



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

INDU • NUMÉRO 030 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mercredi 26 octobre 2016**

**Président**

**M. Dan Ruimy**



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

Le mercredi 26 octobre 2016

•(1530)

[Traduction]

**Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)):** La séance est ouverte.

Bonjour à tous et bienvenue à la 30<sup>e</sup> réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Nous rencontrons aujourd'hui nos derniers témoins dans le cadre de notre étude sur le secteur manufacturier. Nous accueillons Paul Halucha, sous-ministre délégué du Secteur de la politique stratégique, et Gerard Peets, directeur général de la Direction générale de la fabrication et des sciences de la vie du Secteur de l'industrie, du ministère de l'Industrie.

Nous accueillons aussi Marc Fortin, sous-ministre adjoint, Science et technologie, du ministère de la Défense nationale ainsi que certains hauts fonctionnaires du ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux.

Avant de procéder, je crois savoir, monsieur Halucha, que vous devez partir d'ici 16 h 30. Est-ce seulement vous, ou est-ce que Gerard Peets doit aussi partir?

**M. Marc Fortin (sous-ministre adjoint, Science et technologie, ministère de la Défense nationale):** Je dois moi aussi partir.

**Le président:** Je sais, monsieur Fortin, vous devez vous aussi partir à 16 h 30.

Monsieur Peets, pouvez-vous rester après?

**M. Gerard Peets (directeur général, Direction générale de la fabrication et des sciences de la vie, Secteur de l'industrie, ministère de l'Industrie):** Oui, je peux rester.

**Le président:** D'accord, c'est bien.

Je tiens à préciser, pour ce qui est des séries de questions, que ces deux témoins partiront à 16 h 30.

Je vois une main levée. Allez-y, monsieur Nuttall.

**M. Alexander Nuttall (Barrie—Springwater—Oro-Medonte, PCC):** Merci, monsieur le président.

C'est malheureux que deux de nos témoins doivent partir à 16 h 30. J'espère que nous pourrions régler ce dossier très rapidement.

Comme vous le savez, durant une réunion précédente, monsieur le président, j'ai posé une question au sujet des taxes sur le carbone et des répercussions possibles sur le secteur manufacturier, qui est l'objet de notre étude. Je sais qu'il y a ici deux excellents secrétaires parlementaires, qui étaient aussi à la réunion en question. Je ne sais pas s'ils peuvent nous fournir des renseignements qu'ils auraient obtenus depuis la dernière réunion. S'ils n'en ont pas, alors je veux présenter une motion, mais, si ces renseignements peuvent nous être fournis, alors une motion ne sera pas nécessaire.

**Le président:** Qu'est-ce que vous demandez à nos secrétaires parlementaires? Je ne suis pas sûr de comprendre.

**M. Alexander Nuttall:** Ce que j'avais demandé, ce sont des données liées aux répercussions de la taxe sur le carbone, et plus précisément lorsque la taxe atteindra 50 \$ la tonne, sur le secteur manufacturier au Canada. Je suppose qu'il n'y a pas d'information.

**Le président:** Allez-y, monsieur Beech.

**M. Terry Beech (Burnaby-Nord—Seymour, Lib.):** Je vous remercie de votre question de la semaine passée.

Greg Fergus et moi en avons discuté. Nous en discutons toujours, alors je n'ai pas d'information pour vous aujourd'hui. Si cela signifie qu'une motion sera présentée, alors soit.

**M. Alexander Nuttall:** D'accord. Donc, à la lumière de cette information, et puisqu'il s'agit de la dernière réunion que nous consacrons à notre étude du secteur manufacturier durant laquelle nous rencontrons des témoins, je tiens à présenter une motion à ce sujet.

Très franchement, monsieur le président, peu m'importe la façon dont c'est interprété, si vous voulez traiter ce dossier séparément...

**Le président:** Non, allez-y, présentez-nous votre motion.

**M. Alexander Nuttall:** ... ou dans le cadre de l'étude actuelle.

Je vais donner un peu de renseignements contextuels à ce sujet. Je ne vois en fait aucun autre dossier qui suscitera autant de questions. Si vous étiez un fabricant et que vous réfléchissiez à ce qui vous attend, à l'avenir, la première question que vous poseriez concernerait les répercussions de la taxe sur le carbone par tonnage. Quelles seront les répercussions sur mon entreprise? Quelle est mon empreinte carbone? De quelle façon vais-je réussir à assumer ces nouveaux coûts pour mon entreprise?

Évidemment, je ne peux pas parler pour des fabricants précis d'un bout à l'autre du pays; cependant, ce que je peux affirmer, c'est que nous pouvons déterminer quel sera le coût global de cette taxe en 2022 à l'échelle du pays. Nous pouvons aussi déterminer quelle est la différence entre les régimes actuels dans les différentes régions du pays.

**Le président:** Monsieur Nuttall, permettez-moi de vous interrompre une seconde?

Je sais que vous voulez présenter une motion. Je veux simplement que vous soyez prudent, parce que je sais que vous avez déjà beaucoup parlé de ce dossier à huis clos. Je veux simplement que vous fassiez attention pour...

**M. Alexander Nuttall:** Et maintenant j'en discute en public.

**Le président:** Si vous avez une motion, alors je dis simplement...

•(1535)

**M. Alexander Nuttall:** J'en suis au préambule de ma motion. Je peux soit présenter ma motion puis en parler, soit formuler mon préambule, puis présenter ma motion afin que nous puissions ensuite passer au vote.

Je crois savoir quel sera le résultat du vote, mais je crois tout de même avoir le droit de dire ce que je pense.

**Le président:** Allez-y.

**M. Alexander Nuttall:** Nous pouvons déterminer quels seront les coûts en 2022, quels sont les coûts aujourd'hui et quels régimes seront mis en place dans des administrations comme l'Ontario, où un régime de 20 \$ par tonne sera mis en oeuvre à compter de 2019.

Selon Statistique Canada, l'empreinte carbone du secteur manufacturier et des industries d'exportation s'élève à environ 76,5 mégatonnes, ce qui donne 76 500 000 tonnes de carbone. Lorsqu'on tient compte de l'effet multiplicateur, on arrive à un montant d'environ 3,825 milliards de dollars qui sera imposé au secteur manufacturier d'ici 2022.

Si l'on pense aux emplois dans le secteur manufacturier au Canada, 740 000 sont situés en Ontario, et 450 000, au Québec, ce qui signifie qu'environ 75 % — c'est un peu plus, en fait — des emplois du secteur manufacturier sont situés en Ontario et au Québec. On assujettira ce secteur à une taxe de 3,8 milliards de dollars, dont 75 % seront assumés uniquement par ces deux provinces.

En tant que député membre du comité de l'industrie de notre pays, et aussi en tant que député qui représente des gens en Ontario — dans une ville manufacturière qui a été très éprouvée au fil des années, à partir des années 1990 et depuis —, je crois qu'il est de notre devoir, si nous ne pouvons pas répondre à la question, d'au moins entreprendre une conversation sur les répercussions au bout du compte.

Il s'agit de la dernière réunion durant laquelle nous discuterons de ce sujet du point de vue du secteur manufacturier, et je crois qu'il y a une importante lacune dans notre rapport. Si nous refusons de recevoir des témoins qui peuvent discuter précisément de ce dossier, je ne vois pas comment nous pourrions en parler dans un rapport.

Nous pouvons donner des opinions. Nous pouvons dire: « Nous savons qu'il y a un problème, mais nous n'avons pas pris la peine de demander à quiconque ce qu'il en pensait ». Nous savons que la FCEI a réalisé une étude qui sera publiée au cours des deux ou trois prochaines semaines. Je ne sais pas vraiment pourquoi nous ne demandons pas à des représentants de la Fédération de venir nous présenter leurs données. Nous savons que l'association Manufacturiers et Exportateurs du Canada réalise une étude. Selon elle, il n'est pas logique de ne pas lui avoir demandé de venir nous présenter ses données, dont on aurait pu se servir au moment de rédiger notre rapport.

Une des choses que j'attends avec impatience après les témoignages de nos témoins, c'est de découvrir s'ils possèdent des données liées précisément à ce sujet. Si le gouvernement décide d'aller dans telle ou telle direction relativement à la taxation, l'orientation choisie encouragera certains comportements d'une façon ou d'une autre. Je sais que les témoins doivent avoir des données à nous fournir quant aux répercussions auxquelles on peut s'attendre. Sinon, pourquoi, dès le départ, présenter une taxe pour favoriser l'adoption de certains comportements si on n'a aucune donnée qui montre que c'est ce qui se produira?

Cela dit, monsieur le président, voulez-vous que je distribue le document?

**Le président:** Le greffier s'en occupera.

**M. Alexander Nuttall:** J'ai une brève question pour le greffier. Est-ce que je dois lire la motion pour le compte rendu?

Je propose:

Que, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité de l'industrie, des sciences et de la technologie réalise une étude prébudgétaire sur les effets qu'aurait la taxe sur le carbone annoncée récemment par le gouvernement libéral sur le secteur manufacturier; que cette étude comprenne non moins de quatre réunions que tiendra le Comité dès que possible; que des représentants d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada participent à au moins une réunion; que le Comité fasse rapport sur ses conclusions et recommandations au ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique au plus tard le 15 février 2017.

**Le président:** Je lis votre motion, et, en fait...

• (1540)

**M. Alexander Nuttall:** Je vous écoute.

**Le président:** Vous demandez la tenue d'une étude distincte.

**M. Alexander Nuttall:** Peu importe la méthode choisie. Cette motion concerne une étude distincte. J'ai déjà tenté d'aborder la question dans le cadre de l'étude actuelle, mais je ne veux pas revenir là-dessus, parce que je sais que ces délibérations n'étaient pas publiques.

**Le président:** Nous pouvons procéder de deux ou trois façons différentes...

**M. Alexander Nuttall:** La façon que vous choisirez me conviendra, monsieur le président. Je ne vais pas débattre avec vous si vous voulez prendre deux jours et qu'on y revienne lundi ou peu importe.

Selon moi, c'est un sujet qu'on devrait aborder dans le cadre de l'étude actuelle. On m'a fait comprendre très clairement que le Comité ne voulait pas procéder ainsi. Je voulais simplement soumettre cette proposition et, au moins, en discuter afin que je puisse dire ce que je pensais de ce dossier.

**Le président:** Je vais demander aux membres du Comité un consentement unanime afin que nous traitions de cet enjeu immédiatement. Je n'y vois aucun problème.

**M. Randall Garrison (Esquimalt—Saanich—Sooke, NPD):** J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Je crois que, selon les règles, si une motion est liée aux travaux du Comité actuellement en cours, un préavis de 48 heures n'est pas requis. Si cette motion est liée au fait que nous n'avons pas pris en considération cet enjeu dans le cadre de notre étude, il me semble qu'une motion est recevable.

**Le président:** Non. Le libellé de la motion indique que c'est une nouvelle étude.

**M. Randall Garrison:** Je comprends que la motion demande une nouvelle étude, monsieur le président, mais les règles disent qu'un avis n'est pas requis si la motion est associée aux travaux actuels du Comité. Ce que j'ai entendu M. Nuttall dire, c'est que cet enjeu n'avait pas été abordé dans le cadre de l'étude, ça semble donc faire partie de l'étude dont le Comité est saisi.

**Le président:** J'ai obtenu des précisions auprès du greffier, et, vu le libellé de la motion, il faut traiter la demande comme étant liée à une étude distincte. Cependant, nous pouvons nous en occuper immédiatement si nous obtenons le consentement unanime.

Y a-t-il consentement unanime pour présenter la motion?

**M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.):** Je crois que la prémisse de base est bonne, et c'est un gros point d'interrogation. La seule chose que j'aimerais souligner — et je ne sais pas de quelle façon on peut régler ce problème —, c'est que nous ne pouvons pas vraiment étudier quelque chose tant que nous ne connaissons pas les mécanismes qui seront mis en place pour déterminer quelles seront, justement, les répercussions.

Personnellement, je crois qu'on pourrait dire, dans le rapport, que c'est un dossier important qu'il faut avoir à l'oeil et qu'il y aura, d'une façon ou d'une autre, une conséquence prévue sur le secteur manufacturier. Évidemment, nous voulons que cette mesure ait une conséquence prévue positive, mais, dans la vie, il y a parfois des conséquences inattendues.

J'accepterais volontiers qu'on dise qu'il faut se pencher sur cette question. Selon moi, il n'est pas logique de dire qu'il faut se pencher sur cette question immédiatement, puisque je ne connais pas les mécanismes qui seront mis en place. J'accepterais qu'on ajoute une note disant que cette question a été soulevée et qu'elle a été cernée comme étant un enjeu qui n'a pas été abordé et sur lequel il faudra se pencher.

**Le président:** Je vais poser à nouveau la question initiale. Avons-nous le consentement nécessaire pour vraiment débattre de la motion initiale maintenant?

Nous ne l'avons pas?

Donc, nous traiterons votre demande comme un avis de motion et nous y reviendrons à une date ultérieure.

Nous allons poursuivre. Puisque nous accueillons M. Halucha, qui doit partir à 16 h 30, et le ministère de la Défense nationale...

