



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

OGGO • NUMÉRO 014 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 1^{er} novembre 2011

Président

M. Pat Martin

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 1^{er} novembre 2011

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Pat Martin (Winnipeg-Centre, NPD)): Bon après-midi à tous. La séance est ouverte.

Bienvenue à la 14^e séance du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires. Nous allons poursuivre l'étude de l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises et du programme canadien pour la commercialisation des innovations.

Nous sommes très heureux de souhaiter la bienvenue aux témoins qui vont nous donner leur témoignage.

De l'Association canadienne du capital de risque et d'investissement, nous accueillons M. Tom Hayes qui est président-directeur général de GrowthWorks Atlantic. Bienvenue, monsieur Hayes.

De la Canadian Information Technology Providers Association, nous accueillons son président, M. Herman Yeh. Bienvenue.

De 2G Robotics Inc., nous accueillons M. Jason Gillham, directeur des opérations.

Bienvenue à tous. Nous avons prévu que vous feriez une déclaration préliminaire de 10 à 15 minutes, après quoi les membres du comité vous poseront des questions.

Est-ce que l'un de vous, ou vous tous, allez faire une déclaration commune ou comment souhaitez-vous procéder, monsieur Hayes?

M. Tom Hayes (président-directeur général, GrowthWorks Atlantic, Association canadienne du capital de risque et d'investissement): Je crois que nous ferons chacun une déclaration, monsieur le président.

Le président: Très bien. Si vous voulez commencer, la parole est à vous.

M. Tom Hayes: Je vous remercie.

Je représente l'Association canadienne du capital de risque et d'investissement en ma qualité de membre du conseil d'administration de cette association.

Richard Rémillard, le directeur exécutif, est à l'extérieur du pays, sinon il aurait fait la déclaration en notre nom. Cependant, comme je m'occupe aussi d'un fonds privé de capital de risque, je connais assez bien le programme.

L'Association représente la plupart des intervenants dans le secteur de l'investissement et du capital de risque au Canada. Elle compte plus de 1 800 membres qui ont environ 75 milliards de dollars d'actifs sous mandat de gestion.

Lorsqu'on a demandé à l'Association de comparaître et de se prononcer sur le Programme canadien pour la commercialisation des innovations, notre directeur exécutif a fait un sondage informel auprès des membres afin de vérifier leur connaissance du programme

et d'obtenir leurs commentaires en vue de la comparution d'aujourd'hui.

Fait étonnant, ou peut-être pas si étonnant, mis à part moi-même, presque aucun membre de l'Association ne connaissait le programme. Dans mon cas, j'avais lu quelque chose au sujet du programme dans une publication l'an dernier — je ne me souviens pas très bien où — et j'avais transmis l'information au PDG de l'une des sociétés de notre portefeuille du fonds de capital de risque que je gère, la société Virtual Marine Technology, basée à St. John's, Terre-Neuve, ce qui leur a permis d'utiliser le programme.

Ce sondage auprès des membres de l'Association me porte à croire que le programme est peu connu et qu'on devrait faire plus pour le faire connaître, ou qu'on peut le faire. En général, l'Association souscrit à l'utilisation des programmes d'achats publics comme outil pour renforcer l'innovation industrielle au sein des entreprises canadiennes. Nous soulignons l'appui que ce programme a reçu du comité Jenkins, dans son rapport. C'était la troisième recommandation, je crois: « Faire de l'innovation en entreprise un des objectifs clés des politiques d'achat et d'approvisionnement ».

Entre autres initiatives stratégiques, l'Association recommande d'encourager les principaux entrepreneurs du secteur de la défense à s'acquitter de leurs obligations en matière de retombées industrielles et régionales, les RIR, en investissant dans des fonds de capital de risque au Canada qui se concentrent sur les entreprises en démarrage du secteur de la haute technologie. Des crédits accélérés pourraient leur être accordés s'ils acceptent d'investir dans des fonds de capital de risque, comme les crédits accordés qu'on leur accorde pour la recherche universitaire. Dans le cas des universités, je crois comprendre qu'ils obtiennent un levier de cinq à un s'ils passent par une université.

Nous croyons que cela aiderait grandement à régler le problème au Canada aujourd'hui, un problème effectivement lié à la pénurie de capital de risque à la disposition des entreprises aux étapes du pré-démarrage et du démarrage. C'est une mesure que le gouvernement du Canada pourrait prendre pour régler ce problème important.

Permettez-moi de revenir au programme en question, le Programme canadien pour la commercialisation des innovations. J'étais à St. John's hier. Nous devions y régler les derniers détails d'un autre investissement. J'ai donc profité de l'occasion pour parler au PDG d'une société détenue en portefeuille avec laquelle nous faisons des affaires — BMT — et lui poser des questions sur le programme. Évidemment, il s'est dit en faveur du programme, puisqu'ils ont utilisé le programme pour vendre un simulateur d'embarcations à la Garde côtière canadienne. Il a toutefois fait deux ou trois observations que je veux transmettre au comité. À son avis, le processus de demande est long et assez complexe et si cela n'a pas posé problème à sa société, parce qu'ils ont l'habitude de ce genre de contrats, du point de vue des entreprises en démarrage, cela pourrait représenter un défi, étant donné le niveau ou le manque de profondeur des équipes de gestion.

D'après ce que j'ai compris, si une société vend un prototype à un ministère et que celui-ci veut acheter une autre unité, une deuxième ou une troisième unité, il faut passer par le processus complet d'appel, ce qui peut être assez long et compliqué.

• (1535)

L'autre remarque qu'il a faite — et je ne suis pas certain d'avoir tout à fait compris — c'est que si l'achat original du ministère fédéral était basé sur un devis établi par le fournisseur initial, celui-ci est alors exclu des achats subséquents du gouvernement. Où est la logique ici, je n'en suis pas sûr. Quoi qu'il en soit, je n'ai aucun doute que d'autres personnes ici présentes comprennent mieux que moi de quoi il en retourne.

Je ferai simplement remarquer que tout obstacle pour vendre à votre propre gouvernement, au gouvernement du Canada, est toujours vu comme un point négatif lorsque vous essayez de vendre à des sociétés et à des gouvernements à l'étranger. De fait, il est parfois plus facile de vendre à des sociétés étrangères que de vendre ici au pays. Nous constatons que c'est assez courant chez bien des entreprises en démarrage. Nous devons prouver la technologie et le service à l'extérieur des marchés canadiens avant que les gens d'ici adoptent la technologie.

D'après mon expérience personnelle, lorsqu'on met en oeuvre un nouveau programme, il y a toujours un apprentissage, des défis et des améliorations qui peuvent être apportées au fil du temps, en fonction de l'expérience concrète, et je soupçonne que c'est le cas ici. Je répéterai que nous, comme association, et moi-même, comme acteur dans le secteur du capital de risque, sommes toujours en faveur de programmes qui appuient la technologie et l'innovation canadiennes et nous vous recommanderions de faire le maximum pour améliorer et renforcer les programmes pour l'avenir et pour le bénéfice des entrepreneurs canadiens.

Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Hayes.

Monsieur Yeh, aimeriez-vous faire votre déclaration? Je vous remercie.

M. Herman Yeh (président, Canadian Information Technology Providers Association): Oui, je vous remercie, monsieur le président.

Je suis Herman Yeh, président de la Canadian Information Technology Providers Association, la CITPA, et le propriétaire de Northern Micro Inc.

La CITPA, fondée en 2005, est un regroupement d'entreprises canadiennes qui fournissent des outils et des services informatiques au secteur public du Canada. Actuellement, nous représentons plus

d'une quarantaine de PME dans le secteur des TI canadien. Le chiffre d'affaires combiné de nos membres dépasse largement 400 millions de dollars par année en vente d'ordinateurs, de logiciels et de services professionnels.

Northern Micro Inc. est une compagnie privée canadienne qui dispense ses services aux sections de la TI du gouvernement du Canada depuis 26 ans. Notre entreprise qui a son siège à Ottawa emploie actuellement plus de 70 personnes et a un chiffre d'affaires annuel de 60 millions de dollars.

Selon les membres de la CITPA, le BPME a joué un rôle utile et créatif. La mise au point du site achatsetventes.gc.ca est le meilleur outil technologique pour fournir aux PME des renseignements leur permettant de s'orienter dans les méandres des services d'approvisionnement de TPSGC. Il est beaucoup plus perfectionné que les tentatives précédentes. Je tiens à féliciter le BPME pour cette réalisation, et j'espère qu'il pourra continuer à investir dans ce site Web.

Toutefois, il reste à déterminer si cet organe aide efficacement les PME à se débrouiller dans les rouages des services d'approvisionnement fédéraux et s'il a pu atteindre ses objectifs. Avant de répondre à cette question, je veux analyser les relations actuelles des PME avec TPSGC sur le créneau des équipements informatiques, ainsi que les problèmes auxquels font face les membres de notre association. Une fois ces points éclaircis, nous pourrions mieux évaluer l'efficacité du BPME.

On estime à 452 millions de dollars le montant des achats de matériel informatique du gouvernement fédéral dont 296 millions de dollars via diverses offres à commandes permanentes nationales, ou OCPN, toujours par l'entremise du Secteur de la gestion de l'approvisionnement en services et en technologies, le SGAST, à TPSGC. Les OCPN font état de 24 contrats dont 13 ayant été accordés à des PME. La plupart des fournisseurs liés par un contrat d'OCPN confient le soin de remplir les commandes à des centaines de PME intermédiaires un peu partout au pays. On peut estimer de façon conservatrice que la part des PME sur ce créneau pourrait atteindre jusqu'à 75 p. 100, soit 335 millions de dollars sur le total de 452 millions de dollars.

Globalement, TPSGC a octroyé l'an dernier plus de 11 milliards de dollars de contrats, les PME en ayant décroché pour 4,73 milliards de dollars, soit 43 p. 100. Les données ci-dessus montrent que les PME obtiennent un plus fort pourcentage des ventes de matériel informatique que pour les autres produits et services achetés par le gouvernement du Canada. Cela vaut la peine d'examiner plus en détail les raisons pour lesquelles le segment des TI est tellement différent de l'ensemble des produits et services en général.

Le groupe du SGAST de TPSGC négocie activement avec des PME. Actuellement, plus de 50 p. 100 des fournisseurs sont des PME. Il s'adresse aux départements de la clientèle et aux fournisseurs pour solliciter d'autres services à valeur ajoutée qui répondent aux besoins des clients internes.

C'est la Division des services techniques et informatiques, la DSTI, du SGAST qui exerce l'autorité technique par rapport aux contrats OCPN d'achat de TI. La DSTI s'est associée avec la Division EJ en indiquant les exigences aux plans technique et environnemental, et en donnant des conseils stratégiques à propos des tendances et des enjeux technologiques. Ce partenariat a permis de réduire le fossé de communication entre les autorités techniques et contractuelles et raccourcit le cycle d'approvisionnement. La Division EJ permet aux titulaires de contrats d'en réassigner aux PME qui revendent des produits et des services pour eux, ce qui permet par ricochet aux PME de fournir leurs services au gouvernement du Canada d'un océan à l'autre.

L'exemple ci-dessus démontre clairement qu'on peut avoir de bons résultats quand les fonctionnaires de TPSGC consultent à la fois les clients ministériels et leurs fournisseurs des produits et services TI, en dépit des limites qu'implique l'absence de politique-cadre en la matière.

La CITPA croit que le BPME peut remplir son mandat de deux façons. Premièrement, le BPME peut aider les entreprises en contact avec lui qui vendent déjà des produits ou services au gouvernement à en vendre plus et à obtenir une plus grande part que maintenant du gâteau contractuel.

Deuxièmement, il pourrait contacter, instruire et dynamiser d'autres PME pour qu'elles fassent affaire avec le gouvernement fédéral en augmentant ainsi la part totale du marché qui revient aux PME.

