheurs. Et cette recherche est dictée par les subventions qu'ils obtiennent par l'entremise du CRSNG et autres organismes subventionnaires. Nous voulons qu'on fasse de la recherche fondamentale, mais nous aimerions qu'il y ait quelque chose comme un incitatif, peut-être, à l'Université de Waterloo, afin que cette recherche fondamentale soit transformée en possibilités de commercialisation, parce que les incitatifs financiers sont là pour que les gens agissent en ce sens.

Relativement parlant, je ne crois pas qu'il y a moins, ou plus de recherche pure qui s'effectue à Waterloo que n'importe où ailleurs. Je pense seulement que nous saisissons des occasions issues de cette recherche, et que nous tâchons d'en faire la commercialisation, alors que d'autres ne le font peut-être pas.

**Le président:** Merci.

Allez-y, monsieur Dale.

**M. Jeffrey Dale:** J'aimerais juste commenter brièvement les propos de Tom.

Il y a de nombreuses politiques différentes. À titre d'exemple, à Ottawa, l'Université Carleton a la même politique que l'Université de Waterloo. L'Université d'Ottawa, quant à elle, a une politique de combinaison, car la PI appartient à l'Université et à l'inventeur.

Ce qu'on constate, en fait, c'est que les conseils subventionnaires actuels et la recherche que nous effectuons attirent de jeunes cerveaux véritablement brillants. On peut entrer dans n'importe quelle institution et déceler ce que nous appelons des occasions faciles à saisir. Il s'agit de chercheurs désireux de faire affaire avec l'industrie et d'essayer de commercialiser leurs produits. Ils ont un grand besoin d'aller tâter le terrain pour voir comment réaliser des profits grâce à leurs recherches. Nous passons beaucoup de temps à essayer d'identifier ces chercheurs, puis nous les jumelons avec des entrepreneurs ou des entreprises.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Van Kesteren.

Nous allons maintenant entendre M. Vincent.

[Français]

**M. Robert Vincent (Shefford, BQ):** Merci, monsieur le président.

Bonjour, tout le monde.

Monsieur Johnston, j'ai lu votre mémoire et je l'ai trouvé très intéressant. Je vais vous en lire quelques passages:

Comme le souligne le Conference Board du Canada dans son rapport de juin 2007 intitulé *How Canada Performs: A Report Card on Canada*, en tant que pays, nous n'avons pas réussi à bien gérer le système de l'innovation, nous n'avons pas réussi à intégrer nos efforts tout au long du continuum. À ce chapitre, le Canada obtient la note « D » et se place 14<sup>e</sup> sur les 17 pays examinés. Voici ce qu'on lit à la page 63:

La note du Canada en matière d'innovation révèle des faiblesses sous-jacentes; nous perdons du terrain par rapport aux autres pays en matière de commercialisation de notre savoir. [TRADUCTION]

Un peu plus loin, il est écrit:

Le problème vient à partir du fait que, à ce jour, les gouvernements ont été incapables de reconnaître une vérité toute simple et propre à ce système, à savoir que les entreprises créent de la richesse dans le système de l'innovation en commercialisant des produits et des services, ce que les universités ne font pas.

Vous dites aussi que « les activités de recherche et de développement doivent être liées aux besoins du marché et des clients ».

Je m'adresse à vous tous. Que pouvons-nous faire pour favoriser la commercialisation? Comment pourrait-on s'y prendre pour que les fonds injectés par le gouvernement dans tous les systèmes de recherche du Canada soient plus rentables?

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Johnston.

**M. Paul Johnston:** Si vous me le permettez, je vais commencer.

Bien sûr, c'est un problème de taille pour le Canada, et il est en bonne partie de nature structurelle. M. Corr a dit à quelques reprises que c'est la culture de l'Université de Waterloo et le sens de l'innovation qu'il y a là-bas qui comptent. On ne peut simplement pointer quelque chose du doigt en disant voilà le problème.

De la même façon, au Canada, tous les problèmes structurels de notre histoire, bien avant votre naissance à vous tous, jeunes personnes, impliquaient les scieurs de bois et les porteurs d'eau, et nous n'étions pas tenus d'innover pour être riches. Mais actuellement, au Canada, il faut que nous tirions profit du fait que nous avons une richesse supérieure à celle de certains de nos partenaires, et nous devons commencer à la réinvestir dans l'innovation.

