



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

OGGO • NUMÉRO 011 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 20 octobre 2011

Président

M. Pat Martin

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le jeudi 20 octobre 2011

•(1530)

[Traduction]

Le vice-président (L'hon. John McCallum (Markham—Unionville, Lib.)): La séance est ouverte.

Aujourd'hui, nous poursuivons notre étude de l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises et du Programme canadien pour la commercialisation des innovations.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins. Nous accueillons des représentants de quatre organisations: Amika Mobile Corporation; le Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information; Sage Data Solutions Inc.; et l'Université de Sherbrooke.

J'aimerais demander à chacun des témoins de faire une déclaration préliminaire de cinq à dix minutes. Nous passerons ensuite aux questions.

Sue Abu-Hakima n'est pas là. J'aimerais demander à Cathy McCallion du Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information de prendre la parole. Je vous souhaite la bienvenue.

Mme Cathy McCallion (membre du conseil d'administration, Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information): Merci.

Ce sera mon collègue qui commencera.

M. Jeff Lynt (ancien président, Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information): Nous avons une déclaration en deux parties. Je devais commencer, si vous me le permettez, monsieur le président.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Très bien.

M. Jeff Lynt: Bonjour. Je m'appelle Jeff Lynt.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Veuillez m'excuser. J'ai oublié de faire mention d'un élément procédural. Nous avons à l'ordre du jour une de mes motions, mais puisque je préside, nous reporterons l'étude de cette motion à mardi prochain.

Monsieur Lynt, allez-y. Veuillez m'excuser.

M. Jeff Lynt: Merci encore, monsieur le président.

Bonjour. Je m'appelle Jeff Lynt. Je suis l'ancien président du Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information, aussi connu sous le nom de CABiNET. Je suis accompagné de Cathy McCallion, également membre du conseil d'administration de CABiNET.

Notre CABiNET a peut-être légèrement moins d'influence que l'autre cabinet qui se rencontre ici sur la Colline parlementaire, mais nous comparaissons néanmoins aujourd'hui.

Nous représentons environ une centaine de petites et moyennes entreprises dans le secteur des services professionnels de TI. La plupart des entreprises ont leurs bureaux à Ottawa.

J'ai ma propre petite entreprise à Ottawa, et nous embauchons des gens, offrons des solutions innovatrices, et desservons un groupe très satisfait de clients dans le secteur gouvernemental et privé. Il y a quelques années, le *Ottawa Business Journal* nous a attribué le titre d'entreprise TI affichant la croissance la plus rapide.

CABiNET n'est pas ici pour lancer des critiques. Nous sommes d'avis que le BPME s'acquitte très bien de nombreuses tâches. Toutefois, comme pour toute organisation, il y a place à de l'amélioration, nous sommes donc ici pour offrir nos solutions à ce qui selon nous constitue des problèmes dans le fonctionnement actuel du bureau.

De nombreux obstacles se posent actuellement aux PME. Celles qui offrent des produits et des services au gouvernement veulent quelque chose de très simple: avoir un accès équitable aux contrats gouvernementaux. Donnez-nous la possibilité de faire concurrence les uns aux autres, et nous serons heureux. Donnez-nous la possibilité de prouver que nous pouvons faire le travail, et nous serons satisfaits. Donnez-nous l'occasion d'aider le gouvernement à accroître son efficacité et à épargner de l'argent, et nous le ferons. Notre position est claire: c'est ce dont nous avons réellement besoin.

Soyons clairs. Nous ne voulons pas de traitements de faveur pour les petites entreprises. Nous ne voulons pas d'ententes spéciales. Nous ne voulons pas de solutions élaborées en fonction des PME. Nous voulons faire concurrence aux grandes entreprises. Dans la plupart des cas, les PME remportent les appels d'offres contre les grandes entreprises en raison de leurs faibles coûts, de leur innovation, de leur souplesse et de leur capacité à s'adapter. Pour ce faire, nous devons avoir la possibilité de faire concurrence, et à l'occasion, des contrats sont groupés afin d'empêcher les PME de s'engager dans la course.

On se sert d'autres moyens pour exclure les PME, tels que le fait d'exiger des références qui vont bien au-delà du niveau de contrat. Des excuses sont formulées, mais la réalité, c'est que l'intention est d'empêcher les PME de soumissionner, car certains fonctionnaires pensent à tort qu'il est plus facile de traiter avec une seule organisation plutôt qu'avec plusieurs entreprises.

Il y a aussi le fait que des centaines de lobbyistes représentant de grandes entreprises, passent leur temps à rencontrer des hauts fonctionnaires pour les convaincre que ces entreprises font partie de la solution. Nous n'avons pas de telles ressources.

Le BPME doit faire preuve d'une plus grande efficacité lorsque vient le temps de convaincre les hauts fonctionnaires du fait que les PME peuvent leur offrir des solutions innovatrices à plus faibles coûts. Nous ne voulons pas que le BPME soit simplement le défenseur des PME, ou qu'il s'agisse d'un effort de relations publiques pour le gouvernement. Il devrait réellement représenter les PME, il devrait faciliter les relations entre les intervenants. Il devrait nous aider à être en mesure de participer lorsque les hauts fonctionnaires planifient des projets de grande envergure, nous permettant de leur offrir de l'information sur la façon dont nous pouvons contribuer. Il devrait être plus actif. Il devrait être indépendant du secteur d'approvisionnement de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

De grands changements se préparent dans les ministères gouvernementaux aujourd'hui en raison de la création Services partagés Canada. Les plans sont en cours d'élaboration, des mesures sont prises, et de grandes entreprises se bousculent pour être en bonne position.

Nous aimerions que le BPME facilite les contacts avec les associations de PME et la direction de Services partagés Canada afin de veiller à ce que les contrats soient structurés de sorte que les PME puissent offrir leurs services à cette nouvelle agence. Nous ne nous intéressons pas à quelques contrats symboliques, nous voulons plutôt être en mesure d'offrir de réelles solutions dans le cadre de cette belle initiative. Encore une fois, nous voulons qu'il s'agisse d'un processus équitable, ouvert et transparent pour les PME.

Pour ce qui est du rôle du BPME, nous savons qu'ils font de leur mieux, mais ils doivent s'exprimer plus haut et plus fort. Lorsque nous discutons avec des hauts fonctionnaires en approvisionnement et de hauts fonctionnaires en TI, ils nous disent que le BPME n'est pas sur leur écran radar.

Monsieur le président, certaines personnes pensent peut-être qu'il s'agit éminemment d'une question liée à Ottawa, une question qu'ils ne connaissent que très bien et qu'ils ne voudraient plus voir. Nous avons entendu ce commentaire la dernière fois que ce comité s'est réuni, pendant que quelqu'un allait se chercher du café. À l'époque, un des membres du comité a dit qu'il en avait marre de traiter de cette question centrée sur Ottawa.

Si tous les contrats sont attribués aux grands intégrateurs, il est vrai, monsieur le président, qu'il s'agira d'un problème centré sur Ottawa. Nous ne serons plus là pour soumissionner et aucune petite entreprise ne pourra offrir des solutions aux bureaux de Service Canada à Winnipeg, la circonscription du président, qui est absent aujourd'hui. Les petites entreprises dans sa circonscription ne pourront pas remporter des contrats, et dans cette circonscription, elles ne pourront pas non plus se défendre.

Elles ne s'expriment peut-être pas si vivement que nous, car elles sont loin d'Ottawa, mais les répercussions sur leurs opérations seront graves si les contrats sont groupés et si le BPME ne fait pas la promotion des PME.

• (1535)

Nous voulons continuer d'employer des gens dans toutes vos circonscriptions. Nous voulons qu'ils puissent continuer de contribuer au cadre de développement régional économique.

Merci.

Mme Cathy McCallion: Monsieur le président, je m'appelle Cathy McCallion et je suis également propriétaire d'une petite entreprise ici dans la région d'Ottawa. J'espère également que mon

entreprise continuera de croître, de prospérer et d'offrir davantage de services pour le Canada.

Nous sommes reconnus pour la qualité de notre travail, et notre équipe obtient rapidement le respect de nos clients lorsque nous remportons un nouveau contrat. Nous félicitons Shereen Benzvy Miller et son équipe au BPME pour le travail qu'ils font. Il ne s'agit pas d'attaquer leur bureau; toutefois leur mandat n'est pas assez vaste et ils ne rendent pas des comptes aux bonnes personnes pour être véritablement efficaces.

Dans le mémoire que nous avons présenté au comité, nous avons déposé de nombreuses recommandations visant à renforcer le BPME et à le rendre plus pertinent.

Le BPME devrait être transféré de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada à Industrie Canada afin que l'administrateur du BPME puisse relever directement du ministre d'État Petites entreprises et Tourisme.

Le nouveau BPME, tel que nous le concevons, devrait obtenir de véritables pouvoirs et de véritables outils lui permettant d'apporter des changements.

Le nouveau BPME devrait aider les petites et moyennes entreprises à établir des relations avec les hauts fonctionnaires du gouvernement dans les différentes directions générales pour leur permettre de comprendre le rôle que peuvent jouer les PME.

Le BPME devrait véritablement se faire le porte-parole, non seulement auprès des responsables de l'approvisionnement de TPSGC, mais également auprès des cadres supérieurs qui oeuvrent au développement de projets, pour veiller à ce que l'on tienne compte des PME dans les plans dès les premières étapes.

Nous croyons également que le gouvernement devrait essayer d'accroître le leadership dans la haute direction du BPME en choisissant des particuliers qui ont déjà été propriétaires de petites entreprises.

Finalement, le BPME devrait essayer de mettre sur pied un groupe de conseillers constitué d'organisations ne représentant que des petites et moyennes entreprises en vue de l'aider à élaborer son plan annuel sur les activités et la recherche.

Le BPME ne devrait pas être une agence de relations publiques. Il devrait plutôt être un véritable agent du changement. Il devrait exercer une influence positive sur le processus de prises de décision gouvernementale en ce qui touche les PME.

Monsieur le président, nous estimons que le BPME a un rôle à jouer — un rôle plus important qu'à l'heure actuelle. Mais, au moment où l'on se parle il ne contribue pas à promouvoir les PME.

Cette semaine est la Semaine de la PME. Les petites entreprises sont un puissant moteur de notre économie et emploient des millions de Canadiens. Leur contribution est plus importante que jamais étant donné l'état fragile de l'économie mondiale. Ce n'est pas moi qui le dit, c'est le premier ministre qui l'a déclaré le dimanche 16 octobre.

Si les PME sont importantes pour les Canadiens et pour le gouvernement, il faut donc faire en sorte de le prouver en apportant les changements requis pour renforcer l'organisation qui a été mise sur pied pour aider les PME.

Merci de votre temps.

• (1540)

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci, madame McCallion et monsieur Lynt pour cet exposé très clair.

Je me demande si Mme Abu-Hakima aimerait faire une déclaration préliminaire de cinq à dix minutes.

Merci.

Mme Sue Abu-Hakima (présidente-directrice générale, Amika Mobile Corporation): Je m'appelle Sue Abu-Hakima. Je suis la PDG et la cofondatrice de Amika Mobile Corporation. Cette entreprise dans sa forme actuelle a été fondée en 2007. Il s'agit de ma deuxième entreprise en démarrage, c'est-à-dire de ma deuxième entreprise et de ma deuxième PME. La première a été mise sur pied en tant qu'entreprise de conformité. Elle a été achetée par Entrust et elle comptait 18 brevets.

Mes entreprises ont contribué plus de 18 millions de dollars à l'économie locale en investissements et en recettes, et elles ont créé environ 200 emplois dans le secteur de la haute technologie. Selon le Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa cela s'est traduit par la création de quatre emplois pour chacun des emplois en haute technologie pour un total de 800 emplois dans le secteur des services.

Mon entreprise actuelle est autofinancée, financée par angel investment, et met l'accent sur la diffusion de messages urgents à un vaste auditoire. Elle compte depuis sa fondation environ 3 millions de dollars en investissements. Les membres de l'équipe actuelle sont tous des investisseurs de angel investment, ainsi notre équipe est vouée au succès de l'entreprise. Nous voulons recueillir 1,5 million de dollars dans les circonstances actuelles qui ne sont pas favorables aux investissements et nous avons conclu que le marché du capital de risque est définitivement inexistant. Seulement 4 p. 100 des entreprises reçoivent du capital de risque, et les entreprises dirigées par des femmes n'en reçoivent que 0,1 p. 100. C'est très peu mais cela porte sur une toute autre question.

Nous avons joui d'un excellent débouché pour la mise en marché de nos produits aux États-Unis par le biais de PSA Security Network qui comprend plus de 300 intégrateurs de système aux États-Unis qui mettent l'accent sur la sécurité, ainsi que notre récente intégration avec les gens de UTC-Chubb-Lenel et leur système OnGuard pour le contrôle de l'accès et des tableaux incendie entre autres. Cela fait en sorte que l'on puisse recevoir des signaux directement des capteurs et ainsi sauver des vies.