**M. Randall Garrison:** J'invoque le Règlement, monsieur le président.

**Le président:** Oui?

**M. Randall Garrison:** Je suis désolé. Je suis un nouveau membre du Comité, mais je crois que je ne comprends pas le genre d'invitation qui a été lancée. Puisque le Comité se réunit pour deux heures, le fait que des hauts fonctionnaires qui restent à Ottawa ne puissent pas être disponibles pour toute notre réunion me surprend beaucoup vu toute mon expérience au sein d'autres comités.

• (1545)

**Le président:** Ils peuvent avoir d'autres réunions auxquelles ils doivent participer.

**M. Randall Garrison:** Avec tout le respect que je vous dois, il s'agit d'une réunion de la Chambre des communes, et, si nous le désirons, nous avons le pouvoir d'obliger des gens à comparaître. Je ne dis pas qu'il faut le faire, mais c'est la première fois, selon mon expérience au Parlement, que je vois de hauts fonctionnaires qui résident ici ne pas être disponibles pour une réunion complète à laquelle ils ont été invités.

**Le président:** Durant tous les travaux du Comité, nous avons tenté d'être ouverts et équitables dans nos interactions avec nos témoins, et il n'y a pas eu de problème. Si, à la fin de la réunion, nous estimons devoir les inviter à nouveau, alors le Comité pourra le faire. Dans la situation actuelle, plus nous tergiversons, moins nous aurons de temps à consacrer à M. Halucha et à M. Fortin.

Oui, monsieur Lobb?

**M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC):** Dans la même veine, j'ai souligné la même chose durant la dernière réunion.

Nous avons ramené la BDC. Mes sentiments étaient mitigés, parce que bon nombre d'entre nous au sein du Comité avaient probablement en tête d'autres témoins qu'ils auraient aimé voir comparaître. J'ai en tête, par exemple, la Huron Manufacturing Association. La contribution de représentants de cette association aurait été constructive. Nous aurions pu les rencontrer durant la dernière partie de la réunion d'aujourd'hui. Ils auraient pu comparaître l'autre jour plutôt que la BDC. L'Association nucléaire

canadienne, même si elle n'était pas disponible le jour où elle devait comparaître, aurait pu être rappelée.

La Fédération des producteurs laitiers du Canada est un autre groupe qui s'adonne à beaucoup d'activités de fabrication et de transformation, pas seulement en Ontario, mais dans toutes les provinces. Il aurait été bon pour nous d'entendre ce qu'elle a à dire.

À certains égards, c'est décevant que, durant notre dernière réunion consacrée à l'étude du secteur manufacturier, il y ait des membres du Comité dont on a entendu dire qu'ils n'obtiennent pas d'ordres de leur whip, Andrew Leslie. Ce que nous avons compris, c'est qu'ils n'en obtiennent pas, mais pour une raison ou pour une autre, ils ne voulaient pas entendre la motion de M. Nuttall au sujet des répercussions de la taxe sur le carbone sur le secteur manufacturier. C'est malheureux.

Puis, nous voilà à la dernière réunion, qui est prévue de 15 h 30 à 17 h 30 et, sans vouloir manquer de respect à nos témoins de la journée, mais la plupart d'entre eux ne seront ici que jusqu'à 16 h 30.

C'est une fin plutôt pitoyable pour notre étude selon moi. Nous aurions pu rencontrer tellement d'autres personnes. Il y a l'association de la chimie qui a témoigné lundi sur les incertitudes liées aux taxes sur le carbone, aux systèmes de plafonnement et d'échange, et ainsi de suite dans toutes les provinces pour ensuite parler de ce que le gouvernement libéral fait avec sa taxe sur le carbone globale et l'incertitude que cela crée. Cela devrait convaincre toutes les personnes ici présentes, et tous les partis, du bien-fondé d'entendre les témoignages de différents intervenants sur ce sujet bien précis.

C'est vrai que certaines administrations n'ont pas terminé la mise en oeuvre de leur système...

**Le président:** Monsieur Lobb, je dois vous interrompre. Si vous voulez parler de nos témoins, c'est parfait, mais nous n'avons pas obtenu l'unanimité sur la tenue d'une conversation sur le prix du carbone, ce dont vous parlez, alors ce sujet n'est pas sujet à débat actuellement.

**M. Ben Lobb:** Mes commentaires concernent toute la fin de notre étude. J'espère que personne n'est offusqué par mes commentaires. Ce n'est que l'opinion d'un membre sur certaines des occasions manquées et des témoins que nous n'avons pas rencontrés.

En outre, je ne suis pas membre du sous-comité, mais j'aimerais bien connaître le ratio de témoins libéraux qui ont participé ou qui ont été invités comparativement aux témoins conservateurs et du NPD. À coup sûr, peu de témoins qui figuraient sur ma liste ont été invités, et je suis sûr qu'il en va de même pour M. Massé.

De toute façon, je ne vais pas m'éterniser. Je veux simplement dire qu'il y a des occasions manquées.

La seule autre chose que je veux mentionner à nouveau concerne l'Association nucléaire. Je crois savoir que ces gens vont nous envoyer des observations écrites. Dans la province de l'Ontario, à part le secteur de la transformation alimentaire et le secteur automobile, je serais surpris qu'il y ait un autre secteur au sein de l'industrie manufacturière plus important que l'industrie nucléaire que représente l'Association. Le fait que des représentants de cette association n'aient pas eu l'occasion de revenir et de comparaître afin de témoigner pleinement est malheureux.

Ils n'y voyaient peut-être pas d'intérêt. Je ne sais pas. Peu importe, le fait de ne pas rencontrer de telles gens... C'est une industrie majeure. C'est une industrie où la croissance est immense. Il y a des dizaines de milliers d'employés dans ce secteur dans la province de l'Ontario — et je parle seulement de la province de l'Ontario — et les emplois sont tous très bien rémunérés. Le milieu universitaire et les collèges se sont joints à la parade et travaillent avec le secteur nucléaire afin de rajeunir cette industrie.

C'est une occasion manquée dans le cadre de notre étude. Je suis sûr que s'il y a une opinion supplémentaire dans le rapport, nous allons y mentionner certaines des occasions manquées.

• (1550)

**Le président:** Allez-y, monsieur Arya.

**M. Chandra Arya (Nepean, Lib.):** Monsieur le président, je vais être très bref.

Je suis d'accord avec M. Garrison. Lorsque nous invitons des représentants, nous nous attendons à ce qu'ils soient là pour toute la réunion. Vous savez, nous n'aurons peut-être pas d'autres occasions de les rappeler, et nous recevons des représentants de trois ministères importants durant une seule réunion. Nous manquerons peut-être de temps pour bien discuter avec les représentants de trois ministères.

Cependant, comme je l'ai dit, je veux être bref. Merci.

**Le président:** Je crois savoir que M. Fortin a déjà organisé ses déplacements. M. Halucha a dit qu'il peut rester jusqu'à la fin, alors c'est à vous de décider. Vous continuez à discuter ou nous pouvons passer à nos témoins et à utiliser au maximum le temps qu'ils nous consacrent.

Allez-y, monsieur Dreeshen.

**M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC):** Je veux ajouter rapidement quelque chose à ce qui a déjà été dit. En raison de problèmes que nous avons actuellement — et nous avons demandé à certains groupes de nous présenter des observations écrites — je me demande si nous pourrions aussi offrir la possibilité de formuler de telles observations à toutes les personnes qui figurent sur les listes d'invités potentiels de tous les partis. Ils pourraient faire de même, et l'information pourrait ensuite être incluse dans notre rapport.

**Le président:** Des avis ont été envoyés à tous les témoins. Certains pouvaient venir, et d'autres, non. Le greffier n'y voit aucun problème. Nous pouvons envoyer un avis aux témoins qui ne se sont pas présentés, et n'oubliez pas qu'il y a aussi le lien.

Est-il encore actif? Je parle du lien pour présenter des observations?

**M. André Léonard (attaché de recherche auprès du Comité):** Oui.

**Le président:** Le lien en ligne est encore actif, mais nous pouvons bien sûr demander au greffier de le faire.

**M. Earl Dreeshen:** Je parlais non seulement de ceux que nous avons invités et qui ne sont pas venus, mais de tous les témoins possibles suggérés par les partis au début. Si c'est ce que vous voulez dire, alors je suis d'accord.

**Le président:** C'est parfait. Il n'y a aucun problème là.

**M. Ben Lobb:** Que ce soit bien clair, dites-vous que des invitations à comparaître ont été envoyées à tous les témoins sur la liste ou leur a-t-on seulement donné la possibilité de fournir des observations écrites?

**Le président:** Non. N'oubliez pas que, en ce qui a trait au bureau du greffier, nous avons travaillé avec quatre ou cinq greffiers, et, à

chaque étape, des invitations étaient envoyées. Je ne peux pas demander actuellement au greffier qui a accepté et qui n'a pas accepté. Je ne pourrais pas vous le dire.

**M. Ben Lobb:** D'accord, mais lorsque vous avez formulé votre commentaire, j'ai cru que vous aviez dit que des invitations avaient été envoyées à tous les témoins.

**Le président:** Non. Ce que nous ferons, c'est envoyer des avis aux témoins qui ne se sont pas présentés pour les encourager à soumettre des observations.

**M. Ben Lobb:** Et qu'en est-il de ceux qui n'ont pas reçu d'invitations à comparaître?

**Le président:** Tous les témoins qui étaient sur la liste... Nous avons proposé plus de témoins que nous pouvions rencontrer durant l'étude. Rappelez-vous environ... je ne me rappelle pas le jour exact, mais nous nous sommes réunis et nous avons réexaminé le tout. J'ai dit: « Voici où nous en sommes avec nos témoins. Nous sommes à mi-chemin dans le cadre de notre étude. Réexaminons la liste et vérifions pour confirmer que nous rencontrons les bonnes personnes vu les renseignements qui manquent dans le cadre de notre étude. » J'ai donné à nouveau l'occasion de le faire à ce moment-là.

Cela dit, nous voulons tout de même obtenir le plus d'observations possible. Ça vous va? D'accord.

Monsieur Fortin, nous allons commencer par vous. Malheureusement, il faudra être bref.

**M. Marc Fortin:** Je serai bref, monsieur le président.

Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître. J'espère que l'information que je vais vous communiquer sera utile dans le cadre de vos délibérations.

Je suis le sous-ministre adjoint, Science et technologie, du ministère de la Défense nationale. Mon rôle consiste à fournir aux Forces armées canadiennes et au ministère de la Défense nationale la science, la technologie, les connaissances et l'innovation dont ils ont besoin pour mener à bien leur mission.

En tant que conseiller auprès de Sécurité publique Canada, je suis également responsable de fournir aux partenaires des milieux de la sécurité publique et de protection civile de partout au pays les connaissances nécessaires pour composer avec les menaces et les défis auxquels ils sont confrontés dans le cadre de leurs activités. Je souligne que le contexte de la défense et de la sécurité évolue rapidement, que les plateformes militaires sont plus complexes qu'avant et que la nature même des conflits est plus complexe que dans le passé.

La nature changeante des conflits et l'évolution des technologies exigent que nous engagions des innovateurs de partout au pays pour relever les défis. Je dirige une organisation de plus de 1 300 personnes réparties sur tout le territoire canadien, essentiellement des scientifiques et des ingénieurs — environ 800 scientifiques et ingénieurs — qui effectuent de la recherche et du développement dans diverses disciplines, des sciences sociales aux sciences médicales en passant par le génie et la cybernétique. Nous travaillons en collaboration avec l'industrie et le milieu universitaire. Nous avons des partenariats avec des conseils subventionnaires et des universités. Nous donnons des centaines de contrats chaque année à l'industrie. Nous travaillons avec des alliés, les organisations scientifiques et technologiques dans les pays de nos alliés, pour tirer parti de leurs capacités et compétences.

Les scientifiques au sein de l'organisation s'occupent principalement de recherche stratégique classifiée et de nature délicate, et nous tirons parti des connaissances d'autres intervenants dans des domaines qui sont de nature moins délicate. Notre mandat est axé sur la science et la technologie pour appuyer la défense et la sécurité publique.

Nous sommes heureux de travailler en collaboration avec des représentants d'ISDE, Industrie, Sciences et Développement économique Canada, sur le programme d'innovation. Nous devons vraiment créer un système d'innovation résilient et robuste pour soutenir les objectifs en matière de défense et de sécurité au pays. Nous devons simplifier nos programmes de R-D. Nous devons accroître l'engagement des organisations non gouvernementales pour favoriser l'innovation et créer des écosystèmes d'innovation plus diversifiés et plus résilients à l'appui des objectifs liés à la défense et à la sécurité.

Monsieur le président, je vais m'arrêter ici. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Merci.

•(1555)

**Le président:** Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Halucha.

**M. Paul Halucha (sous-ministre adjoint, Secteur de la politique stratégique, ministère de l'Industrie):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais être bref moi aussi. Je vais raccourcir certains de mes commentaires.

Je suis très heureux de participer à la dernière réunion du Comité sur le secteur manufacturier du Canada.

[Français]

À titre de sous-ministre adjoint du Secteur de l'industrie, je dirige une équipe chargée de soutenir l'innovation et la compétitivité des secteurs de la fabrication au Canada. Cela comprend les secteurs de l'aérospatiale, de la défense, de l'espace, de l'automobile, des sciences de la vie, de l'acier, des produits chimiques et des produits de consommation.