Là est le problème des succursales d'entreprises qui continuent de faire leur apparition au Canada. C'est-à-dire qu'une entreprise appartenant à une firme britannique, américaine ou japonaise réalise probablement sa R et D et son innovation à son siège social. Alors il s'agit là de problèmes pour lesquels on ne peut pas nécessairement faire grand-chose.

Mais je suis totalement d'accord sur le fait qu'il s'agit d'un problème culturel, et qu'il nous faut tenter de changer cette culture. L'un des programmes que nous appuyons, avec le gouvernement de la Colombie-Britannique, par exemple, est un programme conjoint de bourses d'études. La bourse doit aller à deux étudiants, qui doivent tous les deux être boursiers. L'un est un ingénieur, et l'autre un étudiant en commerce. Ils doivent travailler ensemble à la même technologie, l'un d'eux mettant au point la solution technologique, et l'autre préparant l'analyse de rentabilisation. L'objectif de cette bourse est de créer une culture où l'ingénieur comprendra les aspects de la mise en marché, et où l'entrepreneur saisira les aspects technologiques.

Ce n'est qu'un tout petit programme, mais c'est le genre de mesure qu'on connaît bien, par exemple, aux RCE, à l'Université de Waterloo et au Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa, où l'on doit commencer à travailler sur les gens, en changeant leur approche à l'égard de la vie de façon à ce que leur objectif ne soit pas de décrocher un emploi une fois l'université terminée; mais de sortir de l'université pour créer 100 emplois.

● (1210)

**Le président:** Quelqu'un d'autre veut se prononcer?

Monsieur Gavrel.

[Français]

**M. Jean-Claude Gavrel:** J'aimerais parler de la dimension humaine, que ce soit la culture ou la formation. Il faut encourager plus de jeunes à faire des études en sciences. Comme Paul le disait, au Canada, on a très souvent eu l'habitude de travailler comme des entreprises américaines. On ne créait pas d'innovation, on ne faisait que vendre. C'est là un élément clé. Si vous examinez les programmes des différents gouvernements, que ce soit les nôtres, ceux des pays de la Communauté européenne et de l'Asie ou des États-Unis, vous constaterez que tout le monde traite ces problèmes de la même façon.

Je ne sais pas si tout le monde est d'accord sur la note que le Conference Board nous a attribuée. Il a été très sévère, mais au Canada, on est souvent beaucoup plus sévères envers nous-mêmes qu'envers les autres.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Vincent.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Le gouvernement investit dans l'innovation et dans la recherche, mais quand on a une idée ou un produit, il n'y a personne pour en faire la commercialisation. Si on investit plusieurs millions de dollars dans l'innovation et qu'on est incapable de trouver quelqu'un pour commercialiser les produits, à quoi cela sert-il? On devrait peut-être faire moins de recherches mais que ces dernières soient plus pointues. Il faudrait être plus proches des gens pour savoir ce qu'on peut faire pour les aider. À quoi bon faire des recherches qui ne donnent rien?

**M. Jean-Claude Gavrel:** En fait, c'est ce que ce gouvernement fait au moyen des nouveaux programmes comme les Centres d'excellence en commercialisation et en recherche, l'établissement de la Stratégie des sciences et de la technologie dans les domaines prioritaires, de même que les nouveaux réseaux dirigés par l'entreprise que nous avons annoncés il y a quelque temps. Nous essayons de régler le problème en mettant plus l'accent sur l'aval, sur la commercialisation, l'amont étant la recherche. Vous allez constater que les agences subventionnaires, les nouveaux programmes et la Stratégie des sciences et de la technologie visent tous à encourager davantage la recherche dans des domaines où il y a des récepteurs.

Par exemple, les réseaux dirigés par l'entreprise constituent un modèle que nous mettons à la disposition des entreprises. Nous leur demandons quels sont leurs besoins en matière de recherche. C'est une autre dimension que nous n'avons peut-être pas suffisamment utilisée dans ce pays, celle d'utiliser nos industries fortes...

[Traduction]

**The Chair:** Monsieur Gavrel, je suis navré, mais nous avons largement dépassé le temps imparti. Merci.

Madame Scarborough, souhaitez-vous faire de brèves remarques?