● (1540)

De toute évidence, l'objectif le plus bas consiste à protéger la part du marché détenue par les acteurs actuels tel qu'indiqué dans le quadrant inférieur gauche du diagramme annexé aux notes d'information. Trouver des nouveaux débouchés pour les acteurs actuels, l'action indiquée dans le quadrant supérieur gauche, et trouver des nouveaux acteurs, au quadrant inférieur droit, et faire les deux en même temps, quadrant supérieur droit, nécessiterait des ressources additionnelles.

Le BPME mérite des louanges pour avoir essayé d'accomplir tout cela avec des moyens financiers limités, et ce malgré l'absence en l'occurrence de directives claires et efficaces émises par le Secrétariat du Conseil du Trésor. Le BPME a ouvert des bureaux régionaux et accompli de grands pas pour rejoindre d'autres fournisseurs potentiels et faire connaître les possibilités à des nouvelles PME. Le BPME aurait besoin d'aide pour préserver le bassin actuel de fournisseurs au cours des prochaines années et pour aider les fournisseurs déjà établis et les nouveaux venus à conquérir du terrain. Cela exigera une nouvelle politique d'encadrement, qui devrait idéalement relever du SCT, ce qui permettrait au BPME d'atteindre ses objectifs.

J'entrevois des défis accrus que les entreprises membres de la CITPA et le BPME devront relever simplement pour préserver leurs acquis et encore plus pour faire des progrès. Il paraît évident que des nouvelles tendances en gestion et l'avènement de l'organisme Services partagés Canada risquent d'aller à l'encontre des progrès accomplis jusqu'ici. Plus particulièrement, dans certains milieux, la « sagesse populaire » prétend qu'on peut toujours réaliser des économies et des gains d'efficacité en procédant aux acquisitions à plus grande échelle. L'expérience montre que si on augmente systématiquement à l'échelle des transactions, il en résulte souvent une diminution des retombées.

Dans le cas de certaines activités, à un point quelconque, les gains obtenus grâce aux économies d'échelle peuvent devenir des

désavantages et impliquent leur propre ensemble de nouveaux risques. Depuis 2005, le SCT et TPSGC ont mis en oeuvre des stratégies de regroupement des acquisitions. L'idée est essentiellement de réduire le nombre de fournisseurs et d'accorder de plus gros contrats, selon la théorie que des achats à plus grande échelle augmentent le pouvoir d'achat et peuvent faire épargner. Toutefois, aucune donnée empirique ne prouve que cela rapporte des économies pour tous les genres de produits. En fait, les coûts d'immobilisation des TI par rapport aux dépenses de fonctionnement se situent entre 15 et 20 p. 100 du total. C'est en réduisant non pas les dépenses en immobilisations, mais plutôt les coûts de fonctionnement et de soutien correspondants, que l'on pourra le plus épargner.

Voici les deux recommandations concernant le BPME.

Premièrement, il est très difficile d'évaluer les succès du BPME faute de renseignements précis là-dessus. Cet organisme devrait disposer d'un ensemble solide de données permettant de bien gérer et d'évaluer ses activités, alors qu'il y a peu de renseignements disponibles. Et ce n'est pas par sa faute.

Deuxièmement, l'absence de politique d'encadrement, ou pire encore, l'obligation de fonctionner suivant des règles ou des stratégies contradictoires, nuit au travail de cet organisme, la principale question en suspens étant de savoir comment il peut assister les PME dans un contexte où l'État cherche à octroyer des contrats de plus en plus gros à un nombre de moins en moins grand de fournisseurs.

Le Conseil du Trésor n'ayant pas dicté de politique s'appliquant aux approvisionnements auprès des PME particulièrement pour les TI, les membres de la CITPA trouvent très difficile de coopérer avec TPSGC de manière à réconcilier les règles fédérales contradictoires. Cette politique d'habilitation indispensable, qui procurerait au BPME les pouvoirs requis, entre autres celui de recueillir les données des contrats gouvernementaux pour lui permettre d'établir une série d'indicateurs de rendement clés, les IRC.

Grâce à une telle politique, le BPME pourrait collaborer avec les ministères clients, notamment Services partagés Canada, pour concevoir une stratégie d'approvisionnement bien articulée faisant que les PME autant que le gouvernement y gagneraient. Il pourrait aussi appliquer des IRC plus pointus pour évaluer l'efficacité de ses actions. Le BPME et TPSGC ont beaucoup de mal à évaluer leur réussite au cours des cinq dernières années, à part quelques indices à l'effet que ces organismes ont bien écouté les avis des intéressés et fait de leur mieux pour informer les PME malgré leurs budgets limités.

Ce n'est pas suffisant, et cette lacune n'est pas due au BPME. Elle s'explique par l'absence d'une politique d'encadrement claire de la part du SCT s'appliquant aux achats de TI aux PME.

● (1545)

En se contentant d'accorder une poignée de gros contrats (marchés regroupés), le gouvernement transfère simplement les risques et les coûts aux entrepreneurs privés, et rien ne lui garantit que ces quelques gros contrats d'acquisition porteront fruit. En fait, si l'entrepreneur fait faillite, l'ensemble du projet de transformation et de modernisation des TI risque de se solder par un échec retentissant; les facteurs de risque deviendraient alors impossibles à surmonter, une source potentielle d'embarras politiques pour le gouvernement.

De nos jours, les PME dans le secteur des TI sont confrontées à plusieurs nouvelles menaces, et pire encore, à la notion erronée qu'il est coûteux et inefficace de s'approvisionner auprès des PME. Plusieurs modes ou tendances en gestion ont eu pour effet de mettre sous pression les PME, par exemple les méthodes d'achats regroupés qui bénéficient uniquement à quelques grandes multinationales et qui excluent les PME suivant la croyance erronée que cela fera économiser.

Avec sa composition et son budget actuels, le BPME ne peut pas faire grand-chose pour aider les entreprises clientes. De nos jours, si vous voulez mon avis, il faut prendre en considération le succès obtenu et les possibilités offertes grâce aux achats de matériel TI à des PME canadiennes qui leur ont permis de prendre l'expansion voulue, y fournir l'impulsion politique indispensable pour établir une politique-cadre d'habilitation relevant du SCT, qui permettrait au BPME et à TPSGC d'atteindre leurs objectifs communs qui consistent à renforcer les PME ainsi que les retombées économiques consécutives, tout en permettant aux contribuables canadiens d'économiser au chapitre des approvisionnements.

La CITPA serait ravie d'aider votre comité et les fonctionnaires concernés à tracer le chemin en vue de poursuivre et d'accroître les réussites obtenues sur ce plan.

Je vous remercie.

● (1550)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Yeh, c'était très intéressant.

Nous donnerons maintenant la parole à M. Gillham, de 2G Robotics Inc. Avez-vous une déclaration à faire, monsieur Gillham?

M. Jason Gillham (directeur des opérations, 2G Robotics Inc.): Oui, je vous remercie.

2G Robotics est l'une des sociétés qui a collaboré avec le PCCI. Notre entreprise avait été retenue par le programme.

Je suis le fondateur et PDG de 2G Robotics, une petite entreprise en démarrage basée à Waterloo, en Ontario. Nous fournissons des solutions à des sociétés qui veulent obtenir des mesures de haute précision dans un environnement sous-marin.

2G Robotics a mis au point le premier scanner au laser sous-marin facile à déployer au monde. En utilisant notre scanner au laser, les entreprises d'inspection sous-marine peuvent produire des modèles numériques en trois dimensions d'endroits qui les intéressent particulièrement sur leur structure sous-marine. Ces modélisations en trois dimensions illustrent généralement des défauts de la structure. Les ingénieurs peuvent utiliser cette information pour évaluer l'intégrité ou la performance du bien pour confirmer qu'il peut continuer de bien fonctionner avec minimum de budget affecté à l'entretien. Les applications typiques de la technologie peuvent comprendre l'infrastructure municipale d'approvisionnement en eau, les réseaux pétroliers et gaziers côtiers et les réseaux d'énergie nucléaire et hydroélectrique. D'autres industries comprennent les domaines scientifique et archéologique et la sécurité militaire.

En plus de bénéficier du Programme canadien de commercialisation des innovations, 2G Robotics a bénéficié de plusieurs autres programmes de soutien financier au cours de la phase de développement de la technologie de la société, notamment les centres d'excellence de l'Ontario, la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs, Precarn, l'Institut canadien pour les innovations en photonique, MITACS, MAARS et Communitech.

En ce qui concerne le PCCI plus particulièrement, j'ai appris l'existence du programme par l'entremise de Communitech. Nous

avons présenté une demande d'achat de notre système par l'intermédiaire du programme dans la catégorie de la sécurité publique et en décembre 2010, notre entreprise a été retenue en vue d'être jumelée à un organisme aux fins d'une mise à l'essai. Au cours des mois qui ont suivi, nous avons été jumelés à RDDC Atlantic et mené à bien les différentes étapes de l'élaboration et de l'approbation du marché.

En août 2011, nous avons livré un scanner au laser sous-marin à RDDC en vue d'un essai et formé le personnel de l'établissement à l'utilisation du système. D'ici quelques mois, le projet sera mené à terme tandis que RDDC comparera la performance de notre technologie en matière d'analyse de cibles par rapport aux technologies disponibles.

Lorsque 2G Robotics a présenté une demande au programme, nous n'avions pas encore vendu de système. Au cours de la dernière année, nous avons vendu en tout six systèmes et nous avons loué plusieurs fois la technologie. Notre technologie a été utilisée dans le monde entier, de l'Arctique en l'Antarctique, du golfe Persique au golfe du Mexique. Elle a été utilisée à toutes les saucées, de l'évaluation de la croissance et de la structure d'organismes microbiens dans le lit d'un lac à l'inspection des structures de plateformes de forage pétrolier en mer.

Le PCCI a été pour nous un client de référence important, une première étape critique pour toute nouvelle technologie qui cherche à faire sa place dans un secteur. Nous avons doublé notre personnel à temps plein et nous constatons un intérêt considérable à l'égard du produit, ce qui nous permet d'anticiper un succès soutenu.

En plus des bénéfices financiers directs et indirects que 2G Robotics en a tirés, nous avons beaucoup appris sur le processus gouvernemental et les compétences nécessaires pour travailler avec de grandes organisations.

J'aimerais profiter de cette occasion pour remercier les administrateurs du PCCI de nous avoir sélectionnés et nous avons hâte de voir comment le programme continuera d'être avantageux pour 2G Robotics.

● (1555)

Le président: Je vous remercie de votre déclaration, monsieur Gillham.

Nous allons maintenant passer aux séries de questions des membres du comité. Nous commencerons d'abord par M. Denis Blanchette, au nom du NPD, l'opposition officielle.

[Français]

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

Ma première question s'adresse à M. Hayes.

Lors de votre exposé, vous avez parlé de l'importance pour les entreprises d'établir des liens avec la communauté universitaire. Comment le gouvernement peut-il bénéficier de la synergie entre les milieux universitaires, les entreprises innovantes et les entreprises de capital de risque?

[Traduction]

M. Tom Hayes: Il y a quelques années, on nous a demandé... Le fonds pour lequel je travaille, GrowthWorks, gère des fonds à la grandeur du Canada, environ 500 millions de dollars d'actifs sous mandat de gestion. Le sous-ministre d'Industrie Canada nous avait demandé quel pourcentage des sociétés que nous finançons au sein de notre portefeuille était le fruit des travaux de recherche et de développement du milieu universitaire. Nous sommes retournés au bureau et nous avons fait une analyse de tous les fonds que nous gérons. Honnêtement, nous avons été un peu étonnés de constater que 40 p. 100 des sociétés que nous finançons étaient issues du milieu universitaire.