Lors d'un récent salon professionnel sur la sécurité aux États-Unis plus de 80 clients se sont adressés à nous, bon nombre d'entre eux provenaient de sociétés de premier ordre qui voulaient en savoir davantage sur notre capacité, et 120 partenaires de circuit nous ont demandé s'ils pouvaient vendre nos produits. Bien sûr, nous ne pouvons pas faire face à toute cette demande, parce que, après tout, nous ne sommes qu'une petite et moyenne entreprise.

Nous avons obtenu 12 prix. Nous en avons obtenu quatre pour l'innovation en matière de sécurité, devançant ainsi des joueurs internationaux. Le jury pour l'un d'entre eux était composé de représentants de la FEMA et de spécialistes de la gestion des secours en situation d'urgence aux États-Unis. IDC nous a cités comme étant l'une des dix entreprises à suivre, et nous faisons partie du Branham 300.

Nous disposons de technologies uniques et innovatrices. Mon entreprise possède maintenant 12 brevets. Je suis heureuse de dire qu'un deuxième brevet américain nous a été accordé.

Nous pouvons ainsi recenser automatiquement les personnes branchées ou non branchées par exemple, nous pouvons déterminer si vous disposez d'appareils mobiles ici sans préalablement avoir besoin de votre adresse courriel. Par conséquent, en cas de situation d'urgence à l'aéroport, dans un centre commercial, un hôpital ou sur un campus par exemple nous pouvons vous joindre et vous sauver la vie.

Parlons des programmes gouvernementaux. Nous avons tiré profit de divers programmes gouvernementaux, bien sûr, comme SR & DE, Precarn et le Programme d'aide à la recherche industrielle notamment. Le PARI nous a été vraiment très utile tout comme SR & DE.

Nous avons soutenu des universités et des collèges par le biais de recherches collaboratives financées grâce au Centre d'excellence de l'Ontario et au Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie pour aider des étudiants et rendre la recherche professionnelle plus pertinente. Je siège au conseil d'administration de ces deux organismes. En fait, je suis la vice-présidente du conseil d'administration des Centres d'excellence de l'Ontario et je siège au conseil consultatif du secteur privé du CRSNG. En fait, je ne dispose pas véritablement de temps mais je le fais parce que j'essaie d'aider le secteur.

Au cours des 12 dernières années nous avons répondu à au moins 30 demandes de propositions de la part du gouvernement du Canada. Nous n'en avons remporté aucune. Même avec notre première entreprise, qui était une entreprise axée sur la conformité et l'analyse de contenu, nos produits ont toujours été sélectionnés comme étant les produits techniques les plus innovateurs dans les demandes de proposition. Toutefois, nous n'avons jamais pu obtenir les contrats. Et la raison, je puis vous dire, c'est parce que nous étions une PME. C'est aussi simple que cela.

Une fois qu'Entrust a acquis notre entreprise de conformité, qui vendait un serveur capable de vérifier vos courriels et de déterminer si vos secrets étaient expédiés à l'extérieur, le gouvernement du Canada a par la suite acheté ce produit ainsi qu'un permis de site pour plus de 250 000 utilisateurs gouvernementaux à hauteur de plusieurs millions de dollars. Mais il ne nous avait pas acheté ce produit lorsque nous étions une PME. La technologie était manifestement suffisamment bonne pour le gouvernement, mais pas si elle provenait d'une PME.

L'an dernier nous avons appris l'existence du BPME, et nous vous remercions énormément de l'avoir mis sur pied — et nous nous sommes immédiatement inscrits à leur excellente formation. Par la suite, on a annoncé la création du Programme canadien pour la commercialisation des innovations. J'ai passé 13 ans en tant qu'entrepreneur et, selon moi, le PCCI est une excellente idée. C'est la prochaine étape naturelle qui permettra de mettre à l'essai des technologies innovatrices dans des ministères, surtout pour une entreprise comme la nôtre qui a fait fond sur les programmes comme PARI, SR & ED et d'autres subventions gouvernementales.

Lors d'essais dans des ministères au CRC, notre produit pour les messages urgents en situation d'urgence a permis l'évacuation réussie de bâtiments en situation d'urgence liée à des matières dangereuses à Shirley's Bay. Il n'y a pas de meilleure preuve pour indiquer qu'il s'agit d'un bon produit qui nous a permis de décrocher notre premier client et notre première source de recettes importantes. Cet essai nous permettrait également d'obtenir des commentaires sur le produit afin que nous puissions l'améliorer pour tous les autres clients qui le réclament.

•(1545)

En outre, le PCCI nous a également beaucoup aidés à comprendre le processus d'adjudication des contrats de TPSGC, qui constitue en soi un emploi à temps plein. J'ai moi-même passé quatre mois, à temps plein, à travailler sur un contrat du PCCI. Par ailleurs, dès le premier tour, 375 entreprises ont présenté une soumission. C'est Amika Mobile qui a été choisie parmi les 26 ayant obtenu un contrat. Le budget n'est que de 4 millions de dollars, ce qui constitue une somme assez peu élevée dans le contexte d'un marché public où le gouvernement dépense des milliards de dollars chaque année en un seul contrat accordé à des entreprises comme IBM et CGI.

Si je ne m'abuse, le PCCI représente 40 millions de dollars sur trois ans. Ce programme, à mon humble avis, devrait être bonifié à hauteur de 250 millions de dollars. Le Canada compte plus d'un million de petites et moyennes entreprises de taille semblable à la nôtre qui contribuent à alimenter une bonne partie des recettes fiscales du gouvernement. Le Canada et les ministères auraient tout intérêt à optimiser leur potentiel en se montrant davantage novateurs.

Le PCCI et le BPME devraient servir de porte d'entrée pour les petites et moyennes entreprises novatrices qui veulent avoir accès aux marchés publics fédéraux et qui ont besoin d'être orientées vers les divers ministères désireux d'acquiescer leurs produits.

Merci beaucoup.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci beaucoup, madame Abu-Hakima.

Nous passons maintenant à M. Rivenell.

[Français]

M. John Rivenell (président, SageData Solutions Inc.): Bonjour. Je m'appelle John Rivenell. Je suis arrivé au Canada à l'âge de 35 ans. Il est donc difficile pour moi de parler en français, et il serait encore plus difficile pour vous de me comprendre. C'est pour cette raison que je vais parler en anglais. Je m'en excuse.

[Traduction]

Mon exposé portera sur SageData, mon expérience personnelle et celle de mon entreprise relativement au PCCI. Cela vous donnera un peu de contexte pour poser vos questions et vous permettra de mieux comprendre nos réponses.

SageData est ma deuxième entreprise et elle brasse des affaires depuis 20 ans. Notre siège social est situé à Ottawa. Il y a quelques années de cela, la majorité de nos clients étaient Nortel, Alcatel, JDS et autres entreprises de ce type. Lorsqu'elles sont toutes disparues, ce fut une épreuve pour nous.

Or, nous avons survécu car nous sommes toujours ici. La majorité de nos clients représentent presque toutes les activités du gouvernement fédéral. En fait, les téléviseurs dans le coin de la salle portent le code à barres de mon entreprise, car nous faisons le suivi de nos actifs dans cette enceinte. Nous réalisons quelques autres projets avec la Chambre des communes et « l'autre endroit », comme vous le dites si bien. Le MDN, la GRC et Énergie atomique du Canada utilisent également nos systèmes.

Qu'entend-on par systèmes exactement? Les technologies de base que nous produisons comptent trois volets: les ordinateurs de poche, la technologie de codes à barres et l'identification des radio-fréquences, c'est-à-dire les puces magiques qui vous indiquent où vous vous situez. Bien sûr, cette branche nous a menés à la production d'applications de gestion du matériel. Au sein du gouvernement fédéral, on appellerait cela le suivi de la TI. Du

temps de Nortel, tous les ordinateurs de la région de la capitale nationale portaient nos codes à barres.

Quant à la GRC, nous avons offert un soutien tout au long des Olympiques et dans le cadre du G8 et du G20. De plus, nos systèmes sont également employés par les soldats à Kandahar. Nos systèmes portent sur tout un éventail de domaines, allant d'Agriculture Canada à des centaines d'installations gouvernementales, en passant par l'alphabet et la Commission canadienne du blé. Cela conclut la description de l'entreprise.

Malgré la disparition du secteur des hautes technologies, nous avons pu constater que nous étions en mesure de nous débrouiller. Nous sommes une entreprise qui a réussi à survivre et à faire des profits. En fait, l'exercice actuel nous est fructueux.

Le problème, c'est d'arriver à percer le marché. De nombreux clients ont des exigences précises et nous estimons que si nous disposions du temps et de l'argent nécessaires, nous pourrions apporter des changements permettant de vendre nos produits à plus grande échelle. Notre entreprise est de petite taille et totalement autofinancée. J'ai lancé cette entreprise à partir d'une avance de fonds sur ma carte de crédit VISA il y a une vingtaine d'années de cela. Il nous est difficile de trouver le temps et l'argent permettant de prendre notre envol. Voilà pourquoi ce programme nous a semblé très intéressant.

Je vais maintenant vous parler un peu de moi. Au Canada, on dirait de moi que je suis un ingénieur professionnel, mais j'ai fait mes études au Royaume-Uni alors je porte le titre d'expert-ingénieur breveté. Je suis également membre de l'Institute of Quality Assurance. De plus, nous sommes membres du Institute of Asset Management. En fait, je participe à la rédaction de leur magazine national. Cet institut représente un concept britannique, européen et australien qui n'a pas encore été adopté par le Canada. Je crois que ça s'en vient. Mon expérience professionnelle porte sur tous ces domaines. Toutefois, mon principal travail consiste à diriger l'entreprise et à s'assurer que nous avons les fonds nécessaires pour nos nouveaux projets.

Revenons maintenant au PCCI. La Conférence et exposition sur la technologie dans l'administration gouvernementale, la GTEC, a eu lieu hier et nous en revenons. La première fois que nous avons eu affaire au PCCI, c'était il y a environ un an. Pour résumer mon expérience, je dirais que je suis assez satisfait. Il s'agit d'un excellent programme. Nous l'avons découvert il y a environ un an. Nous avons dû agir rapidement, car nous avons pris conscience de son existence un peu tard. Nous avons dû présenter rapidement notre demande. Si ma mémoire est exacte, nous avons entendu parler du programme en octobre et avons fait notre demande en novembre. Nous avons eu des nouvelles, oralement, en janvier ou février, ou peut-être était-ce février ou mars. Je crois que la documentation finale a été traitée au plus tard en juillet.

Effectivement, il y a beaucoup de paperasserie et le processus est épouvantable. Si j'avais eu à m'en occuper moi-même, je ne crois pas que je l'aurais fait. Heureusement, l'un de mes employés aime faire de type de travail, alors il a répondu aux exigences administratives du début à la fin. Nous avons pu jouir d'un excellent soutien de la part du Bureau de la petite entreprise, c'est-à-dire des fonctionnaires de l'autre côté du mur et avons tenu de nombreuses conversations avec les employés de TPSGC. Comme il s'agissait d'une première, il y a eu des pépins au cours du processus, mais il fallait s'y attendre. Par conséquent, je n'ai aucune critique à formuler. Nous avons également eu une très bonne rétroaction de la part des fonctionnaires qui nous ont demandé nos impressions sur le processus et la façon dont ils pourraient améliorer les choses la prochaine fois.

À ceux qui dirigent ce programme, je leur dis bravo, car il est excellent.

Où en sommes-nous actuellement? Il a été déterminé que notre premier ministère pilote — c'est ainsi qu'on l'appelle dans le cadre du programme — sera le Service correctionnel du Canada. Si je ne m'abuse, je me rendrai dans un établissement correctionnel jeudi pour y installer l'un de nos systèmes. Mon travail consistera à garantir que nos invités — les appelle-t-on encore les « invités de Sa Majesté »? — ont droit à des aliments salubres. Cela fait partie du programme.

• (1550)

Où ce projet nous mènera-t-il? J'en suis personnellement ravi, car cela nous donne l'occasion de ne pas seulement voter comme beaucoup d'autres petites entreprises. Nous avons une plus grande confiance dans la planification pour l'avenir et nous nous permettons de faire quelques investissements.

Sur le plan pratique, y a-t-il une différence sur le terrain? Aujourd'hui, j'ai un nombre plus élevé d'employés, je paie des salaires et j'imagine que vous, vous profitez de l'impôt versé par ces employés, donc il y a un petit retour sur investissement. C'est une roue qui tourne bien. Nous nous attendons à ce que le programme permette de belles réalisations à l'avenir.