**Mme Michelle Scarborough (vice-présidente, Investissement et commercialisation, Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa):** Je voulais seulement faire une petite observation concernant l'écosystème de commercialisation et d'investissement en général. Beaucoup de gens ont fait écho à cette opinion ici.

En réalité, ce qu'il faut retenir, c'est qu'il y a un grand appétit sur le marché canadien, en général, pour ce qui est de commercialiser les produits. Le gouvernement doit peut-être déterminer comment intégrer une approche permettant la réalisation des activités de commercialisation. Cela impliquerait de propulser les talents et de fournir des incitatifs aux investisseurs pour qu'ils fassent ces investissements dans les sociétés qui en sont à leurs débuts.

Voilà, en résumé, mon grain de sel.

• (1215)

**Le président:** Merci.

Chers témoins et membres du comité, je suis désolé de devoir interrompre la discussion, mais aujourd'hui, deux membres du comité ont soumis chacun une motion, et ils voudraient qu'on les traite. Vous pouvez, si cela vous intéresse, revenir par la suite, car en fait, j'ai d'autres noms sur la liste des membres qui souhaitent poser des questions. Donc, manifestement, on est intéressé à poursuivre la discussion. Si vous voulez revenir ici, peut-être pourriez-vous l'indiquer à l'une de nos attachées de recherche. Je leur demanderai de revenir pour discuter avec vous brièvement.

Je sais qu'il y a peut-être une ouverture ce jeudi, si vous êtes disponibles, ou encore, nous pourrions vous recevoir plus tard, en juin, si votre horaire vous le permet. Mais on souhaite poursuivre cette discussion.

Toutes mes excuses de couper court à la discussion, mais en tant que président du comité, je dois permettre l'étude des motions des deux membres.

Je tiens à vous remercier vivement des témoignages que vous avez faits ici, aujourd'hui.

J'ai quelques petits détails à régler.

Monsieur Dale, en réponse à la question de Mme Nash, et dans le cadre de votre exposé, je pense que vous avez fait référence à des rapports. Pourriez-vous nous envoyer un courriel contenant des liens vers les sites Internet de ces rapports? Ou encore, si vous en avez des copies papier, vous pourriez les déposer auprès du comité.

Merci beaucoup.

**M. Jeffrey Dale:** D'accord, je vous fournirai le lien pour ce rapport sur les acquisitions stratégiques.

**Le président:** Je vous en suis reconnaissant.

L'une des choses que vous avez mentionnées, je crois, monsieur Gavrel, concernait l'obtention d'exemples plus précis.

Si vous aviez tous, surtout en ce qui a trait à la commercialisation — monsieur Corr, vous avez parlé du problème de financement, par exemple —, des exemples précis concernant des produits commercialisés et adoptés ici, au Canada, de même que les étapes par lesquelles il sont passés, ce serait fort enrichissant pour le comité de les connaître. S'il y a des exemples que vous voudriez nous fournir à cet égard, je vous prie de le faire.

Si vous désirez revenir, nous vous accueillerons certainement. Alors si vous pouviez le signaler à Eleanor ou à Lalita, nous vous en serions reconnaissants.

Nous vous remercions de vos témoignages.

Chers membres du comité, nous allons maintenant passer aux motions, en commençant par celle de Mme Nash. Je vais interrompre la séance pour une minute, puis nous la reprendrons.

**Le président:** Nous allons maintenant discuter de la motion de Mme Nash.

Madame Nash, tout le monde a reçu une copie de votre motion, vous pouvez donc nous la présenter.

• (1220)

**Mme Peggy Nash:** Ma motion porte sur la discussion que nous avons tenue lors de notre dernière séance, au cours de laquelle nous avons entendu des représentants de l'industrie pharmaceutique générique. Il y avait de nombreuses questions sans réponse à propos des modifications proposées par le gouvernement fédéral au Règlement sur les médicaments brevetés de la Loi sur les brevets. Ce qui pose problème, c'est le fait qu'on ne nous a pas prévenu et qu'on a tenu de très brèves consultations. Essentiellement, ma motion vise à ce qu'on ne mette pas en oeuvre les modifications tant et aussi longtemps qu'on n'aura pas tenu davantage de consultations publiques.

