



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

OGGO • NUMÉRO 009 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 6 octobre 2011**

**Président**

**M. Pat Martin**



## Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le jeudi 6 octobre 2011

• (1530)

[Traduction]

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

Je vous souhaite la bienvenue à la neuvième séance du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires.

Aujourd'hui, nous entendons des témoignages.

En effet, nous accueillons deux témoins du ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux: M. Pablo Sobrino, sous-ministre adjoint délégué, à la Direction générale des approvisionnements, et Mme Shereen Benzvy Miller, directrice générale, à la Direction générale des approvisionnements, Bureau des petites et moyennes entreprises.

Aujourd'hui, nous nous intéresserons au Programme canadien pour la commercialisation des innovations.

Je sais que les témoins ont hâte aux questions, mais je crois savoir qu'ils ont d'abord des observations à nous livrer.

**M. Pablo Sobrino (sous-ministre adjoint délégué, Direction générale des approvisionnements, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Merci, monsieur le président.

Je suis très heureux de comparaître devant le comité aujourd'hui pour parler d'un programme dont je suis responsable, soit le Programme canadien pour la commercialisation des innovations.

Nous avons abordé brièvement cette question à notre autre comparution de la semaine et j'accueille avec joie la possibilité de vous en parler de façon plus détaillée.

Je suis de retour devant vous en compagnie de Mme Shereen Benzvy Miller, directrice générale chargée du Bureau des petites et moyennes entreprises et responsable du Secteur de l'engagement des clients, à la Direction générale des approvisionnements.

Le Programme canadien de commercialisation des innovations vise à stimuler le secteur des affaires en aidant les entreprises canadiennes à commercialiser leurs produits et services novateurs. Un facteur clé à l'origine de ce programme a été un rapport que le comité a publié en 2009, *À la recherche d'un équilibre : aider les PME à accéder aux contrats d'approvisionnement du fédéral*.

En réponse au rapport, le gouvernement a dit ceci:

Le gouvernement reconnaît que l'innovation est le moteur de la compétitivité des entreprises, des améliorations de la qualité et de la productivité, et ultimement, de la croissance économique du Canada. Par le passé, le gouvernement canadien a utilisé différents programmes d'approvisionnement pour appuyer l'innovation dans les domaines de la haute technologie.

Pendant la modernisation des processus d'approvisionnement, le gouvernement tentera de rendre les processus d'approvisionnement moins prescriptifs, d'améliorer les considérations de qualité, ainsi que de favoriser les biens et les services innovateurs.

[Français]

Par conséquent, le budget de 2010 comprenait un engagement du gouvernement du Canada consistant à promouvoir la croissance économique par l'entremise de l'innovation.

Le Programme canadien pour la commercialisation des innovations a été lancé en septembre 2010, dans le cadre d'un projet-pilote d'une durée de deux ans. Il couvre quatre grands secteurs d'innovation: l'environnement, la santé, la sécurité et la sûreté ainsi que les technologies habilitantes.

Le programme vise à jumeler les idées et les produits novateurs des entreprises canadiennes avec un ministère fédéral qui en fera l'essai, les évaluera et recueillera la rétroaction critique.

Ce programme comporte deux volets complémentaires: le premier est un fonds d'innovation et le deuxième, une stratégie de liaison qui informe et renseigne les entreprises canadiennes.

Le fonds d'innovation est géré comme un approvisionnement. Par conséquent, les entreprises canadiennes doivent se qualifier dans le cadre d'un processus de demande de propositions en régime de concurrence pour pouvoir y accéder.

Dans leur réponse à la demande de propositions, les entreprises doivent fournir des renseignements sur leurs innovations, leur plan d'affaires et les exigences relatives à la mise à l'essai.

L'évaluation se fait en trois étapes.

[Traduction]

La première étape de l'évaluation, réalisée par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, permet de voir si chacune des propositions respecte les critères obligatoires. Il faut vérifier si l'entreprise est canadienne, si l'innovation proposée a un contenu canadien de 80 p. 100, si la valeur de la proposition est inférieure à 500 000 \$ et si la proposition se situe à l'étape de développement qui convient pour le programme.

Les propositions conformes aux critères passent à la deuxième étape. Il s'agit cette fois d'examiner le niveau d'innovation de la proposition, les plans d'affaires et de commercialisation de l'entreprise, ainsi que les avantages de l'innovation pour le Canada. Cette étape est confiée aux experts du Programme d'aide à la recherche industrielle, au Conseil national de recherches du Canada, qui a la capacité voulue pour déceler et comprendre les innovations. TPSGC reçoit un classement des propositions par ordre décroissant.

La troisième étape de l'évaluation est l'affaire d'un comité de sélection en matière d'innovation, qui est actuellement composé surtout d'experts du privé qui ont une expérience pertinente en innovation et en commercialisation. Le comité examine les meilleures propositions afin de valider les conclusions de la deuxième étape de l'évaluation. De façon à protéger les intérêts des soumissionnaires, les membres du comité de sélection sont tenus de signer un accord de non-divulgaration et un autre en matière de conflit d'intérêts.

Après la validation par le comité de sélection, TPSGC sélectionne les propositions les mieux classées, selon les fonds disponibles pour la demande de propositions. Les entrepreneurs sont informés de leur présélection et peuvent amorcer la recherche d'un ministère de jumelage qui peut faire l'essai de leur innovation, l'évaluer et donner une rétroaction critique. Pour appuyer cette recherche, le programme collabore avec les entreprises présélectionnées pour trouver des ministères qui pourraient convenir et faciliter les communications.

• (1535)

[Français]

Une fois que l'innovation présélectionnée est jumelée avec un ministère, on passe à la négociation du contrat. Les détails de l'essai sont établis par l'entreprise et le ministère visé. Dans certains cas, la taille et la portée de l'essai ainsi que la capacité du ministère d'y répondre entrent en ligne de compte dans les négociations. L'étape finale est l'émission du contrat qui précise les coûts finaux, le calendrier et les résultats escomptés.

Afin de promouvoir les possibilités offertes par le programme ainsi que tous les autres avantages qu'il peut y avoir de faire affaire avec le gouvernement fédéral, une stratégie de liaison a été intégrée au programme. Des efforts en ce sens sont déployés par les bureaux régionaux du Bureau des petites et moyennes entreprises, lequel a de l'expérience de travail avec ces entreprises.

Le programme prévoit également la liaison avec les autres ministères pour leur faire connaître les innovations canadiennes qui permettent de les aider à exécuter leurs activités et leurs mandats.

[Traduction]

Après ce survol du programme, voici maintenant des renseignements sur les résultats obtenus à ce jour.

Depuis le lancement du Programme canadien pour la commercialisation des innovations, en septembre 2010, il y a eu deux demandes de propositions. Une année a donc passé.

La première demande de propositions a été lancée en octobre, et il y a eu 375 propositions. Compte tenu des fonds disponibles, 27 propositions ont été sélectionnées en vue d'un jumelage avec un ministère. La majorité ont déjà été jumelées. La deuxième demande a été lancée en juillet 2011. Nous avons reçu 335 propositions, et l'évaluation est en cours.

Comme le programme n'existe que depuis un an, aucun produit n'est encore rendu à la fin des essais. On prévoit qu'il faudra peut-être cinq ou dix ans avant que les innovations retenues ne soient pleinement commercialisées. Ainsi le veut l'idée même d'innovation.

Il est une mesure en fonction de quoi nous pouvons faire rapport: l'engagement du budget de 2010 à soutenir un maximum de 20 innovations. Nous prévoyons franchir ce cap pour le premier appel de propositions, car plus de 20 des 27 propositions présélectionnées feront l'objet de négociations et d'accords contractuels.

[Français]

Cependant, les meilleures mesures du succès sont les résultats préliminaires et la rétroaction des entreprises et des associations canadiennes, qui ont démontré un grand intérêt à l'égard d'un programme comme le Programme canadien pour la commercialisation des innovations. Avec plus de 710 propositions soumises lors de deux séries de demandes de propositions, les commentaires des entreprises suggèrent que la demande dépasse les ressources disponibles par le truchement des programmes.