Nous administrons également la Politique des retombées industrielles et technologiques liée à l'approvisionnement militaire et nous nous occupons de la Division de l'examen des investissements.

Nous travaillons en collaboration avec d'autres secteurs d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ainsi qu'avec d'autres ministères.

[Traduction]

Comme le Comité l'a appris au cours de son étude, ce secteur apporte une contribution importante à chaque région de l'économie canadienne, que ce soit sur le plan des exportations, de la recherche et du développement et des emplois.

[Français]

Toutefois, le secteur de la fabrication a connu des années difficiles, dernièrement. Le secteur canadien de la fabrication a perdu un grand nombre d'emplois, d'entreprises et d'investissements lors de la récession mondiale de 2008-2009. Malgré ces défis, le nombre d'emplois dans le secteur de la fabrication est stable depuis 2009. On y compte près de 1,7 million d'emplois, soit 10 % du nombre total d'emplois.

Bien que sa part ait baissé, la fabrication représente 10 % du produit intérieur brut du Canada. Nous avons constaté une solide

reprise dans ce secteur, mais les taux demeurent sous les niveaux atteints avant la récession.

[Traduction]

Depuis la récession, les exportations canadiennes de produits manufacturiers ont augmenté de façon constante. En 2015, les exportations de produits manufacturés étaient de 325 milliards de dollars, soit une augmentation de 9 % par rapport à l'année précédente. Même si l'on dit et redit que le Canada est un pays de ressources, la fabrication représente néanmoins presque 70 % des exportations de marchandises du Canada soit beaucoup plus que les exportations combinées des secteurs de l'énergie, de l'exploitation minière et de l'agriculture.

Le travail du Comité sur l'avenir de la fabrication a présenté un vif intérêt pour le ministère. Nous avons suivi de près les dépositions des témoins qui sont tombées à point nommé étant donné la priorité qu'accorde le ministère au programme d'innovation et vu aussi le travail que le ministre a fait au cours des derniers mois.

J'aimerais revenir très brièvement sur certains des grands thèmes qui ont été abordés durant les audiences et qui sont importants pour l'avenir de la fabrication au Canada et le travail du ministère.

•(1600)

[Français]

Premièrement, il y a l'accès aux talents.

Deuxièmement, il y a la croissance des entreprises.

[Traduction]

Troisièmement, il faut mettre l'accent sur les technologies émergentes. Le quatrième thème est l'accès aux nouveaux marchés grâce au commerce.

Le secteur de la fabrication doit relever des défis importants qui ont trait au mandat de plusieurs ministères fédéraux. Du point de vue d'ISDE, il s'agit aussi d'un secteur d'intervention privilégié pour un programme d'innovation des ministères.

Le ministère continue de travailler en collaboration avec d'autres ministères fédéraux et l'industrie pour aider nos ministères à donner suite aux engagements énoncés dans leurs lettres de mandat.

J'ai hâte à la discussion et je serai heureux de répondre à vos questions. Merci.

**Le président:** Merci. Vous avez été bref.

Enfin, M. Gray a-t-il une déclaration préliminaire à nous faire?

**M. Desmond Gray (directeur général, Bureau des petites et moyennes entreprises et de l'engagement stratégique, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Oui, j'en ai une.

**Le président:** D'accord.

**M. Desmond Gray:** Merci beaucoup, monsieur le président. Je m'appelle Desmond Gray. Je suis le directeur général du Bureau des petites et moyennes entreprises et de l'engagement stratégique de la Direction générale des approvisionnements de Services publics et Approvisionnement Canada.

Comme vous le savez probablement, le gouvernement du Canada dépense beaucoup de ressources chaque année pour acheter des biens et acquérir des services en vue de répondre aux besoins des Canadiens. Les comptes de dépenses fédéraux représentent environ 1 % du PIB canadien, ce qui est vraiment beaucoup. En moyenne, cela se traduit par environ 18 milliards de dollars d'acquisitions par année qui visent une vaste gamme de biens et services allant des aliments, vêtements et fournitures de bureau, jusqu'aux navires, chars d'assaut et aéronefs.

Des 18 milliards de dollars que nous dépensons chaque année, 16 milliards de dollars sont dépensés pour des contrats auprès de fournisseurs canadiens. L'année dernière, par exemple, notre ministère a publié plus de 23 000 documents de passation de marchés. De ce montant, 6 milliards de dollars ont été dépensés pour répondre aux besoins du MDN, et, de ce nombre, 4,2 milliards de dollars ont servi à acheter des biens.

[Français]

L'approvisionnement fédéral canadien s'appuie sur les principes directeurs de l'équité et de la transparence. Habituellement, en vertu de nos lois, règlements et accords commerciaux internationaux, les achats du gouvernement doivent pouvoir faire l'objet d'offres publiques sur le marché libre.

La concurrence favorise l'innovation et un meilleur rapport qualité-prix. Cette règle comporte certaines exceptions, qui sont indiquées dans le Règlement sur les marchés de l'État, s'appliquant s'il n'existe qu'un seul fournisseur, par exemple, ou si une solide justification étaye un approvisionnement auprès d'un fournisseur unique. Cette situation se présentera surtout dans le contexte de la défense, où l'interopérabilité avec les alliés et la sécurité nationale entrent en ligne de compte.

[Traduction]

Depuis un certain temps, le Canada a mobilisé les acquisitions du matériel de défense de façon à profiter à l'industrie, et les récents changements ont apporté à la fois une pratique plus vaste et plus rigoureuse pour ces travaux. Un élément essentiel de l'approche fondée sur les avantages industriels et technologiques est une proposition de valeurs cotées et pondérées.

Dans le cadre de l'objectif général d'obtenir de l'équipement et des services les plus adéquats pour les membres des Forces canadiennes, il s'agit d'un moyen très efficace pour le gouvernement, car cela oblige les soumissionnaires à affronter la concurrence sur la base d'importants avantages économiques pour le Canada associés à chaque soumission. Il s'agit d'une évaluation pondérée et évaluée, de sorte que les soumissionnaires qui assurent la qualité des propositions de valeur seront mis en évidence. Nous savons qu'au fil du temps les dépenses soutenues non seulement renforcent la base industrielle, mais qu'en plus elles appuient la recherche, le développement et l'innovation, ainsi que la capacité d'exportation.

Je crois que vous savez tous que, contrairement aux biens et services que nous fournissons ou que nous obtenons, l'équipement de défense est rarement standard. Même l'équipement disponible sur le marché peut devoir être personnalisé pour répondre aux besoins militaires. Les véhicules blindés et les autres véhicules militaires non blindés, par exemple, transportent un équipement de pointe et doivent être en mesure de résister aux conditions météorologiques et aux circonstances qui ne ressemblent pas à celles que l'on connaît dans le monde civil.

Le Bureau des petites et moyennes entreprises et de l'engagement stratégique, l'organisation que je dirige, a été mis sur pied en 2005 afin de répondre aux besoins de tenir compte des points de vue des

petites et moyennes entreprises qui vendent des biens et services au gouvernement du Canada. Nous aidons les PME à cerner les débouchés d'approvisionnement et à éliminer les obstacles à leur participation aux marchés fédéraux. À l'heure actuelle, environ 35 % des contrats de SPAC sont attribués à des PME canadiennes.

Enfin, j'aimerais vous parler rapidement d'un autre programme que nous offrons, le Programme d'innovation Construire au Canada. Selon nous, il s'agit d'un programme unique qui aide les entreprises canadiennes à commercialiser leurs innovations en les achetant et en les mettant à l'essai au sein du gouvernement fédéral.

Ce programme a été conçu pour soutenir l'innovation dans le secteur commercial du Canada. Il aide les entreprises, y compris les petites et moyennes entreprises, à combler les lacunes à l'étape de la précommercialisation des produits et services novateurs et donne aux ministères fédéraux l'occasion d'avoir accès à des solutions novatrices. Nous le faisons en attribuant des contrats à des entrepreneurs dont les innovations ne sont pas encore commercialisées, au moyen d'un processus ouvert, transparent et concurrentiel, en évaluant le rendement des produits et des services de ces entrepreneurs et en donnant une rétroaction à ces derniers, en donnant aux innovateurs l'occasion de se lancer sur le marché avec une application réussie de leurs nouveaux produits ou services et en finançant le coût de l'innovation et en gérant le processus d'approvisionnement pour le compte des ministères fédéraux.

En date d'octobre, cette année, nous avons attribué 209 contrats à des entreprises canadiennes novatrices pour une valeur totale de 74 millions de dollars. Plus récemment, nous avons entrepris un processus afin d'examiner le PICC afin de déterminer s'il répond aux objectifs établis initialement et s'il pourrait être amélioré afin d'offrir d'importants avantages et une valeur aux ministères fédéraux et aux Canadiens.

[Français]

Je vous remercie de votre temps.

● (1605)

[Traduction]

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de prendre la parole aujourd'hui. Mon collègue et moi répondrons avec plaisir à vos questions.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons passer tout de suite aux questions en commençant par M. Baylis.

Je rappelle à tout le monde que M. Fortin quitte à 16 h 30.

**M. Frank Baylis:** Monsieur Halucha, quittez-vous aussi à 16 h 30?

**Une voix:** Non.

**Une voix:** Il reste.

**M. Frank Baylis:** D'accord. Je prévoyais commencer par vous de toute façon.

Avez-vous une question pour M. Fortin? Il part à 16 h 30, et je vais donc céder ma place à M. Chandra, et je passerai ensuite.

**M. Chandra Arya:** Merci.

Monsieur Fortin, je sais que vous êtes déterminé à faire participer le secteur privé au développement et à la commercialisation des technologies. C'est quelque chose que fait RDDC. Trois fois j'ai posé des questions à notre ministre de la Défense, pas au sujet des F-35, des CF-18 ou de la Syrie, mais au sujet des mesures qu'il prend pour commercialiser les technologies développées par RDDC et la façon qu'il assurera la participation du secteur privé à la commercialisation de ces technologies. Je n'ai pas posé la question suivante au ministre, mais je veux vous la poser: que pouvons-nous faire pour promouvoir le secteur du C4ISR à Ottawa?

**M. Marc Fortin:** Merci de la question.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, mon rôle est de soutenir l'innovation dans les domaines scientifiques et technologiques au sein du ministère de la Défense nationale. L'objectif est de fournir aux Forces canadiennes les meilleures technologies possible. Elles ont besoin d'un avantage tactique, d'un avantage technologique, dans le cadre de leurs opérations, alors mon rôle est de leur donner les meilleures technologies possible. Mon rôle consiste aussi à travailler avec les responsables des acquisitions, que ce soit au sein du MDN ou avec SPAC, pour cerner les meilleures technologies sur le marché et prodiguer des conseils sur ce dont les gens qui les utiliseront sur le terrain ont besoin.

Le ministère de la Défense nationale n'a pas un mandat économique, pas une mission économique. Nous soutenons des entreprises. Nous avons un programme, le Programme de recherche industrielle pour la défense, dans le cadre duquel nous partageons avec l'industrie les coûts liés aux risques d'effectuer des activités de recherche et de développement. En fait, nous offrons actuellement sur le Web un programme du genre.

**M. Chandra Arya:** Y a-t-il un programme qui fait intervenir officiellement le secteur privé afin de commercialiser les technologies mises au point?

**M. Marc Fortin:** Encore une fois, nous n'avons pas de mission économique, mais ce que nous faisons, en raison de notre mission scientifique, c'est de réduire les risques que courent les entreprises qui effectuent des recherches pour mettre au point des solutions. Notre politique habituelle consiste à laisser aux entreprises les droits de propriété intellectuelle découlant de leurs investissements en recherche et développement afin qu'elles puissent commercialiser leurs produits.

**M. Chandra Arya:** Merci, monsieur Fortin.

Monsieur Gray, vous avez parlé du PICC. Je crois savoir que, cette année, vous investissez moins de 100 millions de dollars dans ce programme, comparativement aux milliards de dollars liés aux logiciels que nous accordons en subventions et autres mesures de soutien à l'industrie. Je trouve que le montant affecté au PICC, qui, selon moi, est l'un de nos meilleurs programmes, est très limité.

J'appuie les accords de libre-échange, qu'ils soient bilatéraux ou multilatéraux. Cependant, beaucoup des contrats que vous accordez vont au-delà de la portée de ces accords. Dans le cas des contrats que vous accordez qui échappent à la portée de ces accords commerciaux, pourquoi n'accordez-vous pas un traitement préférentiel aux petites entreprises canadiennes? Vous avez dit que 35 % des fonds se retrouvent là, mais pourquoi n'officialisez-vous pas le processus afin de mettre en place un mécanisme qui soutient les entreprises canadiennes?

**M. Desmond Gray:** C'est une très bonne question. Je vais répondre de deux façons. Pour commencer, je vais vous dire très rapidement ce que le PICC fait...

●(1610)

**M. Chandra Arya:** Non, je connais le PICC, mais je voudrais en savoir plus au sujet de ce que vous pouvez faire pour les petites entreprises canadiennes lorsque vous attribuez des contrats non visés par tous les accords commerciaux.

**M. Desmond Gray:** Je comprends. La réponse, j'imagine, consiste à déterminer l'impact des accords commerciaux et quelles sont les occasions.