**Le président:** D'accord. Merci.

Monsieur Carrie.

**M. Colin Carrie:** J'aimerais simplement informer le président que je compte voter contre cette motion.

**Le président:** Très bien, merci, monsieur Carrie.

Monsieur McTeague.

**L'hon. Dan McTeague:** Monsieur le président, j'ai été très déçu du court délai. Peu importe où nous en sommes et malgré les séances d'information de dernière minute que nous ont données des représentants du ministère et des parties concernées, c'est une question qui se pose depuis longtemps et, à mon avis, le gouvernement a essayé de l'esquiver au cours d'une très brève période de consultation.

Monsieur le président, la position qu'a prise le gouvernement démontre très clairement que quelqu'un au sein du ministère a décidé de faire abstraction du processus de longue date consistant à allouer une période de temps raisonnable pour les observations. Et surtout, d'autres comités, tels que le Comité mixte permanent d'examen de la réglementation, pourraient vouloir se pencher sur le bien-fondé de la décision, maintenant bien connue du public, qu'a rendue précipitamment le ministère, sans même consulter les députés ni leur accorder un peu de temps. En effet, j'admets que certains députés ont été consultés hier, monsieur le président, mais cela s'est fait quelques minutes à peine avant la fin des consultations.

Monsieur le président, vous reconnaîtrez que je vous ai fait part, à vous et à d'autres, la semaine dernière, de ma préoccupation à l'égard de cette situation. Et je pensais que la meilleure solution serait que le comité demande un délai jusqu'à ce que les parties concernées aient au moins l'occasion de s'exprimer. J'apprends maintenant que les compagnies génériques ne seront pas les seules à être touchées par ces dispositions; les consommateurs et les provinces le seront également.

Je vois en cette loi un mépris envers le comité et les Canadiens, mais aussi à l'endroit de la Cour suprême du Canada. Et quel que soit le bien-fondé de ce débat, nous aurions pu en discuter si le gouvernement avait eu la décence d'informer toutes les parties.

Bien sûr, on a invoqué l'argument selon lequel on aurait dû le savoir, mais compte tenu de tous les efforts et des démarches juridiques relativement à cet avis de conformité, peu importe qu'on le simplifie ou le modernise, je trouve que c'est carrément odieux.

Je n'ai aucun problème avec mes collègues du comité. Je pense qu'ils ont tous travaillé très bien. Toutefois, par souci d'équité et de justesse, nous devrions allouer cette période de temps. Je n'hésite absolument pas à appuyer cette motion.

En revanche, j'aimerais proposer un amendement à la motion, visant à renvoyer cette question au Comité permanent mixte d'examen de la réglementation et de reprocher au ministère de l'Industrie d'avoir tenté de passer cette question sous silence en tenant de brèves consultations.

C'est sans précédent et c'est tout simplement inacceptable. Aucun député raisonnable, qui ne fait pas de façon détournée ce qu'il ne peut pas faire directement, compte tenu de ce dossier très important et de son incidence sur tous nos électeurs, ne peut penser que nous pouvons simplement écarter cette question.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Quel serait votre amendement?

**L'hon. Dan McTeague:** Un instant, je vous prie, monsieur le président. Je n'en ai pas encore discuté avec Mme Nash ni avec personne d'autre, mais je...

• (1225)

**Le président:** Monsieur Brison figure également sur la liste. Voulez-vous que nous poursuivions la discussion sur la motion initiale?

**L'hon. Dan McTeague:** Oui, autrement l'amendement devra faire l'objet d'un débat.

**Le président:** Souhaitiez-vous d'abord proposer votre amendement?

**L'hon. Dan McTeague:** Oui. Je propose que le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie exhorte le ministre de l'Industrie à ne pas mettre en oeuvre les modifications au Règlement sur les médicaments brevetés de la Loi sur les brevets, selon ce qui a été publié dans la partie I de la *Gazette du Canada* le 26 avril 2008.

**Le président:** Et vous ajouteriez un « En outre... »?

**L'hon. Dan McTeague:** En outre, le comité demande que les consultations publiques soient prolongées. Par conséquent, le comité... Continuez.