Des commentaires positifs ont également été reçus d'innovateurs canadiens très connus. Ainsi, en septembre 2010, M. Brett Wilson de Canoe Financial a indiqué:

[Traduction]

Grâce au programme, le gouvernement reconnaît que, pour qu'une idée innovatrice soit exploitée et trouve son chemin vers le marché, il faut simplement que quelqu'un soit prêt à miser sur cette idée, à prendre un risque sur le produit proposé et à donner une rétroaction à l'entrepreneur pour lui permettre de prospérer.

[Français]

Nous espérons que le programme offre ce genre d'occasion grâce à son approche unique qui appuie les entreprises canadiennes ainsi que l'innovation au Canada.

Si vous avez des questions, je me ferai un plaisir d'y répondre.

Merci.

[Traduction]

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

Il y a des membres du comité qui souhaitent poser des questions.

Ce sera d'abord Alexandre Boulerice, de l'opposition officielle.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice (Rosemont—La Petite-Patrie, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je vous souhaite de nouveau la bienvenue parmi nous.

La dernière fois, on a eu l'occasion d'apprécier votre site Web. On dirait que c'est dans l'air, car on a aussi parlé un peu de sites Web aujourd'hui. J'espère simplement qu'il n'a pas coûté 73 millions de dollars.

Vous nous présentez un programme. Un des éléments clés de la création du programme est un rapport intitulé « À la recherche d'un équilibre: aider les PME à accéder aux contrats d'approvisionnement du fédéral ».

Par la suite, le gouvernement a fait la déclaration suivante:

Pendant la modernisation des processus d'approvisionnement, le gouvernement tentera de rendre les processus d'approvisionnement moins prescriptifs, d'améliorer les considérations de qualité, ainsi que de favoriser les biens et les services innovateurs.

Le programme entre en ligne de compte.

En environnement, certaines propositions ont été retenues. On parle d'une entreprise du Nouveau-Brunswick qui fait de l'élevage en captivité de l'esturgeon — ou *Acipenser brevirostrum* — de façon durable. On fait de la transformation pour le caviar et la chair.

Pour quel ministère exactement veut-on produire du caviar? Qui veut-on approvisionner?

• (1540)

**Mme Shereen Benzvy Miller (directrice générale, Direction générale des approvisionnements - Bureau des petites et moyennes entreprises, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Je vous remercie de votre question, monsieur.

Il est important de savoir que nous n'achetons pas le caviar. En effet, nous allons acheter de l'information de première nécessité à nos ministères en vue de respecter notre mandat, qui est d'assurer que les produits alimentaires sont bien testés et que les tests répondent aux normes approuvées à l'échelle internationale.

Globalement, nous allons étudier cette compagnie parce qu'elle a une façon innovatrice de fabriquer le produit désiré. Puis, nous allons le tester avec le gouvernement fédéral pour s'assurer que le processus répond à toutes les normes internationales touchant les produits alimentaires.

Il est vrai que c'est une petite compagnie du Nouveau-Brunswick, mais ce qui est intéressant, c'est qu'elle est exploitée dans le contexte des règlements qu'on appelle

[Traduction]

... la CITES ou Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction.

[Français]

Ces règlements prescrivent toutes les conditions pour garder et préserver des spécimens variés de poissons.

Dans cette situation, c'est l'information que cette compagnie produit que nous achetons.

**M. Alexandre Boulerice:** Je vous remercie beaucoup de votre réponse.

Ma deuxième question est un peu moins surprenante. Je reviens sur l'enjeu des F-35. C'est un enjeu controversé dont je ne rappellerai pas tous les détails.

Cependant, il semblerait que pour un des projets retenus, le gouvernement dépenserait de l'argent pour faire la « mise au point et [la] démonstration de dispositifs écologiques conçus pour prolonger la durée de vie du système de mitrailleuse du F-35, soit un composant important qui empêche l'ensemble de l'aéronef d'être considéré comme un appareil écologique ».

Je ne voyais pas les F-35 ni les systèmes de mitrailleuse comme des appareils écologiques.

J'aimerais connaître votre opinion sur cet enjeu.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Le PCCI est un programme novateur qui fait appel à un processus d'approvisionnement entièrement concurrentiel. L'objectif du programme est de faire l'acquisition des innovations de compagnies canadiennes dans quatre secteurs prioritaires, comme l'a mentionné M. Sobrino: les technologies habilitantes, l'environnement, la santé ainsi que la sécurité et la protection. Ce dernier secteur prioritaire est intimement lié au secteur de la défense. C'est pour ça que cet achat sera fait.

Nous avons ouvert aux entreprises canadiennes ces quatre secteurs prioritaires qui couvrent une vaste gamme d'industries. Le

programme n'exclut aucune innovation en fonction de l'industrie d'où elle provient. Il s'agit d'un processus d'approvisionnement entièrement ouvert.

Ce n'est pas nous qui décidons des produits qui vont être proposés pour le programme, c'est l'industrie qui les propose. Si une innovation satisfait aux exigences du programme et qu'elle réponde aux besoins des ministères fédéraux, il est fort probable qu'elle sera achetée pour être mise à l'essai.

Dans ce cas-ci, c'est un exemple de produit qui améliore l'efficacité d'une chose qui intéresse le gouvernement fédéral. En plus, ça offre des avantages environnementaux.

**M. Alexandre Boulerice:** J'ai une question un peu technique à laquelle vous n'avez peut-être pas la réponse, mais j'aimerais savoir comment on prolonge la vie d'un système de mitrailleuse de manière écologique.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Lorsque l'on teste les produits pour les commercialiser, c'est entre autres pour mettre à l'épreuve toutes les affirmations avancées par les compagnies. Dans ce cas-ci, la compagnie affirme que ce sera un meilleur produit environnemental pour ce qui est des mitrailleuses. Ce sera donc testé dans le cadre du programme.

**M. Pablo Sobrino:** J'ajouterais une précision, car je me suis posé la même question.

Le processus utilisé pour fabriquer la mitrailleuse a un effet important sur l'environnement. La compagnie propose une méthode qui a beaucoup moins de conséquences à l'étape du traitement des métaux qui sont utilisés dans cet appareil. Cette méthode a des applications potentielles dans le système de défense qui vont au-delà du F-35 lui-même.

Par ailleurs, c'est une petite compagnie qui teste une idée. On facilite l'interaction entre cette compagnie et un ministère qui peut utiliser ce produit.

• (1545)

[Traduction]

**Le président:** Je crains que cela ne mette un terme à votre temps de parole.

Le premier intervenant des conservateurs sera Jacques Gourde.

[Français]

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

Je remercie à nouveau les témoins d'être ici aujourd'hui.

Je poserai des questions pour aider les petites et moyennes entreprises à bénéficier du Programme canadien pour la commercialisation des innovations.

À quel genre d'entreprise peut s'adresser ce nouveau programme? Veuillez tenter d'imaginer votre réponse.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** C'est une très bonne question. Ce programme s'adresse à n'importe quelle entreprise au Canada ayant des innovations qui n'ont pas encore été vendues, c'est-à-dire qu'elles sont au stade précommercial. Dans le domaine de la recherche, par exemple, on parle d'un produit qui se situe entre le prototype et un produit qui est déjà vendu, commercialisé.

N'importe quelle compagnie ayant de nouvelles idées pourrait les proposer dans le contexte de ce programme. D'ailleurs, c'est pour cette raison que nous avons créé quatre catégories très larges de biens et de services, afin d'inclure le plus d'entreprises possible.