Après mon arrivée aujourd'hui, une idée m'est venue à l'esprit. En ce qui a trait au financement des entreprises par le gouvernement, je constate que je ne serais pas ici aujourd'hui si le gouvernement du Canada n'avait pas cette attitude à l'égard des entreprises ni le soutien qu'il leur accorde. J'ai déjà travaillé pour une multinationale britannique. Notre entreprise faisait affaire avec un fournisseur à Ottawa qui connaissait certaines difficultés. Nous ne savions pas vraiment quoi faire: cesser toute activité ou non?

À cette époque, comme certaines d'entre vous s'en souviendront, il y avait l'Agence d'examen de l'investissement étranger. Loin de moi l'idée de me montrer sarcastique, mais j'ai eu à participer à deux réunions dans une même journée. J'avais rendez-vous avec l'Agence d'examen de l'investissement étranger le matin et on nous y a fait comprendre que notre entreprise britannique ne recevrait aucun appui pour sauver la société en difficulté parce que nous étions des étrangers et que notre argent n'était pas le bienvenu. À ce moment, j'étais prêt à rentrer en Angleterre. Par contre, lors de la réunion en après-midi avec Industrie Canada, on nous a dit: « Si vous ne sauvez pas cette société, personne d'autre ne le fera, alors nous vous offrons un quart de million de dollars pour le sauvetage ». Si Industrie Canada n'était pas intervenue, nous n'aurions jamais sauvé cette société. En fin de compte, 30 emplois ont été épargnés. Par contre, mon voyage d'affaires qui ne devait durer que trois jours s'est beaucoup éternisé, car je suis toujours ici bien des années plus tard.

N'eût été du soutien du gouvernement pour l'industrie, je ne serais pas ici aujourd'hui.

Merci.

Bien sûr, ce n'est peut-être pas une bonne chose après tout.

Des voix: Oh, oh!

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Non, vous êtes plus que bienvenu au comité.

Monsieur Rivenell, je vous remercie.

Enfin, le dernier mais non le moindre, monsieur Hanel.

[Français]

M. Petr Hanel (professeur émérite, Département d'économique, Université de Sherbrooke): Monsieur le président, mesdames et messieurs, permettez-moi d'abord de vous remercier de l'invitation à participer aux travaux de ce comité.

Je vais d'abord me présenter. J'ai une formation combinée en génie et en économique. Je suis professeur d'économie à l'Université de Sherbrooke depuis 1971. Je suis actuellement retraité, mais toujours actif dans le domaine de la recherche, que je supervise et qui est exécutée par mes étudiants.

Je suis membre régulier du Centre interuniversitaire de recherche sur la science et la technologie, connu sous l'acronyme CIRST. J'étais membre du Comité consultatif de la statistique des sciences et de la technologie de Statistique Canada de 1992 à 1999, soit pendant sept ans. Depuis 2006, je suis membre d'un comité de même nature à l'Institut de la statistique du Québec.

Mon principal intérêt de recherche sur le plan de l'activité professionnelle est l'économie du changement technologique, centré plus particulièrement sur deux sujets reliés: l'évaluation des répercussions économiques de la recherche-développement, de l'innovation et de la diffusion de nouvelles technologies, et l'évaluation du soutien public à la recherche-développement et à l'innovation. J'imagine que cela explique mon invitation à témoigner ici aujourd'hui. Je vous remercie encore une fois sincèrement de cette invitation et de la confiance qu'elle exprime.

Avant de répondre aux questions, je ne peux résister à la tentation de céder à mon instinct de professeur et dire quelques mots qui, je l'espère, aideront à situer le Programme canadien pour la commercialisation des innovations dans le contexte de politique d'aide à la création et la diffusion de nouvelles technologies.

Sur le plan économique, la principale justification pour un appui public à la création et à la diffusion du changement technologique repose sur la constatation que, laissés aux seules forces du marché, les individus et les entreprises investissent dans l'innovation moins de ressources qu'il serait optimum d'investir du point de vue du bien-être de la société. Pourquoi est-ce ainsi?

Premièrement, il s'agit d'activités très risquées. Il est impossible de trouver des assureurs pour assurer le risque qu'une innovation implique. Il est par conséquent difficile, voire impossible, pour les petites entreprises de trouver le financement sur le marché financier.

Deuxièmement, même si les petites entreprises réussissent à mettre leur nouveau produit ou procédé sur le marché, les innovateurs ne réussissent pas à obtenir tout le bénéfice de leur innovation pour au moins deux raisons. Il y en a plusieurs, mais les deux principales sont que, d'une part, ils se font rapidement imiter par les concurrents, ce qui fait baisser le prix et permet aux imitateurs de s'emparer d'une partie du bénéfice de l'innovateur; d'autre part, les consommateurs, qui peuvent être d'autres entreprises ou des ménages, bénéficient de la situation en payant un prix inférieur à celui de la valeur économique réelle de l'innovation. L'autre raison est que la société tout entière bénéficie de la diffusion de nouvelles connaissances technologiques, ce qui augmente la productivité, le bien-être et le niveau de vie de l'ensemble de la société.

Le soutien public aux innovateurs cherche donc à combler la lacune qui existe entre les bénéfices perçus par les innovateurs et les gains sociaux qui sont à la portée de la société.

On peut, selon leurs cibles, distinguer deux types de programmes d'aide à l'innovation.

Le premier est celui qui essaie de stimuler l'offre des innovations en subventionnant une partie de cette innovation. Dans ce cas on a deux catégories: l'une subventionne les coûts directs par les subventions ou d'autres moyens, l'autre est l'appui indirect sous forme d'arrangements fiscaux comme le Crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental.

Le deuxième type de programmes est le soutien qu'on procure par la stimulation de la demande, ce qui nous ramène au sujet débattu ici aujourd'hui.

• (1555)

Un des buts de ce type de programmes est de favoriser les achats publics, ce qui comporte au moins deux principaux avantages. Le premier but est de réduire le risque pour les acheteurs éventuels, qui sont issus du secteur privé ou du secteur public. Le deuxième but, peut-être le plus important, est de fournir une démonstration que la nouvelle technologie réalise les promesses de ses créateurs.

Depuis les années 1980, le Canada réduit graduellement les subventions au profit de crédits d'impôt jugés plus neutres et moins sujets aux décisions bureaucratiques souvent mal informées. Le résultat actuel de ce choix politique est que le Canada devance tous les pays industrialisés pour la générosité de ses crédits d'impôt. En effet, les crédits d'impôt réduisent le coût après taxe d'un dollar dépensé en recherche-développement à environ 50 ¢, et même à moins pour les petites entreprises.

Cependant, cette politique qui vise à stimuler l'offre de nouvelles technologies n'a pas réussi à atteindre ses objectifs. Notre secteur d'entreprise a glissé à la 20^e place à l'échelle mondiale pour les dépenses en recherche-développement. Le diagnostic commun est que c'est la demande de nouvelles technologies et d'innovations qui fait défaut au Canada. Le Programme canadien pour la commercialisation des innovations cherche à stimuler la demande en innovations par les achats publics. Des programmes similaires disposant de bien plus de ressources ont fait leurs preuves depuis longtemps aux États-Unis par l'entremise de la Small Business Administration, au Japon, en Allemagne et dans d'autres pays également.

Le rapport Jenkins intitulé « Examen du soutien fédéral de la recherche-développement », publié lundi de cette semaine, le 17 octobre, propose une réorganisation fondamentale, de façon à soutenir la recherche-développement et l'innovation au Canada. Comme vous le savez probablement déjà, parmi les recommandations, on trouve la proposition générale suivante:

Faire de l'innovation en entreprise l'un des objectifs clés des politiques d'achat et d'approvisionnement du secteur public, et déployer des initiatives complémentaires pour atteindre cet objectif.

Le rapport propose, de façon plus spécifique, de rendre le PCCI permanent et d'accroître ses ressources pour stimuler la demande et pour que le gouvernement devienne un premier utilisateur de technologies et de produits nouveaux.

Je suis entièrement favorable à cette recommandation.

Je vous remercie de votre attention.

• (1600)

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci beaucoup.

Nous allons maintenant procéder à la période de questions. Vous avez cinq minutes chacun, ce qui comprend les réponses.

On commence par M. Ravignat, du NPD.

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

D'abord, rappelons le contexte. En tant que membres de l'opposition, l'un de nos rôles importants est de demander si les programmes produisent les effets qu'ils sont supposés produire, et ce qu'on pourrait faire de plus pour les améliorer. C'est relativement à ce contexte que je vous poserai mes questions.

Ma première question s'adresse aux gens de CABINET.

Tout d'abord, merci d'être ici. Je suis ravi de vous entendre. Ce que vous dites est très intéressant.

Vous avez expliqué comment le bureau pourrait faire plus pour encourager les PME. Mme Shereen Benzvy Miller est venue comme témoin, je crois que c'était la semaine dernière. Je lui ai posé une question à propos de la définition d'une petite et moyenne entreprise. Elle m'a répondu qu'on définissait une PME comme étant une entreprise de 500 employés ou moins, sans considération à l'égard de son chiffre d'affaires.

Quelle est votre opinion sur la possibilité pour le gouvernement de modifier cette définition afin de rejoindre plus de PME?

[Traduction]

M. Jeff Lynt: Je répondrai à la question. Il ne fait aucun doute que plus une organisation est grande, plus elle a de chance de faire affaire avec le gouvernement fédéral. Je trouve la définition un peu risible, car une entreprise de 500 employés ne peut être que d'une taille assez considérable à mon avis. C'est une taille qui dépasse largement celle de mon entreprise. J'espère qu'un jour la mienne aura pris autant d'expansion.

J'ose espérer que Shereen concentre ses efforts sur toutes les entreprises de petite et moyenne taille. D'après moi, par le passé, on n'a pas assez bien représenté les entreprises de plus petite taille. Je ne sais pas si, dans le cadre de son explication, elle a parlé des entreprises de 500 employés, mais j'espère qu'elle travaille très fort à combler les besoins des entreprises de petite taille également.

[Français]

M. Mathieu Ravignat: Je peux vous dire qu'elle ne faisait pas la différence entre une toute petite entreprise et une autre qui comptait 500 employés. Je peux vous le confirmer.

Si on n'a pas de définition qui tient compte des chiffres d'affaires, à votre avis, cela avantage-t-il les entreprises qui ont les ressources financières pour réussir à obtenir des fonds du gouvernement, par exemple en embauchant du personnel à cette fin?

[Traduction]

M. Jeff Lynt: D'après moi, il est manifeste que plus une entreprise est grande, plus nombreuses sont les occasions qui s'offrent à elle. Dans ma déclaration, j'ai cité précisément l'exemple de grandes entreprises qui embauchent des lobbyistes exerçant une forte influence sur le gouvernement et au sein des hauts fonctionnaires. Plus votre entreprise engrange des revenus, plus elle a l'occasion d'exercer ce type d'activité. Voilà pourquoi nous souhaiterions que le BPME devienne un porte-parole plus engagé pour les petites entreprises comme nous.

• (1605)

[Français]

M. Mathieu Ravignat: Me reste-il du temps de parole?

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Il vous reste une minute et demie.

M. Mathieu Ravignat: D'accord.

Ma prochaine question s'adresse au professeur. Tout d'abord, merci de votre présence.

Vous avez mentionné que les États-Unis investissaient plus d'efforts dans la recherche et l'innovation. Au cours des 10 dernières années, avez-vous vu au gouvernement une tendance à la baisse dans l'investissement, dans la recherche de base qui est nécessaire à l'innovation?

M. Petr Hanel: Il est certain qu'après la période de 2000, c'est-à-dire après la bulle spéculative Internet, la recherche-développement au Canada a connu une baisse, surtout dans le secteur privé. Cela a été en partie compensé par l'augmentation ou le maintien des dépenses dans la recherche-développement financée par le fédéral et en partie par les provinces, pour les institutions d'enseignement supérieur.

Cependant, le problème est que le secteur privé a certainement connu une baisse en général en fait de proportion du PIB. La recherche a connu une baisse et la situation au Canada s'est empirée par rapport à ce qu'elle était il y a 10 ou 11 ans.

M. Mathieu Ravignat: Donc, selon vous, le rôle de l'État est-il d'essayer de combler cette lacune?

M. Petr Hanel: Selon moi, un des problèmes, c'est que l'État ne peut pas se substituer au secteur privé de façon efficace dans toutes les sphères où ce dernier devrait prendre l'initiative. Le problème relève beaucoup plus du secteur privé que des tentatives de l'État pour l'appuyer.

Dans le rapport que j'ai mentionné, le rapport Jenkins qui a été publié au début de la semaine, on propose des choses qui témoignent en quelque sorte d'un revirement très important du point de vue de l'appui du gouvernement à la recherche-développement.

Entre autres choses, le rapport recommande non seulement le maintien du programme dont nous discutons ici, mais également...