Cette donnée était importante, parce que lorsque vous examinez collectivement l'investissement considérable que le gouvernement du Canada a fait, de concert avec les provinces et d'autres organisations, je crois que c'est de l'ordre de 25 milliards de dollars par an qui est investi dans la R et D. Toutefois, à moins qu'on établisse un lien avec la commercialisation d'une grande partie de ces travaux de R et D, bon nombre des bénéficiaires potentiels sont perdus, à notre avis.

Je sais que les autres membres de l'Association conviendraient avec moi qu'il est capital que les acteurs de notre secteur collaborent toujours avec les universités et essaient de repérer les possibilités d'investissement dans de jeunes entreprises émergentes qui sont le fruit des travaux faits dans un milieu universitaire.

Dans l'Est du pays, nous avons une organisation, financée par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, l'APECA, qui représente les 19 universités, y compris les collèges communautaires à la grandeur du Canada atlantique. Notre association collabore de très près avec eux. Il faut dire honnêtement que certaines universités sont mieux disposées que d'autres à cet égard. Dans l'Est du pays, ce serait l'université Memorial à Terre-Neuve, l'université Dalhousie et l'Université du Nouveau-Brunswick. Au cours des 12 derniers mois, deux des meilleurs investissements de capital de risque au Canada sont dus à un ingénieur de l'Université du Nouveau-Brunswick qui a créé environ un milliard de dollars de valeur grâce aux deux sociétés qu'il a créées et vendues en fin de compte.

C'est le genre d'impact que vous pouvez avoir dans l'économie locale. Dans ces deux cas, les deux sociétés qu'il avait fondées ont créé beaucoup d'emplois et continuent d'en créer. À notre avis, les universités sont un élément extrêmement important du continuum.

[Français]

M. Denis Blanchette: Merci beaucoup, monsieur Hayes.

Monsieur Yeh, vous avez mentionné que les achats à grande échelle peuvent devenir désavantageux, dans certaines conditions.

Pouvez-vous nous donner plus de détails à ce sujet?

[Traduction]

M. Herman Yeh: Je suis désolé, je n'ai pas saisi la question.

[Français]

M. Denis Blanchette: Vous avez mentionné qu'il n'était pas nécessairement avantageux pour le gouvernement de n'avoir que quelques gros contrats. Selon vous, il serait préférable qu'il en garde une part importante pour les PME. Vous souteniez qu'une trop grande concentration des achats peut devenir désavantageuse pour le gouvernement du Canada.

Pouvez-vous nous donner plus de détails sur cet aspect précis?

[Traduction]

M. Herman Yeh: Dans le contexte de la TI, vous pouvez viser de très gros contrats. Tout ce que vous voyez, c'est un seul appel d'offres, mais l'ingénieur responsable devra habituellement diviser un gros projet en éléments plus petits. En général, dans le contexte concurrentiel, les PME sont très compétitives au niveau de l'exécution. Elles peuvent ne pas être aussi compétitives à cause de l'échelle — elles ne peuvent pas réunir assez de capital pour exécuter un seul grand projet en même temps.

Cela pourrait répondre en partie à votre question.

● (1600)

[Français]

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

[Traduction]

Le président: Denis, vous avez environ 20 secondes.

[Français]

M. Denis Blanchette: D'accord.

Alors, parlez-nous du vide politique dont vous avez parlé abondamment.

[Traduction]

M. Herman Yeh: Essentiellement, au cours des 26 dernières années, depuis que je travaille dans le domaine, nous n'avons jamais vraiment eu de politique officielle sur la façon de promouvoir les PME en matière d'approvisionnement. Nous en parlons beaucoup. Nous avons beaucoup de données qui confirment que les PME sont un moteur important de l'économie, mais nous n'avons jamais vraiment eu de politique d'approvisionnement en bonne et due forme en ce sens.

En l'absence d'une telle politique, les ministères ne s'en soucient pas vraiment, ou ils ne savent pas pourquoi ils devraient faire affaire avec les PME, jusqu'à ce qu'ils s'adressent à TPSGC, mais c'est alors souvent trop tard, parce que l'approvisionnement ne commence pas à TPSGC, il commence au sein du ministère lorsqu'il a besoin de mener un projet ou de trouver une solution pour un programme qu'il est censé mettre en oeuvre. Aucun ministère n'est vraiment une entreprise à base de TI.

Le président: Je vous remercie, monsieur Yeh.

Denis, le temps qui vous était alloué est épuisé. Je vous remercie.

Pour le gouvernement, le Parti conservateur, Kelly Block.

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

J'aimerais remercier nos témoins.

J'adresserai directement mes observations et mes questions à M. Hayes.

Je feuillette le document qui nous a été distribué au sujet de la CVCA. Je vois que cette association est une importante source de promotion, de réseautage, d'information et de perfectionnement professionnel pour les spécialistes du capital de risque et de l'investissement. On y décrit les programmes. On dit aussi — je crois que vous l'avez mentionné dans votre déclaration préliminaire — que vous représentez la majorité des sociétés d'investissement au Canada, soit plus de 1 800 membres, et que le capital de risque se caractérise généralement par des investissements dans des entreprises en démarrage, surtout des entreprises du secteur de la technologie.

Je veux m'attarder à ce que nous savons du BPME. Il avait été créé dans le but principal de faire en sorte que les PME puissent avoir accès aux achats publics, et ce de plusieurs façons: en réduisant le nombre de services d'approvisionnement, en simplifiant le processus d'adjudication des marchés, en fournissant de la formation, en collaborant pour améliorer les politiques d'approvisionnement et en s'employant à faire en sorte que les PME puissent exprimer leurs préoccupations et que celles-ci soient entendues.

Il me semble que votre association a ici une occasion incroyable d'entamer un dialogue avec les intervenants du BPME avec qui vous collaborez. Pourtant, vous avez dit qu'il n'est pas très connu. De fait, au sein de votre association, la connaissance du travail du BPME est pratiquement inexistante, comme celle, peut-être, du PCCI, plus particulièrement. Vous avez aussi dit qu'on devrait et pourrait faire plus pour le faire connaître.

Je me demande ce qu'il faudrait faire pour qu'au minimum, vos membres connaissent ce programme, et ce que votre organisation pourrait faire pour y contribuer.

M. Tom Hayes: Mon affirmation n'était peut-être pas un constat juste, mais elle était fondée sur le sondage officieux ou pas très scientifique que nous avons fait avant cette séance pour essayer d'avoir une idée du niveau de connaissance chez les membres de la CVCA. Évidemment, comme organisation, nous parlons à un groupe de gens qui font du financement, du moins du côté du capital de risque mais pas forcément du côté de l'investissement, parce qu'ils concluent des marchés avec des sociétés plus établies. Du côté du capital de risque, nous traitons principalement avec des entreprises en démarrage qui seraient, à mon avis, les clients idéaux du Bureau et du programme dont nous parlons aujourd'hui.

Nous utilisons assez efficacement de nombreux moyens pour communiquer avec nos membres. Nous avons des congrès annuels et des séances de perfectionnement professionnel que nous organisons dans les grands centres et à l'échelon national par vidéoconférence. Nous avons un site Internet et des courriels hebdomadaires envoyés en masse à nos membres. Du point de vue des groupes qui financent les entreprises en démarrage, nous serions un bon intermédiaire pour aider à promouvoir les programmes.

Comme je l'ai dit, je ne connais pas ce qui a été fait dans le passé pour utiliser l'Association. Manifestement, lorsqu'il m'a donné de l'information en vue de cette séance, le directeur exécutif n'a pas semblé en être informé non plus. De fait, il n'était même pas au courant du programme. C'est moi qui l'ai informé de son existence.

Je crois qu'on pourrait nous utiliser comme une force très positive, du moins pour transmettre le message à nos membres. En retour, si vous avez des sociétés dans votre portefeuille qui, à votre avis, peuvent bénéficier de ce genre de programmes, vous allez immédiatement leur communiquer l'information. C'est ce que j'ai fait dans le cas d'une société à Terre-Neuve-et-Labrador.

•(1605)

Le président: Vous avez une minute.

Mme Kelly Block: Une minute, alors je vais poser une brève question à M. Gillham.

Vous l'avez peut-être mentionné dans votre déclaration. Comment avez-vous entendu parler du BPME et du PCCI?

M. Jason Gillham: Par l'intermédiaire de Communitech, une sorte d'organisation locale de Kitchener–Waterloo–Cambridge–Guelph qui aide les petites et moyennes entreprises et qui les met en rapport avec différentes choses. Il ne s'agit pas d'une organisation de capital de risque mais plutôt d'une organisation sans but lucratif

qui offre différents services, du mentorat à l'organisation d'événements, pour aider la communauté des entreprises en démarrage.

Mme Kelly Block: D'accord.

Le président: C'est à peu près tout, Kelly.

Pour le NPD, Alexandre Boulerice.

[Français]

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

Merci d'être avec nous aujourd'hui. Merci de vos présentations.

Monsieur Gillham, j'aimerais obtenir une précision sur une chose qui m'a intrigué. Vous avez créé une espèce de petit sous-marin qui se promène avec un laser qui recrée en 3D les images qu'il capte. C'est fascinant.

[Traduction]

M. Jason Gillham: Cela évoque des images d'Austin Powers quand les gens en entendent parler. C'est un capteur qui peut être installé sur des sous-marins robotisés. Il créera ce qu'on appelle un nuage de points de la structure sous-marine qu'il examine. Par exemple si ce microphone était sous l'eau, le robot pourrait venir se placer devant lui, en faire une numérisation puis fournir un modèle en trois dimensions de ce que vous voyez sous l'eau.

[Français]

M. Alexandre Boulerice: Sauf erreur, vous avez appris l'existence du Programme canadien pour la commercialisation des innovations par l'entremise d'un organisme intermédiaire. Ce n'est pas le Bureau des petites et moyennes entreprises qui vous a contacté ou qui vous a envoyé de la documentation.

Est-ce le cas?

[Traduction]

M. Jason Gillham: Oui.

[Français]

M. Alexandre Boulerice: Plus tôt, monsieur Hayes, vous avez dit avoir le sentiment, sans source officielle, que les membres de votre association étaient assez peu au courant de l'existence de ce programme, hormis ceux qui faisaient déjà affaire avec le gouvernement. Je voulais simplement souligner que vous n'êtes pas les seuls. Nous avons reçu en comité des représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Celle-ci a mené un sondage qui a révélé que 94 p. 100 de ses membres ignoraient l'existence et le rôle du Bureau des petites et moyennes entreprises. Je crois que cette statistique appuie votre sentiment.

Vous avez dit à ma collègue Mme Block que le bureau pourrait en faire plus. Nous avons l'impression que le bureau, pour l'instant, n'est qu'un site Web. Il semble que si les gens ne visitent pas ce site Web, ils auront peu de façons de connaître l'existence de cette aide.

Cela étant dit, j'aimerais que vous nous expliquiez — je m'adresse à vous trois — comment le bureau vous a aidés, concrètement, à cheminer à travers les dédales administratifs, à faire progresser votre dossier et à aller jusqu'au bout. Autrement dit, quand vous avez connu l'existence du bureau et que vous avez frappé à sa porte, le bureau s'est-il révélé être une solution ou un problème?

[Traduction]

M. Jason Gillham: Passer au travers de ce processus pour moi... Nous avons présenté une demande par l'intermédiaire du système électronique d'appel d'offres MERX. C'était la marche à suivre pour poser notre candidature à ce projet. Jusque là, c'était assez simple. Il y avait un formulaire de demande en ligne. Nous l'avons rempli et envoyé, tout comme nous l'avons fait pour tous les autres programmes auxquels nous avons participé à ce jour.