**M. Jacques Gourde:** Des exemples ont été mentionnés tout à l'heure. Pouvez-vous nous citer d'autres exemples d'entreprises canadiennes ayant déjà franchi l'étape, dans le processus, du premier appel d'offres? Le but est de voir de quel type de produits on parle et à quel type d'entreprises s'adresse ce programme. Certaines petites et moyennes entreprises de ma circonscription ont peut-être des produits qui y ressemblent, mais elles ne pensent peut-être pas être admissibles à ce genre de programme. Je vous demanderais donc de nous donner quelques exemples concrets.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Je le ferai avec plaisir. En tout respect, je répondrai en anglais et utiliserai le langage approprié, parce que je ne voudrais pas qu'il y ait des fautes dans la traduction.

Par exemple, nous avons déjà un contrat avec DataGardens.

[Traduction]

Le contrat porte sur un système appelé « Cloud Federation » permettant la migration et la protection de machines virtuelles d'un site à l'autre. Il s'agit d'une entreprise albertaine, et les essais commencent lentement dans l'administration publique.

Un autre exemple de produit fascinant que nous achetons est le ULS-100, un nom que j'adore, de G2 Robotics. Je vous explique de quoi il s'agit. C'est un scanner au laser sous-marin capable de numériser en trois dimensions des milieux sous-marins. Il permet donc de recréer numériquement ces milieux pour qu'on puisse y faire des recherches, par exemple. L'entreprise est ontarienne et travaille dans le domaine de la sûreté et de la sécurité.

Voici un autre exemple, un serveur d'alerte d'urgence de l'Amika Mobile Corporation. C'est un système breveté de notification massive d'urgence et une plate-forme palliant la vulnérabilité des réseaux — répétez rapidement dix fois — pour les appareils avec ou sans fil autodécouverts dans les aéroports, sur les campus et dans les arénas. Voilà qui est évidemment utile en situation d'urgence. Le créateur est également une entreprise ontarienne.

Autre produit qui peut être intéressant: le simulateur multitâche MissionQuest de formation maritime de Virtual Marine Technology. Le simulateur est conçu spécialement pour la formation maritime des équipages tactiques de petites embarcations de la Garde côtière, de la Marine et d'organismes d'application de la loi en mer. Il s'agit cette fois d'une entreprise de Terre-Neuve-et-Labrador.

Voilà des produits dont les essais ont déjà débuté. Quelques autres sont au stade des négociations en vue d'un jumelage avec des ministères fédéraux. Bien entendu, et je dois insister là-dessus, même parmi les innovations présélectionnées, seules celles que le gouvernement peut utiliser, celles pour lesquelles il y a jumelage, feront l'objet d'un contrat.

[Français]

**M. Jacques Gourde:** Je suis heureux de constater, monsieur le président, que le travail que nous faisons à ce comité mène à la création de nouveaux programmes d'innovation. L'avenir du Canada se trouve vraiment dans les emplois de demain, les emplois dans le domaine de la haute technologie, les emplois de haut calibre qui apportent leur contribution à l'échelle mondiale. Je pense que c'est le genre de programmes que notre gouvernement a mis en place. Par contre, des gens très compétents les ont créés, les ont mis en application. Cela rehausse le rôle de notre comité et j'en suis très fier.

Je vous remercie.

• (1550)

[Traduction]

**Le président:** Voilà qui met fin à votre temps de parole, monsieur Gourde.

Mathieu Ravignat.

[Français]

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

Merci aux témoins d'être de nouveau parmi nous.

Je cite les notes d'information de la Bibliothèque du Parlement:

Selon TPSGC, 70 % des membres du Comité de sélection des innovations proviennent du secteur privé et ils ont été choisis en fonction de leur expérience en investissement et en entrepreneuriat, de leur connaissance des tendances en matière d'innovation et de commercialisation ainsi que de leur connaissance des pratiques commerciales internationales.

Dans votre présentation, vous avez fait allusion aux conflits d'intérêts. Quel mécanisme spécifique avez-vous mis en place afin d'éviter tout conflit d'intérêts, perçu ou réel, entre les membres du Comité de sélection des innovations provenant du secteur privé et les entreprises qui participeront au PCCI?

**M. Pablo Sobrino:** C'est certainement quelque chose dont nous avons tenu compte. Nous avons formé pour la première fois un comité de sélection à l'extérieur du gouvernement. Ce comité comprenait des experts en innovation, des avocats possédant des connaissances sur le plan de la propriété intellectuelle, des entrepreneurs qui connaissaient un peu les finances et certains représentants de compagnies oeuvrant dans l'innovation. Nous leur avons demandé de remplir un formulaire de déclaration qui stipulait qu'ils n'avaient pas de conflits d'intérêts. Nous avons aussi fait des appels pour vérifier les références.

Cependant, nous comprenons qu'il y a des inquiétudes. En effet, plusieurs petites compagnies y participent. Nous cherchons donc à établir un autre modèle à l'avenir. Les membres des universités qui ont beaucoup de connaissances en innovation seraient plus impliqués, et l'industrie serait moins présente. C'est un autre modèle que nous sommes en train d'examiner pour régler ce problème.

**M. Mathieu Ravignat:** Pourriez-vous nous dire s'il existe des critères régionaux, linguistiques, peut-être même par secteur privé et public, pour le choix des membres du comité de sélection?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** La réponse est oui et non. On a essayé de trouver des personnes dans différents domaines, comme l'a mentionné M. Sobrino, en respectant la géographie et la diversité du Canada. On a donc essayé de créer un comité assez représentatif, mais qui posséderait aussi une expertise très utile.

Je voudrais seulement mentionner les autres mesures qu'on a prises. Ainsi, les membres du comité n'ont vu aucun document avant la réunion. Pendant la réunion, ils ont lu les parties des propositions dont ils avaient besoin pour faire les évaluations. Cependant, ils n'ont pu garder aucun document.

**M. Mathieu Ravignat:** Je vous remercie de la réponse.

Monsieur le président, ai-je le temps de poser une autre petite question?

[Traduction]

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

[Français]

**M. Mathieu Ravignat:** Pour plus de transparence, pensez-vous publier les critères des membres du comité de sélection, en plus des détails?

De plus, pensez-vous qu'une liste contenant les noms et les compétences des membres du comité de sélection devrait être publiée?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Puisque c'est encore un projet-pilote, ce serait une possibilité. On n'est pas opposés à cela.

Cependant, je ne proposerais pas de publier la liste tant que les évaluations ne seront pas complétées, ou tant que les contrats ne seront pas signés, parce que dans chaque cas, il est important de garder le processus d'évaluations fermé puisqu'il s'agit d'une acquisition. Ensuite, on pourrait publier les noms.

En effet, on pourrait publier les critères. Pour l'instant, je signale que nous avons demandé des recommandations aux associations pour voir s'il y avait des experts auxquels on n'avait pas pensé.

• (1555)

[Traduction]

**Le président:** Merci, Mathieu.

Peter Braid.

**M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC):** Merci, monsieur le président.

Bienvenue à nouveau au comité. Très heureux que vous soyez de retour. Nous avons hâte à votre exposé de cet après-midi, après l'aperçu que vous nous aviez donné cette semaine.

Vous avez parlé d'une entreprise participante, 2G Robotics, et dit qu'elle était de l'Ontario. Je tiens à signaler qu'elle est implantée dans ma circonscription, Kitchener—Waterloo, et nous en sommes très fiers.

Les entreprises qui participent au programme sont-elles surtout de jeunes entreprises ou s'agit-il d'entreprises bien implantées qui créent de nouveaux produits innovants? Ou bien, est-ce que les deux types d'entreprises participent au programme?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Merci de cette question.

En réalité, il y a toutes sortes d'entreprises. Ce sont des entreprises d'inventeurs qui ont eu une idée et qui l'ont proposée parce que le produit est prêt à commercialiser, et le programme les aidera à franchir la dernière étape des essais. Ce sont aussi de grandes entreprises qui ont déjà fait leurs preuves en matière d'innovation.

Au fond, toute la gamme des entreprises de différentes tailles, dans tous les domaines et toutes les industries, participent au programme, qui est très intéressant sous cet angle-là.