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci. Je m'excuse, mais il ne reste plus de temps pour vous exprimer.

C'est au tour de Jacques Gourde d'avoir la parole.

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

J'aimerais remercier les témoins de s'être déplacés pour venir ici. Nous sommes toujours heureux de recevoir des gens des petites et moyennes entreprises, qui sont des acteurs importants de notre pays. Vous êtes le moteur économique de notre pays et nous sommes très conscients que, sans tout votre travail et tous vos efforts, on ne serait pas rendu un des meilleurs pays au monde.

Notre gouvernement a mis en place le Bureau des petites et moyennes entreprises pour vous aider et vous appuyer. On a également le nouveau Programme canadien pour la commercialisation des innovations. De plus, on vient tout juste d'adopter un nouveau crédit à l'embauche pour les petites et moyennes entreprises.

Ma question s'adresse à vous cinq, à ceux qui ont eu la chance d'utiliser les services du Bureau des petites et moyennes entreprises et également du nouveau Programme canadien pour la commercialisation des innovations. Pouvez-vous nous expliquer de quelle façon le bureau et le programme vous ont aidés dans votre entreprise?

[Traduction]

Mme Sue Abu-Hakima: Il est sûr que nous avons eu recours au BPME et au PCCI. Dans le cas du bureau, nous voulions nous renseigner sur les programmes de TPSGC. Il faut savoir que j'ai lancé ma première société en 1998 et je suis passée à Entrust en 2004. Pendant ces six années, il était impossible de compter sur de l'aide pour comprendre le processus des marchés publics. Nous avons essayé en vain de répondre aux DP. Le bureau nous a certainement aidé à comprendre ce qu'est une offre à commandes et comment obtenir un arrangement en matière d'approvisionnement. Cela nous a aidés à comprendre les services et les processus centrés sur les tâches. Nous étions auparavant tout à fait ignorants de l'existence de ces programmes. C'est là que le BPME s'est révélé très important.

Le PCCI a joué un rôle différent pour nous. De notre point de vue, le PCCI fait partie des tâches du BPME en ce sens qu'il vise à introduire les innovations canadiennes au gouvernement. À preuve, le flot de demandes de participation au programme. Cela témoigne de l'existence d'une demande et d'un besoin.

De façon générale, on ne songe pas aux PME comme étant très innovatrices. Toutefois, elles le sont. Le Programme canadien pour la commercialisation des innovations prouve que les PME sont innovatrices. Dans ces conditions, il faut un mécanisme de surveillance du programme. Je ne dis pas qu'il faille nécessairement le déplacer vers un autre ministère, mais je pense que le programme devrait être essentiellement consolidé et mieux financé pour mettre en place des gens de haut niveau préposés aux examens, à l'évaluation des innovations, etc. Les résultats seraient ensuite présentés au gouvernement fédéral.

• (1610)

M. John Rivenell: Nous existons depuis 20 ans. Je dirais que la moitié de nos contrats viennent du gouvernement fédéral et l'autre moitié du secteur privé. Nous avons dû aller à la dure école pour apprendre à faire des affaires avec le gouvernement fédéral.

Notre premier contact avec le BPME remonte à il y a 18 mois et lors de nos quelques rencontres, nous avons pu poser des questions. Mais le Programme canadien pour la commercialisation des innovations, pour la première fois, nous a permis d'avoir une véritable interaction. Ainsi, pour répondre à votre question, il n'y avait pas grand-chose auparavant.

Nous participons également à des programmes de RS&DE, qui existent depuis des années, et au PARI mais ce depuis seulement récemment.

Je voudrais dire une chose: la participation à ces programmes du gouvernement fédéral est extrêmement complexe. Il y a quelques années, nous nous sommes tournés vers le PARI et comme on nous a mal renseignés, nous en avons conclu que le programme n'était pas pour nous. Ainsi, nous avons sans doute raté de sept à dix ans d'appui grâce au PARI parce qu'on nous a mal renseignés au départ. Il y a quantité de programmes valables. Quant à nous, il ne nous est pas facile de démêler tout cela.

Permettez-moi de vous donner un exemple: disons que j'ai un client qui est prêt à investir 25 000 \$. Par ailleurs, quelqu'un au gouvernement, si j'y mets le temps, peut m'obtenir quelque chose. D'instinct, en tant qu'homme d'affaires, je me tournerai vers ce client et prendrai son argent.

Ainsi, il serait utile de mieux diffuser l'information et je pense que le BPME sera sans doute le moyen de le faire.

M. Jeff Lynt: Je pense que la vaste majorité des membres de notre réseau ont beaucoup d'expérience en matière de contrats avec le gouvernement fédéral. Jusqu'à présent, nous n'avons pas eu d'inquiétude quant au mandat du BPME, à savoir alerter de nouvelles entreprises et les renseigner.

Je me souviens quand, il y a environ 10 ans, j'essayais de voir comment je pourrais conclure des contrats avec le gouvernement fédéral. C'était très très difficile, si bien que j'applaudis l'idée fantastique que représente le Bureau. Je n'ai plus besoin d'aide. Il m'aurait aidé il y a 10 ans.

Notre souci actuellement est de rendre plus forte la voix des PME, pour qu'on cesse de considérer ce groupe d'entreprises comme un facteur négatif au moment de l'achat de produits. Comme on dit, personne n'a jamais été congédié pour avoir embauché IBM et nous aimerions qu'il en soit ainsi pour les PME...

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci. Excusez-moi. Il ne nous reste plus de temps.

Nous allons passer à M. Boulerice.

[Français]

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

Je remercie également tous ceux qui se sont déplacés pour être avec nous aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à vous, professeur Hanel. Vous avez indiqué plus tôt que le Canada se trouvait maintenant en 20^e position en ce qui concerne la recherche-développement. J'ai été surpris de cette information. Je considère que cette position n'est pas représentative de la place qu'un pays du G7 devrait avoir dans le monde.

Nonobstant que je sois désolé que l'on traîne de la patte en recherche-développement, j'aimerais que vous preniez un peu de temps pour nous expliquer quelles sont les conséquences de ce retard pour l'économie canadienne et les PME.

M. Petr Hanel: Je dois préciser que nous nous trouvons en 20^e position pour les dépenses en recherche-développement effectuées par le secteur des entreprises. C'est une distinction importante, car le Canada est parmi les pays où le secteur public dépense relativement beaucoup. Le problème, c'est que ce n'est peut-être pas toujours très efficace.

Les conséquences d'une telle position sont déjà sérieuses aujourd'hui, mais elles seront encore plus graves demain.

Lorsque l'on compare l'investissement global des pays en recherche-développement en proportion du PIB, la Chine, par exemple — je parle ici de la grande Chine, soit la République populaire de Chine —, n'est pas très loin du Canada. La Corée nous dépasse probablement, sans parler de petits pays comme Israël et Singapour.

Non seulement notre situation est précaire par rapport aux autres pays du G7, mais elle l'est de plus en plus par rapport à des pays qui sont devenus pour nous de redoutables concurrents en matière de commerce international.

•(1615)

M. Alexandre Boulerice: Ma prochaine question va s'adresser aux gens de CABINET.

Votre présentation écrite y va de propos un peu plus musclés que ceux tenus dans votre présentation orale. On y lit que vous comparez le Bureau des petites et moyennes entreprise à une agence de relations publiques qui ne protège pas réellement les intérêts des PME. Je voudrais vous entendre en parler un peu plus.

On peut lire aussi que « certains gouvernements, à l'occasion, utilisent les véhicules d'achat gouvernementaux pour empêcher les PME de soumissionner même pour des petits projets ».

Que voulez-vous dire exactement?

[Traduction]

Mme Cathy McCallion: Malheureusement, certains agents d'approvisionnement trouvent qu'il est difficile de travailler avec les PME. Ils aiment travailler avec un seul organisme. D'après notre expérience — Jeff et nos collègues de CABINET —, il nous arrive souvent de rencontrer des mentions qui nous interdisent essentiellement de répondre à ces DP, ce qui rend la concurrence encore plus difficile pour nous.

Ce que nous aimerions, c'est que le BPME ait une voix pour représenter les petites entreprises. Il pourrait faire valoir nos préoccupations et les défendre pour nous. Nous voulons avoir notre mot à dire en ce qui concerne les marchés publics. Nous ne disons pas que nous voulons avoir un traitement spécial. Tout ce que nous voulons, c'est pouvoir concurrencer les plus grandes organisations.

Nous maintenons nos frais généraux peu élevés. Nous sommes très efficaces pour ce qui est de maintenir nos frais généraux au minimum, et nous sommes très concurrentiels et très innovateurs, et nous voulons pouvoir présenter nos idées pour l'avenir.

[Français]

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Monsieur Boulerice, il vous reste 15 secondes.

M. Alexandre Boulerice: Voulez-vous ajouter quelque chose, en très peu de mots?

[Traduction]

M. Jeff Lynt: C'est tout simplement que si la barre est trop haute, nous n'aurons pas la possibilité de soumissionner, et c'est ce que nous constatons de plus en plus. Encore une fois, je veux parler de l'effort de lobbying afin de convaincre les hauts fonctionnaires qu'il est préférable de n'avoir qu'une gorge à étrangler plutôt que d'avoir un modèle distribué, et c'est ce qui ressort de ce processus.

Hier, ils parlaient de ce nuage fédéral; j'imagine que le scénario se répète. Ils appelaient cela les services gérés lorsque j'ai commencé dans ce domaine. Je me rappelle...

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci, monsieur Lynt. Je suis désolé, mais il ne nous reste plus de temps, encore une fois.

Nous allons maintenant donner la parole à Kelly Block.

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

Je remercie nos témoins d'être ici aujourd'hui. Je veux me joindre à ma collègue pour souligner que cette semaine est la Semaine de la PME. Je voudrais profiter de l'occasion pour reconnaître l'excellent travail et le dévouement des propriétaires de petites entreprises et des entrepreneurs, comme Mme McCallion l'a souligné.

Au cours de notre étude, nous avons appris que le BPME a été mis sur pied pour donner aux petites et moyennes entreprises accès au marché public de différentes façons: en réduisant les obstacles auxquels elles sont confrontées en matière d'approvisionnement; en simplifiant le processus de passation de marché; en offrant de la formation et de l'éducation — je pense que cela a été mentionné; en collaborant en vue d'améliorer les politiques d'achat; et en travaillant afin de s'assurer que les préoccupations des PME sont soulevées et entendues.

Mes questions s'adressent à M. Rivenell et Mme Abu-Hakima. Je me demande, à la lumière de vos déclarations préliminaires et en tenant compte de ces objectifs, si vous pensez que le BPME respecte son mandat.

• (1620)

Mme Sue Abu-Hakima: Je pense que d'une part ils le respectent, mais je dois admettre que je ne connaissais pas le BPME. J'ai mis sur pied ma deuxième entreprise en 2007. Nous n'avons appris l'existence du BPME qu'à peu près au même moment où le PCCI a été établi, ou peut-être un mois auparavant, en octobre 2010, et je pense que nous avons suivi le cours en novembre 2010.

La situation au Canada n'a pas vraiment changé. Les marchés ont essentiellement été chamboulés en 2008 et 2009. En 2010, nous nous sommes dit que nous devrions peut-être offrir nos services au gouvernement alors que nos produits jouissaient d'une grande popularité sur le marché avec les clients. C'est à ce moment-là que nous avons commencé à examiner toute la question des marchés publics.

J'ai maintenant 13 ans d'expérience à titre d'entrepreneur et je trouve qu'il est très difficile pour les PME de vendre des produits au gouvernement. Je pense qu'on pourrait faire beaucoup plus pour aider les PME à naviguer et à comprendre comment obtenir certains de ces contrats, mais ce serait...

Je suis désolée. C'est une réponse nuancée peut-être un peu politique.

M. John Rivenell: Très bien. J'ai beaucoup à dire et je n'ai pas beaucoup de temps pour le dire.

J'adore le BPME. Il est très utile et nous sert de guide. C'est une véritable jungle et c'est terrible tout ce qui se passe, et il nous aide à naviguer à travers tout cela, mais il ne peut rien contre tous les irritants.

Je suis ici et je ne veux pas donner l'impression d'être impoli à l'égard du gouvernement fédéral, mais le processus d'approvisionnement est un véritable gâchis. Écoutez, nous avons un programme OCIM, et pour la plupart de nos clients, nous, en tant qu'entreprise

du secteur privé, devons leur expliquer comment fonctionne ce programme. Hier nous avons reçu un formulaire d'OCIM qui avait été rempli complètement de travers. Lorsque nous disons aux clients qu'ils n'ont pas bien rempli le formulaire, ils répondent: « Non, nous l'avons bien rempli, et nous pouvons le faire à un montant maximum de 500 000 \$ ». Je réponds: « Oui, mais pas pour l'OCIM. » Eh bien, ce n'est pas moi qui fait cela, mais j'ai demandé à l'un de mes employés de le faire.