**Le président:** Allez-y.

**La greffière du comité (Mme Michelle Tittley):** Pour que ce soit clair, je vais relire la motion à partir du début, et je vais ajouter l'amendement:

Que le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie exhorte le ministre de l'Industrie à ne pas mettre en oeuvre les modifications au Règlement sur les médicaments brevetés de la Loi sur les brevets, selon ce qui a été publié dans la partie I de la *Gazette du Canada* le 26 avril 2008.

L'amendement se lirait comme suit:

et qu'il renvoie la question au Comité mixte permanent d'examen de la réglementation.

Et puis il se terminerait ainsi:

En outre, le comité demande que les consultations publiques soient prolongées.

**Le président:** Très bien. Monsieur Brison souhaite intervenir sur la motion initiale, mais le débat portera désormais sur l'amendement. Monsieur Brison, souhaitiez-vous vous prononcer sur l'amendement?

**L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.):** Je suis impatient de parler de la motion.

**Le président:** D'accord, nous allons revenir à vous plus tard.

Nous avons maintenant Mme Nash, à propos de l'amendement.

**Mme Peggy Nash:** J'ai une question de procédure concernant l'amendement de M. McTeague. Est-ce que cela signifie que lorsque le comité d'examen de la réglementation en aurait terminé avec cette motion, celle-ci serait renvoyée à notre comité, ou étant donné qu'il s'agit d'un renvoi, que le comité d'examen de la réglementation pourrait en faire ce qu'il veut? Je suppose qu'elle nous reviendrait.

**Le président:** Je vais laisser l'auteur de l'amendement clarifier cela.

Monsieur McTeague.

**L'hon. Dan McTeague:** Merci.

Madame Nash, le comité d'examen de la réglementation se fonde sur plusieurs critères pour évaluer un règlement et le juger adéquat. C'est un très petit comité qui est souvent dans l'ombre, mais qui a un pouvoir énorme.

Mon instinct me dit que le fait que le gouvernement s'est empressé de publier les dispositions dans la *Gazette du Canada* ira à l'encontre des critères du comité. À mon avis, c'est une question que devrait examiner le ministre, étant donné que nous sommes tous préoccupés par le court délai et le manque de consultations.

**Le président:** Est-ce que cela répond à votre question, madame Nash?

**Mme Peggy Nash:** Si je puis me permettre, monsieur le président, lorsque le comité d'examen de la réglementation se sera penché sur la motion et aura rendu sa décision, notre comité en sera-t-il encore saisi?

**Le président:** Votre motion en tant que telle, de la façon dont je l'interprète, ne demande pas au comité de l'industrie de faire quoi que ce soit. Elle vise plutôt à exhorter le ministre de l'Industrie à ne pas faire quelque chose.

Je ne réponds pas vraiment à votre question, mais je ne vois pas où le comité de l'industrie est visé dans cette motion.

**Mme Peggy Nash:** En effet. Permettez-moi de m'exprimer autrement. Cette question continuera de relever du ministère de l'Industrie car, évidemment, il s'agit de ses modifications réglementaires. C'est lui qui tiendra les consultations s'il accepte la motion à cet effet.

**Le président:** Si l'amendement est adopté, on demandera au ministre de l'Industrie de ne pas mettre en oeuvre les modifications.

**Mme Peggy Nash:** Très bien. Merci.

• (1230)

**Le président:** Il n'y a plus d'autres intervenants concernant l'amendement. Je mets donc la question aux voix.

(L'amendement est rejeté.)

**Le président:** Nous allons maintenant passer à la motion initiale. Je cède la parole à M. Brison.

**L'hon. Scott Brison:** Sous l'ancien gouvernement, les modifications au Règlement ou les mesures législatives ont fait l'objet de très longues consultations avec les intervenants. Je trouve que 15 jours, c'est inacceptable. Le ministre nous a exclus des consultations et, par le fait même, nous a empêchés d'en apprendre plus sur le sujet, en tant que législateurs. En fait, même les intervenants n'ont presque pas été consultés.