À ce stade, on a communiqué avec nous et on nous a dit essentiellement que notre demande était approuvée —l'expression exacte était « pré-approuvée sous condition ». Ils nous ont ensuite jumelés avec l'établissement qui allait faire l'essai. À ce stade, le processus est devenu assez lourd, assurément pour une petite entreprise comptant seulement quelques employés, pour composer avec la bureaucratie du système. Il fallait faire preuve d'une forme de patience tenace, c'est la façon dont je le décrirais, où nous devons être persistants, mais ensuite, le processus s'engageait sur un terrain que nous ne comprenions pas, puis on nous revenait avec une autre question à laquelle nous ne nous attendions pas, disons. Nous avons donc dû faire preuve de patience.

• (1610)

Le président: Il vous reste une minute, Alexandre.

[Français]

M. Alexandre Boulerice: En ce qui concerne le Programme canadien pour la commercialisation des innovations, l'approche utilisée en ce moment consiste à miser sur des produits qui existent déjà et à aider les PME à les commercialiser, en les mettant en lien avec un premier client ou, dans les cas où on ne leur trouve pas d'aide, en leur attribuant des contrats pour que leur premier client soit le gouvernement fédéral. Ce programme est véritablement axé sur la commercialisation. Cependant, ce n'est pas un programme qui mise sur les façons de pousser l'innovation. Pensez-vous qu'il serait justifié qu'un des volets de ce programme ait pour objectif d'encourager les gens à innover?

[Traduction]

Le président: La question a duré une minute, nous pouvons peut-être avoir une réponse très brève, s'il vous plaît.

M. Jason Gillham: Le programme était manifestement orienté vers des entreprises à des étapes de développement très avancées. Il y a déjà beaucoup de programmes qui nous aident à l'étape où nous en sommes. C'est le seul que je connais qui vous aide vraiment à trouver ce premier client, une étape cruciale pour les petites et moyennes entreprises.

Le président: Très bien, je vous remercie, monsieur Gillham.

Merci Alexandre.

Maintenant, pour le gouvernement, je laisse la parole à Jacques Gourde.

[Français]

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

Merci aux témoins d'être ici aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à M. Hayes.

Vous avez dit que vous faisiez partie d'une organisation qui gère des fonds de capital de risque. Selon quels critères déterminez-vous qu'une compagnie est admissible à vos fonds?

[Traduction]

M. Tom Hayes: Bien sûr, veuillez m'excuser. Quand vous me posez la question, je commandais un verre pour mon ami, parce que j'étais moi aussi captivé par l'histoire et j'aime la technologie. Il a peut-être besoin d'investissement. Je parlerai ensuite des critères et il pourra décider si ça l'intéresse.

En ce qui concerne la zone idéale d'intervention de notre fonds, il est impossible de généraliser, parce que différents fonds choisissent différents aspects du spectre. Toutefois, nous sommes ce que nous appelons un investisseur de démarrage. Nous cherchons des sociétés qui ont au moins une acceptation commerciale démontrée de leur produit ou de leur service. C'est pourquoi ce programme est si important. Comme mon ami l'a dit, cette première vente est cruciale pour prouver l'acceptation commerciale.

Assez souvent, les sociétés dans lesquelles nous investissons n'ont pas de revenu, mais elles sont à la veille d'en avoir. Nous préférons voir des revenus, mais nous n'en voyons pas dans tous les cas. Nous examinons l'équipe de gestion. Nous voulons voir au moins un semblant d'équipe de gestion compétente de spécialistes en la matière qui a un certain enjeu dans la partie, pour ainsi dire, étant donné que nous allons fournir la plus grande partie du financement, du moins au départ.

Nous cherchons des sociétés qui utilisent la technologie de façon novatrice dans un domaine où il n'y a pas beaucoup de compétition. Elles ne sont pas dans un marché de produits de base compétitif mais dans un marché où elles ont un avantage, du moins à court terme. Nous savons tous que pour tout ce qui est couronné de succès, la fenêtre ne reste pas ouverte longtemps.

La plupart de ces sociétés se concentreraient sur des marchés géographiques étendus et, dans certains cas, le monde, mais elles ne se limiteraient évidemment pas à un petit marché géographique. En grande partie, il s'agirait d'exportateurs, un élément important lui aussi et un avantage pour le Canada de voir ces dollars entrer au pays.

Quant à l'envergure des contrats, dans la première ronde, nous espérons quelque part entre un demi-million et un million de dollars, tout en étant conscients que nous devons probablement prévoir des rondes de suivi subséquentes. Nous demandons un siège au conseil d'administration. Nous sommes des actionnaires minoritaires. Nous ne gérons pas les sociétés, mais nous espérons que nous ajoutons de la valeur et que nous aidons les sociétés à traverser leur période de croissance.

Ai-je réussi à vous convaincre?

M. Jason Gillham: Presque.

[Français]

M. Jacques Gourde: En répondant, vous m'avez enlevé les mots de la bouche, car vous avez aussi répondu indirectement à ma deuxième question. Cependant, peut-être pouvez-vous nous donner plus de détails.

Une compagnie canadienne pouvant bénéficier du Programme canadien pour la commercialisation des innovations devient admissible à vos fonds de placement, puisqu'elle a démontré qu'elle avait un avantage concurrentiel par rapport à d'autres compagnies. Cherchez-vous à les rendre toutes admissibles, ou est-ce vraiment un privilège que de pouvoir obtenir des fonds du Programme canadien pour la commercialisation des innovations?

• (1615)

[Traduction]

M. Tom Hayes: Ce ne serait pas un facteur décisif, mais ce serait extrêmement utile si, dans sa présentation, l'entreprise pouvait nous montrer de façon concluante qu'elle a un client de référence. Dans une situation appropriée, il pourrait s'agir du gouvernement, que ce soit le MDN ou, dans le cas d'une société terre-neuvienne, de la Garde côtière. Cet élément aiderait évidemment à présenter une analyse de rentabilisation attrayante à n'importe quel investisseur.

[Français]

M. Jacques Gourde: Merci.

[Traduction]

Le président: Vous avez terminé? Très bien.

Pour le Parti libéral, Kirsty Duncan se joint à nous. Bienvenue Kirsty.

Mme Kirsty Duncan (Etoobicoke-Nord, Lib.): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Merci à tous.

Merci aux témoins. Merci de votre temps, de votre préparation et de votre témoignage.

J'aimerais commencer avec M. Gillham.

L'expression que vous avez employée, « patience tenace », m'a vraiment frappée. Pourriez-vous nous citer, selon vous, les avantages ou les succès du programme? Pourriez-vous nous décrire ce qui vous a vraiment aidé? En quoi consistaient les faiblesses et qu'auriez-vous aimé voir?

M. Jason Gillham: Je vais probablement devoir vous demander de répéter les questions à mesure que j'y réponds une à une.

Le recrutement du premier client de référence a été pour nous l'un des avantages concrets. Il est crucial pour les petites entreprises en démarrage d'avoir cet achat initial. Je sais que nous avons dit que la patience tenace n'était pas forcément souhaitable, mais c'est probablement aussi quelque chose qui est bénéfique d'un point de vue d'éducation — soit d'apprendre et de comprendre ce processus. Donc, ce processus est en place, nous avons de la difficulté à nous y retrouver, mais il y a aussi un élément d'apprentissage. Je ne dirais pas forcément que ce n'est qu'un inconvénient. Il nous aide aussi à apprendre à traiter avec des gouvernements, comment naviguer dans ce processus. C'est la même chose pour les grandes sociétés qui ont les mêmes niveaux élevés de bureaucratie par rapport aux petites entreprises, dont nous sommes.

Quelles étaient les autres questions?

Mme Kirsty Duncan: Vous m'avez cité un avantage.

M. Jason Gillham: Oui.

Mme Kirsty Duncan: À votre avis, le programme comporte-t-il d'autres avantages, et y avait-il des points négatifs?

M. Jason Gillham: Bien sûr.

Mme Kirsty Duncan: Et qu'est-ce qui faisait défaut?

M. Jason Gillham: Je pense qu'il y aura d'autres dividendes au cours du programme, parce que nous leur avons livré le système assez récemment. La prochaine étape du projet global est un volet d'essai dans lequel RDDC va comparer les systèmes à d'autres technologies. Ils pourront alors dire: « Voyez comment cette technologie peut être avantageuse pour nous d'un point de vue opérationnel ». Puis, idéalement, nous pourrions installer des

scanners sur tous les navires, un peu partout dans le monde, nous l'espérons, pour des applications directement liées à la sécurité.

Au bout du compte, le bénéfice pour toute entreprise se résume à une question d'argent. En dernière analyse, c'est une question de rentrées d'argent d'une façon ou d'une autre. À court terme, nous avons pu obtenir une première vente et avoir un certain flux de trésorerie. À l'avenir, nous pourrions citer ce client de référence et continuer de récolter les bénéfices que nous procure ce client de référence.

Mme Kirsty Duncan: Bien, et à quels défis avez-vous fait face? Qu'est-ce qui faisait défaut? Qu'est-ce qui vous aurait aidé qui n'existait pas?

M. Jason Gillham: S'il y avait eu davantage de mentorat. Je pense que l'un des principaux éléments qui manquait, en ce qui me concerne, c'est de pouvoir parler à une seule personne-ressource. On nous a fait passer d'une personne à une autre tout au long du processus. Je n'ai jamais vraiment saisi à qui j'étais censé parler et qui j'étais censé écouter. Au bout du compte, nous avons parlé à environ cinq personnes tout au long du processus, sans jamais vraiment savoir où elles se situaient dans le processus décisionnel.

Mme Kirsty Duncan: Donc, vous dites une seule personne-ressource.

Il y avait d'autres défis?

M. Jason Gillham: Évidemment, un défi consistait à naviguer au travers du processus de demande. Je ne dirais pas que c'était un aspect négatif du projet, mais c'est un défi avec lequel nous avons dû composer.

• (1620)

Mme Kirsty Duncan: Si vous aviez une liste de souhaits, qu'est-ce qui y figurerait?

M. Jason Gillham: Vous voulez dire une liste de souhaits pour...?

Mme Kirsty Duncan: S'il y avait quelque chose...

M. Jason Gillham: Voulez-vous dire comment il faudrait modifier le projet?

Mme Kirsty Duncan: Oui.

M. Jason Gillham: La chose la plus importante pour moi serait d'avoir cette personne-ressource, quelqu'un à qui s'adresser qui saurait quoi faire.

Mme Kirsty Duncan: Je vous remercie.

Monsieur Yeh, vous avez dit que le BPME a été utile et créatif pour votre organisation, et vous avez expliqué que le site acheteretvendre.gc.ca représente la meilleure tentative d'utiliser la technologie actuelle et de fournir de l'information. Votre organisation a-t-elle utilisé l'un ou l'autre des autres services? Cette information a-t-elle été suivie? Qu'est-ce qui a été utile et quels étaient les avantages et les inconvénients?

M. Herman Yeh: Nous avons obtenu cela parce que nos membres ont déjà passablement d'expérience de la vente au gouvernement du Canada. Ce sont des acteurs connus. Quand le BPME a été mis sur pied, nous avons constaté que sa priorité était vraiment de trouver de nouveaux clients ou de nouvelles PME et de leur montrer de nouveaux débouchés. Le Canada est assez grand, et présenter le gouvernement du Canada comme un client avec lequel il est facile de faire des affaires n'est pas la chose la plus facile à vendre. Ils ont donc consacré beaucoup de ressources pour trouver ces nouveaux clients.

C'est ce que j'illustre dans mon diagramme, dans le quadrant supérieur droit. Ce n'est pas un quadrant facile. Pour n'importe quelle autre entreprise, ce n'est pas le quadrant auquel elle va s'attaquer en premier. Elle va s'adresser en premier à ses clients ou à la base existante. Vous assurez la base existante, vous établissez des fondations solides puis vous prenez de l'expansion. Nous avons constaté que lorsque le BPME a été mis sur pied il y a cinq ans, ce n'est pas vraiment ce qu'il a fait.