**M. Peter Braid:** Certaines jeunes entreprises participent.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Tout à fait. Par exemple, l'un des entrepreneurs avec qui nous avons conclu un contrat croyait que nous allions simplement lui remettre un chèque et ignorait, puisqu'il n'avait jamais fait affaire avec le gouvernement du Canada, qu'il fallait produire une facture. C'est dire à quel point l'entreprise était nouvelle. Elle n'avait jamais fait affaire avec nous. Pas la moindre idée de la marche à suivre.

Nous travaillons avec tout un éventail d'hommes et de femmes d'affaires, et il a été très réconfortant de voir que des gens qui n'avaient jamais fait affaire avec nous le faisaient pour la première fois.

**M. Peter Braid:** L'un des objectifs évidents, c'est sans doute que certaines de ces très petites entreprises finissent par croître, prospérer et créer des emplois.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Absolument. En fin de compte, il s'agit d'une réponse aux appels lancés par le secteur privé que nous avons entendus distinctement: le gouvernement du Canada hésitait beaucoup à acheter les innovations le premier. Le secteur privé souhaitait que le gouvernement du Canada s'avance et mette les produits à l'essai, car c'est ce qu'on appelle un achat de référence: l'entrepreneur peut ensuite se présenter à d'autres clients intéressés et à d'autres gouvernements en disant: « Mon gouvernement a acheté le produit. » C'est un solide appui. Comme le dit notre ministre, c'est un moyen de faciliter le démarrage d'entreprises canadiennes.

**M. Peter Braid:** J'ai une question à poser au sujet des essais. Sont-ils fournis aux entreprises seulement lorsqu'il y a un contrat ou une possibilité de contrat?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Oui, les essais se rattachent au cadre contractuel. Nous achetons le produit. Il y a acquisition, à la différence des essais à un stade précoce de développement en R-D. Il faut que la technologie soit prête à un stade de sept à neuf sur une échelle de neuf points. C'est vraiment le stade précommercial. Nous faisons des essais, et il faut que cela soit encadré par un contrat parce que nous avons acheté le produit.

**M. Peter Braid:** Je présume que, en dehors de l'acquisition par le gouvernement, vous aidez aussi les entreprises à vendre le produit à d'autres clients dans le privé, n'est-ce pas?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Non, nous ne le faisons pas. C'est un programme d'approvisionnement. Nos fonds sont destinés à des achats pour que le gouvernement fasse des essais. Divers ministères et organismes peuvent participer aux essais puisque, bien entendu, les diverses innovations doivent être mises à l'essai dans des cadres différents.

**M. Peter Braid:** Le jumelage m'intéresse, le processus de jumelage entre les entreprises et les ministères. Pourriez-vous expliquer brièvement comment vous vous y prenez?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** C'est une étape vraiment amusante. Je dis que c'est un site Internet de rencontres. C'est très intéressant parce qu'il est passionnant de voir par exemple des fonctionnaires des laboratoires de Santé Canada apprendre ce que nous songeons à acheter et dire qu'ils essaient depuis longtemps d'obtenir cette chose-là, un spectromètre, par exemple ou un autre appareil.

Au départ, quand nous avons songé au programme, nous avons pensé qu'il serait peut-être difficile d'obtenir la participation d'autres ministères, qui estimeraient ne pas avoir besoin du programme. Erreur totale. Ils ont manifesté un enthousiasme phénoménal pour accueillir des essais et ils ont été tout disposés à respecter toutes les conditions des plans d'essais. Nous essayons de satisfaire la demande, mais elle a été spectaculaire.

• (1600)

**Le président:** Voilà qui met fin à votre temps de parole. Merci beaucoup.

Je souhaite la bienvenue à Dominic LeBlanc, du Parti libéral.

**L'hon. Dominic LeBlanc (Beauséjour, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

Ce que vous avez dit de l'innovation et de la commercialisation dans votre travail est intéressant, mais je voudrais revenir à ce qui concerne les PME.

Je représente une circonscription rurale du Canada atlantique. Vous avez probablement dans vos cahiers une liste de PME du Nouveau-Brunswick qui ont réussi à décrocher des contrats d'approvisionnement avec le gouvernement fédéral. J'espère que la liste est longue, mais ne vous donnez pas la peine de la sortir et de la lire. Vous conviendrez avec moi, j'espère, que les gens des petites entreprises ont généralement l'impression, qui tient probablement à une certaine ignorance du régime de concurrence, qui peut être intimidant, que le processus se fait plus compliqué et lourd, et je ne veux pas dire par là qu'il ne doit pas l'être. Il y a eu des cas par le passé où on n'a pas été assez précis, et où des erreurs ont été commises, ce qui fait que nous en sommes là. Il reste que les gens d'affaires avec qui j'ai discuté ont l'impression générale qu'ils ne pourront affronter la concurrence avec succès en raison des économies d'échelle d'entreprises situés dans une région plus importante ou plus près d'un grand centre urbain, ayant ainsi un avantage qu'eux-mêmes n'ont pas. Je ne dis pas que c'est forcément vrai, mais ce sont les impressions qu'ils nous donnent.

Pourriez-vous nous dire ce que votre bureau a fait à cet égard et ce qu'il pourrait faire de plus? C'est presque une campagne d'information. Je sais que vous avez fait du bon travail. Je le répète, ceux que je rencontre parlent avec enthousiasme de leurs réussites, mais ce sont plutôt des gens d'affaires de la jeune génération. Peut-être leurs parents dirigeaient-ils l'entreprise auparavant. Ils ont peut-être osé aller en ligne et examiner le système MERX. Il y a une réticence générale.

Pourriez-vous faire davantage dans une optique régionale? Ce que je décris doit se retrouver dans d'autres régions du Canada.

[Français]

Je ne parle pas uniquement du Nouveau-Brunswick, mais aussi des régions du Québec et du Nord de l'Ontario.

[Traduction]

J'ai l'impression que nous pourrions faire un peu plus. Votre ministre précédent, qui a lancé de service en 2005, je veux dire le Bureau des petites et moyennes entreprises, représentait la Nouvelle-Écosse rurale. Il discutait avec nous et il s'inquiétait beaucoup parce qu'il avait l'impression que beaucoup d'entreprises ne tentent pas d'obtenir des contrats parce qu'elles ne comprennent pas qu'elles peuvent et devraient le faire, et qu'elles réussiront si elles proposent la meilleure valeur.

Que peut-on faire d'autre pour faire évoluer cette mentalité, en plus de ce que vous avez déjà fait avec passablement de succès, il me semble.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Comme je l'ai dit mardi, nous avons six bureaux régionaux à l'oeuvre dans tout le Canada, dans tous les centres ruraux et urbains. Cela a permis de rejoindre quelque 140 000 entreprises et fournisseurs.

À l'intérieur du PCCI, une partie importante des fonds consacrés au projet pilote est affectée aux communications. Depuis un an que nous appliquons le programme, nous avons organisé environ 350 activités pour rejoindre des entreprises de tout le Canada. Nous en avons rejoint beaucoup et nous essayons d'exploiter tous les moyens, dont notre ligne 1-800, des bulletins, les bulletins des chambres de commerce, divers bulletins de l'industrie. Nous prenons la parole à l'occasion de foires commerciales et aux différentes manifestations où nous sommes invités.

Je vous dirai ceci: lorsque des gens viennent vous dire qu'il est difficile de faire affaire avec le gouvernement du Canada, donnez-leur mon numéro.

**L'hon. Dominic LeBlanc:** Vous risquez de le regretter.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** C'est 1-800... Non, pas de regret. Nous sommes là pour travailler.

**L'hon. Dominic LeBlanc:** Nous donneriez-vous votre numéro de portable, peut-être?

**Des voix:** Oh, oh!

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Vous savez quoi? Cela ne leur sera pas utile. Mais je les mettrai en contact avec des gens qui peuvent leur donner de vraies réponses.