Le BPME est très compatissant. C'est un peu comme le thérapeute qui dit à son patient: « Oui, c'est terrible, n'est-ce pas? » et je réponds: « Oui, c'est terrible. »

Des voix: Oh, oh!

M. John Rivenell: Mais il ne peut pas faire grand-chose, car il n'a pas le pouvoir de changer les choses.

Je ne vais pas élaborer sur le sujet, mais lorsque la TPS a été introduite, j'ai dû réduire mon salaire. Pourquoi? Parce que mes clients ne vont pas acheter quelque chose qui coûte 26 000 \$. Ils achètent jusqu'à 25 000 \$ et pour plus de 100 000 \$.

Au-dessus de 26 000 \$, nous avons l'ALENA. Nous devons remplir toute cette paperasse. Cela prendra deux ans. La première chose que nous devons faire c'est demander à un expert de nous aider à remplir la DP, et cela va nous coûter 23 000 \$. C'est toujours le cas, car il y a ce montant magique de 25 000 \$.

Il y a quelque temps, j'ai dit à un client: « Vous avez un problème, nous avons la solution, cela va coûter 40 000 \$ et vous ne pouvez pas l'acheter. Vous ne pouvez pas l'acheter. » J'ai eu une OCIM pendant 10 ans. Je ne suis passé à travers qu'une fois, il m'a fallu trois ans pour le faire. Je n'essaie même pas de vendre quoi que ce soit pour 40 000 \$. Je dis tout simplement: « Vous ne pouvez dépenser que 25 000 \$, c'est tout ce que je vais vous vendre, et ne perdez pas votre temps ».

Or, le BPME est excellent, et je dis: « Vous pouvez peut-être le faire avec un contrat de service ». Je rencontre un client typique qui a un problème. Il m'explique le problème. J'ai la solution et je dis: « Voici la solution ». Cela prend 10 p. 100 du temps. Il a un problème, j'ai une solution, nous allons le régler. Or, 90 p. 100 du temps nous nous demandons comment nous allons faire accepter cela par TPSGC, car cela ne va pas passer. Permettez-moi de vous donner un exemple dans le peu de temps dont je dispose.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Un petit exemple rapidement.

M. John Rivenell: Je vends des systèmes de gestion des avoirs. Nous avons des ordinateurs de poche: des logiciels, du matériel, avec logiciel fourni, l'OCIM. Il y a quelques années, TPSGC a dit qu'ils allaient améliorer l'efficacité et séparer le logiciel et le matériel. Donc les gens ne peuvent pas acheter ma solution pour une OCIM. Ils peuvent acheter le logiciel pour l'OCIM, mais ils doivent acheter le matériel avec une commande d'achat local, et la moitié des clients disent: « Oh, je vais perdre ma pension à cause du fractionnement de marché. ».

Donc il y a beaucoup de problèmes. Le BPME est très compatissant. Il n'a cependant pas le pouvoir de régler le problème. C'est une histoire d'horreur pour nous d'essayer de vendre aux entreprises. J'ai un excellent produit, les entreprises le veulent...

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci beaucoup. C'est maintenant mon tour.

Je vous remercie vraiment de votre honnêteté, de vos observations directes au sujet des problèmes avec ces agences, mais je voudrais vous poser une question plus générale. Cela ne veut pas dire que je n'ai pas observé vos commentaires plus spécifiques.

Comme vous le savez, plus tôt au cours de la semaine, le groupe d'experts sur l'aide fédérale à la R-D a publié son rapport dans lequel il faisait un certain nombre de recommandations.

Aujourd'hui — et cela est en rapport à ce qu'on disait précédemment au sujet du faible niveau de R-D au Canada —, un de mes collègues a proposé que le gouvernement adopte un objectif pour les dépenses en recherche-développement des entreprises et que l'on se fonde sur les recommandations du groupe d'experts pour déterminer comment nous pourrions atteindre cet objectif. À l'heure actuelle, les dépenses des entreprises au Canada pour la recherche-développement sont très peu élevées. Elles s'élèvent à 1 p. 100 du PIB, tandis que la moyenne pour les pays de l'OCDE est de 1,6 p. 100 du PIB.

Mon collègue laisse entendre que le Canada devrait se donner comme objectif d'atteindre la moyenne des pays de l'OCDE d'ici 2015. Il est extrêmement ambitieux de passer de 1 p. 100 à 1,6 p. 100 du PIB en quatre ans, donc oublions cet objectif exact, mais il y a deux questions que j'aimerais poser à chacun d'entre vous.

À votre avis, est-ce une bonne idée d'avoir un objectif ambitieux pour accroître les dépenses des entreprises en recherche-développement? Deuxièmement, dans l'affirmative, partiellement à la lumière des recommandations de ce groupe d'experts, à votre avis quels seraient les meilleurs outils ou mécanismes que devrait utiliser le gouvernement pour tenter d'atteindre un tel objectif?

Qui veut répondre en premier?

• (1625)

Mme Sue Abu-Hakima: Je vais commencer, mon nom commence par les lettres a et b.

Certainement, je pense qu'il est toujours excellent d'avoir des objectifs ambitieux. En affaires, la façon dont on encourage les vendeurs à faire des ventes, c'est habituellement en leur promettant une récompense, n'est-ce pas? Donc si on veut encourager une PME à dépenser davantage pour la R-D, il doit y avoir des incitatifs.

Je pense que des programmes comme le PARI ont été extraordinaires, même si malheureusement, John a eu au début de mauvaises expériences. Je pense que le PARI comprend comment faire en sorte que les PME dépensent pour la R-D et fassent des choses novatrices. Félicitations au gouvernement qui leur a donné 200 millions de dollars il y a deux ans. Le problème avec le PARI, c'est que son financement est cyclique. Il faudrait donc corriger ce problème.

Il y a ensuite le Programme de la recherche scientifique et du développement expérimental. Plus il y aura de gens qui participeront à ce programme, plus il devrait y avoir d'innovation. Pour ce qui est de savoir si vous devez créer un autre programme, j'ai lu le rapport Jenkins. J'ai lu les recommandations contenues dans ce rapport. J'ai passé 11 ans au CNRC avant de prendre la folle décision de devenir entrepreneur, et je peux vous dire que je connais la recherche pour l'avoir vécue, et je ne pense pas que ce soit une bonne idée d'abolir le CNRC, de mettre sur pied un nouvel institut, et de déplacer le PARI. Il faut garder le PARI là où il est et tout simplement changer vos dépenses par rapport à ce que vous faites: déplacer ce budget.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): En fait, le groupe d'experts disait qu'il fallait donner moins d'argent au programme de

la RS&DE et de faire plutôt des investissements directs par l'intermédiaire de la BDC.

Mme Sue Abu-Hakima: Oh, la BDC est le dinosaure du capital de risques au pays...

Des voix: Oh, oh!

Mme Sue Abu-Hakima: ... et je ne me gêne pas pour le dire publiquement. Je pense que ce serait une grave erreur de la part du gouvernement du Canada de se fier à une entité... En tant qu'entrepreneur depuis 13 ans, j'ai beaucoup d'expérience avec le financement. Cela n'est pas une bonne solution.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Très bien. Je ne peux pas abuser de ma position et prendre plus de temps que j'en ai déjà pris.

Mme Sue Abu-Hakima: Désolée.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Nous avons encore un tout petit peu de temps si les trois autres veulent faire un commentaire.

M. John Rivenell: Au sujet de la BDC, nous avons déjà accepté de l'argent de la BDC, mais nous n'en acceptons plus, ce qui veut tout dire. J'adore le programme de la RS&DE à l'heure actuelle. J'adore le PARI.

Ce que vous dites est vrai. Car nous ne faisons pas qu'administrer une entreprise. Nous faisons beaucoup de choses. On ne veut pas être obligé de licencier des employés, de sorte qu'il faut planifier les dépenses en conséquence. Il est important d'avoir une source connue de revenu, et le programme de la RS&DE et le PARI contribuent considérablement à nous donner cette assurance.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Très bien. Merci.

M. John Rivenell: Pour ce qui est du budget étirable, oui: il faut se donner un objectif et tenter de l'atteindre.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Monsieur Lynt.

M. Jeff Lynt: Je suis d'accord quant à l'objectif. Je ne peux pas dire grand-chose sur la question sauf en tant que petite entreprise qui a profité du programme de la RS&DE. Ce programme nous a certainement été bénéfique.

Il encourageait la mise au point de produits qui sont à notre avis avantageux pour la société, et nous sommes très heureux de voir que de nouveaux programmes sont possibles grâce à la RS&DE. Mais au bout du compte, nous souhaiterions qu'on investisse davantage dans la promotion des petites entreprises, car nous croyons que ce sont les petites entreprises qui sont réellement la source de l'innovation.

Plus nous pouvons mettre l'accent sur la promotion des petites entreprises dans les contrats d'acquisition du gouvernement, mieux ce sera pour le gouvernement.

• (1630)

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci beaucoup.

J'ai bien peur qu'il ne me reste plus de temps.

Ron Cannan.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Je voudrais certainement moi aussi souligner comme d'autres l'ont fait autour de cette table la Semaine de la PME et l'Année de l'entrepreneur. En ce qui concerne le moteur de l'économie, 98 p. 100 des entreprises sont des petites entreprises. Je représente une région de l'Okanagan de l'intérieur de la Colombie-Britannique. C'est une région très prospère grâce aux petites entreprises. Nous avons aussi de plus grandes entreprises — dans le secteur de l'aviation et de la foresterie — mais ce sont les petites entreprises qui sont le moteur de l'économie de la région.

La semaine dernière je suis allé chez une entreprise qui célébrait son deuxième anniversaire. Ses ventes ont augmenté de 44 p. 100. C'est une entreprise d'électronique pour l'aviation. Ils ont dit jusqu'à quel point ils appréciaient le programme RS&DE, mais ont parlé aussi encore une fois des complications et du fait qu'ils devaient faire appel à un expert-conseil pour venir à bout de la bureaucratie.

J'aimerais revenir sur les commentaires du président au sujet du rapport *Jenkins*. Il a dit que c'était un groupe d'experts. Je pense que Sue nous a parlé du succès de son entreprise et de son expérience.

Je dirais que vous êtes une experte, Sue, alors définissons ce qu'est un expert.

Un expert, c'est quelqu'un qui a de l'expérience sur le terrain. J'ai entendu des observations semblables, c'est-à-dire que l'argent aille à la BDC et que le gouvernement offre du capital de risque, ce qui semble tout simplement être un oxymoron, à mon avis.

J'aimerais que vous nous parliez davantage de la façon dont vous pensez que nous pouvons améliorer le processus d'acquisition.

Par ailleurs, Jeff et Cathy, vous n'avez peut-être pas ces renseignements spécifiques sous la main, mais vous pourriez peut-être donner au comité un exemple de la façon dont on a essentiellement empêché les PME... ou dont elles ont été victimes de discrimination en leur refusant de participer au processus d'acquisition. Si vous avez des cas spécifiques, j'aimerais bien que vous nous en parliez.

M. Jeff Lynt: Étiez-vous là l'an dernier pour GENS? C'est la dernière fois que j'ai témoigné devant votre comité. C'était une tentative visant expressément à éliminer les PME, pour donner ce qui avait commencé comme un gros contrat mais qui a fini par être deux gros contrats. Leur réponse était d'avoir un montant affecté aux petites entreprises par l'intermédiaire de celles qui avaient obtenu le contrat. Il s'agissait essentiellement de tout regrouper de n'avoir qu'une entreprise qui remporte tous les contrats. Nous considérons que c'était là une attaque directe contre les petites entreprises.

La mentalité selon laquelle « il n'y a qu'une gorge à étrangler » et que la seule façon de le faire c'est de donner le contrat à une seule entreprise est pour nous un souci permanent. Comme je l'ai déjà mentionné, nous voyons constamment les DP. Nous pouvons certainement vous donner des exemples où la barre est trop haute, sans qu'il n'y ait de bonnes raisons pour le justifier. Pourquoi exactement une entreprise qui fournira des services pour moins d'un million de dollars doit-elle être une société de 20 millions de dollars? Cela n'est tout simplement pas logique.

Nous pouvons certainement vous donner de nombreux exemples.

Mme Sue Abu-Hakima: Pour améliorer le processus des marchés publics à l'intention des PME, je suggérerais une autre stratégie.

Si le PARI connaît un tel succès auprès des PME et permet de déployer des fonds à leur intention, c'est parce qu'il peut compter sur un conseiller industriel en technologie qui travaille directement avec un groupe de PME. Le nôtre par exemple travaille avec des centaines de PME. Il travaille avec énormément de sociétés et ce sont toutes

des PME. J'ai pu constater que dès que le gouvernement annonce un fonds dans le cadre du PARI, les conseillers sont très actifs auprès des PME pour les en faire profiter.