Par exemple, dans notre ministère, même si nous avons des accords commerciaux, certaines exemptions sont permises. En effet, il y a ce qu'on appelle les demandes d'exception au titre de la sécurité nationale — ces demandes viennent généralement du MDN —, ces demandes permettent d'exempter ou d'exclure une activité d'approvisionnement des exigences des accords commerciaux. Cela nous permet de faire...

**M. Chandra Arya:** Non, je comprends. Lorsque vous procédez de cette façon, pourquoi ne mettez-vous pas en place une structure officielle de façon à en faire profiter les entreprises canadiennes?

**M. Desmond Gray:** Je dirais que le programme en tant que tel, le programme des ESN, est un processus officiel dans le cadre de notre politique d'approvisionnement. Il y a un processus précis qui y est associé, et cela permet d'exclure certaines exigences précises de la portée de ces accords commerciaux.

**M. Chandra Arya:** Monsieur Halucha, vous avez dit avoir écouté les témoins dans le cadre de l'étude actuelle et vous avez parlé du talent et de l'accès aux marchés, mais je suis très surpris que vous n'ayez pas mentionné le manque d'accès à du financement, tant pour la commercialisation de produits que pour les entreprises de démarrage dans le secteur manufacturier.

Selon moi, c'est l'un des principaux obstacles au renforcement du secteur manufacturier, ici. Au cours des 10 dernières années, la BDC a financé seulement 1 800 entreprises en démarrage — pour une moyenne de 180 par année — dans le secteur manufacturier, ce qui n'est pas beaucoup. Puisque les moyennes entreprises sont de plus en plus petites, nous avons créé plus d'entreprises manufacturières. J'ai été très surpris de constater que vous n'estimiez pas qu'il s'agissait d'une des choses qui sont ressorties, ici.

**M. Paul Halucha:** Je ne l'ai pas souligné beaucoup, vu la brièveté de ma déclaration, mais cet enjeu est d'une importance cruciale. L'accès aux capitaux, la capacité d'obtenir du financement, surtout à l'étape de la précommercialisation, pour essayer d'élargir les activités, est le problème récurrent des entreprises, et c'est assurément un des enjeux les plus importants qu'il faut mettre de l'avant.

Je crois que c'est en partie une des raisons pour lesquelles le gouvernement a investi dans le fonds de capital de risque, le fonds du PACR, qui a permis une augmentation de 41 % du nombre de...

**M. Chandra Arya:** Non, non, je connais le financement du PACR. Il vient de générer 350 millions de dollars, que vous avez donnés au fonds de fonds, qui, lui, a permis de générer 1,3 milliard de dollars qui ont été investis dans 126 entreprises, mais, croyez-moi, très peu de ces fonds ont été accordés au secteur manufacturier.

**M. Paul Halucha:** La BDC était ici la semaine dernière?

**M. Chandra Arya:** Oui.

**M. Paul Halucha:** J'aurais cru que ses représentants vous auraient dit qu'ils ont augmenté la quantité de capital qu'ils ont fourni aux entreprises du secteur manufacturier.

**M. Chandra Arya:** Non, pas dans le cadre du PACR. Il ne faut pas les confondre.

**M. Paul Halucha:** Désolé, non, pas dans le cadre du PACR, mais je parle de façon générale du financement de la BDC.

**M. Chandra Arya:** Oui, cela fait partie des activités de prêt de la banque, des investissements qu'elle fait par elle-même dans le domaine du capital de risque et dans le cadre du PACR.

Il y a trois volets différents et, selon moi, peut-être, dans ces trois segments, les montants destinés au secteur manufacturier sont très petits. Et même les fonds qui sont donnés sont destinés essentiellement à des entreprises en place depuis assez longtemps et qui ont obtenu de bons résultats dans le passé.

Ce dont nous parlons, ici, c'est de soutenir les entreprises en démarrage dans le secteur manufacturier.

**M. Paul Halucha:** Vous parlez d'entreprises de haut risque.

**M. Chandra Arya:** Oui et non. Je parle à la fois d'entreprises de haut risque et de jeunes entreprises viables sur le plan commercial. Il y a 180 entreprises...

**Le président:** Monsieur Arya, je dois vous arrêter ici.

Nous allons poursuivre et passer à M. Dreeshen.

Vous avez sept minutes.

**M. Earl Dreeshen:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Dans de précédentes législatures, j'ai eu l'occasion d'être membre du comité des comptes publics durant l'étude sur les acquisitions d'ordre militaire, et nous avons parlé de choses comme les F-35. Il y a sûrement une discussion sur l'impact que la participation à ce processus précis aurait eu sur les entreprises canadiennes, et je sais que cette discussion a toujours cours.

J'ai appris beaucoup de choses au sujet des cycles de vie complets et des conflits entre ce que le ministère de la Défense nationale, le vérificateur général et peut-être aussi le DPB diraient ce que devrait être. Beaucoup de choses intéressantes se sont produites relativement aux variantes du F-35.

Monsieur Fortin, je vais vous poser mes questions en premier, et j'aurai peut-être une autre occasion plus tard de questionner l'autre témoin.

Lorsque la Stratégie d'acquisition de la Défense a été présentée, l'Institut d'analyse de la défense a été créé en tant que pilier important de cette stratégie, parce qu'il est difficile, voire impossible, de prendre de bonnes décisions en matière d'approvisionnement sans bien comprendre la base industrielle de la défense complexe et diversifiée du Canada. L'IAD a été créé parce qu'il n'y avait aucune source, ni au sein du gouvernement, ni dans le milieu universitaire, ni dans le secteur privé, permettant de recueillir des connaissances et des données sur la base industrielle en défense du Canada. Je vous demande tout simplement ce qu'il est advenu aujourd'hui de l'IAD.

• (1615)

**M. Marc Fortin:** Monsieur le président, je ne peux pas répondre à cette question. Je suis responsable des sciences et de la technologie au sein de Défense nationale, alors je n'ai aucune interaction avec ce comité.

**M. Earl Dreeshen:** Si c'est le cas, alors je me demande si quelqu'un au sein du ministère pourrait faire le point sur les activités récentes de l'IAD. Je crois que c'est important parce que nous étudions l'industrie qui y est associée, et, une fois que nous saurons

ce qu'on fait là-bas, nous pourrions demander dans quelle mesure il serait important de conseiller le ministre dans ces domaines.

La Stratégie d'acquisition de la Défense est une stratégie exhaustive qui contient beaucoup de rouages, dont un autre aspect était la politique des Retombées industrielles et technologiques, qui exigeait des soumissionnaires qu'ils se livrent concurrence à la lumière des retombées économiques pour le Canada associées à chaque soumission et qu'ils réalisent des activités opérationnelles au Canada de valeur égale à la valeur des contrats attribués. Avant, les soumissionnaires retenus étaient choisis en fonction du prix et du mérite technique. Maintenant, le gouvernement évalue aussi la valeur économique pour le Canada proposée par le soumissionnaire. Le Guide sur la proposition de valeur est un point de départ, qu'il faut examiner et mettre à jour au fil du temps grâce à un engagement avec les intervenants de l'industrie, tandis que le gouvernement gagne en expérience relativement à cette approche. Il permet une application souple et discrétionnaire.

Pouvez-vous nous dire de quelle façon ce processus est utilisé actuellement et en évaluer l'efficacité comparativement à l'ancien modèle de compensation?

**M. Marc Fortin:** Je vais demander à mes collègues de répondre à cette question. Puisque je suis responsable des sciences et de la technologie, je suis tenu un peu à distance, dans une certaine mesure, des activités d'approvisionnement, parce que les conseils que nous prodiguons informent les décideurs sur les bons choix à faire afin d'être des acheteurs intelligents, si je peux m'exprimer ainsi, et nous ne participons pas directement aux activités d'approvisionnement.

**M. Paul Halucha:** Je serai heureux de répondre.

En ce qui concerne la proposition de valeur, comme vous le savez, nous sommes passés d'une politique liée aux avantages industriels régionaux à une politique sur les avantages technologiques pour l'industrie. La différence en ce qui concerne la proposition de valeur, c'est que nous appliquons l'exigence imposée à ceux à qui nous achetons des marchandises plus tôt dans le processus. Nous leur demandons de nous décrire leurs meilleurs avantages industriels pour le Canada et nous en faisons un critère pondéré pour déterminer qui remportera le contrat.

Les avantages sont évidents. Avant, il s'agissait d'un mécanisme d'acceptation ou de rejet: le soumissionnaire pouvait être accepté à la lumière de ses RIT ou être rejeté, mais il n'y avait pas de pondération, et le soumissionnaire était donc incité, en fait, à seulement fournir des RIT « assez bonnes ». Maintenant, en raison du modèle concurrentiel, nous incitons les entités qui veulent remporter d'importants contrats d'approvisionnement du gouvernement du Canada à formuler leurs meilleures propositions de valeur au Canada. Nous les évaluons beaucoup plus rapidement dans le cadre du processus afin d'en faire des critères pondérés dès la première décision immédiate, ce qui renforce évidemment les occasions des entreprises canadiennes.

**M. Earl Dreeshen:** Merci

Monsieur Fortin, quel est votre rôle exactement, alors, en tant que sous-ministre adjoint, Science et technologie? Pouvez-vous nous décrire de façon un petit peu plus étoffée ce qu'on attend de vous, les renseignements que vous a fournis le ministre et votre mandat? De telles précisions nous aideraient peut-être dans le cadre de notre discussion.

**M. Marc Fortin:** Absolument.

Mon rôle consiste à informer mes partenaires militaires — les Forces armées canadiennes, les différentes armées, l'Armée de terre, la Marine, la Force aérienne, le COMFOS, et ainsi de suite — au sujet des nouveaux développements technologiques pouvant avoir un impact sur leurs capacités militaires.

Par exemple, s'il y a une nouvelle menace, disons, un nouveau laser ou un nouvel outil de cyberattaque qui pourrait avoir un impact sur les Forces armées canadiennes, mon rôle est d'informer les intervenants de l'existence de ces nouvelles technologies. Mon rôle consiste aussi à aider à mettre au point de nouvelles technologies pour soutenir le renforcement de ces capacités militaires, et aussi de fournir des renseignements au sujet des technologies présentées au ministère par diverses entreprises. Je prodigue des conseils sur la solidité des affirmations faites par ces entreprises, la validité de leurs affirmations, la qualité de la technologie, la maturité de cette dernière et ainsi de suite. Je prodigue des conseils de nature technologique.

• (1620)

**M. Earl Dreeshen:** D'accord. De ce point de vue, lorsque vous constatez un besoin, se peut-il que vous deviez aller à l'extérieur du pays afin d'obtenir les connaissances scientifiques nécessaires? Et que vous deviez aller voir des pays alliés pour prodiguer des conseils sur ce qui doit se produire au sein du ministère?

**M. Marc Fortin:** Notre premier choix, c'est de travailler avec des partenaires canadiens. Nous dépensons au Canada environ 3 milliards de dollars en recherche et développement dans nos universités. Il s'agit d'un investissement immense du gouvernement du Canada.

Si nous pouvons utiliser les connaissances qui se trouvent dans nos universités et nos entreprises, alors c'est à notre avantage. Nous ne pouvons pas faire fi du fait... en passant, je suis désolé d'avoir à partir à 16 h 30, mais l'invitation qu'on m'a envoyée précisait que je devais rester jusqu'à 16 h 30. Je pars ce soir pour Washington pour tirer parti des 60 milliards de dollars d'investissement en recherche et développement que les États-Unis consacrent à la défense. Il s'agit d'un investissement énorme, et notre participation à des projets avec les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Australie et d'autres alliés nous permet, au Canada, d'obtenir des capacités et des technologies militaires auxquelles nous n'aurions pas accès parce que nos investissements sont relativement modestes.

**M. Earl Dreeshen:** Merci.

**Le président:** Merci.

Monsieur Garrison, vous avez sept minutes.

**M. Randall Garrison:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci, monsieur Fortin, d'avoir précisé que vous aviez été invité pour une séance d'une heure. Je l'apprécie.

En tant que député représentant une circonscription qui accueille la Flotte canadienne du Pacifique et aussi les chantiers maritimes Victoria Shipyards, j'avais hâte de participer à la réunion d'aujourd'hui du Comité, même si je dois dire que je n'avais jamais vraiment souhaité faire partie du comité de l'industrie avant.

Puisque vous devez partir, je veux commencer ma première intervention en vous posant des questions, monsieur Fortin.

Lorsque la Stratégie nationale de construction navale a été présentée, on disait, au sujet des navires qu'il fallait concevoir, qu'il était préférable d'opter pour une conception disponible sur le marché. Nous savons tous qu'une telle conception disponible sur le marché n'existe pas vraiment, mais je me demande — du point de vue des technologies — s'il n'y aurait pas de bonnes raisons de vouloir envisager une conception canadienne — nonobstant le temps qui

serait nécessaire —, plutôt qu'une conception disponible sur le marché? En raison des avantages liés au fait de mettre la technologie au point au Canada, j'ai l'impression qu'il n'existe pas vraiment de conception disponible sur le marché au Canada pour les navires dont nous parlons, et les possibilités à l'étranger sont peu susceptibles d'inclure des technologies canadiennes dans leurs conceptions.