**L'hon. Dominic LeBlanc:** Vous avez raison. C'est souvent une impression plutôt que la réalité, mais c'est regrettable, car le gouvernement risque de ne pas en avoir pour son argent, et ces entreprises n'ont peut-être pas les meilleures chances de livrer concurrence.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Tout à fait. Le Bureau des petites et moyennes entreprises a été mis sur pied parce qu'on a pris conscience qu'il pouvait y avoir des obstacles, réels ou perçus, et qu'il fallait abattre les barrières pour que l'État obtienne la meilleure valeur et que les fournisseurs aient le meilleur accès. Nous ne sommes que trop heureux de rendre service d'un bout à l'autre du Canada.

**L'hon. Dominic LeBlanc:** Une dernière question, si je peux. Sauf votre respect, on vous a certainement déjà dit qu'une des préoccupations des PME qui réussissent à décrocher des contrats d'approvisionnement est qu'elles éprouvent souvent des problèmes de trésorerie. Il n'y a pas que les grandes sociétés qui peuvent se permettre de payer leurs factures à 89 jours. Parfois, c'est la faute de la PME, qui a fait des erreurs dans les formalités administratives, mais vous devez entendre parler de ces préoccupations au sujet de la célérité du paiement.

Ce que je dis toujours aux PME, c'est qu'un chèque de l'État est toujours honoré. Elles n'ont pas à craindre qu'il soit sans fonds. Mais elles doivent souvent l'attendre longtemps. Je me souviens que, lorsque j'exerçais le droit, on disait qu'une créance du gouvernement était la meilleure qu'on puisse détenir. On pouvait compter dessus. Mais cela ne rassure pas les entreprises, s'il faut attendre longtemps. Je me demande s'il n'y a pas un problème de ce côté-là également.

● (1605)

**M. Pablo Sobrino:** C'est certainement un problème. Nous l'avons abordé un peu mardi, mais, au fond, nous collaborons avec le Bureau du contrôleur général pour veiller à ce que les politiques financières permettent un paiement rapide, un paiement immédiat, c'est-à-dire généralement dans les 30 jours. Nous avons également prévu cela au plan de la gestion. Nous évaluons la gestion des cadres, et cela en fait partie.

Mais il s'agit d'un processus. Nous sommes tous conscients du problème. Il faut aussi verser les intérêts sur les paiements tardifs. C'est un autre élément à considérer.

**Le président:** Merci, monsieur Sobrino. Merci, Dominic.

Ce sera maintenant Kelly Block.

**Mme Kelly Block (Saskatoon—Rosetown—Biggar, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci encore de votre présence parmi nous. J'avais hâte moi aussi à cette séance pour en apprendre plus long sur le projet.

Ce programme, fidèle à l'engagement que le gouvernement a pris en 2010 de promouvoir la croissance économique par l'innovation, a été lancé, et sa première année s'achève. Le projet pilote doit durer encore un an.

Vous avez dit que, puisque c'était la première année, aucun produit n'avait encore été fait mis au point. Est-ce exact?

Vous avez dit aussi que vous testez les produits achetés, qui sont le plus souvent prêts à être commercialisés. Combien de temps cela prend-il? Vous avez parlé d'une période de cinq à dix ans, mais à quel moment achetez-vous les produits pour les essais, et combien de temps vous faut-il pour savoir s'ils seront une réussite ou non? Combien de projets financés devraient être une réussite?

**M. Pablo Sobrino:** Première question. Nous achetons le produit après son invention et avant sa commercialisation. L'entreprise ne l'a pas monnayée, elle n'a pas trouvé comment le vendre, mais elle doit voir s'il est utile.

C'est essentiellement le contrat que le gouvernement fédéral propose: vous avez un produit qui vous semble valable, qui peut accomplir quelque chose, et nous avons beaucoup de ministères qui ont de nombreux intérêts. Nous espérons trouver quelqu'un qui est intéressé par le produit et veut le prendre, le mettre à l'essai et vous dire s'il fonctionne, comment il fonctionne, etc. Puis, vous pouvez remettre le produit sur le métier et y travailler.

Nous ne nous chargeons pas de la commercialisation. Il y a d'autres organismes, comme la Banque de développement du Canada, et divers programmes qui peuvent faciliter la commercialisation, qui s'occupent de la transition entre idée et produit.

Nous en sommes au point où l'idée a été conçue, où il existe un prototype, et nous le mettons à l'essai. Si, grâce à nos réactions, il est possible d'améliorer le prototype, l'entreprise peut passer à la commercialisation.

Quant à la période de cinq à dix ans, et Shereen me corrigera si j'ai tort, mais, selon l'expérience américaine, qui a un programme un peu semblable mais différent pour l'innovation, il faut compter de cinq à dix ans pour qu'une idée passe aux essais d'un produit et à sa commercialisation. C'est le temps qu'il faut pour mettre une innovation sur le marché. Nous n'intervenons qu'à l'une des étapes.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Dans la deuxième partie de votre question, vous avez demandé quel pourcentage des produits connaissent le succès.

Il n'y a aucun moyen de définir ce qu'est la réussite, car, lorsqu'un produit est testé, bien des choses peuvent changer entre le stade du prototype et celui de la commercialisation, à la lumière de la rétroaction. Il se peut qu'il faille revenir au stade de la planche à dessin.

Dans le monde de l'innovation, on dit que 50 p. 100 des innovations finissent par être commercialisées. Nous ne prévoyons faire ni mieux ni pire, mais nous n'avons aucun moyen de la savoir, en fait, et la vérité, c'est que nous n'avons jamais établi le programme en fonction du fait que nous ne sommes pas des experts en commercialisation. Nous sommes des spécialistes de l'aide aux entreprises et de l'utilisation des approvisionnements de l'État comme moyen de les aider.

Réussirons-nous? Sur ce plan, je crois que nous réussirons sur toute la ligne, que l'entreprise réussisse ou non à commercialiser son produit.

**Mme Kelly Block:** Me reste-t-il du temps?

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

**Mme Kelly Block:** Il y a deux jours, vous avez dit que vous veniez de manger du gâteau pour célébrer le site Web *achatsventes.gc.ca*, et que c'était tout un motif de célébration parce que vous êtes aussi dans la première année de ce projet pilote.

Quelles ont été les répercussions sur votre bureau de ce mandat qui a été élargi afin d'aider les innovateurs sur ce plan?

• (1610)

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Par où commencer? Au Bureau des petites et moyennes entreprises, nous aimons à dire que nous sommes petits, mais puissants. Lorsque le gouvernement, dans un budget qui n'ajoute pas beaucoup d'argent frais, vous donne 40 millions de dollars pour un projet pilote de deux ans, vous vous sentez beaucoup plus forts.

Nous avons pris cette responsabilité très au sérieux et tout le monde, dans nos bureaux régionaux, par exemple, a participé à l'effort de liaison. Nous offrons déjà des ateliers sur la façon de faire des affaires avec le gouvernement du Canada, mais maintenant, nous ne nous limitons pas à cela. Nous ajoutons: « Saviez-vous que nous serions peut-être intéressés par l'achat des produits que vous n'avez pas encore vendus? »

Voilà qui ajoute un attrait et un service dont l'industrie a grande envie. Les réactions de l'industrie, qui sont le seul moyen de mesurer l'impact, ont été phénoménales. Les deux éléments un peu négatifs, c'est qu'il s'agit seulement d'un projet pilote, ce qui n'est pas de chance, et que 40 millions de dollars, cela ne semble pas suffire pour acheter toutes les innovations au Canada.

Voilà des réactions plutôt bonnes et leur impact sur notre service a été de nous donner plus d'énergie pour acheter le plus possible d'excellents produits.