Notre organisation représente beaucoup de petites PME, nous sommes donc l'une des premières organisations qui est entrée en rapport avec le BPME pour leur demander ce qu'ils faisaient et comment nous pouvions les aider, et ainsi de suite. Nous avons envoyé un message à tous nos membres pour les informer de l'existence du service et nous avons invité des représentants du BPME à parler à notre organisation. La plupart des membres constatent que parce qu'ils ne sont pas des PME nouvelles pour le gouvernement, le service n'est pas vraiment accessible.

Quant à l'élimination des obstacles, leur capacité de le faire est vraiment limitée. Ils apportent leur aide dans certains cas. Ils disent par exemple: « Nous allons vous aider à être payés plus rapidement; nous allons vous aider à obtenir le paiement d'intérêts ». Ils font des représentations à cet égard, ce qui est bien, mais ce n'est pas vraiment la chose la plus importante. Cela fait partie du cours normal des affaires. Il y a des documents, vous préparez votre paperasse et ils vous paient. S'ils ne vous paient pas avant 45 jours ou 60 jours, ce n'est pas grave.

Le président: Je vous remercie, monsieur Yeh. Nous avons largement dépassé le temps alloué.

Merci Kirsty.

Nous avons ensuite Peter Braid. Vous avez cinq minutes, Peter.

M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC): Merci monsieur le président et j'aimerais remercier nos témoins d'être ici cet après-midi.

Monsieur Gillham, votre présence ici est très appréciée. Félicitations pour le succès que votre société a obtenu jusqu'à présent, une autre excellente jeune entreprise de Waterloo. Comme le veut l'adage, on dirait qu'il y a quelque chose dans l'eau à Waterloo.

En répondant à une question de M. Boulerice, vous avez décrit de façon assez détaillée une partie de votre technologie. Je crois qu'il s'agissait du scanner au laser sous-marin. Est-ce le seul produit robotisé que vous avez mis au point, ou en avez-vous d'autres qui sont prêts ou qui sont en voie d'élaboration?

M. Jason Gillham: C'est le seul produit que nous avons mis au point, et nous en avons d'autres en élaboration.

M. Peter Braid: Pouvez-vous nous parler de ceux qui sont en voie d'élaboration?

M. Jason Gillham: L'une des limites inhérentes au scanner au laser sous-marin est le fait qu'il doit être stationnaire, par rapport à ce que vous numérisez. Pour surmonter cet obstacle, et cela nous ramène d'une certaine façon à ce que M. Hayes a dit au sujet de la participation du milieu universitaire, par l'intermédiaire d'un autre programme gouvernemental, nous avons pu faire appel à un étudiant au doctorat dans une forme de partage de temps entre sa recherche et son travail à 2G Robotics. Nous travaillons ainsi sur la capacité de créer des modèles en trois dimensions de milieu sous-marins simplement à partir d'une image vidéo. Vous n'avez donc plus besoin du laser, il suffit de faire un enregistrement vidéo pour créer un modèle en trois dimensions de la structure sous-marine.

M. Peter Braid: Fantastique. Croyez-vous que le PCCI sera utile pour faciliter la commercialisation du scanner au laser sous-marin? À votre avis, aidera-t-il à accélérer sa mise en marché?

• (1625)

M. Jason Gillham: Il l'a déjà fait. Essentiellement, à partir du moment où nous avons fait cette première vente par l'intermédiaire du PCCI, nous avons pu nous appuyer sur cette vente et utiliser RDDC comme client de référence pour vendre d'autres systèmes.

M. Peter Braid: Avez-vous déjà vendu d'autres systèmes?

M. Jason Gillham: Oui, nous en avons vendu environ six en tout sur le marché.

M. Peter Braid: Excellent.

Le PCCI vous a-t-il aidé à embaucher plus d'employés?

M. Jason Gillham: Nous avons doublé notre personnel au cours des six derniers mois, mais est-ce directement attribuable au PCCI? C'est toujours difficile à dire. Le mérite en reviendra en partie à ce programme, mais ce sera aussi attribuable à tout ce qui a contribué à ce que nous avons fait.

M. Peter Braid: Combien d'employés avez-vous maintenant?

M. Jason Gillham: Nous en avons environ six.

M. Peter Braid: Bien, je vous remercie.

Monsieur Yeh, j'ai une question pour vous. Avec d'autres témoins, il a été question de savoir à quel ministère le BPME devrait être rattaché, à TPSGC ou peut-être à un autre ministère. Avez-vous des idées ou des opinions à ce sujet?

M. Herman Yeh: Je crois que le Conseil du Trésor devrait établir une politique plus efficace à l'égard de l'approvisionnement auprès de PME.

Quant au recrutement, il devrait rester à TPSGC, parce que c'est une politique d'approvisionnement.

Bien entendu, si vous parlez des retombées industrielles régionales, ce serait alors Industrie Canada. Je ne souscris pas à cette proposition, mais ce n'est pas le même ministre du côté des approvisionnements.

M. Peter Braid: Enfin, monsieur Hayes, comme je suis le député de Kitchener—Waterloo, je vous encouragerais vivement à soutenir le secteur de M. Gillham.

M. Tom Hayes: Merci.

Le président: Merci beaucoup Peter. Vous avez utilisé votre temps de façon efficace. Vous avez peut-être même obtenu des investissements dans l'entreprise locale.

M. Peter Braid: C'est bien vrai.

Le président: C'est la fin du premier tour de questions.

Je voulais demander des précisions sur un point du témoignage de M. Yeh.

Des témoins qui ont comparu plus tôt dans le cadre de notre étude ont souligné le fait que le Bureau de la petite et de la moyenne entreprise des États-Unis, l'organisation soeur qui aide les PME, est pratiquement un mécanisme dérogatoire. Les projets ne sont jamais regroupés dans des mégacontrats à moins qu'on puisse prouver que c'est absolument nécessaire. Par défaut, on utilise des contrats d'envergure limitée plutôt que des contrats d'une envergure énorme et écrasante.

Pourrais-je vous demander d'élaborer sur ce que vous avez appelé le transfert de risque potentiel, allant du risque de faire le travail à l'interne au risque de faire appel à un mégafournisseur qui fera tout le travail de TI pour nous?

M. Herman Yeh: Oui.

Le président: Pourriez-vous élaborer un peu sur le sujet?

M. Herman Yeh: Laissez-moi citer quelques exemples de projets de TI.

Quand vous voulez mettre sur pied un grand centre de données, cela représente une grande dépense d'immobilisation. La construction d'un centre de données de niveau quatre coûte, comme tel, 150 millions de dollars, puis vous devez le remplir de serveurs, de matériel de communication, et ainsi de suite. Du point de vue de la haute direction de la bureaucratie, c'est fantastique. Ils disent qu'il peut être plus facile pour eux de confier un gros projet à une société pour laisser celle-ci s'occuper de tout, de la construction à la gestion de l'ensemble de l'infrastructure. Ce faisant, il y a un transfert de risque parce qu'ils ne veulent pas garder la TI à l'interne et la morceler en modules plus petits.

Vous avez besoin de beaucoup de gens talentueux pour le faire et je crois que le gouvernement avec les 8 000 spécialistes de la TI qu'il compte au sein de son effectif — avec les SSC, il aura 8 000 spécialistes — et toutes ces autres personnes qui gèrent déjà des centres de données et leurs réseaux. Se lancer dans la sous-traitance n'est peut-être pas la meilleure solution, mais nous n'en sommes pas sûrs. Les SSC n'ont jamais dit qu'ils procéderaient ainsi, mais il y a une tendance au niveau de la haute direction. Quand ils parlent du projet dans son ensemble, ils ont une tendance, comme nous l'avons vu bon an mal an. Il y a quelques années, c'était le projet des marchés de l'État. Plusieurs projets ne se déroulent pas vraiment très bien, mais ils ont effectivement confié le contrat à un seul entrepreneur.

Par ailleurs, nous avons vu que c'est très efficace lorsqu'ils réduisent l'envergure du projet, par morceaux, et le petit entrepreneur peut s'adapter beaucoup plus facilement. Ce sont des spécialistes en la matière. Souvent la grande société s'adressera à la PME et lui demandera si elle veut être son sous-traitant, puis elle fait de l'argent comme intermédiaire.

• (1630)

Le président: C'est très intéressant. Je vous remercie, monsieur Yeh. Je souhaitais que vous développiez un peu ce point.

Le prochain tour de questions commence avec le porte-parole du NPD, Mathieu Ravignat. Vous avez cinq minutes, ou partagez-vous votre temps avec Denis?

M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD): Je partagerai mon temps avec Denis.

Le président: Très bien.

Cinq minutes, peu importe comment vous voulez le répartir.

[Français]

M. Mathieu Ravignat: Je remercie les témoins d'être ici.

Pourriez-vous me dire si vous êtes membre de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante?

[Traduction]

M. Herman Yeh: Non, nous ne le sommes pas.

[Français]

M. Mathieu Ravignat: C'est bien.

[Traduction]

M. Tom Hayes: Non, je ne le suis pas.

M. Jason Gillham: Je ne le suis pas, non.

[Français]

M. Mathieu Ravignat: Je vous demandais cela simplement pour mettre en contexte ma question.

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a mené un sondage sur les marchés publics auprès de ses membres. Elle a obtenu environ 626 réponses, ce qui est quand même assez important. On s'est rendu compte que seulement 5,9 p. 100 d'entre eux connaissaient le rôle que joue le Bureau des petites et moyennes entreprises au chapitre de l'approvisionnement du gouvernement fédéral. Je me demandais si cela vous surprenait. Sinon, pourquoi?

[Traduction]

M. Herman Yeh: Pour répondre sur ce point, je ne trouve pas cela étonnant, parce que c'était comme je l'ai déjà décrit. Quand vous tentez de recruter un nouveau client, c'est le plus difficile à recruter. Le fournisseur n'est peut-être pas intéressé non plus à faire des affaires avec le gouvernement du Canada, s'il juge que c'est difficile. Comme on le dit dans le rapport, ils retournent voir celui qui a répondu et disent: « Dis-donc, pourquoi est-ce si difficile de faire des affaires avec eux? » Nous pouvons ne pas être d'accord avec eux, parce que nous faisons des affaires avec le gouvernement et qu'il y a une certaine façon de procéder et d'acheter et vendre. Comme Jason le disait, il faut beaucoup de patience pour poursuivre le processus.

M. Tom Hayes: La seule observation que j'aurais à faire, c'est qu'il faudrait vraiment examiner la structure de l'affiliation de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, la FCEI. Je ne suis pas assez renseigné à ce sujet, mais je ne suis pas sûr que beaucoup de ses sociétés membres seraient forcément des fournisseurs du gouvernement. Beaucoup d'associations canadiennes de fabricants et d'autres associations de l'industrie compteraient parmi leurs membres des sociétés qui seraient admissibles à ce type de programme. Je ne suis simplement pas sûr que la structure d'affiliation de la FCEI s'applique ici.

M. Jason Gillham: Je n'ai pas grand-chose à ajouter, mais j'ai acquis les connaissances qui m'ont permis d'accéder au programme par l'intermédiaire de Communitex, comme je l'ai expliqué plus tôt. Dans une petite société, vous n'avez pas le temps ni les connaissances nécessaires pour apprendre par vous-même tout ce qui est disponible.

[Français]

M. Mathieu Ravignat: Monsieur Gillham, vous avez peut-être été chanceux, donc, de savoir que ça existait.

Pourriez-vous suggérer au Bureau des petites et moyennes entreprises des façons efficaces de faire la promotion de ses programmes?