Voilà pourquoi je préconise que la même démarche se fasse pour les marchés publics. Au BPME il vous faut l'équivalent d'un conseiller industriel en technologie qui va au-delà d'un rôle de guide pour être quasiment un défenseur. Ainsi, le temps consacré aux démarches, la paperasserie et l'obligation de faire rapport seront réduits.

Nous devons quand même passer par toutes les étapes car nous savons que tout sera vérifié et nous gardons des feuilles de temps. Nous le faisons. Toutefois, si quelqu'un vous dit: « Voici le modèle, il faut s'y conformer, et tout doit bien cadrer », les choses deviennent plus claires au moment où l'on traite avec les responsables des contrats.

Pour ce qui est des DP, je pense qu'il faudrait presque décréter qu'une certaine somme du budget du gouvernement du Canada doit bénéficier aux PME ou, à supposer que ce soit une grande société qui décroche le contrat, qu'elle fasse intervenir des PME à hauteur d'une certaine somme pour s'assurer qu'elles reçoivent leur part. Cela se fait aux États-Unis mais pas ici.

• (1635)

M. John Rivenell: Je considère les marchés publics sous un angle différent. Selon moi, il faut tout simplement simplifier le processus. Il faut supprimer certaines restrictions.

Une fois que les enjeux techniques sont réglés dans le cas d'un marché, il y a encore toutes sortes d'entraves. Prenez par exemple la limite des 25 000 \$. Je ne sais pas depuis combien de temps on l'a fixée mais elle touche directement ma société. J'ai le choix. Disons qu'il s'agit d'un contrat de 20 000 \$: si je soumissionne à 28 000 \$, je n'ai pas de chance et c'est pourquoi je soumissionne à 23 000 \$. Les bénéfices sont moindres mais au moins j'ai le contrat.

Voilà le genre de choses sur lesquelles il faut se pencher.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci.

M. Ron Cannan: Je ne sais pas comment...

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Je crains que vous ayez dépassé vos cinq minutes.

M. Ron Cannan: D'accord.

Je m'adresse au président ou au greffier. Il serait peut-être bon d'interroger le ministère pour savoir comment la limite de 25 000 \$ a été fixée arbitrairement, quelle évaluation a été faite. Cette limite augmente-t-elle avec l'inflation? Est-ce qu'on la revoit de temps à autre? Je pense que c'est une chose qu'il faudrait approfondir davantage ici en comité.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Un représentant du NPD va prendre la parole et ensuite un représentant des conservateurs. Si vous le voulez, vous pourrez poursuivre sur ce sujet à la prochaine série de questions.

[Français]

Je vais maintenant céder la parole à Denis Blanchette.

M. Denis Blanchette (Louis-Hébert, NPD): Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à Mme McCallum.

Vous êtes la deuxième personne en deux séances à nous suggérer de transférer cette responsabilité de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada à Industrie Canada. Ça commence à me titiller un peu. J'aimerais que vous nous donniez plus de détails à ce sujet et que vous nous disiez pourquoi, à votre avis, ce serait plus efficace de cette façon.

[Traduction]

Mme Cathy McCallion: Si nous faisons cette recommandation, c'est parce que nous estimons que le BPME sous la houlette de TPSGC va devoir s'affronter aux responsables des marchés publics. S'il relevait d'Industrie Canada, il y aurait une distance avec les collègues de ce ministère. Le bureau n'aurait pas ainsi à affronter ses supérieurs. Manifestement, à TPSGC, le bureau serait forcé de critiquer des collègues du ministère et leurs supérieurs hiérarchiques. Voilà pourquoi nous préconisons que le BPME soit intégré à Industrie Canada pour éviter les conflits au sein d'une même organisation.

[Français]

M. Denis Blanchette: D'accord. Dans ce cas, il s'agit davantage d'une séparation sur le plan de la gouvernance qu'autre chose. Cette gestion n'est pas reliée à la mission des ministères. En définitive, c'est beaucoup plus une question de gouvernance et de relations entre les gens du bureau et leurs collègues.

[Traduction]

Mme Cathy McCallion: C'est tout à fait cela.

[Français]

M. Denis Blanchette: Monsieur Lynt, vous savez sans doute que, dans le domaine des technologies de l'information, une des meilleures pratiques, qui est maintenant reconnue, consiste à ne pas mettre sur pied d'énormes projets parce que ces derniers finissent toujours par coûter énormément cher.

Que pensez-vous de l'idée de découper en plus petits morceaux les projets réalisés dans ce domaine et comment imaginez-vous le travail des petites entreprises par rapport aux géants de l'informatique?

[Traduction]

M. Jeff Lynt: Nous l'avons toujours dit, nous pensons que Services partagés... Par exemple, dans le cas d'un très gros projet, on pourrait faire un morcellement pour le répartir... Nous pensons que les petites entreprises peuvent offrir des services spécialisés. Certainement, dans ma propre société, c'est le cas, et c'est le cas de nombre de membres de notre réseau. Nous n'essayons pas d'offrir toute la gamme des services à tout le monde.

Quant à moi, je suis expert en gestion des services et si notre société offrait ce genre d'expertise à Service Canada, par exemple, nous pourrions aider Service Canada à définir un modèle réparti, qui garantirait donc l'excellence dans la prestation des services. Nous pensons donc pouvoir offrir nos compétences à cet égard tout en répérant les experts nécessaires dans le système.

On a tendance à croire qu'une grande société peut offrir tout cela. Il est fort possible qu'une telle société puisse faire un bon travail et nous ne le nions pas mais nous prétendons qu'on ne devrait pas nous exclure. Nous n'essayons pas de tout faire pour tout le monde. Nous pensons faire un excellent travail du point de vue des services spécialisés et nous estimons qu'on pourrait mieux faire en les incorporant dans un modèle réparti.

• (1640)

[Français]

M. Denis Blanchette: Merci beaucoup.

Ma prochaine question s'adresse à M. Rivenell et à Mme Abu-Hakima.

On sent qu'il y a beaucoup de frustration chez les gens qui font affaire avec l'administration publique. Évidemment, vous pouvez illustrer tout ça. Toutefois, j'imagine que vous faites aussi affaire avec l'entreprise privée, qu'il s'agisse de petites ou de grandes entreprises.

J'aimerais qu'en vous fondant sur votre expérience personnelle, vous compariez les difficultés auxquelles vous avez pu faire face avec l'administration publique, d'une part, et avec de grandes entreprises privées, d'autre part. Est-ce pareil ou vraiment différent?

[Traduction]

Mme Sue Abu-Hakima: Dans mon cas, c'est différent.

[Français]

Je peux parler en français, si c'est préférable.

[Traduction]

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Il vous reste 10 secondes.

Mme Sue Abu-Hakima: Le système des marchés publics est comme un panier de crabes. Tout comme mon collègue je reconnais qu'il faut le simplifier. Les choses vont de mal en pis.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): La parole est maintenant à Peter Braid.

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

Je remercie nos témoins d'être venus.

Je pense que j'ai des questions pour la plupart des membres du groupe de témoins.

Madame McCallion, je vais commencer par vous.

Je pose la question qui m'est venue après celle de M. Blanchette. Vous avez répondu que vous préconisez que le BPME soit intégré à Industrie Canada plutôt qu'à TPSGC. Mme Abu-Hakima a dit qu'elle n'était sans doute pas d'accord avec vous là-dessus et moi non plus.

Le rôle du BPME, bien entendu, est de faire la promotion des PME dans le processus des marchés publics. TPSGC a la responsabilité des approvisionnements fédéraux. Selon moi, cela est logique. Si on déplaçait le bureau, son mandat demeurerait-il le même? Changerait-il? Ensuite, ne craignez-vous pas que si l'on retire le bureau de TPSGC, son mandat en soit dilué?

Mme Cathy McCallion: Non. Nous espérons que le contraire se produirait. Nous espérons qu'à Industrie Canada, le bureau pourra mieux se faire entendre.

La structure de mon entreprise serait plutôt moins hiérarchisée que dans d'autres organisations où il y a un président, des directeurs, des gestionnaires et des employés sous leurs ordres. Si les employés contestent constamment leurs supérieurs hiérarchiques et s'affrontent à eux, alors ils risquent d'être écartés. Au final, cela crée des problèmes.

Nous espérons que les responsables du bureau se sentiront à l'aise pour agir au nom des PME et contester la décision en matière de marché public. S'ils doivent constamment contester les décisions de leurs collègues, la situation deviendra une situation de confrontation inconfortable. Nous espérons qu'on créera un nouveau BPME dont les responsables se sentiront à l'aise de critiquer leurs collègues en vue d'améliorer le processus d'approvisionnement.

Je pense que les responsables du bureau souhaitent travailler dans notre intérêt dans la situation actuelle mais ils ont très peu d'autorité.

M. Peter Braid: J'ai eu l'impression que d'autres membres du groupe de témoins, y compris M. Rivenell, estimaient que le BPME défendait bien les intérêts des PME.

Une partie du mandat que vous décrivez me semble plutôt relever d'un ombudsman des approvisionnements, ce qui existe déjà.

Monsieur Rivenell, comment avez-vous découvert l'existence du PCCI?

M. John Rivenell: Hier, et c'est tout à fait par hasard, nous participions à la GTEC. À celle de l'année dernière, nous avons rencontré quelqu'un qui nous a expliqué le processus. J'avais reçu un courriel un ou deux mois plus tôt mais comme il faisait partie des 500 courriels que je reçois sans savoir qui les envoie je l'ai tout simplement effacé.

Pendant que nous étions à la foire, mon collègue Keith Jackson s'est présenté au kiosque, a rencontré quelqu'un, et en revenant il m'a dit que nous devrions participer à ce programme. Jusqu'à un certain point, c'est par pur hasard.

• (1645)

M. Peter Braid: Y a-t-il eu d'autre travail de proximité depuis que vous êtes en contact avec les responsables?

M. John Rivenell: C'est difficile de vous répondre car nous sommes en liaison étroite avec eux et nous avons eu des échanges nourris depuis un an. Nous apprécions ce qu'ils font. Ce sont des gens compétents.

M. Peter Braid: Vous servez-vous du PARI actuellement?

M. John Rivenell: Oui. Pour une fois, c'est grâce à une initiative de Keith Jackson il y a quatre ou cinq ans. Au départ nous nous servions de la RS&DE. Nous croyions que les deux programmes faisaient double emploi et que nous devions en choisir un mais ce n'est pas le cas.

M. Peter Braid: Êtes-vous content des rapports que vous avez avec le PARI?

M. John Rivenell: Oui, ils sont excellents.

M. Peter Braid: Madame Abu-Hakima, est-ce que le PCCI a aidé votre société lors du processus de commercialisation de vos produits ou de votre technologie?

Mme Sue Abu-Hakima: Il est encore trop tôt pour le dire car nous n'avons signé le contrat que le 15 septembre. Lors d'une foire commerciale aux États-Unis, nous avons fait une annonce anticipée. Étant donné que nous avions fait cette annonce à la foire aux États-Unis, à savoir que nous travaillions avec un ministère du gouvernement du Canada, cela nous a été d'une grande utilité et nous avons reçu une réponse enthousiaste d'un grand nombre de départements américains.

Je pense qu'on aura les preuves du succès quand nous toucherons certains revenus. Est-ce utile pour notre visibilité? Je pense que ça commence à nous aider. Je pense que cela nous sera bénéfique.

M. Peter Braid: C'est un témoignage...

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Excusez-moi. Merci beaucoup.

La parole est à M. Blanchette.

[Français]

M. Denis Blanchette: Monsieur Hanel, vous êtes le seul à qui je n'ai pas posé de questions. J'aurai donc le plaisir de le faire maintenant.

En passant, je tiens à souligner que vous êtes tous très intéressants.

Monsieur Hanel, vous avez dit quelques phrases qui m'ont beaucoup frappé. Entre autres, vous avez dit que la demande d'innovation faisait défaut. Pouvez-vous préciser votre pensée?

Dans votre réponse, j'aimerais que vous fassiez le lien avec le fait que l'entreprise privée au Canada ne ressent pas le besoin d'investir plus dans l'innovation.

M. Petr Hanel: Plusieurs études se sont penchées sur cette question et ont essayé d'y répondre. En principe, plusieurs raisons expliquent cela. La première est que le marché canadien est relativement petit. Une petite entreprise en innovation peut compter sur un marché dix fois plus petit, ou même plus, que le marché aux États-Unis, par exemple. C'est l'une des raisons.

Les entreprises qui réussissent à exporter ou qui, dans leur stratégie, pensent tout de suite à l'exportation de leur nouvelle technologie peuvent échapper à cette contrainte. Malheureusement, plusieurs entreprises ne réussissent pas à le faire.