**Mme Kelly Block:** Merci.

**Le président:** C'est la fin de votre temps de parole, Kelly.

C'est la fin du premier tour. Une précision. C'est peut-être une répétition par rapport à votre témoignage de mardi, mais j'oublie... Combien d'ETP le BPME a-t-il? Quel est son budget annuel? Quelle est la taille du bureau américain semblable au vôtre?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Je ne peux même pas vous dire quelle est l'ampleur du bureau américain. Je sais qu'il a un millier de personnes sur le terrain, alors que nous n'en avons pas une vingtaine. Son budget s'élève à 842 millions de dollars, alors que celui du BPME, en comptant les salaires et les bureaux régionaux, est de près de 6 millions de dollars. Nous avons également un budget distinct pour le système électronique d'appels d'offres du gouvernement. Comme je l'ai dit, nous avons la responsabilité de ce contrat.

Cet argent ne correspond pas uniquement aux salaires. Il comprend aussi le F et E.

Quant à l'effectif, si je ne peux donner beaucoup de précisions, c'est que nous sommes en train de fusionner. Comme vous aurez peut-être entendu M. Sobrino le dire, je suis actuellement directrice générale de deux secteurs: outre le Bureau des petites et moyennes entreprises, il y a également le Secteur de l'engagement des clients. Nous essayons de réaliser des gains d'efficacité...

**Le président:** Ce que vous m'avez dit est utile. J'essaie simplement de voir où, proportionnellement, nous nous situons par rapport à nos homologues américains et quelle est l'importance relative de notre engagement non seulement à assurer des services aux PME, mais aussi à soutenir la commercialisation des innovations. Si je vous comprends bien, il y a aux États-Unis environ un millier de personnes qui font ce travail, dans un pays 10 fois plus grand que le nôtre... alors que vous avez une vingtaine de personnes.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Il s'agit des activités de rayonnement avec le personnel sur le terrain.

**Le président:** D'accord, cela nous éclaire.

Nous amorçons le deuxième tour de question avec Denis Blanchette, de l'opposition officielle

[Français]

**M. Denis Blanchette (Louis-Hébert, NPD):** Je vous souhaite de nouveau la bienvenue.

Dans sa présentation, M. Sobrino a parlé du processus de qualification des entreprises. C'est bien détaillé, et on l'apprécie. J'aimerais qu'on m'explique un peu comment fonctionne le processus de sélection. Par exemple, lors de la première sélection, comment est-on passé de plus de 300 entreprises qui se qualifiaient à 27 entreprises? Quels sont les critères? Est-ce que des quotas par secteur d'activité sont désignés au préalable, et ainsi de suite? J'aimerais qu'on m'explique un peu le mécanisme.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Je vais le faire avec plaisir.

Le processus se déroule en trois étapes. La première est assumée par notre ministère. Nous vérifions les critères obligatoires. Par exemple, nous déterminons si la proposition se chiffre à moins de 500 000 \$. C'est en effet le montant maximum alloué à un achat. Nous vérifions aussi si l'innovation a déjà été commercialisée, auquel cas la proposition est exclue. Nous vérifions si la compagnie est canadienne, car c'est en effet un programme destiné uniquement aux compagnies canadiennes. Nous vérifions si les biens ou services en question incluent 80 p. 100 de contenu canadien.

**M. Denis Blanchette:** J'ai tout compris cela. Il s'agit de la préqualification.

• (1615)

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Vous ne voulez pas que je vous parle des critères spécifiques?

**M. Denis Blanchette:** J'aimerais que vous me parliez de ce qui se passe par la suite.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Dès qu'on a déterminé qu'une proposition est admissible dans le cadre du programme, on envoie les documents au

[Traduction]

... CNRC, au PARI, c'est-à-dire le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada.

[Français]

Ces gens font deux évaluations indépendantes des documents et nous remettent ensuite une liste par ordre de réussite. Nous suivons cette liste jusqu'à l'atteinte du montant alloué pour ce tour.

[Traduction]

Nous prenons le budget prévu pour ce tour et nous nous intéressons aux entreprises retenues. Au premier tour, une liste d'une quarantaine de propositions a été soumise au Comité de sélection des innovations, indépendant, qui a examiné toutes les propositions du premier tour pour confirmer la justesse du classement. S'il avait des questions à poser ou des doutes à dissiper, le PARI du CNRC en était saisi pour qu'il fasse une nouvelle évaluation. Ensuite, nous établissons la liste définitive en fonction de l'argent à dépenser pour ce tour.

**M. Pablo Sobrino:** Comme pour la plupart des acquisitions, nous lançons des appels de propositions, celles-ci arrivent et nous les examinons pour voir si elles satisfont aux critères obligatoires. Ces critères sont ensuite écartés, et nous nous retrouvons avec une série de propositions à étudier en fonction de critères d'évaluation et à classer en conséquence. Shereen vient d'expliquer certains critères d'évaluation. Nous obtenons 40 propositions classées de 1 à 40, et nous avons des fonds pour 25 d'entre eux. Il y a donc 25 propositions qui sont financées. On ne peut dépasser la liste, qui est définitive. C'est ainsi que nous répartissons les fonds.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Je dois ajouter cependant que nous n'achetons pas nécessairement toutes les innovations présélectionnées. En effet, nous devons voir d'abord si un ministère souhaite mettre telle ou telle innovation à l'essai pour voir si elle est utile au gouvernement, et ensuite si l'entreprise est prête, car il arrive que des innovations ne soient pas prêtes pour la vente. Il faut que l'entreprise soit prête à s'engager dans un contrat.

[Français]

**M. Denis Blanchette:** Il y a présentement un projet-pilote de deux ans, mais vous dites que dans certains cas, il va falloir de cinq à dix ans pour que les innovations financées de cette façon deviennent commercialisables. Comment allez-vous pouvoir évaluer le programme après seulement deux ans de projet-pilote?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Le but du programme est d'aider les compagnies pendant leur trajet vers la commercialisation. Pour nous, la question va se résumer à savoir si elles ont commercialisé leurs biens ou leurs services, en fin de compte. Il reste que ce n'est pas le but principal de notre programme. En principe, ce dernier vise à les aider. Il s'agit pour nous de mesures liées au processus de commercialisation et au trajet que suivent les compagnies pour amener un bien ou un service de l'idée, donc du prototype, à la commercialisation. Nous allons avoir recours à la rétroaction des ces compagnies. Nous allons vérifier, par exemple, si notre test les a aidées à améliorer leurs produits pendant qu'ils étaient en route vers la commercialisation et si les industries se sont améliorées grâce à cela. Nous allons aussi vérifier si, pour elles, ça a généré des ventes par la suite. Ce sera une autre mesure, mais plus loin en cours de route.

**M. Denis Blanchette:** Parmi les 27 entreprises qui se sont qualifiées les premières, seulement deux étaient du Québec. Y a-t-il une faiblesse ou quelque chose qui peut expliquer cela? Est-ce parce que peu d'entreprises du Québec ont fait une soumission? Que s'est-il passé?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Je vais consulter les chiffres. Lors du premier appel d'offres, 72 soumissions provenaient du Québec, alors que lors du deuxième appel d'offres, il y en a eu 78. Pour le premier appel d'offres, le pourcentage de soumissions provenant du Québec était de 19 p. 100. Il était de 23 p. 100 pour le deuxième appel d'offres. Proportionnellement, lorsqu'on considère la distribution sur 100 000 entreprises, par exemple, on constate que dans chaque province, elle est plus ou moins bonne. Mais, évidemment, on utilise ces chiffres pour faire plus de sensibilisation et essayer de toucher plus d'entreprises afin de les intéresser au programme.

• (1620)

**M. Denis Blanchette:** C'était là le but de ma question.

[Traduction]

**Le président:** Nous avons largement dépassé la limite de votre temps de parole. Merci.

Ce sera maintenant M. Scott Armstrong, pour les conservateurs.

**M. Scott Armstrong (Cumberland—Colchester—Musquodoboit Valley, PCC):** Merci aux témoins de leur exposé.

C'est passionnant. Je peux dire que vous débordez d'enthousiasme et je suis sûr que redemanderez des fonds dans deux ans pour poursuivre ce genre de projet.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Je devrai attendre deux ans?