[Traduction]

M. Jason Gillham: Je veux dire, je n'ai moi-même que ce seul élément de donnée, et cela a produit de très bons résultats, en passant par des organisations comme Communitex qui ont des entrepreneurs en résidence et qui soutiennent l'innovation locale. L'organisation a été fantastique pour moi, de façon générale, pour l'acquisition d'un vaste éventail de connaissances.

[Français]

M. Mathieu Ravignat: Les autres ont-ils des suggestions?

[Traduction]

M. Tom Hayes: C'est comme une nouvelle entreprise avec un nouveau produit qui essaie de percer le marché. D'après ce que je comprends, c'est une initiative relativement nouvelle. Il faut du temps pour la faire connaître. Vous devez investir des ressources dans le marketing du programme.

Une fois encore, sans vouloir critiquer, parce que je ne suis pas sûr qu'on a fait des efforts jusqu'à présent pour promouvoir ce programme en particulier, mais cela ne se fait pas du jour au lendemain. Il faut y travailler et il faut y mettre les ressources nécessaires et trouver des moyens efficaces de transmettre ce message au groupe client.

● (1635)

Le président: Vous avez utilisé tout votre temps, Mathieu.

M. Mathieu Ravignat: Vraiment?

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Scott Amrstrong.

M. Scott Armstrong (Cumberland—Colchester—Musquodoboit Valley, PCC): Je vous remercie beaucoup d'être ici. Je vous ai écoutés avec intérêt.

Monsieur Gillham, d'abord et avant tout, félicitations. Votre société m'emballe beaucoup. C'est fantastique de voir une autre entreprise de Waterloo réussir aussi bien, en dépit de l'excellente représentation de votre député.

D'après votre expérience de la présentation d'une demande à ce programme, vous avez parlé de patience tenace. Croyez-vous que beaucoup de sociétés ayant moins de personnel ou moins de patience auraient simplement abandonné en cours de route? Était-ce si compliqué d'essayer d'accéder à ce programme?

M. Jason Gillham: Je ne le crois pas. C'était davantage dû à un manque d'information sur l'endroit où nous étions rendus dans le processus, à mesure que le processus se déroulait. Nous obtenions un niveau d'approbation et nous nous demandions s'il s'agissait de l'approbation définitive. Puis nous passions à une autre étape et nous nous demandions si c'était là l'approbation définitive. Je me souviens que lorsque nous avons enfin obtenu l'autorisation finale pour expédier l'équipement, je n'étais même pas certain que c'était là où nous en étions rendus à ce stade. J'ai donc dû envoyer un courriel d'éclaircissement pour demander si cela voulait dire que nous pouvions envoyer l'équipement et une facture.

M. Scott Armstrong: Essentiellement, à cause de la nature du programme, tout le monde vivra la même chose, parce que ce sera pour tous la première expérience avec ce programme particulier. Par conséquent, notre comité devrait-il recommander de fournir une quelconque forme d'explication du processus exact, des étapes qui doivent avoir lieu et où vous devez en arriver, avec une rétroaction constante?

M. Jason Gillham: Je serais évidemment d'accord avec vous, et c'est là où il me semble qu'il aurait été agréable d'avoir eu une seule personne-ressource qui aurait pu, en quelque sorte, m'expliquer clairement les étapes.

M. Scott Armstrong: Sans le soutien de ce programme, sans pouvoir dire à des clients futurs que vous aviez fait cette première vente et sans un gouvernement client qui pouvait effectivement confirmer qu'il avait acheté votre produit, aurait-il été beaucoup plus difficile d'établir votre société?

M. Jason Gillham: Oui. Je veux dire, cela aurait été manifestement plus difficile. Un client important avec lequel nous

travaillons actuellement dans un contrat de plus grande envergure a explicitement dit que la vente à RDDC était l'un des avantages de travailler avec nous.

M. Scott Armstrong: Il s'agissait d'une percée énorme, véritablement, pour permettre à votre société d'obtenir d'autres ventes.

M. Jason Gillham: Oui, assurément, c'en était une.

M. Scott Armstrong: Monsieur Hayes, pour élaborer là-dessus, si quelqu'un venait présenter à votre entreprise une idée comme la leur, d'un scanner sous-marin, d'un scanner au laser, la demande serait-elle beaucoup plus solide s'il avait déjà un contrat gouvernemental en poche à l'appui d'un quelconque ministère fédéral ou provincial?

M. Tom Hayes: J'ai deux ou trois remarques à faire sur ce point. Premièrement, vous voulez toujours voir ce premier client, ou ce client de référence. Donc oui, c'est certain que cela étofferait l'analyse de rentabilisation qu'on nous présenterait.

Par ailleurs, si le type de technologie ou de produit est destiné à des organismes publics, qu'il s'agisse de services de sécurité ou de la garde côtière ou du MDN, il est vraiment important de pouvoir vendre à vos propres organismes, comme ceux que je viens d'énumérer. Si votre marché cible est constitué des forces navales ou des gardes côtières du monde entier, par exemple la marine chilienne, la première question que ces acheteurs potentiels poseraient, parce qu'il s'agit de petites communautés et qu'ils se parlent entre eux, viserait à vérifier si vous avez travaillé avec la marine canadienne.

Absolument, il est très avantageux de bénéficier de cette forme d'appui de la part d'organismes publics ici au pays.

M. Scott Armstrong: Monsieur Yeh, vous avez beaucoup parlé des cas où, parfois, nous avons une concurrence entre une petite entreprise qui essaie d'obtenir des contrats gouvernementaux et les contrats regroupés, qui les empêchent, concrètement, de soumissionner. Quand vous voyez le succès d'une petite entreprise, un succès essentiellement fondé sur le fait qu'elle a obtenu ce premier client de référence, croyez-vous que c'est un argument qui nous encouragerait à soutenir davantage d'entreprises, davantage de jeunes entreprises, en groupant moins de contrats gouvernementaux?

M. Herman Yeh: Il ne fait aucun doute que le regroupement de contrats écarte les PME. Les contrats regroupés sont les contrats majeurs de plus de 10 millions de dollars. Tous les contrats d'une valeur inférieure à 10 millions de dollars sont considérés comme un contrat assujéti au processus régulier. C'est actuellement ainsi que TPSGC définit ces contrats majeurs.

Souvent, les PME n'ont pas le capital nécessaire pour se charger d'un contrat regroupé. Quand vous avez un contrat plus petit, la PME peut participer activement et rivaliser activement, ce qui l'aide à s'établir, à montrer ce qu'elle sait et à montrer ce qu'elle peut proposer comme solution.

● (1640)

M. Scott Armstrong: Monsieur Hayes, je vous pose la même question. Le regroupement des contrats gouvernementaux empêche-t-il beaucoup d'entreprises dans lesquelles vous pourriez investir d'obtenir cet investissement ou d'obtenir ce premier client de référence?

Le président: Je vous demanderais de répondre brièvement, monsieur Hayes. Nous avons de loin dépassé le temps que nous avons alloué.

M. Tom Hayes: Il est évident que cela rend la situation plus difficile du point de vue d'une société en démarrage.

M. Scott Armstrong: Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup, Scott.

Du NPD, nous avons Denis Blanchette. Êtes-vous prêt à prendre cinq minutes?

[Français]

M. Denis Blanchette: Merci, monsieur le président.

Monsieur Yeh, on parle beaucoup du succès des PME qui sont des fournisseurs du gouvernement dans le secteur des TI. La formule à succès des PME dans le secteur des TI peut-elle être exportée à d'autres secteurs d'activité d'acquisition?

Je serai plus précis. Les TI comprennent plusieurs composantes, soit la consultation, la vente de matériel et la vente de logiciels. Certains secteurs sont-ils plus performants que d'autres? Ce modèle peut-il être exporté à d'autres secteurs d'acquisition?

[Traduction]

M. Herman Yeh: Oui. De fait, c'est la raison pour laquelle dans mon exposé, j'ai parlé de coopération entre le responsable technique, comme nous l'appelons, et l'autorité contractante. C'est la procédure à TPSGC actuellement. S'ils le font bien, c'est transférable. Du moins l'expérience peut être transférable. Vous pouvez voir les besoins d'autres secteurs. S'ils peuvent collaborer avec l'autorité contractante et travailler de concert pour écouter les PME au sujet de ce qu'elles peuvent faire et de la nature des besoins, je crois que l'expérience peut être transférable. C'est pourquoi j'ai souligné dans le document que nous devrions prendre le temps d'examiner ce que fait ce groupe du SGAST et s'il a réussi à faire participer les PME sans ignorer les grandes entreprises. Dans certains cas, leur performance d'équilibriste est assez remarquable.

[Français]

M. Denis Blanchette: Dans le secteur des TI, plusieurs petites entreprises sont des revendeurs autorisés de grands fournisseurs. Est-ce que ça permet de façon considérable aux petites et moyennes entreprises d'accéder aux contrats gouvernementaux dans ce secteur, et en l'occurrence de s'introduire dans le marché des TI, ou est-ce plutôt un facteur marginal?

[Traduction]

M. Herman Yeh: Dans le secteur de la TI, la chaîne fonctionne habituellement comme suit: si le fabricant n'a pas assez de personnel pour assurer le service à ses clients, il se tourne vers des PME sous-traitantes pour approvisionner cette partie, et les multinationales ne produisent pas beaucoup de choses elles-mêmes. Nous revendons des produits HP, ainsi que les produits de grandes multinationales. Cette façon de faire peut être propre à un secteur, mais dans d'autres secteurs, nous voyons que cela peut fonctionner de la même façon aussi, par exemple pour certains services professionnels ou la gestion d'immeubles. Il y a davantage de PME qui travaillent en collaboration avec de grandes entreprises dans ces situations.

[Français]

M. Denis Blanchette: Merci beaucoup.

Dans votre mémoire, vous abordez la venue de Services partagés Canada, mais avec une certaine crainte. J'aimerais que vous nous disiez comment, à votre avis, la transition pourrait se faire harmonieusement pour les PME du secteur des TI.

[Traduction]

M. Herman Yeh: Voulez-vous parler de la transition entre la situation actuelle et l'avenir?

D'accord, sur ce front, le secteur de la TI évolue vraiment tout le temps. Il n'est jamais statique. Si vous examinez la façon dont l'ordinateur personnel évolue dans la situation actuelle, c'est très différent. À mesure que le gouvernement s'oriente vers davantage de regroupements... On confond beaucoup la consolidation de la technologie et le regroupement de l'approvisionnement. Ce sont deux choses différentes. Vous pouvez consolider la technologie sans regrouper l'approvisionnement dans un seul contrat majeur. Vous pouvez quand même exécuter le projet en le divisant en éléments plus petits et en passant par un processus concurrentiel.

● (1645)

[Français]

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

[Traduction]

Le président: Il reste environ 30 secondes.

[Français]

M. Denis Blanchette: Comme vous avez parlé d'indicateurs de mesure permettant de déterminer un peu mieux l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises, vous avez certainement déjà quelques idées dont vous pourriez faire part au comité. Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur ces indicateurs de mesure?

[Traduction]

M. Herman Yeh: Je n'ai pas entendu la traduction.

[Français]

M. Denis Blanchette: Est-ce revenu?

[Traduction]

Le président: Elle s'en vient.

[Français]

M. Denis Blanchette: Je parlais des indicateurs de mesure.

[Traduction]

M. Herman Yeh: Eh bien, c'est la même chose avec toute gestion efficace — vous analysez toujours des indicateurs de mesure, ou comme nous les appelons, des indicateurs de rendement clés. Sans ces indicateurs, il est difficile de mesurer l'efficacité et l'efficience et pour le moment, nous n'avons pas suffisamment de données pour appuyer cette activité.

Le président: Ceci met un terme à votre intervention, Denis. Merci beaucoup.

Ron Cannan.