Plus tard, je vais proposer une motion visant à ce que le comité envoie une lettre au ministre pour lui exprimer sa déception à l'égard de l'absence de consultation et lui demander qu'à l'avenir, le comité de l'industrie participe aux consultations avec les intervenants. Notre comité est très bien placé pour aider le gouvernement, de façon constructive, à évaluer ce genre de choses, tout comme le comité des finances au moment des consultations prébudgétaires. À plusieurs égards, le comité peut contribuer à l'élaboration de bonnes politiques gouvernementales, mais encore faut-il qu'on ne nous en exclut pas.

Étant donné que les modifications ont déjà été publiées dans la *Gazette*, j'ai des réserves quant au message qu'on envoie aux investisseurs et à la communauté internationale en ce qui concerne la protection des brevets en demandant une prolongation. Je ne vais donc pas appuyer la motion de Mme Nash, mais je vais plus tard proposer une motion visant à ce que le comité dise clairement au ministre qu'il ne veut plus voir un tel manque de consultation et de participation.

**Le président:** D'accord, merci.

C'est maintenant au tour de Mme Brunelle, suivie de M. McTeague.

[Français]

**Mme Paule Brunelle:** Les compagnies génériques, entre autres, ont fait beaucoup de désinformation sur cette question. Pour avoir écouté sans partisanerie ce que les fonctionnaires nous ont dit hier, je comprends que ce projet de loi n'est pas une modification. On veut restaurer la situation de 2006. Le gel des registres a incité les compagnies pharmaceutiques innovatrices à accepter d'être contrôlées et disciplinées. Dans son jugement, la Cour suprême ne s'est pas prononcée sur les critères.

Les délais ne me semblent pas du tout odieux, puisqu'on revient à la situation de 2006, alors que la consultation avait duré un an. Maintenant, on doit aller de l'avant. On sort d'une situation très difficile et on devrait laisser les fonctionnaires faire leur travail. Si on se remet à étudier cette question de nouveau et à imposer encore des délais, on ne verra pas la fin, et les acteurs de l'industrie ne s'entendront jamais.

Nous sommes donc en désaccord sur cette motion.

[Traduction]

**Le président:** Je cède maintenant la parole à M. McTeague.

**L'hon. Dan McTeague:** Sachez que les provinces n'ont pas été plus consultées que les intervenants. Rx & D l'a été, mais pas les compagnies génériques. Je ne m'attarderai pas sur qui a été consulté et qui ne l'a pas été, mais je suis tout de même heureux que nous envoyions une lettre au ministre pour lui faire savoir qu'il ne doit plus recommencer. Le mal est déjà fait.

Monsieur le président, je propose que nous passions au vote. Je sais qu'il faut aller de l'avant. Je pense que les positions sont claires; Mme Nash et moi-même nous opposons à ce que ces modifications soient mises en oeuvre. Nous verrons ce que ça va donner.

Je porte ici mon chapeau de consommateur critique. Cela me préoccupe énormément. Je suis également préoccupé par les

changements qui ont été apportés en 2006. Vous vous rappellerez, monsieur le président, que nous avons prolongé l'exclusivité des données. Nous n'avons jamais pu admettre ce que les Américains, les Européens, bref, ce que tout le monde disait : c'était beaucoup trop généreux. À cette époque, c'était beaucoup plus qu'un compromis qu'on leur offrait, ce qui semble s'être perdu avec le temps.

J'aimerais voir des consultations, mais honnêtement, ce sont des consultations plutôt unilatérales. Je pense que c'est la position du ministère — elle n'a pas changé. Je suis content de voir que nous voulons réagir, mais si nous envoyons une lettre au ministre, celui-ci la lira et dira tout simplement : « merci beaucoup et passons à autre chose ».

Merci, monsieur le président.

• (1235)

**Le président:** Merci.

Comme il n'y a plus personne d'autre qui souhaite intervenir, je vais mettre la question aux voix.

(La motion est rejetée par 9 voix contre 2 [Voir *Procès-verbal*].)

**Le président:** Nous allons maintenant passer à la motion de Mme Brunelle. Nous pouvons le faire rapidement, madame Brunelle.

[Français]

**Mme Paule Brunelle:** Certainement.

Je rappelle que le projet de loi C-454 modifie la Loi sur la concurrence. Dans le cadre de la dernière législature, la révision de ce projet de loi a été entreprise. Le Bloc québécois la jugeait timide, mais l'a tout de même appuyée. Il a proposé des amendements, mais le projet de loi est mort au *Feuilleton*.