M. Denis Blanchette: J'ai une question complémentaire en ce qui concerne cet aspect. Vous dites que le marché canadien est petit. Avec les technologies du Web, les frontières disparaissent de plus en plus.

Depuis que les technologies du Web sont là pour aider les entreprises à se commercialiser, y a-t-il eu des améliorations? Cela a-t-il changé quelque chose pour les entreprises canadiennes?

M. Petr Hanel: Cela n'a certainement pas nui. Je ne connais pas d'études — cela ne veut pas dire qu'elles n'existent pas — démontrant spécifiquement l'effet positif d'Internet. Il est possible que des études aient été menées, mais je ne les connais pas, je regrette.

M. Denis Blanchette: Revenons plutôt sur le fait que la demande d'innovation fait défaut. Les entreprises ressentent-elles un trop grand confort? À mon avis, si on n'innove pas, on régresse. Les compétiteurs ont ainsi la chance de nous manger la laine sur le dos. Que se passe-t-il exactement?

M. Petr Hanel: Une étude a également été menée selon le même principe dans une vingtaine de pays de l'OCDE. Il en est ressorti que les entreprises les plus susceptibles de devenir innovatrices sont des entreprises exportatrices. Toutefois, on ne parle pas de n'importe quelles exportations. En effet, on parle des exportations dirigées vers l'extérieur des États-Unis.

Pour plusieurs entreprises canadiennes, il semble que le marché américain soit un peu comme un marché intérieur. Le marché à l'extérieur des États-Unis, au sud, au-delà des océans, est quant à lui perçu comme étant plus difficile. Il faut donc en quelque sorte combiner l'innovation et la capacité de connaître le marché et d'y répondre. La conjonction de ces deux éléments y est pour beaucoup.

Plusieurs entreprises, surtout des petites et moyennes entreprises, ne sont pas actives dans le marché d'exportation.

•(1650)

M. Denis Blanchette: Monsieur le président, combien de temps me reste-t-il?

[Traduction]

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Il vous reste un peu moins d'une minute.

[Français]

M. Denis Blanchette: Vous avez expliqué brièvement la façon de stimuler l'offre et la demande. Pouvez-vous expliquer brièvement quelles seraient, selon vous, les méthodes optimales à utiliser au Canada pour stimuler l'offre et la demande en innovation?

M. Petr Hanel: Comme je l'ai dit, le fait de stimuler la demande du secteur public est une des possibilités. Or, il y en a d'autres. Le gouvernement pourrait, par exemple, investir dans l'information sur les nouvelles technologies à l'intention autant des entreprises que des ménages.

Une autre possibilité serait de créer des subventions non pas pour la création de nouvelles technologies, mais pour l'adoption de nouvelles technologies. Il n'est pas toujours important que la technologie soit d'origine canadienne. Ce qui est important pour augmenter la productivité...

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci...

M. Petr Hanel: ... c'est que de nouvelles technologies soient utilisées. Dans ce cas-là, ça peut être un problème...

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Monsieur, le temps de parole est écoulé. Merci.

Nous allons maintenant passer à M. Trottier.

[Traduction]

M. Bernard Trottier (Etobicoke—Lakeshore, PCC): Merci d'être venu aujourd'hui.

Si nous tenons ces réunions, c'est que nous voulons nous renseigner à vrai dire et cerner les problèmes. Autrefois, j'étais expert-conseil en affaires. Nous ne cessons de dire que les problèmes n'existent pas, qu'il y a seulement des débouchés.

J'espère que nos réunions constituent une façon d'améliorer le processus d'approvisionnement et d'offrir des débouchés aux entreprises pour qu'elles y participent, non seulement parce que cela est dans leur intérêt, mais parce que cela est dans l'intérêt du gouvernement du Canada et, par conséquent, dans l'intérêt de la population canadienne. Vous avez cité certaines solutions innovatrices qui sont de votre cru et elles trouveront sûrement leur utilité.

Je voudrais revenir aux 25 000 \$ dont M. Cannan parlait. D'où tire-t-on ce chiffre? Pourquoi ce seuil? Pouvez-vous nous expliquer le processus d'OCIM et pourquoi on impose cette entrave qui empêche certaines sociétés de soumissionner?

M. John Rivenell: C'est très simple. Pour une facture à hauteur de 5 000 \$, on peut se servir d'une carte de crédit assez facilement après avoir obtenu l'approbation du gestionnaire. Au-delà de cette somme, à hauteur de 25 000 \$, il faut un niveau d'approbation plus élevé.

J'ai dit tout à l'heure qu'il y avait divers niveaux d'approbation dans le cas de l'OCIM notamment et que c'était mal compris. Ainsi, nous devons rétablir les faits. Je dirais que moins de la moitié des commandes OCIM que nous recevons sont dûment remplies. Il nous faut les renvoyer au gouvernement fédéral pour correction.

Au-delà de 25 000 \$, je ne suis pas sûr de connaître la règle qui prévaut et je ne m'y suis pas intéressé récemment mais les dispositions de l'ALENA interviennent et il y a du travail qui se fait aux États-Unis. Cela représente un retard de deux à trois ans pour les approvisionnements. J'admets que pour un contrat avec le gouvernement fédéral, il faut d'un bout à l'autre deux ans, entre le moment où on se salue et le moment où on obtient la commande et on la met à exécution.

J'ai en fait renoncé à vendre au gouvernement fédéral quoi que ce soit dont le prix est de plus de 25 000 \$ à moins qu'il s'agisse d'un contrat de plus de 100 000 \$. J'ai obtenu un contrat de 10 000 \$. Nous avons résolu les difficultés assez rapidement mais il a fallu ensuite obtenir l'approbation de leur service de TI, ensuite obtenir la cote de sécurité et on nous a menacés de devoir procéder à une évaluation des risques. Nous avons donc traité avec toute une gamme de ministères et chacun avait le pouvoir de stopper la transaction.

Pour finir, une fois que tout est fait, c'est au tour de TPSGC et quelqu'un là-bas, à qui nous n'avons jamais parlé, se penche sur le dossier. Il est arrivé, et c'est un cas patent, que nous consacrons deux ans à un projet. Nous avons obtenu l'équipement, consulté le marché, trouvé le meilleur produit, préparé le logiciel, et nous l'avions donné au client pour essai, et le client était satisfait. En fait, nous avons obtenu le contrat pour le logiciel mais on a donné le contrat pour le matériel à deux autres personnes qui travaillaient en arrière-boutique avec un télécopieur et un accord de revendeur.

En fait, la personne qui a pris la décision à cet égard ne nous avait jamais rencontrés et ne nous connaissait pas. On lui demandait tout simplement de conclure ce marché au meilleur prix possible. C'est alors qu'après avoir consulté une liste détaillée, que je lui avais fournie, il a demandé des estimations. J'avais déjà donné mon devis qui incluait le temps et l'effort, en plus du service promis mais ils ont reçu le produit dans une boîte de je ne sais où. La marge bénéficiaire de ce fournisseur était de 5 p. 100 et voilà que mon client est coincé car il me demande la maintenance de son matériel pour lequel je n'ai pas été payé. Ce genre de cas n'est pas rare.

•(1655)

M. Bernard Trottier: Vous avez raison.

Madame Abu-Hakima, vous avez dit que vendre au gouvernement était une expérience très différente de celle de vendre à de grandes sociétés, même si dans les deux cas, on a affaire à des bureaucraties de même taille. Pouvez-vous nous en dire davantage sur les entraves qui sont moins infranchissables dans le cas de vos clients du secteur privé?

Mme Sue Abu-Hakima: L'expérience que j'ai de traiter avec de grandes entreprises remonte au moment où Entrust a acheté notre société. Entrust est considérée comme une PME étant donné qu'elle emploie moins de 500 personnes. Nous vendions à de grandes banques, au gouvernement américain, au gouvernement canadien, etc. Entrust avait les moyens de surmonter les entraves dans ces cas-là. Au sein de l'organisation, il y a un employé pivot, comme le responsable de la conformité, le chef du service de la sécurité, etc. Dès qu'on s'entretient avec eux, ils font intervenir le directeur des TI. Ainsi, les gens qui peuvent accepter votre solution et s'en servir interviennent.

Au gouvernement canadien, il y a tout un processus à suivre avant les faits. Il est intéressant de savoir qu'il y a maintenant des sociétés qui se consacrent à apprendre aux entreprises comment passer outre à toutes ces balivernes pour décrocher un contrat avec le gouvernement canadien. Si quelqu'un veut acheter un produit, on cible la DP pour une société choisie au préalable. Dans ces cas-là, le processus cesse d'être équitable. Nous avons soumissionné dans des cas comme celui-là où nous intervenions à la toute fin pour ensuite constater que sur le plan technologique nous étions gagnants mais perdants sur le plan politique.

M. Bernard Trottier: On appelle cela « de la chair à canon ». J'ai...

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Excusez-moi, vous n'avez plus de temps...

M. Bernard Trottier: Je n'ai plus de temps? Dommage. J'avais beaucoup d'autres questions.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): ... et c'est mon tour.

J'aimerais poser à chacun de vous les mêmes deux questions et obtenir une réponse brève.

J'ai l'impression que tout le monde adore le PARI, donc ma première question est la suivante: pensez-vous que le PARI est fantastique? Adorez-vous le PARI?

Ma deuxième question porte sur la BDC. Elle me vient de votre groupe d'experts. Quelqu'un a formulé un commentaire très négatif au sujet de la BDC, mais au beau milieu des recommandations du groupe d'experts, on dit que le Canada dépense beaucoup pour les crédits d'impôt par rapport aux autres pays, et par rapport aux prêts directs, pour résoudre le problème de pénurie de capitaux à l'étape de la commercialisation ou à une certaine étape du processus. Ils préconisent donc une diminution des fonds injectés pour la RS et le DE en diminuant les remboursements, et une augmentation des prêts ou investissements directs par l'entremise de la BDC. Mais si vous pensez que la BDC est un cas désespéré, il s'agit manifestement d'une mauvaise idée.

Voilà mes deux questions. Vous avez chacun environ 20 secondes.

Des voix: Oh, oh!

Mme Sue Abu-Hakima: Je vous promets d'être brève. Le PARI est fantastique. Je préférerais que le gouvernement, plutôt que de créer un fonds pour la BDC, donne la moitié de l'argent au PARI et, peut-être, la moitié au BPME afin de créer des champions des PME — ou encore au PCCI.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Et rien pour la BDC...?

Mme Sue Abu-Hakima: La BDC ne comprend pas. Honnêtement, j'ai travaillé dans ce domaine pendant 13 ans comme entrepreneur en technologie. La BDC ne comprend pas. Elle ne pige pas. Elle ne veut pas investir dans une entreprise à risque à moins que les revenus soient de un million de dollars. On ne peut pas obtenir un million de dollars de recettes sans bâtir le produit.

M. John Rivenell: D'accord. Le PARI est excellent, sauf que les gens se moquent constamment de nous en disant des choses comme: « Eh bien, c'est la dernière fois, parce que le programme sera éliminé, alors après ceci, vous pouvez l'oublier, mais non, ils l'ont renouvelé, et il y en a un peu plus... » C'est toujours la même chose. Il y a donc une certaine insécurité autour du programme: une menace constante parce que le programme existe, mais qu'il pourrait être aboli.

En ce qui concerne la BDC, examinons les faits. J'ai pris 120 000 \$, je pense, de la BDC. L'entente stipulait que je devais embaucher un consultant et lui verser 6 000 \$. Il est arrivé, à passer trois jours à interroger tous les employés et n'a rien fait. Il était là pour me montrer comment diriger mon entreprise. Dans ce cas-là, le consultant m'a fait perdre mon temps. Ces 6 000 \$, je les considère comme un impôt que j'ai dû payer pour obtenir les 120 000 \$.

J'aimerais faire son travail, en fait...

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Monsieur Lynt.

M. Jeff Lynt: Je n'ai pas d'expérience directe. Je peux vous dire que nos membres ont vécu des expériences semblables à celles que vient de relater M. Rivenell. Je répète que selon moi, il faut dépenser davantage pour faire la promotion des intérêts des PME dans tous les secteurs du gouvernement.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Et le PARI?

M. Jeff Lynt: Je n'ai pas d'expérience dans ce domaine.

• (1700)

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Madame McCallion?

Mme Cathy McCallion: Même chose pour moi. Cela ne fait pas partie de notre domaine. Je n'ai pas d'expérience directe avec le PARI.

En fait, je pense qu'il faut accroître le financement du BPME. J'aimerais voir quelque chose de plus important dans ce domaine.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci.

Monsieur Hanel.