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

Merci à nos témoins d'être ici cet après-midi et de nous faire part un peu de leur expérience personnelle avec le BPME.

Comme vous le savez, notre objectif est d'analyser l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises et, plus particulièrement, du Programme canadien pour la commercialisation des innovations. Je voulais simplement rappeler au comité que le BPME a pour mandat de donner aux petites et moyennes entreprises la possibilité de rivaliser pour les marchés de l'État en s'employant à réduire les obstacles et à simplifier les exigences imposées aux PME qui veulent faire des affaires avec le gouvernement du Canada.

Monsieur Gillham, avez-vous une idée du site Web que le BPME a créé pour aider la petite entreprise?

M. Jason Gillham: Non, je ne suis pas familier avec ce site.

M. Ron Cannan: Monsieur Hayes?

M. Tom Hayes: Non, je ne le connais pas.

M. Herman Yeh: Même chose pour moi.

M. Ron Cannan: Il s'appelle...

M. Herman Yeh: S'agit-il du site achatsetventes.gc.ca?

M. Ron Cannan: Et voilà. Un prix pour ce monsieur.

M. Herman Yeh: Merci.

M. Ron Cannan: C'est notre but ultime, de faire passer le message. Nous avons parlé à beaucoup de témoins. N'avez pas de complexes. Beaucoup de gens ne le connaissent pas. Comme vous l'aviez dit à propos de vos membres, très peu d'entre eux connaissaient le Programme canadien de commercialisation des innovations et, en dernière analyse, nos objectifs.

Monsieur Yeh, dans le document que vous nous avez remis, vous donnez deux ou trois suggestions et vous parlez de l'objectif le plus bas. J'ai coprésidé les négociations Canada-Taiwan, ils parlaient de « mise en oeuvre précoce ».

M. Herman Yeh: Oui.

M. Ron Cannan: L'idée de travailler avec le statu quo n'est pas suffisante. Nous devons aller de l'avant. Que suggèreriez-vous en premier pour essayer d'aider le BPME à communiquer plus efficacement le message que nous le faisons actuellement?

Dans le document que vous avez ici, on lit: « Ce bureau pourrait aussi être utile en préservant le bassin actuel de fournisseurs au cours des prochaines années[...] Donc, à notre avis, le BPME aurait besoin d'être encadré par une nouvelle politique ».

Vous parlez ici d'une politique du Conseil du Trésor?

M. Herman Yeh: C'est exact.

M. Ron Cannan: Vous pourriez peut-être élaborer, s'il vous plaît.

• (1650)

M. Herman Yeh: Dans les entreprises, en général, on s'attache d'abord à retenir sa clientèle. C'est mauvais signe, en effet, si vous perdez des clients. Or, les clients du BPME, ce sont les petites et moyennes entreprises. Si vous les perdez, c'est mauvais signe. On constate cependant que le Bureau fait de gros efforts pour se trouver de nouveaux clients. Ce n'est pas, selon moi, le meilleur moyen d'employer le temps et les ressources du Bureau. J'estime qu'il devrait opter pour une approche plus équilibrée, et chercher d'abord à protéger les marchés qu'il a déjà, puis, à partir de cette base, se lancer à la recherche de nouvelles occasions.

Mais la politique du Conseil du Trésor ne lui donne aucune indication quant à la conduite qu'il devrait mener à l'égard des PME ou des PME auprès desquelles le gouvernement s'approprie. Sur ce plan, le gouvernement n'a jamais vraiment eu de politique. J'ai, en vain, cherché à en déceler une, et j'espère que vous pourrez peut-être

me dire où la trouver. Il existe bien une politique des retombées industrielles et régionales, mais ce n'est pas la même chose.

Cette politique ne contient, en effet, rien de précis au sujet des PME. Il est fréquent, lorsqu'une élection se profile, que les responsables politiques insistent sur l'importance des PME. Il y a 25 ans déjà, alors que j'étais à la fonction publique, j'ai mené une étude sur la question. Les données que nous avons réunies ont démontré l'importance que les PME revêtent, effectivement, pour la croissance du PNB canadien. Or, nous n'avons toujours pas en ce domaine de politique sérieuse. Le BPME doit s'en passer et a, pour cela, beaucoup de mal à persuader les divers ministères. Lorsqu'ils contactent le BPME ou TPSGC, car il est déjà trop tard, le ministère client a déjà décidé d'une solution et il est impossible de revenir sur le choix qui a été fait.

M. Ron Cannan: Monsieur Hayes, est-ce aussi votre avis?

M. Tom Hayes: Je comprends parfaitement son point de vue. Je n'ai moi-même aucune expérience directe de ce genre de situation en ce qui concerne les entreprises faisant partie de notre réseau, mais je comprends le sens de sa recommandation et suis du même avis.

M. Ron Cannan: Monsieur Gillham, je tiens à mon tour à vous féliciter de l'esprit d'entreprise dont vous faites preuve. Je représente Kelowna, une circonscription située au centre de la vallée de l'Okanagan. Je précise que la FCEI vient de lui accorder la distinction d'être le lieu de Colombie-Britannique le plus favorable au développement des entreprises. À l'instar de l'initiative Springboard West, on a mis sur pied Accelerate Okanagan qui oeuvre de concert avec le Conseil de l'Innovation de la Colombie-Britannique et divers entrepreneurs de la région.

Avez-vous participé au programme d'incubation? Comment avez-vous fait pour lancer votre concept sur le marché?

M. Jason Gillham: Au début, nous ne participions pas au programme d'incubation. Notre concept est né, en fait, à l'occasion d'une série de stages que j'ai effectués dans ce secteur en tant qu'étudiant. J'ai toujours voulu travailler dans ce secteur et la mise au point technique du concept s'est faite à l'Université de Waterloo dans le cadre d'une thèse de maîtrise.

Le président: Vous avez, Ron, épuisé les cinq minutes dont vous disposiez. Je vous remercie.

Nous passons à nouveau la parole au parti libéral, en la personne de Kirsty Duncan.

Mme Kirsty Duncan: Merci, monsieur le président.

Monsieur Yeh, j'aimerais essentiellement vous poser la même question qu'à M. Gillham. J'entendais par ailleurs vous féliciter, et je saisis donc l'occasion de le faire.

Pourriez-vous, monsieur, nous indiquer les cinq choses qui, au BPME, donnent de bons résultats, et puis cinq choses qui pourraient, selon vous, être améliorées?

M. Herman Yeh: Au départ, le BPME constituait une toute petite section au sein de TPSGC. Puis, le Bureau a ouvert des antennes régionales, et accueilli des séminaires. Tout cela était très utile, en particulier pour ceux qui ne savaient pas comment s'y prendre avec le gouvernement. Ils ont ainsi été mis au courant du site Internet MERX, et les entreprises ont commencé à s'en servir. Il a pu, après cela, obtenir les crédits nécessaires pour monter lui-même un site Internet, ce qu'il a su faire de manière créative. Ce site Internet sort des sentiers battus et ne ressemble pas du tout à un site gouvernemental. Il emploie de nouvelles techniques qui facilitent notamment les recherches, ce qui, effectivement, est très utile. Le Bureau est toujours ouvert. Lorsque vous les appelez, ils retournent invariablement votre appel. Sur ce plan-là, tout se passe bien. Ils font de leur mieux pour vous aider à résoudre les difficultés que vous éprouvez au niveau d'un marché public ou d'un contrat. Nous comprenons à quoi tend son action. Voilà, selon moi, les cinq choses dont je peux faire état sans me livrer à une analyse détaillée.

Vous m'avez également demandé ce qui manque, ou ce qui pourrait être amélioré. Je sais que le Bureau mène actuellement une étude sur ce que pourrait donner à l'avenir le recours à des contrats plus gros, ou à des contrats regroupés dans le cadre de Services partagés Canada. Ils y travaillent actuellement. Nous en avons d'ailleurs parlé avec des entrepreneurs ainsi qu'avec certains de leurs représentants. Il serait bon que le Bureau se voie reconnaître des compétences plus étendues afin de ne pas avoir à simplement envisager le recours à de plus gros contrats et à prévoir les modalités de la sous-traitance. D'après moi, les PME ne souhaitent pas en effet être cantonnées dans un rôle de sous-traitance, mais voudraient avoir l'occasion de concourir dans le cadre des appels d'offres et ce point me paraît important. Les multinationales ou grosses entreprises peuvent bien soumissionner pour des contrats de moindre envergure. Cela ne veut pas dire... cela n'interdit pas aux grosses entreprises de soumissionner. Mais, s'agissant d'un contrat portant sur des centaines de millions de dollars, les PME ne peuvent pas prétendre soumissionner, simplement en raison de l'envergure du contrat.

La question est donc de savoir... Nous nous sommes entretenus de cela avec le BPME. Je leur ai demandé comment cela va se passer avec ces contrats regroupés. Eh bien, le bureau ne peut, à cet égard, proposer aucune solution, car il n'y a pas de politique qui lui permette de savoir les mesures qu'il devrait prendre ou ce qu'il pourrait faire.

Mme Kirsty Duncan: Cela étant, monsieur Yeh, comment devrait-on, selon vous, procéder?

M. Herman Yeh: Nous ne demandons pas que certaines choses soient réservées aux PME. Ce que nous voudrions c'est ce dont Pat parlait tout à l'heure. Aux États-Unis, on fait en sorte — au niveau, s'entend, de chaque ministère, et non pas au niveau de ce qui correspondrait à TPSGC — que les contrats soient scindés en éléments d'une taille qui permette aux PME de soumissionner. La chose se fait au niveau du client, et non au niveau, de ce qui aux États-Unis correspond à TPSGC. En effet, si vous contactez le service des achats pour leur demander de fractionner la commande, le ministère client va être mécontent. Or, tous les contrats ne portent pas sur l'achat d'un tank ou d'un aéronef!

Mme Kirsty Duncan: Bon.

Monsieur Hayes, souhaitez-vous ajouter quelque chose sur ce point?

• (1655)

M. Tom Hayes: Je ne vais pas vous citer cinq raisons. Je ferai, cependant, une observation qui s'ajoute à ce qu'a dit le président

directeur général d'une entreprise qui s'est prévalu de ce programme, lorsqu'il a tenté de m'expliquer que si les achats effectués par un organisme public répondent à des spécifications fournies par l'entreprise elle-même, celle-ci sera à l'avenir exclue de tout marché avec ce ministère, voire avec d'autres ministères. Je ne comprends pas. Quelqu'un pourra peut-être m'expliquer pourquoi les choses se passent comme cela, mais j'avoue moi-même ne pas comprendre. Voilà un des points noirs dont il a fait état en parlant de ce programme.

Mme Kirsty Duncan: Je vous remercie.

Monsieur Yeh, d'après vous, le BPME parvient-il à réduire les obstacles à la concurrence, et à simplifier le processus de passation des marchés? Pourriez-vous nous apporter quelques précisions sur ce point?

M. Herman Yeh: Nous n'avons pas, au cours des cinq dernières années, vu grand-chose qui nous permette de l'affirmer. Je sais qu'ils entendaient abaisser les obstacles, mais ils ne veulent pas aller jusqu'à influencer les clients quant à la manière d'effectuer leurs achats. S'ils se contentent de veiller à ce que la demande d'offres soit affichée sur le site Internet MERX, afin que les entreprises puissent la télécharger, ce n'est pas, d'après moi, supprimer les obstacles. C'est simplement faciliter une meilleure connaissance. Je crois pouvoir affirmer qu'ils ont du mal à persuader les clients. C'est d'ailleurs pour cela que Mme Miller, une des directrices générales, a récemment été chargée d'une démarche auprès de la clientèle, car ils ont bien vu qu'il y a à cet égard des lacunes. Ils n'y parvenaient pas, et ont donc assumé un nouveau rôle dans le cadre duquel ils vont en discuter avec les ministères clients pour essayer de supprimer cet obstacle.