**M. Marc Fortin:** Merci de poser la question. C'est une bonne question.

Il y a deux éléments à la réponse. Il y a les plateformes en tant que telles, le navire, l'acier, si je peux m'exprimer ainsi. Il y a aussi les composantes technologiques incluses dans le navire: les systèmes de détection, les systèmes radar, les systèmes de contrôle des incendies et ainsi de suite. Il y a des entreprises canadiennes qui sont reconnues à l'échelle internationale en raison de la qualité de leur technologie et de ce qu'elles peuvent offrir. Mon rôle est en partie de réduire les risques liés à la mise au point de ces nouvelles technologies, de façon à ce qu'on puisse offrir de les intégrer sur ces plateformes au moment de leur fabrication.

De nouvelles technologies radars sont nécessaires pour éliminer les nouvelles menaces que nos adversaires déploient. Il y a des entreprises canadiennes qui sont bien placées et que nous aidons en leur attribuant des contrats ou en interagissant avec elles — en leur fournissant des technologies — pour qu'elles puissent être compétitives dans le cadre des processus d'approvisionnement que nos collègues de SPAC réalisent. Notre objectif est d'aider ces entreprises à mettre au point les technologies nécessaires afin qu'on puisse les intégrer efficacement.

**M. Randall Garrison:** Lorsque les gens pensent à la stratégie de construction navale, ils pensent à Halifax et à Vancouver, mais je suis à Victoria, et, en fait, nous bénéficions de très bons emplois, parce que Seaspan fabrique les coques à Vancouver et il intègre les technologies à Esquimalt. Je suis très heureux d'apprendre qu'on porte attention à ces choses, vu le choix d'une conception disponible sur le marché.

Je sais que ma question se situe entre votre domaine de compétence et celui des responsables de l'approvisionnement, mais prévoit-on aussi des dispositions pour s'assurer que, si nous choisissons une conception disponible sur le marché, la technologie sera transférée au Canada afin que, au moment d'assurer l'entretien de ces systèmes, nous ne serons pas dépendants d'une entreprise étrangère qui pourrait avoir d'autres priorités ou qui pourrait faire l'objet de restrictions imposées par un gouvernement étranger?

Je sais que la Grande-Bretagne a eu ce genre de problème avec une partie de ses technologies. Lorsqu'elle a voulu aller en Afghanistan, d'autres pays ont dit que l'utilisation finale de la technologie n'était pas acceptable pour eux et que, par conséquent, certaines activités d'entretien et certaines pièces ne pouvaient pas être fournies à la Grande-Bretagne.

Je me demande si nous avons les mêmes préoccupations, ici, et si nous faisons en sorte de mettre au point nos propres capacités.

• (1625)

**M. Marc Fortin:** Nous mettons au point nos capacités afin de pouvoir équiper... et, de mon point de vue et à la lumière de mon mandat, nous acquérons les capacités nécessaires pour fournir aux Forces armées canadiennes, y compris la Marine, des technologies de pointe. Pour ce qui est d'apporter les technologies étrangères au Canada, je vais laisser mes collègues répondre.

**M. Sylvain Cyr (directeur général, Secteur de l'approvisionnement et du soutien en équipement en aérospatial et terrestre, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Je peux peut-être essayer de répondre. Habituellement, ce qui se produit, c'est que nous travaillerions avec nos collègues d'ISDE, et, grâce à la proposition de valeur ou aux exigences liées aux RIT, nous tenterions, dans la mesure du possible et en tenant compte des capacités, bien sûr, de miser le plus possible sur des entreprises canadiennes. La possibilité d'entretien au Canada serait enchâssée dans la demande et ferait partie des critères de sélection.

**M. Randall Garrison:** Je comprends, et je suis préoccupé par les avantages économiques, mais je soulève une question de sécurité nationale au sujet de la technologie, alors peut-être...

**M. Paul Halucha:** Je crois que la réponse, c'est que vous avez absolument raison. C'est le premier principe à respecter dans le cadre de ces activités d'approvisionnement. Il faut s'assurer que nous obtenons les éléments de propriété intellectuelle nécessaires afin que nous puissions entretenir les navires nous-mêmes. Dans le pire des scénarios ou dans le scénario où nous serions en guerre, la dernière chose que nous voudrions, c'est que l'entreprise qui est responsable de l'entretien de tel ou tel navire soit du côté ennemi.

Le fait de maintenir cette capacité au Canada et de bénéficier de cet accès grâce à l'intégration de règles sur la propriété intellectuelle directement dans le cadre du processus d'approvisionnement est un principe primordial. C'est lié à la souveraineté et, comme vous l'avez souligné, à la sécurité nationale.

**M. Randall Garrison:** Vu l'accent mis par le nouveau gouvernement sur les activités de maintien de la paix, nous pourrions, de l'autre côté du conflit, être plus susceptibles de nous retrouver dans la situation où s'est retrouvée la Grande-Bretagne. L'autre entreprise en question n'était pas de l'autre côté du combat, mais...

**M. Paul Halucha:** Non, j'utilisais un exemple hypothétique extrême...

**M. Randall Garrison:** Selon moi, un scénario plus réaliste est un qui concerne le fait que d'autres pays qui imposent des exigences en matière d'utilisation finale au moment de transférer certaines technologies militaires, pourraient tenter d'exercer leur droit de façon à limiter notre souveraineté et...

**M. Paul Halucha:** Ils pourraient même simplement augmenter les coûts, parce qu'ils seraient le seul fournisseur sur le marché.

**M. Randall Garrison:** Exactement.

**M. Paul Halucha:** Il faut bénéficier de la souplesse nécessaire et avoir la capacité d'aller magasiner ailleurs.

**M. Randall Garrison:** Le sud de l'île de Vancouver est devenu un des centres de haute technologie. Je sais que tout le monde affirme être le centre de haute technologie par excellence. Je ne vais pas faire cette affirmation aujourd'hui, mais j'ai entendu des personnes venant du coin dire que, malgré les efforts de tous les groupes pour les inclure, ils ont de la difficulté à obtenir les renseignements dont ils ont besoin pour participer à un bon nombre de ces programmes. Pour ce qui est des entreprises qui ne sont pas situées ici, à Ottawa, ou qui ne font pas partie des grands réseaux, quelles mesures précises avez-vous prises pour aider les entreprises qui sont situées dans ma circonscription afin qu'elles puissent participer au développement des technologies?

**M. Marc Fortin:** Je peux tenter de répondre en premier à cette question.

Je suis d'accord: nous devons mieux tendre la main aux petites entreprises technologiques, et je dirais aux universitaires, aussi. Dans le cadre des deux dernières rondes de demandes de propositions, nous avons travaillé différemment. Nous avons changé notre modèle opérationnel.

Vous connaissez peut-être la DARPA, aux États-Unis, la Defense Advanced Research Projects Agency. Elle émet un paquet d'appels de propositions. Essentiellement, elle communique le problème, et elle demande à n'importe quelle entreprise ou n'importe quel innovateur ou entité universitaire — quiconque peut contribuer à résoudre le problème — de se manifester.

Nous avons récemment organisé des journées d'atelier durant lesquelles nous avons invité tout le monde à aborder un ensemble de sujets qui nous intéressaient sur la surveillance dans le Nord. C'est une priorité du ministre de la Défense nationale. Un des éléments de sa lettre de mandat concerne la protection de la souveraineté canadienne dans le Nord. Nous avons demandé à quiconque avait une technologie ou une solution à se manifester et nous avons pu discuter de façon constructive avec, je dirais, un groupe beaucoup plus diversifié d'innovateurs.

**Le président:** Merci beaucoup.

Il est 16 h 30, alors j'imagine que vous pouvez partir, monsieur Fortin.

Nous allons passer à M. Baylis.

**M. Frank Baylis:** J'ai seulement une question rapide avant votre départ. Je comprends votre rôle lié aux domaines scientifique et technologique. Y a-t-il quoi que ce soit d'officiel qui vous pousse, vous, précisément, à cibler les technologies canadiennes et les entreprises canadiennes?

• (1630)

**M. Marc Fortin:** Déjà, il y a la question de la sécurité nationale. Comme je l'ai déjà dit, la plupart des activités de recherche réalisées par les 1 300 personnes au sein de mon organisation concernent des domaines de recherche classifiés et de nature délicate, où il n'est pas facile de partager de l'information avec d'autres pays. Il y a donc, dès le départ, l'impératif de la sécurité nationale.

Sinon, je ne connais aucune autre exigence réglementaire nous forçant de procéder ainsi.

**M. Frank Baylis:** Y a-t-il une exigence de ce genre que nous pourrions demander? Pourrions-nous, effectivement, mettre en place une structure officielle vous obligeant à pencher du côté des entreprises canadiennes?

**M. Marc Fortin:** Le danger lorsqu'on met en place une telle politique serait, puisque le Canada est un intervenant relativement petit sur la scène internationale, de nous empêcher d'avoir accès à des technologies qui changeraient la donne pour les Forces canadiennes, alors il faut trouver un juste équilibre...

**M. Frank Baylis:** Actuellement, nous n'avons rien. Théoriquement, nous pourrions mettre en place une structure quelconque. Ne pouvez-vous pas voir quoi que ce soit que nous pourrions exiger afin que vous empruntiez cette direction?

**M. Paul Halucha:** Selon moi, le risque, c'est qu'on peut tout concevoir hypothétiquement. Le défi, cependant... Les entreprises canadiennes qui prennent de l'expansion, qui dépassent les attentes et qui créent les meilleurs emplois au Canada sont celles qui saisissent les occasions d'exportation. Il faut faire attention à la façon dont les autres pays réagiraient à cette mesure. Nous sommes une importante nation exportatrice, comme vous le savez, et il faut donc réfléchir aux genres de règles auxquelles nous voulons être assujettis dans les marchés étrangers.

**M. Frank Baylis:** Très bien.

**M. Paul Halucha:** Le fait de prendre certaines mesures au Canada pourrait entraîner des contremesures dans d'autres administrations...

**M. Frank Baylis:** Vous venez de mentionner les immenses sommes d'argent que les Américains consacrent, et ils inscrivent ces fonds directement dans ces accords commerciaux. Du début à la fin, c'est une question de sécurité nationale pour eux, alors ils s'affairent à la tâche. Nos partenaires européens le font aussi. Devons-nous hésiter à le faire aussi? Je comprends ce que vous dites, et il faut faire attention, mais faut-il rester là les bras croisés?

Pourriez-vous peut-être tous les trois répondre?

**M. Desmond Gray:** J'aimerais revenir sur ce commentaire. C'est intéressant. C'est un commentaire qui tombe vraiment à point selon moi.

Une des choses que nous avons faites récemment, dans le cadre de notre examen du Programme d'innovation Construire au Canada, c'est de travailler en collaboration avec nos collègues d'ISDE et du CNRC pour trouver des façons d'élargir ce programme et de le rendre plus efficace, exactement des façons dont je crois que vous parlez.

Par exemple, nous avons regardé vers les États-Unis. La DARPA a été mentionnée, et c'est un très bon exemple d'un programme très novateur. Le programme SBIR, Small Business Innovation Research, aux États-Unis, qui existe depuis maintenant près de 40 ans, est devenu un important moteur de croissance économique. Comment les Américains y arrivent-ils? Ils investissent. Ils ont essentiellement créé un programme de marché réservé pour 11 départements fédéraux américains. Une loi du Congrès exige que les 11 plus grands départements fédéraux américains mettent de côté 2,5 % de leur budget de R-D — c'est-à-dire, 5 % au cours des dernières années, et, l'année prochaine, le pourcentage passe à 3,2 % — ce qui, aux États-Unis, s'élève à 150 milliards de dollars. Ils font des investissements majeurs dans ce qu'on appelle les premières étapes, la phase I et la phase II, des activités de R-D.

Toutes ces activités soutiennent les programmes et les mandats de ces 11 départements. Ils doivent investir dans leurs programmes. La force de ce programme, c'est la création d'une infrastructure très petite. Le processus décisionnel en tant que tel... Je crois que la notion d'une fonction de remise en question a été mentionnée tantôt. C'est exactement de cette façon que ces départements procèdent. Ils communiquent les défis publics pour obtenir des idées novatrices de partout aux États-Unis, du milieu universitaire et de toutes les institutions différentes.

**M. Frank Baylis:** Les propositions viennent du milieu universitaire et des petites entreprises?

**M. Desmond Gray:** Absolument.

**M. Frank Baylis:** Mais ils dirigent le tout vers leur...

**M. Desmond Gray:** Vous avez tout à fait raison.

Une des principales caractéristiques du programme SBIR, c'est que c'est un processus de la phase un et de la phase deux. Le programme passe de ce qu'on appelle le NMT 1, le niveau de maturité technologique, au tout début, c'est la première phase, et on permet un investissement d'un maximum de 150 000 \$ US habituellement d'une durée de six mois. Puis, si on détermine et on constate que c'est efficace, les responsables peuvent décider d'investir durant la deuxième phase, qui peut durer encore deux ans et dont le financement maximal est de 1,5 million de dollars.