[Français]

M. Petr Hanel: J'aimerais vous faire part d'une constatation relativement aux projets, plus précisément sur la réduction des crédits d'impôts fondée uniquement sur le salaire. À mon avis, c'est dangereux. Je pense que ça fonctionne très bien pour certains secteurs, par exemple pour les technologies de l'information et de la communication. Par contre, dans le cas de la biotechnologie et d'autres technologies nécessitant de l'équipement parfois très cher, cette approche est risquée. Je ne peux rien dire sur le PARI, mais je sais que des économistes éminents, dont M. Lipsey, ont fait une évaluation très positive de la pratique et des résultats de ce programme.

Par ailleurs, je crois que les projets du gouvernement ne devraient pas être conçus comme un programme de bien-être servant à maintenir en vie de petites et moyennes entreprises. On devrait faire comme bien d'autres pays, c'est-à-dire pousser la croissance des PME. En effet, nous faisons concurrence à des pays qui favorisent la croissance de leurs petites et moyennes entreprises en vue qu'elles deviennent plus importantes et plus puissantes.

[Traduction]

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci beaucoup.

Passons maintenant à Andrew Saxton.

M. Andrew Saxton (North Vancouver, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être ici aujourd'hui.

J'ai plusieurs questions. Ma première s'adresse à Mme Cathy McCallion.

Cathy, vous avez mentionné plus tôt que les contrats sont regroupés dans le seul but d'exclure les PME. Pensez-vous qu'il pourrait y avoir d'autres raisons pour expliquer le regroupement des contrats?

Mme Cathy McCallion: Je pense que les gens croient, à tort, qu'il est plus facile de faire affaire avec une organisation qu'avec plusieurs.

Je pense que c'est une idée fausse. Il existe de nombreux exemples de projets qui ont mal tourné parce que les contrats ont été accordés à de grandes entités qui ont rapidement perdu le contrôle. Cela répond-il à votre question?

M. Andrew Saxton: Pensez-vous qu'il pourrait aussi s'agir d'une question d'économie d'échelle ou d'économie de coûts?

Mme Cathy McCallion: Du point de vue des coûts, je peux vous dire que les PME réussissent très bien à garder des coûts extrêmement bas. Nous avons des contacts directs avec nos clients parce que nous développons avec eux de bonnes relations directes et solides, de même qu'avec les gens qui travaillent avec nous.

Je n'ai jamais travaillé pour une grande entité, pour être honnête, mais d'après ce que me disent mes clients, il y a un manque de communication entre les gens qui dirigent ces organisations et ceux avec qui ils interagissent.

Je travaille dans l'industrie du ressourcement. Nos consultants et les relations que nous entretenons avec eux sont très importants pour nous, parce qu'au bout du compte, ils font le travail que les clients demandent. Ils accomplissent les tâches...

M. Andrew Saxton: Merci. C'est bien.

Monsieur Rivenell, j'ai une question pour vous.

Dans vos remarques préliminaires, vous avez mentionné le PCCI. Pouvez-vous expliquer les effets tangibles sur votre entreprise que le fait de travailler avec le PCCI a eus?

M. John Rivenell: Oui, tout à fait. Le fait que nous ayons un ministère qui réalisera les tests initiaux sur nos produits et qu'il existe du financement à cet égard me donne un peu plus de liberté et de sécurité financière, de sorte que j'ai embauché des gens l'été dernier, plus que ce que j'aurais pu faire sinon. C'est la première chose; je peux prendre un peu de recul par rapport à la panique de la feuille de calcul.

La deuxième chose, c'est que nous travaillons avec un très bon partenaire qui teste notre produit. Nous avons déjà atteint l'étape où nous avons reçu des commentaires pertinents sur les façons de modifier le système, selon eux. C'est à cela que sert le ministère. Non seulement avons-nous un client de référence à la fin du processus, mais nous pouvons également travailler dans des situations réelles et obtenir des commentaires positifs et tangibles.

Notre produit s'est donc amélioré, j'ai un peu plus de souplesse pour embaucher de nouveaux employés qui contribueront au développement, et nous obtiendrons un client de référence à la fin du processus.

M. Andrew Saxton: Vous estimez donc que le processus a été utile et qu'ils ont porté attention à vos besoins?

M. John Rivenell: Oui, absolument. En fait, je reviens tout juste d'une réunion et la semaine prochaine, je partirai pour une première installation. Nous travaillons en étroite collaboration avec le client.

● (1705)

M. Andrew Saxton: Utiliseriez-vous à nouveau le PCCI?

M. John Rivenell: Oui, tout à fait, cela ne fait aucun doute. C'est très bon.

Je ne devrais peut-être pas soulever ce point, mais vous vous souvenez peut-être que j'ai dit plus tôt qu'il est très difficile pour moi de vendre au gouvernement fédéral tout ce qui dépasse les 25 000 \$. Ce contrat-là dépasse les 25 000 \$.

M. Andrew Saxton: C'est très bien. Merci.

Hier, nous avons vu la fin du processus d'attribution de contrats pour la construction navale, et je pense que presque tout le monde a formulé des commentaires positifs au sujet de ce processus, en disant qu'il était transparent, objectif et indépendant. Pensez-vous que nous pourrions utiliser la même méthode dans le cadre des autres processus d'attribution des contrats?

Mme Sue Abu-Hakima: Je suis désolée, mais je n'en connais pas suffisamment au sujet du processus d'attribution de contrats sur la construction navale.

M. Andrew Saxton: John, peut-être...?

M. John Rivenell: C'est très important. Personnellement, je suis préoccupé au sujet de certains avantages socioéconomiques qui se retrouvent dans certains de ces projets. Mon expérience passée concernant l'attribution de contrats pour les CF-18 m'a rendu perplexe. C'est une bonne idée si cela se fait correctement, mais il faut être très prudents et veiller à ce qu'il n'y ait pas d'abus — autrement dit, si on a des avantages socioéconomiques, les prix augmentent et on n'obtient pas davantage.

Mais l'ouverture est une bonne chose.

Je n'ai pas beaucoup d'expérience en ce qui concerne de grands contrats de la sorte. En général, mes contrats se situent entre 5 000 \$ et 400 000 \$.

M. Andrew Saxton: Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Merci.

Notre dernier intervenant est John Carmichael.

M. John Carmichael (Don Valley-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

J'ai une question à vous poser, mais nous n'avons pas tout l'après-midi pour en discuter. Les détails concernant l'approvisionnement sont très clairs, d'après tous vos commentaires, et j'essaie d'évaluer les obstacles au processus depuis que nous en parlons. Je pense que tout le processus d'approvisionnement doit être revu afin de comprendre son fonctionnement et la meilleure façon de le simplifier.

Parlons d'innovation. Je vous ai entendu dire que l'innovation est un problème; je fais partie d'autres comités. L'un des défis auquel notre nation fait face touche la façon de positionner notre pays comme centre d'innovation, chose que j'aimerais voir. Si nous croyons vraiment au leadership, que faire? J'ai devant moi quatre entrepreneurs qui sont, je pense, extrêmement créatifs. Pourriez-vous me parler très brièvement du processus d'innovation de vos entreprises?

Soyons brefs, si possible, parce que je sais que nous avons peu de temps.

Mme Sue Abu-Hakima: Je serai brève.

J'ai mentionné dans mes remarques préliminaires que ma première entreprise a déposé 18 brevets. Elle dispose maintenant de 12 brevets. On nous connaît comme une entreprise extrêmement créative qui est réellement à la fine pointe. C'est notre histoire. Nous avons une excellente équipe qui a de l'expérience acquise dans des endroits comme Bell-Northern Research, Mitel, et ainsi de suite.

Je pense que cela vient du leadership et de la philosophie d'innovation d'une entreprise même. Je pense que, du plus jeune vendeur ou de l'agent de marketing ou des employés de première ligne aux employés les plus haut placés, si les dirigeants font preuve d'innovation, l'équipe sera créative. Vous examinez le réseautage social et les méthodes servant à vous commercialiser de façon beaucoup plus efficace. Le type de réponse que nous recevons à des foires aux États-Unis est un peu comme celle réservée aux grandes entreprises.

Voilà ma réponse. Il faut seulement former les gens pour qu'ils pensent d'une certaine façon.

M. John Carmichael: Merci.

Monsieur Rivenell.

M. John Rivenell: J'ai une opinion différente, comme l'indiquent les arguments soulevés plus tôt. Je ne peux parler que de ma propre expérience limitée au sein de mes propres entreprises.

M. John Carmichael: C'est excellent.

M. John Rivenell: Cela faisait partie de notre plan d'affaires, lorsque nous avons créé la compagnie, il y a 20 ans. Nous ne voulons pas concurrencer tout le monde sur un même terrain. Nous ne voulons pas faire partie des 4 000 organismes qui offrent un meilleur site Web.

Nous avons créé des produits que personne d'autre n'offre, et l'innovation nous motive. Nous pouvons dire que si vous avez un problème, nous avons une solution, et personne d'autre n'offre cette solution, alors voici le prix et allons-y.

Selon nous, l'innovation motive notre compagnie, en tout temps.

M. John Carmichael: Merci.

Allez-y, monsieur Lynt.

M. Jeff Lynt: Eh bien, vous vous adressez à quelqu'un dont la compagnie s'appelle inRound Innovations.

Selon nous, ce qui motive réellement l'innovation, c'est l'accès à des possibilités.

On peut dire que, dans une certaine mesure, nous estimons que le gouvernement a une responsabilité socio-économique à l'égard de l'aide fournie aux petites entreprises, mais comme je l'ai dit plus tôt, nous ne cherchons pas à bénéficier de traitements spéciaux. Ce que nous voulons, c'est continuer d'avoir accès, et je pense que le regroupement des contrats entrave l'innovation au gouvernement canadien.

Je ne crois pas à la notion d'économies d'échelle, parce que je pense que l'innovation vient d'entreprises à marchés spécialisés comme le nôtre. J'ai de l'expérience dans les grandes entreprises, et je sais que lorsque je gérais les services, pour la compagnie Compaq HP, il y avait cinq ou dix employés qui ne faisaient rien dans une section en particulier. Voilà toute l'étendue de l'expérience que nous avons dans cette entreprise. Il se trouve que nous vendions sous une marque plus large.

Comme je l'ai dit, il est important que les initiatives ne nous empêchent pas de continuer d'avoir accès aux contrats du gouvernement.

• (1710)

M. John Carmichael: Madame McCallion? Nous reviendrons ensuite si nous avons le temps.

Mme Cathy McCallion: Notre organisation ne s'occupe pas de la création de produits. Nous sommes une entreprise spécialisée dans la prestation de services. Pour notre société, la clé est la transparence dans notre propre organisation et au sein des organisations avec qui nous faisons affaire. Cela signifie une transparence chez les consultants avec qui nous faisons affaire et avec les clients.

Nous tentons de conserver des coûts extrêmement bas et de faire bénéficier nos clients de ces économies. C'est ainsi que nous tentons d'être créatifs et de nous distinguer des plus grandes organisations avec lesquelles nous concurrençons.

M. John Carmichael: Merci.

Monsieur Rivenell.

M. John Rivenell: Ça me brise le coeur — j'aimerais être un homme d'affaires endurci, mais je ne réussis pas très bien — lorsque je me rends dans les ministères du gouvernement et que je vois les employés besogner à la dure, en faisant des erreurs, et que j'ai une solution, je veux leur en faire part. J'adore ça, et mon équipe adore faire bénéficier les autres de nos innovations. Je souhaite simplement que le groupe d'approvisionnement s'enlève du chemin et me permette de donner à ces personnes les outils qui les aideront à mieux faire leur travail.

Nous avons une belle possibilité si nous y arrivons: on peut améliorer l'efficacité du gouvernement et accélérer l'innovation. Mais pour l'instant, à Ottawa, Nortel est mort, je n'ai pas de hautes technologies et le gouvernement fédéral se laisse difficilement persuader: on entend trop « On fait cela depuis 30 ans, alors pourquoi s'en faire, un bloc-note, c'est suffisant... ».

M. John Carmichael: Merci.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Eh bien, sur cette joyeuse note...

M. John Carmichael: Merci, monsieur le président.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Aimerez-vous formuler un bref commentaire?

Mme Sue Abu-Hakima: À titre d'entrepreneurs, ce qui nous motive, c'est de s'assurer que l'on connaît le paysage concurrentiel à fond et de craindre sans cesse que nos concurrents nous rattrapent. Je dis à mon équipe — mon DTI est ici — que je veux des caractéristiques « attrape-moi si tu peux ». C'est de cette façon que je motive toute mon équipe à tenter de prendre les devants.

Le vice-président (L'hon. John McCallum): Voilà qui conclut notre réunion.

J'aimerais remercier nos témoins pour leurs réponses et interventions honnêtes à la suite de nos questions. Je pense que nous en avons beaucoup appris.

La séance est levée.

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>