Le président: Merci, monsieur Yeh.

Kirsty, je vous remercie. Votre temps est écoulé.

Nous passons la parole à Bernard Trottier.

M. Bernard Trottier (Etobicoke—Lakeshore, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens également à remercier nos témoins de s'être déplacés.

Je me réjouis d'entendre ce que vous avez dit au sujet des petites et moyennes entreprises. Ce sont elles, et les entrepreneurs qui les lancent qui forment bien la base de notre économie. Il est fréquent que, lorsqu'elles réussissent, elles prennent une ampleur considérable. Parfois, aussi, elles se fractionnent en plusieurs entreprises de moindre envergure, mais c'est cet esprit d'entreprise qui est au coeur même de notre économie, qui a permis d'accomplir de grandes choses, qui crée des emplois et qui est le moteur de l'activité économique.

Ma circonscription d'Etobicoke-Lakeshore repose sur un tissu économique très divers: l'industrie alimentaire, l'industrie légère, l'industrie chimique, les industries de la création telles que le cinéma et la télévision, et les entreprises de logiciel. Il s'agit pour l'essentiel de petites et de moyennes entreprises. Les questions que je tiens à poser concernent les moyens, justement, d'entretenir et de favoriser un environnement qui permette à ces entreprises de progresser. Le BPME y contribue, certes, mais il est clair qu'il ne saurait à lui seul suffire à la tâche.

Il faut dire, cependant, tant en ce qui concerne le BPME que la manière dont les contrats sont répartis par le truchement de TPSGC, qu'il y a de bonnes choses qui se font. Dans votre exposé, vous avez précisé, monsieur Yeh, que sur des contrats s'élevant au total à 11 milliards de dollars, 4,73 milliards environ, soit 43 p. 100 du montant des contrats attribués par Travaux publics Canada, sont allés à des PME. Dans votre secteur précis d'activité, c'est-à-dire les équipements de TI, les contrats se sont élevés à 452 millions de dollars, dont 335 millions, soit 75 p. 100 du total, sont allés à des PME. C'est dire que les PME ne s'en portent pas trop mal.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus au sujet de la valeur... Le concept de revendeur ne me semble pas vraiment rendre compte de la réalité. Je précise, à l'intention du comité, que vous ne vous occupez pas simplement de revente, car en tant que revendeur, vous ajoutez une valeur considérable aux produits. Pourriez-vous nous décrire quels sont, en matière d'équipement, les services auxquels le gouvernement du Canada a recours?

M. Herman Yeh: Effectivement, la vente, au niveau des petites et moyennes entreprises, est quelque chose d'entièrement différent de la vente telle qu'elle est pratiquée par Best Buy ou Future Shop. Il s'agit en fait de deux choses entièrement différentes. Au niveau des PME, la vente exige un gros travail d'intégration des technologies, ainsi qu'une initiation aux nouveaux équipements. Nous sommes en quelque sorte l'interface entre les fabricants et les clients que nous devons initier aux nouvelles technologies. Nous les aidons à expérimenter les technologies dont ils ont besoin pour progresser, et nous contribuons à la validation de principe des équipements et des méthodes. Tout cela fait partie de notre activité. Les PME possèdent des compétences précises que les diverses... Nous employons souvent le terme « revendeur à valeur ajoutée ». Chaque revendeur à valeur ajoutée possède un ensemble de compétences particulières et, pris dans leur ensemble, ces revendeurs à valeur ajoutée possèdent une base extrêmement vaste de connaissances. Selon moi, c'est notre atout.

M. Bernard Trottier: Mais comment parvenez-vous à concurrencer des rivaux beaucoup plus grands? En effet, si 75 p. 100 des contrats sont, dans votre secteur, accordés à des PME, et 25 p. 100 seulement à de grosses entreprises, est-ce une question d'agilité ou...? Pourriez-vous nous expliquer un peu comment vous arrivez à les concurrencer?

• (1700)

M. Herman Yeh: Vous voulez dire les grosses entreprises... En ce qui concerne, par exemple, les grandes entreprises de télécommunications, on peut dire que ce n'est pas le même contact. Elles peuvent très bien posséder les mêmes connaissances que nous, mais elles ne font pas affaire de la même manière. Elles n'interviennent pas auprès des ingénieurs, ou des gestionnaires, ou au niveau opérationnel pour démontrer le fonctionnement de tel ou tel moyen technique. Elles ont plutôt tendance à viser les gros contrats, en introduisant après coup leur propre style. Cela ne veut aucunement dire qu'elles ne font pas du bon travail, c'est simplement qu'elles ont une approche différente. En matière d'approvisionnements, le gouvernement a souvent recours aux commandes de services centrés sur les tâches. Il est fréquent qu'il procède de cette manière.

M. Bernard Trottier: Entendu.

Il y a une question que j'aimerais poser à M. Hayes. Peut-être y a-t-il des dossiers qui échappent au BPME, mais vous dites que les membres de votre organisation ne sont pas vraiment au courant de ce que fait le BPME et n'y ont guère recours. Pourriez-vous nous dire comment, selon vous, se porte l'esprit d'entreprise au Canada, et

comment cet esprit se manifeste, notamment dans le domaine du capital-risque. Vous appartenez à ce secteur et êtes donc bien placé pour nous donner votre avis sur la question, et peut-être aussi pour nous dire ce qu'il faudrait faire pour améliorer à la situation à cet égard.

M. Tom Hayes: Nous ne manquons, au Canada, ni d'esprit d'entreprise, ni du désir de favoriser l'éclosion de nouveaux entrepreneurs. La question ne se pose d'ailleurs pas seulement au Canada. J'ai en effet assisté la semaine dernière à une conférence, à Québec, où l'on se penche chaque année sur la situation du capital-risque dans le monde. Or, des difficultés considérables sont dues à l'insuffisance de capital-risque, notamment dans les pays développés. Cela pose de réels problèmes, et tient en partie au caractère cyclique de l'activité de ce secteur. Au cours des 10 dernières années, le rendement a été insuffisant et de nombreuses sources traditionnelles de capital-risque se sont taries.

On constate au niveau international que les gouvernements assument à nouveau un rôle en ce domaine, prenant part à des initiatives destinées à encourager la création et l'augmentation de fonds de capital-risque. C'est, d'après moi, comme cela qu'il convient effectivement de faire pour favoriser l'innovation, l'esprit d'entreprise et la commercialisation des progrès techniques.

J'ai eu l'occasion d'entendre parler, à Silicon Valley, le fondateur de VC, un certain Bill Draper. Son secteur d'activité en était alors, à Silicon Valley, à ses débuts. Certaines des entreprises très en vue aujourd'hui — Google, Facebook, Twitter, Starbucks, et FedEx — étaient au départ de toutes petites compagnies lancées par des entrepreneurs et financées par des investisseurs en capital-risque. Il est possible d'avoir sur les économies, locales et nationales, une énorme influence dans la mesure où vous disposez de capitaux suffisants et qu'il y a des gens prêts à prendre le risque de développer de nouveaux moyens techniques répondant aux besoins ou désirs des consommateurs, et non de rechercher le progrès simplement pour le progrès.

Les gouvernements devraient prendre très au sérieux l'actuelle pénurie de capital-risque, et chercher à y remédier. Nous avons pour notre part de nombreuses idées quant aux moyens de résoudre les problèmes qui se posent en ce domaine.

M. Bernard Trottier: Pourriez-vous nous exposer deux ou trois de ces idées? Nous voudrions tous voir augmenter la masse de capital-risque, mais comment faire?

M. Tom Hayes: M. Wallace a eu l'occasion d'entendre les exposés que nous avons, au fil des ans, présentés sur ce sujet devant le Comité des finances.

Outre les investissements directs auxquels peut procéder le gouvernement, il y a plusieurs mécanismes déjà en place. J'entends par cela, la SEE et la BDC. Ces deux organismes font déjà beaucoup, et pourraient en faire davantage, notamment pour alimenter les fonds de capital-risque. La politique des retombées industrielles et régionales nous offre, elle aussi, des moyens créatifs d'investir. Il y a, en effet, des entreprises telles que Boeing, Lockheed et désormais Irving qui ont actuellement des milliards de dollars à investir au Canada au titre des obligations qui leur incombent en matière de retombées industrielles et régionales. Pourquoi ne pas les inciter, en leur versant, par anticipation les crédits qui leur sont destinés, à investir dans certains fonds de capital-risque admissibles, en l'occurrence des fonds qui investiraient dans les entreprises qui se lancent ou qui en sont encore à leurs débuts, car se sont elles qui éprouvent un besoin de capitaux?

Mon activité professionnelle, dans le domaine du capital-risque, est axée sur les fonds de détail. Lorsque le programme a été lancé, le gouvernement fédéral accordait, à concurrence de 5 000 \$, un crédit d'impôt de 20 p. 100 aux personnes investissant dans ce genre de fonds. Ça, c'était au milieu des années 1980, alors que les REER donnaient droit à un crédit d'impôt de 7 000 \$. Or, les REER ouvrent actuellement droit à un crédit d'impôt d'environ 22 000 \$, alors que celui auquel donnent droit les investissements dans les fonds de détail reste plafonné à 5 000 \$. Il y a donc là un problème, d'autant plus que le crédit d'impôt a été ramené à 15 p. 100. Je pense qu'en le portant à nouveau à 20 p. 100, comme il était au départ, vous entraîneriez une augmentation immédiate du capital-risque orienté vers les entrepreneurs qui en ont besoin.

• (1705)

M. Bernard Trottier: Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Hayes.

Vous nous avez pratiquement fait, sur cette question, un deuxième exposé, mais tout cela est du plus grand intérêt.

M. Tom Hayes: Je ne savais pas très bien à quel point évoquer ce problème.

Je vous remercie.

Le président: Il est bon d'avoir affaire à un vrai professionnel.

Voilà qui marque la fin de notre deuxième série de questions. J'aurais moi-même, monsieur Hayes, une question à vous poser au sujet de quelque chose que vous avez dit plus tôt. Lors de votre exposé, en effet, vous avez dit — et je m'en m'inquiète un peu — qu'il est parfois plus aisé de vendre quelque chose à un

gouvernement étranger, qu'au gouvernement de votre propre pays. Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur ce point?

M. Tom Hayes: Il est en effet, parfois plus facile, de conclure une vente à un client étranger qu'à un client canadien, car nous avons tendance ici à suivre plutôt qu'à mener. Il y a de nombreuses entreprises dont le PDG nous a dit que pour démontrer les avantages de telle et telle technologie, il a dû d'abord démarcher la clientèle aux États-Unis ou dans un autre pays, avant de revenir au Canada et y trouver des clients. C'est pourquoi il est essentiel que les organismes relevant du gouvernement canadien fassent ce qu'ils sont par ailleurs censés faire dans le cadre d'un tel programme, c'est-à-dire soutenir l'activité de nos entreprises nationales.

J'ai écouté un exposé fait par quelqu'un du Québec qui commercialise des équipements servant à la sécurité des aéroports. Il a dit avoir vendu ses appareils dans 44 pays, mais que Transports Canada ne lui en a toujours pas acheté un seul. C'est un nouvel exemple de choses que nous confient les entreprises qui nous contactent.

Le président: C'est un point intéressant. Je vous remercie.

Voilà qui met un terme à cette série de questions. Nous tenons à vous remercier, tous les trois, pour vos exposés fort intéressants, nous présentant les choses de trois points de vue différents. Tout cela va nous être très utile dans le cadre de notre étude.

Nous allons bientôt devoir aller voter. Je crois que la sonnerie va retentir à 17 h 15. Nous allons, par conséquent, lever la séance, s'il n'y a pas d'autres questions à régler.

Je tiens donc à vous remercier tous.

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>