Nous pensons qu'il faut donner plus de mordant à la Loi sur la concurrence. Nous nous devons d'intervenir, même si ça ne règle pas le problème du prix de l'essence dans sa totalité. Comme ce projet de loi a été adopté à la Chambre, nous pourrions en disposer rapidement en vue d'essayer de discipliner l'industrie. Selon nous, il n'est pas normal que les pétrolières, plutôt que de se faire concurrence l'une l'autre, se fournissent mutuellement de l'essence. Si on veut prouver la collusion, il faut se donner des armes. Comme nous étions d'accord sur le principe du projet de loi, nous vous proposons de passer à l'action plus rapidement pour tenter de trouver des solutions.

[Traduction]

**Le président:** Merci, madame Brunelle.

Monsieur Carrie.

**M. Colin Carrie:** Nous allons voter contre cette motion. Vous pouvez donc mettre la question aux voix, si vous le voulez.

**L'hon. Dan McTeague:** Allez-y.

**Le président:** Mme Nash figure sur la liste.

Madame Nash.

**Mme Peggy Nash:** J'aimerais en apprendre davantage au sujet de ce projet de loi et de la loi elle-même. Je suppose que si nous adoptons cette motion, nous éliminons cette possibilité, étant donné que le projet de loi sera immédiatement renvoyé à la Chambre.

La loi elle-même est assez complexe. Je sais qu'elle a fait l'objet d'études approfondies par le passé, mais j'aimerais en savoir plus à son sujet et voir si on ne pourrait pas proposer des modifications, selon l'esprit des changements proposés dans cette mesure législative, qui permettraient de la renforcer. Par conséquent, même si j'appuie l'initiative de ce projet de loi, je ne suis pas encline à en saisir immédiatement le comité.

**Le président:** Merci.

Comme il n'y a plus d'autres noms sur la liste, je vais mettre la question aux voix.

[Français]

**M. Robert Vincent:** J'aimerais prendre la parole avant le vote, s'il vous plaît.

**Mme Paule Brunelle:** On est en train de voter.

**M. Robert Vincent:** Le président a demandé si quelqu'un d'autre voulait prendre la parole, et j'ai attendu de voir si c'était le cas avant de lever la main, mais vous avez alors procédé au vote immédiatement. Il reste que j'aimerais prendre la parole.

• (1240)

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Vincent, sachez que je dois rencontrer le comité de liaison aujourd'hui pour faire valoir la nécessité de voyager. Si les députés veulent que la présidence défende cette cause, ils devront me laisser, ainsi que la greffière et l'analyste, partir à un moment donné. Je voulais simplement le préciser.

D'accord, monsieur Vincent, vous avez la parole.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Je trouve important que nous envisagions de donner un peu plus de mordant au Tribunal de la concurrence, à la Loi sur la concurrence. Les prix de l'essence explosent, tous nos commettants nous disent que ça n'a aucun sens, mais le comité ne juge pas pertinent d'en parler. Je trouve aberrant, monsieur le président, que tout le monde reste assis et ne fasse rien à propos de ce problème. Ça me cause un problème, mais que voulez-vous, ce sont les députés qui vont voter.

Je pense que nous allons tout de même pouvoir en discuter avec nos commettants au cours de l'été, quand nous serons de retour dans nos circonscriptions. Nous pourrions leur dire que face à l'explosion du prix de l'essence, les membres du Comité permanent de l'Industrie sont restés assis.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

En tant que président, je tiens à souligner que peu importe que la motion soit adoptée ou non, cela n'empêche pas le comité de se pencher sur la question du prix de l'essence. De plus, si cette motion est rejetée, je suppose que le comité voudra étudier ce projet de loi en détail, lequel comprend certains aspects concurrentiels du secteur pétrolier. Le comité est libre de le faire, en vertu du projet de loi ou non.

[Français]

**M. Robert Vincent:** En quelle année?

[Traduction]

**Le président:** Nous allons voter sur la motion.

(La motion est rejetée [Voir *Procès-verbal*].)

**Le président:** Je déclare la séance levée, et souhaitez-moi bonne chance.







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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :**

**Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:**

**<http://www.parl.gc.ca>**

---

**Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.**

**The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.**