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Scott Armstrong:** Je ne pense pas que vous auriez à attendre, à dire vrai.

Une ou deux questions sur la démarche. Vous lancez un appel de propositions. Comment faites-vous la promotion du programme? Nous avons dit qu'il peut y avoir plus de propositions qui viennent de certaines régions, alors qu'il y en a moins ailleurs. Comment faites-vous la promotion à l'échelle nationale.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Nous utilisons tous les moyens auxquels nous pouvons penser: des sites Web, les sites Web d'autres personnes. Nous publions de la documentation. Nous allons dans les foires commerciales. Nous allons partout où on nous invite pour parler du programme.

C'est pourquoi je suis ravie de vous parler du programme, car vous en parlerez à deux amis, qui en parleront à deux amis, et ainsi de suite. Ne vous y trompez pas, je suis en train de faire la publicité du programme.

Il s'agit de maximiser le rayonnement du programme grâce aux six bureaux régionaux et d'en faire la promotion par tous les moyens possibles.

**M. Scott Armstrong:** Les députés reçoivent souvent des gens qui se présentent avec des idées. Par exemple, l'entreprise Atlantic Combustion Technologies est venue me voir. Elle ne peut pas participer au programme parce qu'elle a déjà commercialisé des produits. Elle a conçu un additif chimique qui assure une combustion plus efficace du carburant. Il brûle à plus haute température et plus proprement, ce qui permet de réduire les émissions de gaz à effet de serre. Nous essayons de commercialiser le produit auprès de grands services publics, comme la Nova Scotia Power, et d'entreprises de tout le Canada et de la côte est des États-Unis. L'entreprise a beaucoup de données à présenter et elle a derrière elle un riche parcours. Elle a établi l'efficacité du produit, qui est très innovateur. C'est un produit nouveau, et elle n'a trouvé personne pour en faire l'essai le premier. Personne ne veut être le premier client.

Si ce genre de produit nous est présenté ou s'il est présenté à une localité, est-ce le genre de projet qui pourrait être proposé dans le cadre du programme à un stade plus précoce?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Oui, tout à fait. Nous essayons notamment d'aider les entreprises à trouver le moment où le programme doit s'insérer dans le cheminement vers la commercialisation.

Nous collaborons aussi avec les divers incubateurs d'entreprises au Canada, ainsi qu'avec l'APECA, le DEO et la BDC et tous les organismes et organisations qui aident les entreprises à un stade précoce de leur développement pour les renseigner sur le programme et les aider à saisir à quel moment nous pouvons intervenir.

**M. Scott Armstrong:** Toujours dans le privé, il arrive souvent que personne ne veuille être le premier à essayer un nouveau produit ou une innovation. Pourquoi remplacer quelque chose qui a toujours marché? Vous êtes au fond une passerelle qui permet de franchir cet obstacle, surtout pour les petites entreprises qui en sont à leurs débuts et ont un seul produit.

Pensez-vous que le projet peut prendre de l'expansion? Selon les résultats de l'évaluation, au terme du projet pilote de deux ans, estimez-vous que le programme pourrait prendre de l'ampleur pour que l'innovation puisse progresser?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** C'est un programme qui dépend de l'intérêt des fournisseurs. Nous ne nous appuyons pas sur la demande, comme les programmes gouvernementaux ordinaires, mais sur l'intérêt des fournisseurs. Il s'agit au fond de voir la participation de l'industrie, et nous répondrons à son enthousiasme.

En vérité, un programme comme celui-ci a pour effet, entre autres choses, de faire évoluer la nature de l'approvisionnement. Jusqu'ici, le gouvernement a défini ses besoins au lieu de demander à des fournisseurs des solutions pour régler ses problèmes.

C'est une démarche d'approvisionnement largement ouverte: amenez-nous des idées qui n'ont pas été mises à l'essai, et nous allons leur donner une chance. Voilà ce qui fait l'intérêt de la citation de Brett Wilson. Il dit que la différence entre la réussite et l'échec, c'est que quelqu'un croit en vous. Le programme donne aux entreprises cette occasion unique d'obtenir l'aval du gouvernement du Canada pour leurs produits.

**M. Scott Armstrong:** Encore une question. Dans quelle mesure les ministères ont-ils participé? Certains ont-ils de meilleurs promoteurs que d'autres? C'est le stade du site de rencontres dont vous avez parlé. Quelle est votre relation avec les ministères? Faut-il aller frapper à leur porte pour les convaincre d'essayer ces produits? Comment cela marche-t-il?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Nous communiquons beaucoup avec les ministères comme nous le faisons avec les fournisseurs pour qu'ils se familiarisent avec le programme, qui est nouveau pour eux également. C'est une façon toute nouvelle de mobiliser l'intérêt. Nous communiquons donc beaucoup et les ministères ont manifesté un enthousiasme sans réserve. Avec le temps, c'est l'une des mesures du rendement dont nous rendrons compte: le degré d'intégration aux activités du gouvernement. Il s'agit de rendre le gouvernement plus efficace et de rendre l'activité gouvernementale plus innovante. C'est là une autre mesure de la réussite.

Je dois dire que, jusqu'à maintenant, je suis très optimiste, même si seulement un an a passé et si nous n'avons pas vraiment commencé les essais. C'est grâce à l'enthousiasme à l'égard des essais et du jumelage que nous avons pu trouver un ministère pour les 27 innovations présélectionnées. Ce sont les chiffres que j'ai, et ils sont éloquentes.

• (1625)

**M. Scott Armstrong:** Merci beaucoup.

**Le président:** Juste à temps, Scott. Merci beaucoup.

Alexandre Boulerice, pour le NPD.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice:** Merci, monsieur le président.

Sauf erreur, vous avez indiqué tout à l'heure que vos homologues américains disposaient de milliers d'employés et d'un budget de 842 millions de dollars. J'ai l'impression qu'ici, on ne se donne pas les moyens de fournir à nos PME l'équivalent pour les aider à pousser l'innovation.

Quand j'ai lu votre rapport, j'ai été surpris du budget total qui n'est que de 40 millions de dollars. J'admets que l'idée est bonne. Cependant, si on se compare avec nos voisins américains, on se rend compte que c'est une proportion de deux pour un. On mettra donc 50 p. 100 des efforts qu'ils mettront, compte tenu de la proportion des populations.

Aussi, on a établi un maximum de 20 projets par année.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** En fait, c'est un minimum de 20 projets.

**M. Alexandre Boulerice:** Ce sera au moins 20 projets, c'est bien cela?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Oui. Dans le budget, il était indiqué que pendant le projet-pilote du programme, le minimum serait fixé à 20 projets. Dans le cadre de la première demande, on a déjà dépassé ce minimum.

**M. Alexandre Boulerice:** À combien de projets en êtes-vous actuellement?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Dans le cadre de la première demande, 27 projets se sont préqualifiés.

**M. Alexandre Boulerice:** Ce n'est pas 25?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Non, c'est 27 projets.

**M. Alexandre Boulerice:** D'accord.

J'ai vérifié, et il y a un peu plus de 1,6 million de PME au Canada. Or, on parle de 27 projets. Selon vous, est-ce suffisant?

Aimeriez-vous voir le programme, qui en est seulement à sa première année d'existence, prendre de l'ampleur et rattraper le retard accumulé par rapport à nos voisins américains?

**M. Pablo Sobrino:** J'aimerais dire que c'est un nouveau programme, un projet-pilote. Il faut déterminer la bonne façon de faire les choses.

Il est difficile de le comparer avec le programme américain. Le gouvernement américain a des besoins spécifiques, et il demande à l'industrie des innovations pour combler ces besoins.

Au Canada, on fait des choses innovatrices. Nous interrogeons l'industrie sur ses idées, car nous ne savons pas exactement ce que nous voulons. Nous demandons donc à l'industrie de nous fournir de nouvelles idées que nous pourrions mettre en application dans nos ministères. Nous lui proposons de faire le lien entre elle et les

ministères qui pourraient utiliser ses idées ou, à tout le moins, les tester.