**M. Frank Baylis:** Alors ils grimpent peu à peu, et personne...

**M. Desmond Gray:** Ils vont de l'avant.

**M. Frank Baylis:** ... et personne ne crie au meurtre si une petite entreprise obtient un contrat de 150 000 \$...

**M. Desmond Gray:** Non.

**M. Frank Baylis:** ... mais, ensuite, ils peuvent en éliminer lorsqu'ils voient que telle ou telle entreprise a quelque chose...

**M. Desmond Gray:** C'est exact.

**M. Frank Baylis:** ... et ils investissent ensuite massivement.

**M. Desmond Gray:** Exactement.

**M. Frank Baylis:** Qu'est-ce qui nous empêche de faire la même chose ici?

**M. Desmond Gray:** Pour commencer, nous examinons ce programme en collaboration avec nos collègues d'ISDE et du CNRC. Nous avons examiné les avantages et les possibilités et nous poursuivons nos travaux. Je crois qu'on peut dire sans se tromper que, à l'avenir, nous regardons les voies qui s'offrent à nous et réfléchissons à nos options. Par exemple, dans le monde américain, tandis que le processus évolue pour passer de la phase un à la phase deux, l'année prochaine, ils vont probablement consacrer environ 3 milliards de dollars à ce programme. Les Américains mesurent constamment leurs résultats pour s'assurer que le tout est valide.

Ils ont dû retourner devant le Congrès en 2010. Le programme n'avait pas été examiné depuis longtemps, et, lorsqu'ils sont retournés devant le Congrès, en raison des analyses détaillées qu'ils avaient réalisées, le Congrès a non seulement décidé de reconstituer le capital du programme, mais aussi de l'accroître. Il est évident que les Américains en tirent beaucoup d'avantages.

Les occasions qui découlent du passage de la phase un à la phase deux en sont à l'étape précommerciale, et, bien sûr, comme vous en avez parlé, au Canada et aux États-Unis, c'est ce que les gens appellent la vallée de la mort entre les investissements en R-D et la commercialisation sur le marché. C'est là où des investisseurs en capital-risque et des investisseurs providentiels voient des risques élevés et cherchent des idées qui sont vraiment commercialisables et prêtes à aller de l'avant.

Les Américains ont créé un programme en tirant profit de leurs activités d'approvisionnement public pour permettre ce genre d'investissement dans la R-D, et une caractéristique principale de cette exigence, c'est qu'il doit y avoir une composante commerciale. En d'autres mots, ce ne peut pas être des activités de R-D pures. Il faut pouvoir en faire quelque chose.

• (1635)

**M. Frank Baylis:** Et tout ça, c'est le programme SBIR que vous...

**M. Desmond Gray:** C'est le programme SBIR.

**M. Frank Baylis:** Pourriez-vous nous fournir par écrit un résumé des principaux thèmes de ce programme? Pouvez-vous présenter le tout au greffier? Pourriez-vous aussi nous formuler certaines idées de la façon dont nous pourrions adopter quelque chose de similaire?

Je suis de l'école de pensée selon laquelle, si c'est une bonne idée, il faut l'adopter. Pourquoi réinventer la roue si ce programme fonctionne très bien là-bas?

Franchement, nous entendons souvent les petites et grandes entreprises que nous accueillons nous parler des problèmes d'approvisionnement. Nous sommes ici pour aider les entreprises canadiennes, un point c'est tout. Tant que nous pouvons le faire en respectant les règles, si nous pouvons trouver des pratiques exemplaires ailleurs, je crois que c'est une occasion que nous devons saisir.

Pouvez-vous le faire?

**M. Desmond Gray:** Oui, je peux. Je vais travailler en collaboration avec nos collègues de l'ISDE, qui ont travaillé de façon très proactive, et qui sont d'ardents défenseurs, avec nous et le CNRC, et je suis sûr que nous pourrions présenter des observations au Comité.

**M. Paul Halucha:** Nous ferons la même chose du point de vue des entreprises, encore une fois, en lien avec les consultations que le ministre a tenues sur le programme d'innovation cet été.

Une des choses les plus importantes qui ont été mentionnées, c'était l'importance de la première vente. Le fait de compter sur le gouvernement comme acheteur constitue un avantage pour les entreprises canadiennes lorsqu'elles tentaient d'obtenir des contrats à l'étranger. Je crois que c'est absolument essentiel. Des représentants de presque tous les types d'industrie, des petites entreprises de haute technologie aux plus grandes entreprises mieux établies, nous ont dit que, si on ne réussit pas à vendre à son propre gouvernement, il peut devenir très difficile de pénétrer dans les marchés étrangers. De notre point de vue, c'est un des principaux avantages d'un tel programme.

**Le président:** Merci.

Avant de passer à M. Lobb, nous accueillons Jeff Waring. Si j'ai bien compris, vous êtes directeur principal des technologies industrielles...

**M. Jeff Waring (directeur principal, Direction générale des retombées industrielles et technologiques, Secteur de l'industrie, ministère de l'Industrie):** Je représente la Direction générale des retombées industrielles et technologiques dans le secteur industrie, avec Paul Halucha, dans le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique.

**Le président:** Merci. Bienvenue.

Monsieur Lobb, vous avez cinq minutes.

**M. Ben Lobb:** Merci beaucoup.

Merci de votre présence.

Monsieur Gray, quelles sont certaines des plaintes formulées par les entreprises qui interagissent avec votre ministère? Pouvez-vous nous donner une idée de certaines des plaintes que formulent les gens?

**M. Desmond Gray:** Je dois vous dire que nous organisons des sondages détaillés tous les trois ans auprès des fournisseurs partout au Canada. Les plaintes les plus évidentes sont que nous sommes trop lents, que notre processus d'approvisionnement est trop complexe et trop difficile à comprendre, surtout pour les petites et moyennes entreprises, et que les paiements ne sont pas toujours faits à temps, ce qui est un enjeu très important, parce que, surtout pour

les petites entreprises, les liquidités sont cruciales; c'est le principal problème.

Parmi certains des autres défis, mentionnons le fait qu'ils ne comprennent pas le processus, qu'ils ne sont pas sûrs de trouver une occasion, qu'ils trouvent notre processus bureaucratique, même s'ils le comprennent ou qu'ils décident de présenter une soumission, ou le fait que leur soumission est rejetée en raison d'une erreur technique.

Tout cela fait partie de ce que nous faisons. C'est la raison pour laquelle nous avons été financés en tant que Bureau des petites et moyennes entreprises. Nous allons partout au Canada. Nous comptons six bureaux dans les principales régions du Canada, et nous fournissons constamment des séminaires et interagissons avec les associations. Nous participons à environ 1 100 salons professionnels durant lesquels nous rencontrons des représentants des associations. Partout au Canada, nous tentons de fournir des renseignements aux gens pour qu'ils sachent comment avoir accès facilement aux occasions à partir de notre site Web. C'est un processus simple et automatisé et il y a des outils simples pour y accéder. Le défi, c'est d'informer les gens, de façon très rapide et conviviale, sur la façon de trouver les occasions. De toute évidence, il faut du temps et de l'argent pour ce faire.

Bien sûr, les grandes entreprises comptent souvent sur du personnel spécialisé chargé de répondre aux DP, tandis que ce n'est pas le cas dans les petites entreprises. Au Canada, il y a 2,5 millions d'entreprises, dont près d'un million ne comptent qu'une ou deux personnes. Elles n'ont tout simplement pas la structure générale. Notre travail consiste à faciliter les choses, à éliminer les obstacles et à donner aux gens les outils, et c'est ce que nous continuons à faire.

• (1640)

**M. Ben Lobb:** Lorsque j'étais membre du comité de la santé et qu'on se penchait sur la question des dossiers de santé électroniques, j'ai parlé à quelques entreprises de logiciel, et elles ne voulaient même pas s'approcher du gouvernement. C'était trop pour elles. Elles pouvaient faire autre chose et avoir plus d'argent, et moins de problèmes. Je crois que cela nuit parfois à l'innovation, que ce soit à l'échelon fédéral ou provincial.

**M. Desmond Gray:** Vous avez tout à fait raison. L'autre chose que nous voulons faire, c'est d'élargir notre base de fournisseurs. Je crois qu'on a parlé de diversité tantôt. Nous voulons accroître la diversité des fournisseurs et en intégrer de nouveaux. Cela fait aussi partie de notre travail.

Par exemple, nous voulons simplifier les choses. Nous réalisons une initiative complète au sein de notre ministère dans le but de moderniser la structure d'approvisionnement. Certains des principaux enjeux concernent la façon dont il faut simplifier le processus, simplifier nos politiques et la façon dont nous devons nous y prendre pour être plus accessibles, à la fois pour les autres ministères — parce que nous servons aussi d'autres ministères du gouvernement — et le milieu des fournisseurs.

**M. Ben Lobb:** Disons, par exemple, qu'un contrat est accordé à une entreprise, et elle veut impartir le travail. Elle ne va pas faire tout le travail, mais elle peut en faire une partie ou quelque chose du genre. On en revient à la question des paiements aux sous-traitants. Exigez-vous une certaine durée — 30 jours, 45 jours ou peu importe — que l'entreprise qui a obtenu le contrat doit respecter lorsqu'elle paie les sous-traitants? Est-il possible pour vous de faire un suivi à ce sujet?

**M. Desmond Gray:** C'est une règle. Il y a une règle établie par le Conseil du Trésor. Je sais que nous payons. Nous bloquons le paiement à l'entrepreneur principal pendant 30 jours. C'est en partie pour s'assurer qu'il paie ses sous-traitants. Comme vous pouvez l'imaginer, nous ne nous immisçons pas dans la relation entre l'entrepreneur principal et les sous-traitants, parce que c'est une relation d'affaires. Je ne suis pas au courant de quelconques conditions dans les contrats.

**M. Sylvain Cyr:** Comme Des vient de le dire, nous ne nous immisçons pas dans la relation entre l'entrepreneur principal et, ce qui est fréquent, les nombreux sous-traitants embauchés, parce que ce serait une pente glissante. En effet, si quelque chose tournait mal, on nous dirait que c'est en raison de notre participation. C'est la raison pour laquelle nous ne nous en mêlons pas.

**M. Ben Lobb:** Parfois, tard le soir, lorsque je n'arrive pas à dormir, je vais sur MERX et je n'en reviens pas de ce que je vois. Cela me rend probablement malade plus qu'autre chose. Je voyais là une occasion pour un entrepreneur relativement au déneigement près de l'édifice de l'Est, et aucun entrepreneur de ma circonscription n'en voulait, même pour 1 million de dollars, en raison des niveaux d'habilitation de sécurité qu'il faut obtenir et de la responsabilité. Il y a seulement environ deux entreprises dans tout le pays qui veulent faire ne serait-ce que quelque chose d'aussi simple que du déneigement. J'ai examiné cette situation, et elle résumait pas mal le problème qui gangrène le gouvernement depuis des décennies.

Que pouvons-nous faire pour améliorer les choses?

**M. Desmond Gray:** Je crois que vous l'avez.

**Le président:** Soyez bref, s'il vous plaît.

**M. Desmond Gray:** J'allais souligner que vous avez dit quelque chose que nous entendons depuis un bon bout de temps. Cela fait partie des choses que nous tentons de faire avec la modernisation de l'approvisionnement. Il s'agit peut-être d'un certain point de vue historique au sujet de l'approvisionnement et de la gestion des risques. C'est très facile de gérer les risques. Cependant, on peut parfois trop les gérer, ce qui accroît les coûts et limite l'accès. Cela signifie qu'on limite ainsi la compétition.

Au bout du compte, même lorsqu'on ajoute ces exigences, c'est un coût qui doit être assumé par le fournisseur. Nous avons un comité consultatif de fournisseurs composé de représentants de l'industrie canadienne et des principales associations. C'est un enjeu qu'elles ont soulevé auprès de nous, et nous menons nos enquêtes. Nous effectuons des travaux actuellement dans le cadre de cet examen pour voir de quelle façon nous pourrions trouver un meilleur équilibre entre le risque et le rendement pour répondre à cette question.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Longfield. Vous avez cinq minutes.

**M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins qui sont venus aujourd'hui.

Mes questions concerneront nos relations avec les gouvernements provinciaux et territoriaux, domaine où il y a certaines initiatives réalisées en Ontario. Investir en Ontario a cerné la défense et l'aérospatiale comme étant des secteurs clés sur lesquels nous devons travailler.

Est-ce que vous travaillez en collaboration avec les provinces et les territoires de façon à dire que, si c'est important pour eux, alors c'est important pour nous en tant que secteur? Faites-vous du travail

à l'échelle des ordres de gouvernement? Selon moi, une étude sur le secteur manufacturier pourrait être très importante.

• (1645)

**M. Jeff Waring:** Pour commencer, je dirai que, lorsque nous avons mis en place la Politique sur les retombées industrielles et technologiques, il y a deux ans, nous avons communiqué avec toutes les provinces pour leur expliquer le processus en vertu duquel nous avons tenté de tirer parti des retombées économiques. Nous avons aussi profité de l'occasion pour leur demander s'ils avaient ou non des domaines de capacité prioritaires qu'ils voulaient voir soutenir, au cas par cas, dans le cadre d'activités d'approvisionnement.