C'est pour cela qu'il s'agit d'un projet-pilote. On veut vérifier si c'est une bonne manière de promouvoir l'innovation. De plus, comme Mme Benzvy Miller l'a dit plus tôt, ce programme laisse la porte ouverte aux nouvelles idées. On ne sait pas quelles innovations nous viendront en aide. On travaille un peu à l'envers. Plusieurs programmes permettent au gouvernement de commander les idées pour répondre à ses besoins. Par contre, ce programme sert vraiment à promouvoir l'innovation chez les entrepreneurs et à leur fournir l'aide qui vient du gouvernement.

C'est pour cette raison que c'est un projet-pilote. Ce n'est pas certain qu'il fonctionnera. Cependant, on en semble très satisfait, car il y a beaucoup de demandes. Il faut commencer quelque part, et c'est là qu'on commence.

**M. Alexandre Boulerice:** Je conviens qu'il faut commencer quelque part. Toutefois, j'ai l'impression qu'on a commencé un peu tard. On a du chemin à parcourir et du retard à rattraper. En ce qui concerne la science et les technologies, on s'entend tous pour dire que l'innovation est la voie de l'avenir dans un monde où la compétition internationale est de plus en plus féroce. On a des compétiteurs importants, soit la Chine et bientôt l'Inde, qui peuvent compter sur des centaines de milliers d'ingénieurs et de créateurs. Si on ne pousse pas l'innovation chez nous, dans un pays de 34 millions d'habitants, on aura de la difficulté à s'en sortir.

J'ai l'impression qu'en appuyant uniquement 27 projets par année, on est peut-être en deçà de l'endroit où on devrait être. Toutefois, j'aime votre approche, c'est-à-dire celle de demander aux entreprises de nous soumettre leurs idées. Je trouve cela très intéressant. Or, même si c'est un bon début et qu'il faut commencer quelque part, ne pensez-vous pas que 40 millions de dollars par année pour 27 projets, ça ressemble à une goutte d'eau dans l'océan?

• (1630)

**M. Pablo Sobrino:** On fait ce qu'on peut avec l'argent qu'on a reçu.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** C'est vous qui organisez le budget, alors organisez-le.

[Traduction]

**Le président:** Voilà qui met fin à votre temps de parole, Alexandre. Merci.

Nous verrons combien de temps nous avons, mais le prochain intervenant des conservateurs est M. Bev Shipley.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup de votre présence parmi nous. C'est sans doute moi le visiteur. Je n'ai siégé ici qu'une fois alors que vous avez comparu deux fois.

Je dois vous dire que ce Programme canadien pour la commercialisation des innovations est exactement ce à quoi beaucoup d'entre nous songeaient depuis longtemps. C'est peut-être un projet pilote, et il ne fait peut-être pas tout ce que nous souhaitons, mais je peux vous dire que, n'était d'un gouvernement conservateur, il n'existerait probablement pas. Nous croyons à l'entrepreneuriat innovateur. Le programme donne à l'entreprise une occasion, car le gouvernement devient un partenaire pour mettre quelque chose en place. C'est de cela que je veux parler.

Je siége au Comité du commerce international et je peux percevoir les grands débouchés pour les PME qui se développent grâce aux marchés de l'État. Le gouvernement donne son accord et voici que telle entreprise privée ou publique a un produit exportable. C'est passionnant, car nos PME ont une occasion nouvelle dans les approvisionnements de l'État.

J'ai une question à poser, et c'est sans doute parce que quelque chose m'échappe. Vous avez reçu 375 propositions et 27 ont été présélectionnées au premier tour. Avant de poser ma question sur ce que je ne comprends peut-être pas, je voudrais demander s'il y a un équilibre entre les propositions qui répondent aux quatre critères?

**Mme Shereen Benzvy Miller:** Oui. C'est intéressant. Nous ne précisons pas la répartition. Il n'y a aucune limite à la répartition entre les catégories. Les propositions n'avaient pas à s'inscrire dans l'une ou l'autre. Au premier tour, néanmoins, il y avait 100 propositions dans la catégorie de l'environnement, 38 dans celle de la santé, 92 dans celle de la sûreté et de la sécurité et enfin 145 dans celle de la technologie habilitante. Je dois cependant ajouter que cette dernière catégorie est une sorte de fourre-tout pour permettre au plus grand nombre d'entrepreneurs possible de proposer des innovations. Il n'est donc pas étonnant qu'elle ait été la plus importante.

Au deuxième tour, la même catégorie était la plus importante, avec 123 propositions, tandis qu'il y en avait 79 pour l'environnement, 47 pour la santé et 87 pour la sûreté et la sécurité.

C'est une assez bonne distribution entre les quatre domaines.

**M. Bev Shipley:** Ma circonscription, un peu comme celle de mon collègue d'en face, M. LeBlanc, est vaste, mais très rurale. Je songe par exemple à la nanotechnologie et aux biotechnologies, à l'agroalimentaire. Et il y a aussi les plantes génétiquement modifiées, une détection améliorée des maladies chez l'homme et l'animal, sans doute, et puis les biocarburants. Expliquez-moi un peu comment une entreprise peut faire une proposition dans ce domaine, la faire approuver si elle est présélectionnée et comment elle sera intégrée à un produit qu'on pourra vendre, dont on pourra faire le commerce et qu'on pourra utiliser pour assurer une commercialisation non seulement au Canada, mais aussi à l'étranger.

**Mme Shereen Benzvy Miller:** J'ai l'impression que vous demandez dans quelle mesure la rétroaction reçue du gouvernement du Canada sera utile.

La participation au programme apporte deux choses utiles. La première, ce sont les réactions précises des utilisateurs ultimes sur le produit ou le service. Il y a des experts compétents qui savent ce qu'ils font dans leur domaine et qui testeront le produit et donneront

des réactions constructives sur la façon de l'améliorer. C'est le premier avantage.

Le deuxième, et des gens comme Terry Matthews y étaient très attachés, c'est que, une fois le moment venu de commercialiser le produit ou le service à l'étranger, l'entreprise peut dire que son premier acheteur a été le gouvernement du Canada et qu'il a apprécié ou que, s'il n'a pas prisé tel élément, celui-ci a été modifié. Ces antécédents peuvent servir à la mise en marché du produit ou du service.

**M. Bev Shipley:** Seulement une autre question, et je vais conclure, monsieur le président.

Vous avez parlé de l'aide accordée par la suite. Les entreprises obtiennent l'approbation, et il y a des services comme ceux des délégués commerciaux, qui les aident à commercialiser leurs produits ailleurs dans le monde. Il me semble donc qu'il existe un lien, sur le plan des communications, dans le projet pilote et ensuite dans l'aide que nous pouvons accorder pour la mise en marché d'un produit qui en est au stade de la commercialisation

Merci, monsieur le président.

• (1635)

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

Une réponse rapide pour M. Shipley?

**M. Pablo Sobrino:** Oui. Très simplement, nous faisons partie d'un ensemble intégré. Nous comblons une lacune qui a été cernée. C'est ce que l'ancien comité a recommandé au gouvernement: il y avait des inventeurs et des mécanismes de commercialisation, mais il n'y avait rien pour le stade intermédiaire. C'est ce que le programme finance, cette transition vers le stade commercial.

**M. Bev Shipley:** Merci à vous deux, une fois de plus. C'est fascinant. Merci.

**Le président:** Je remercie moi aussi les deux témoins, M. Sobrino et Mme Shereen Benzvy Miller, d'avoir accepté de comparaître une deuxième fois. Ce fut très utile et éclairant.

Nous ne vous avons demandé de rester qu'une heure. Nous accueillons ensuite une délégation du Kenya. Merci à vous. Vous pouvez vous retirer.

Je suspends la séance, qui reprendra à huis clos pour l'accueil de nos invités.

Merci beaucoup.

[La séance se poursuit à huis clos.]





**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

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

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

### SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

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