C'est un dossier dans lequel nous sommes très certainement activement engagés dans le cadre des contrats de construction navale aussi, tout simplement en raison de leur taille. Il se passe beaucoup de choses sur les deux côtes dans le domaine de la construction navale. Nous avons des politiques de la porte ouverte avec les provinces, bien sûr, et nous nous tournons aussi vers les organismes de développement régionaux, qui font maintenant partie du ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, pour nous assurer de garder le dialogue ouvert et pour bénéficier de ces genres de renseignements que possèdent les provinces.

**M. Lloyd Longfield:** Dans le cadre de notre étude, est-ce quelque chose que nous pourrions considérer comme une nouveauté, ou est-ce une situation qui a cours depuis déjà longtemps?

**M. Jeff Waring:** Depuis que nous avons transformé la Politique sur les retombées industrielles et technologiques, c'est quelque chose qui est devenu beaucoup plus stratégique. C'est en cours depuis deux ans. Dans le passé, il n'y avait peut-être pas une aussi grande ouverture à l'égard de ces genres de discussions, parce que c'était un véhicule plus grossier. C'était une approche plus universelle.

**M. Lloyd Longfield:** Parfait. Merci.

Les responsables de l'approvisionnement peuvent-ils, s'il vous plaît, se prononcer?

**M. Desmond Gray:** La réponse, c'est que nous travaillons en collaboration avec les provinces et les territoires. Nous le faisons de deux façons qui, à brûle-pourpoint, me semblent pertinentes.

La première concerne simplement la façon dont nous travaillons au sein de mon groupe, le Bureau des petites et moyennes entreprises. Nous discutons régulièrement avec les différentes entités provinciales. Par exemple, lorsque nous nous rendons à Toronto ou dans tout autre grand centre urbain, nous travaillerons en collaboration avec les gens là-bas et réserverons une journée pour les représentants de l'industrie. Nous ramenons les représentants de l'industrie là où des représentants de tous les ordres de gouvernement travaillent ensemble afin qu'ils puissent faire la promotion, s'asseoir avec nous et présenter des exposés. C'est une façon de faire les choses économiquement.

Les représentants de l'industrie font peu de cas de l'ordre de gouvernement qu'on représente. Ce qu'ils veulent savoir, c'est quelle est l'occasion? Nous travaillons en étroite collaboration pour y parvenir, et nous nous assurons de communiquer nos occasions respectives.

L'autre chose, c'est que, plus récemment, en 2015, notre ministre a obtenu le pouvoir par l'intermédiaire d'un décret d'offrir aux provinces et territoires l'accès à nos instruments d'approvisionnement. Cela signifie que nous pouvons maintenant, en travaillant en collaboration avec les provinces et les territoires, leur donner accès, afin que, s'ils veulent utiliser nos instruments, plutôt que de mener de multiples enquêtes de leur côté, nous pouvons tout réunir ensemble.

C'est quelque chose que nous avons commencé à faire. Nous créons des accords juridiques avec eux et tissons des liens. Je crois que ce dossier avance très bien, et nous avons l'intention d'en faire plus, mais c'est une autre façon de travailler au sein de la Confédération. Nous pouvons travailler de façon plus efficace lorsque nous travaillons de façon horizontale.

**M. Lloyd Longfield:** Excellent.

Je vais faire un peu de promotion pour les chambres de commerce. Mon expérience passée est liée au réseau des chambres. Nous avons de telles séances avec les autres gouvernements, et c'était une façon de joindre beaucoup de petites et moyennes entreprises au Canada.

Oui, monsieur Halucha, votre main était levée.

**M. Paul Halucha:** J'aimerais ajouter deux ou trois choses.

Je suis d'accord avec vous. Les relations avec les gouvernements provinciaux dans les dossiers économiques sont vraiment très importantes. Nous voulons les mêmes résultats. Nous voulons la croissance et nous voulons des entreprises fortes, dans la mesure où on peut réunir des ressources et dans des efforts communs. Si vous regardez les programmes que nous offrons, comme le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile, vous verrez que, habituellement, nous offrons un soutien fédéral dans le cadre de ce fonds et le gouvernement provincial fournit du financement de contrepartie, ou vice versa. Dans le cadre du processus d'évaluation, nous sommes habituellement très bien harmonisés lorsque nous fournissons ce soutien.

Je crois que, d'un point de vue structurel, un des changements très importants que le gouvernement a faits est de transférer les agences de développement initiales dans le portefeuille d'ISDE, ce qui, selon moi, a vraiment amélioré l'harmonisation. Ce changement a renforcé de façon très tangible les renseignements que, comme vous l'avez laissé entendre, on peut tirer de tels échanges.

**M. Lloyd Longfield:** Merci.

Notre étude tire à sa fin, et nous manquons de temps. Il y a eu des commentaires de l'autre côté de la table selon lesquels il faudrait entendre plus de témoins et obtenir davantage de renseignements, mais, malheureusement, le temps nous fait défaut.

Nous avons aussi prévu de nous intéresser aux changements climatiques. Est-ce qu'Approvisionnement Canada s'est aussi penché sur ce qui s'en vient: les crédits de carbone et la taxe sur les émissions carboniques? La taxe sur la pollution fait partie de l'équation, mais les crédits offrent aussi d'importantes possibilités économiques pour les entreprises. Est-ce qu'il faudrait repenser l'approvisionnement en conséquence?

**M. Desmond Gray:** Je dirais que nous tournons nos efforts globaux à ce chapitre vers les technologies propres et vertes; nous voulons aussi trouver des façons de soutenir cette initiative en tirant parti de l'approvisionnement.

Au fil de nombreuses années, parce que je commence à me faire vieux... J'étais là il y a 20 ans quand la demande pour les produits verts s'est beaucoup renforcée. Par exemple, il y a 20 ans, même si vous vouliez acheter pour le gouvernement fédéral du papier fait

avec un pourcentage de fibres recyclées, cela n'existait pas. Au fil du temps, nous avons fait savoir continuellement au secteur privé que le gouvernement voulait s'engager sur cette voie — bien sûr, de nos jours presque tout le papier que nous achetons comprend un fort pourcentage de fibres recyclées; c'est très bon pour l'environnement — et nous avons complètement transformé le marché. Ce n'était pas seulement nous, c'était aussi le monde entier. Aujourd'hui, il faut payer plus cher si vous voulez du papier sans fibres recyclées. Alors, je dirais oui.

• (1650)

**Le président:** Merci.

La parole va à M. Dreeshen pour cinq minutes.

**M. Earl Dreeshen:** Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais revenir en arrière. Je ne suis pas sûr à 100 % à laquelle des trois organisations je devrais m'adresser maintenant pour obtenir des renseignements. La question que j'ai posée concernait l'Institut d'analyse de la défense ainsi que la proposition de valeur pour le Canada.

Peut-être pourrait-on revenir sur ces déclarations et ces questions. Je crois que ce serait quelque chose de particulièrement important à faire: faire le point sur les activités récentes de l'IAD — y compris le rapport, puisqu'il s'agit d'un élément clé de la façon dont le gouvernement catalogue les entreprises manufacturières au Canada qui ont des liens avec des investissements étrangers — et la façon dont le guide sur la proposition de valeur est utilisé actuellement, ou même s'il est utilisé tout court. On devrait aussi voir la manière dont il faudrait évaluer son efficacité par rapport à l'ancien modèle de compensation.

Si on pouvait obtenir ce genre de renseignements de la source la plus appropriée, ce serait très apprécié. Merci, monsieur Waring.

D'un autre côté, quelqu'un — je crois qu'il s'agissait de M. Gray — avait aussi mentionné le Programme d'innovation Construire au Canada ainsi que son importance vu la situation actuelle. J'aimerais en savoir un peu plus là-dessus. Je crois que vous avez mentionné que l'approvisionnement est fourni en partie par des entreprises canadiennes et que le reste vient de l'étranger. Les produits qui sont achetés et importés de l'étranger sont-ils assujettis à la TPS? Comment allons-nous pouvoir demeurer compétitifs si on impose une taxe sur les émissions carboniques, mais que les autres pays ne font pas de même? Vous êtes-vous penché sur la question ou avez-vous mené une étude pour voir comment cela allait toucher notre industrie?

**M. Desmond Gray:** Merci.

Je peux sans doute répondre à certaines de vos questions, mais je vais peut-être devoir attendre plus tard pour répondre aux autres.

Le projet pilote qui a abouti au Programme d'innovation Construire au Canada a été lancé, comme je l'ai mentionné, il y a cinq ans.

Essentiellement, dans le passé, Approvisionnement Canada se chargeait de l'approvisionnement ainsi: « Dites-moi ce que vous voulez. Nous allons préparer un énoncé de travail, puis nous allons aller acheter ce dont vous croyez avoir besoin. »

Ce programme fait exactement l'inverse. Une fois par année, nous faisons un appel d'offres. En résumé, nous demandons aux entreprises canadiennes qui ont peut-être des idées novatrices de nous présenter leurs innovations. Aujourd'hui, nous faisons cela pour les biens et les services militaires et non militaires. Vous pouvez vous inscrire en ligne; tout est fait par voie électronique, sans documents papier, et c'est accessible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Vous pouvez vous inscrire en tout temps. L'innovation ne dort jamais, alors on ne devrait pas avoir à attendre le cycle d'approvisionnement de l'année suivante pour présenter une innovation. Nous avons modifié ce programme parce que les innovateurs nous ont dit que c'était la chose à faire. Ils avaient raison sur toute la ligne, et nous avons obtempéré.

Il faut aussi souligner le fait que ces gens peuvent aussi compter sur des personnes hautement qualifiées dans le domaine technique. Nous tirons parti du PARI, administré par le CNRC. Il examine les propositions, et nous nous chargeons de la mise à l'essai pour voir si elles sont vraiment novatrices. Il n'y a pas vraiment d'innovation entre la version 6.1 et 6.2 d'un logiciel. Il faut que l'innovation soit vraiment substantielle.

Puis, après avoir examiné la proposition et décidé qu'elle est novatrice, on passe à la prochaine étape du processus. Disons qu'on a conclu que votre proposition est novatrice et qu'on l'accepte dans le cadre du programme. La prochaine étape consiste à travailler avec l'entreprise ou l'innovateur afin de trouver un ministère qui agira comme champion. On peut dire que c'est un programme d'alignement. Nous essayons de jumeler une entreprise ou une personne à un ministère. Nous affichons l'information sur notre site Web, alors le public peut clairement voir qui participe à quoi. Nous travaillons très fort avec les autres ministères, par l'intermédiaire de nos bureaux, pour réaliser de bons jumelages. Parfois, c'est très évident où une proposition devrait aller.

Pour vous donner une idée de la situation après cinq ans, je pourrais, au minimum, vous montrer les statistiques relatives à l'ensemble des entreprises participantes. Depuis le lancement du programme, nous avons accepté 272 innovations préqualifiées. Nous avons attribué 205 contrats totalisant 72 millions de dollars, et 96 % d'entre eux ont été attribués à des PME. Un grand nombre d'entre elles faisaient des affaires pour la première fois. Elles sont fortes en innovation, mais pas autant pour ce qui est des activités commerciales ou financières; elles n'avaient jamais préparé de plan d'affaires. Bon nombre d'entre elles ont réalisé pour la première fois un modèle d'entreprise dans le cadre de leur participation à notre programme. Nous n'avons pas conçu notre programme de façon à ce qu'il soit un élément essentiel pour ces entreprises, mais plutôt pour leur fournir de l'aide, aider à clarifier certains points, donner des exemples, faciliter leur progression et les aider à trouver un partenaire.

Puis, après qu'elles ont adhéré au programme lui-même et après la mise à l'essai, nous achetons l'innovation. Nous l'achetons et nous la mettons en oeuvre dans un ministère donné pour la mettre à l'essai. Nous préparons un plan d'essai avec le ministère en question ainsi qu'avec l'innovateur et nous nous occupons aussi de l'approvisionnement, parce que c'est en fait nous qui achetons le produit pour le ministère. Enfin, on suit le plan d'essai. Je peux vous en donner des exemples.

On a mentionné plus tôt que l'impact d'une première vente au gouvernement du Canada est énorme. Nous avons eu des entreprises qui — même si elles n'ont pas, dans les faits, terminé la mise à l'essai — ont effectivement été en mesure de saisir des occasions à l'étranger parce que le Canada les avait aidées à faire faire avancer

leur produit dans une certaine mesure. Je peux vous raconter des histoires de réussites incroyables à propos de ces entreprises. Des histoires qu'elles nous ont racontées. Je vais vous en raconter une de Waterloo en Ontario, à propos du Aeryon Scout.

• (1655)

**Le président:** À dire vrai, pourrais-je vous demander de nous l'envoyer, de déposer la documentation?

**M. Desmond Gray:** Oui, c'est ce que je vais faire. Je vais vous faire parvenir un grand nombre d'exemples. C'est de l'information pertinente.

**Le président:** Ce serait très bien, parce que nous manquons de temps. Nous devons continuer.

**M. Earl Dreesen:** Peut-être pourriez-vous nous faire parvenir de l'information sur les impacts de la taxe sur les émissions carboniques également.

**Le président:** Vous pouvez l'envoyer à notre greffier, qui se chargera de faire parvenir la documentation à l'ensemble du Comité.

Merci beaucoup.

Monsieur Sheehan, vous avez cinq minutes.

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Merci beaucoup.

Je veux remercier tous les témoins.

Ma première question s'adresse à M. Halucha. Tout au long de notre étude sur le secteur manufacturier, les témoins nous ont parlé du dumping, ceux de l'industrie de l'acier en particulier. Vous, vous nous avez parlé du commerce.

Comment le Canada pourrait-il renforcer ses mesures contre le commerce déloyal? D'après vous, que s'est-il passé et que pouvons-nous faire?

**M. Paul Halucha:** C'est une très bonne question, et je crois que c'est aussi une question très importante. J'ai eu l'occasion de rencontrer des représentants du Canada, des États-Unis et du Mexique à Ottawa il y a deux semaines. Ils s'étaient réunis ici pour discuter en détail des mesures coordonnées que l'on pourrait prendre, parce que — cela va de soi — le problème ne se limite pas au Canada. Dans les faits, l'acier vient du Mexique et entre sur le marché nord-américain à partir de là ou à partir des États-Unis. Le problème serait tout aussi important s'il s'agissait du Canada.

Dans les deux derniers budgets, les gouvernements avaient prévu d'apporter des améliorations aux règles relatives au TCCE. Les problèmes concernaient surtout le temps de réaction, d'après ce que j'ai compris. Il s'agissait, d'une part, du temps de réaction du gouvernement fédéral une fois que le problème est cerné, et, d'autre part, de déterminer la gravité du dommage. Dans les deux cas, des changements ont été apportés au TCCE afin de réduire le niveau de dommage qui déclenche la prise de mesures pour retirer un produit du marché canadien ainsi que pour réduire le temps que cela prend.

Pour être honnête, je crois que nous pourrions faire plus dans ce domaine, et nous avons travaillé activement sur la scène internationale, avec l'OCDE ainsi que sur d'autres tribunes afin de collaborer avec d'autres pays qui sont aux prises avec le même genre de problèmes. Le but était de mettre la pression sur ces autres pays. Actuellement, la seule vraie solution serait de réduire l'offre sur le marché, en particulier l'offre provenant des pays qui mettent sur le marché des produits sous-évalués sans avoir à se préoccuper des profits, ou du moins sans avoir à se préoccuper de récupérer leur argent parce que leur seul objectif, dans les faits, est de garder leurs usines ouvertes. On parle de pays qui n'ont jamais à se soucier du résultat net. C'est là où on doit vraiment axer les efforts.

Selon moi, il s'agit d'un problème continu auquel le gouvernement va continuer de s'attaquer tout au long de son mandat.

**M. Terry Sheehan:** Merci beaucoup.

Ma prochaine question s'adresse à M. Gray. Vous avez mentionné le Programme d'innovation Construire au Canada dans votre exposé préliminaire. Bien entendu, notre gouvernement s'intéresse beaucoup à l'innovation et souhaite ardemment aider les petites et moyennes entreprises à réussir. Comment pourrions-nous développer ce programme afin d'aider plus de petites et moyennes entreprises à prospérer, et quel genre d'efforts votre bureau a-t-il mis en oeuvre pour informer les petites et moyennes entreprises de l'existence de ce programme?

**M. Desmond Gray:** Je vous remercie de la question.

Pour être honnête, ce programme s'est développé lentement mais sûrement depuis son lancement en 2005. Au début, nos fonds étaient très modestes, soit 15 millions de dollars. L'année dernière, nous avions 30 millions de dollars. Cette année, nous allons avoir 40 millions de dollars. Bien entendu, l'examen que nous avons mené visait aussi à savoir quel était le montant approprié.

Nous travaillons avec nos collègues d'ISDE. Nous travaillons avec le CNRC afin de cerner les possibilités au Canada et à l'étranger.

Je crois que ce que je veux dire, en résumé, c'est qu'il faut s'attarder au modèle américain. L'avantage du modèle américain — et je viens de rattraper 35 ou 40 ans de retard là-dessus — est qu'ils ont reconnu, au niveau des dépenses, que la R-D doit être harmonisée avec les résultats économiques ou la commercialisation. Les Américains n'ont pas peur de l'échec. Il est impossible d'innover sans connaître des échecs. Les Américains ont connu leur lot d'échecs, mais ils ont aussi connu de très grandes réussites.

Par exemple, une entreprise qui a vu le jour grâce au programme SBIR était une très petite entreprise du nom de Qualcomm. Elle a commencé en obtenant une subvention dans le cadre du programme SBIR, et aujourd'hui sa valeur en capital sur le marché est de 140 milliards de dollars. C'est un leader mondial.

Dans ce genre de programmes, il y a beaucoup d'entreprises qui ne réussissent pas, qui échouent dès la première étape. D'autres se rendent jusqu'à la deuxième étape. Le modèle américain offre de très bonnes possibilités à l'étape deux, parce que le bien ou le service peut alors être acheté sans qu'il y ait avantage de compétition de la part des ministères du gouvernement américain, ce qui veut dire que la situation devient très intéressante pour l'entreprise ainsi que pour le ministère qui la subventionne. Cela permet aussi à l'entreprise de faire des affaires aux États-Unis et à l'étranger.

À cette étape de la commercialisation, l'entreprise peut attirer des partenaires. Des investisseurs providentiels entrent en scène et disent: « D'accord, le risque est moins élevé. » C'est le genre de choses que nous prenons en considération afin de déterminer comment nous pouvons faire avancer les choses au Canada.

• (1700)

**M. Terry Sheehan:** Pouvez-vous nous donner des exemples d'entreprises qui ont pris de l'ampleur grâce au PICC?

**M. Desmond Gray:** Oui.

L'entreprise que j'ai mentionnée plus tôt, celle qui produit l'Aeryon Scout, nous a dit qu'elle était passée de 25 à 75 employés depuis qu'elle participe au PICC. Elle nous a aussi dit que la mise à l'essai se fait avec le MDN, le ministère subventionnaire. Cela a permis à l'entreprise d'accéder à de nouveaux marchés pour sa

technologie; elle a fait récemment des ventes avec les forces armées des États-Unis, avec la Corée du Sud et avec plusieurs autres pays.

Il y a aussi 2G Robotics, qui produit des ULG-100, également à Waterloo en Ontario. Grâce au PICC, l'entreprise a mis au point un scanner au laser qui fonctionne sous l'eau. Recherche et développement pour la défense Canada s'est chargé pour eux de la mise à l'essai, qui s'est avérée une réussite.

Voici un autre exemple où, dans des circonstances particulières, quelqu'un vous apporte une idée géniale. À un moment donné — je ne sais pas si vous vous souvenez du naufrage du *Costa Concordia* —, le gouvernement italien a demandé à une entreprise novatrice de lui fournir son produit, qui a ensuite été utilisé pour renflouer le *Costa Concordia*.

**Le président:** Merci. Je vais devoir vous arrêter ici.

Monsieur Garrison, vous avez deux minutes, s'il vous plaît

**M. Randall Garrison:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je trouve étrange de n'avoir la parole que pour deux minutes.

J'aurais aimé parler un peu plus, et avec un peu de chance, nous allons avoir assez de temps...

**Le président:** Vous avez cinq minutes.

**M. Randall Garrison:** ... pour que je puisse peut-être avoir cinq minutes.

J'aimerais approfondir l'un des éléments de la stratégie de construction navale, même si c'est sortir du cadre de l'étude.

Au départ, il était question d'attribuer une partie du travail, ou une partie de la sous-traitance, à de petits chantiers navals afin qu'ils puissent participer aux activités. De cette façon, on ne limitait pas la croissance à seulement deux chantiers navals, et on conservait la même capacité.

Je sais que les chantiers navals à Victoria, dans ma circonscription, font aussi le radoub — et ils y réussissent très bien — des bateaux de croisière lorsqu'ils ne s'occupent pas des bateaux de la Défense nationale.

Qu'est-ce qui est arrivé? On discutait d'essayer, dans la stratégie de construction navale, de faire en sorte que les chantiers navals comme celui de Point Hope, qui se trouve tout près de ma circonscription, ou celui de Nanaimo, puissent participer au secteur manufacturier d'une façon ou d'une autre.

**M. Jeff Waring:** Je vais répondre en premier.

La Stratégie nationale de construction navale est un programme adapté aux gros navires. Cela a été attribué aux chantiers navals d'Irving et de Vancouver. Tous les autres petits bateaux vont aller dans les autres chantiers navals du Canada, et pas dans les chantiers navals d'Irving ou de Vancouver.

En outre, ce sont des entreprises canadiennes qui vont compétitionner pour ces contrats de soutien de service à long terme pour la flotte de navires du Canada, ce qui représente d'autres occasions de compétitionner dans l'avenir pour tous les chantiers navals.

**M. Randall Garrison:** Est-ce que quelque chose empêche certains des chantiers navals d'obtenir des contrats de sous-traitance lorsqu'il s'agit de programmes destinés aux gros navires?

**M. Jeff Waring:** Dans les contrats existants...?

**M. Randall Garrison:** Oui, disons dans le contrat avec Seaspan. Est-ce qu'il y a une restriction qui empêcherait cette société d'attribuer un contrat de sous-traitance pour une partie de ces activités? Dans ma circonscription, les chantiers navals de Victoria ou de Point Hope disposent de la technologie pour y installer des bateaux et ils sont en mesure de le faire, mais est-ce que la décision revient finalement complètement à la société Seaspan?

**M. Desmond Gray:** Nous croyons que vous avez raison; il n'y a aucune restriction. J'aimerais quand même revérifier afin de pouvoir donner une réponse plus claire au Comité.

**M. Randall Garrison:** Parfait. Merci.

**Le président:** Nous vous en serions très reconnaissants.

Il nous reste assez de temps pour que deux autres personnes prennent la parole pendant cinq minutes.

Monsieur Garrison, vous avez cinq minutes, et vous autres aurez aussi cinq minutes.

La parole va maintenant à monsieur Baylis pour cinq minutes.

**M. Frank Baylis:** Monsieur le président, je vais donner une partie de mon temps à M. Longfield.

J'ai trois ou quatre questions sur un tout autre sujet: les traités internationaux et la propriété intellectuelle.

Monsieur Halucha, ce domaine pourrait avoir un impact énorme sur la productivité de nos entreprises. Je parle surtout de l'Arrangement de Madrid, en ce qui concerne les marques de commerce dans le Traité sur les droits des brevets.

Je crois que 98 pays ont signé l'Arrangement de Madrid. Pourquoi le Canada ne l'a-t-il pas déjà fait, et y a-t-il une façon pour nous d'accélérer les choses?

**M. Paul Halucha:** Nous n'avons pas encore signé ces traités parce que nous ne sommes pas en mesure de les mettre en oeuvre actuellement. Essentiellement, l'Office de la propriété intellectuelle du Canada doit procéder à des changements au niveau de la TI pour lui permettre de se connecter à ce réseau mondial.

• (1705)

**M. Frank Baylis:** De quel genre de changements parlez-vous?

**M. Paul Halucha:** De changements assez importants. La majeure partie des activités de l'OPIC se déroule dans le monde numérique, mais il y a quand même encore beaucoup de documents papier qui circulent dans cette organisation. Un avocat spécialisé en propriété intellectuelle serait mieux placé que moi pour vous fournir des détails sur certaines des difficultés que pose l'infrastructure de l'OPIC.

**M. Frank Baylis:** Nous avons pris du retard...

**M. Paul Halucha:** Nous sommes en retard par rapport à ces traités.

**M. Frank Baylis:** ... et parce que nous sommes en retard, nous ne pouvons pas signer ces traités, et maintenant les entreprises canadiennes...

Notre étude porte sur la productivité. C'est le devoir du gouvernement d'éviter d'entraver la productivité des entreprises. Que devrions-nous faire afin de régler ce problème de l'OPIC?

**M. Paul Halucha:** La loi de mise en vigueur a été adoptée par la Chambre des communes, en 2013, je crois. D'ailleurs, nous avons adopté toutes les lois nécessaires pour signer tous les traités de l'OMPI, sauf le Traité de Marrakech. Nous avons terminé le travail par rapport à ce traité au printemps, et la Chambre des communes et le Sénat ont tous deux donné leur approbation.

Le fait d'avoir ces traités de l'OMPI en vigueur offre des avantages absolument cruciaux à l'économie canadienne. Madrid et Singapour permettent aux entreprises canadiennes de protéger facilement leur propriété intellectuelle dans d'autres marchés. Comme vous le savez, nous voulons que les entreprises canadiennes accèdent à ces marchés. Il est donc crucial de pouvoir protéger la propriété intellectuelle facilement au Canada, avec l'aide d'un avocat.

**M. Frank Baylis:** Que devrions-nous faire, par exemple, pour rattraper les 98 autres pays?

**M. Paul Halucha:** La difficulté vient de l'OPIC. Il doit mettre en place son cadre de TI si on veut atteindre l'objectif.

Je crois qu'il y a aussi deux ou trois autres problèmes que nous devons régler. La structure tarifaire a été modifiée dans une certaine mesure, et je crois que cela se poursuit actuellement. Ainsi, l'OPIC pourra imposer des frais afin de décourager certaines actions, à l'instar d'autres pays. Il se prépare à l'entrée en vigueur de ces traités.

Je suis d'accord avec vous. Il est vraiment temps de faire bouger les choses. C'est la première chose au programme de la commissaire en poste de l'OPIC. C'est sa première priorité.

**M. Lloyd Longfield:** J'aimerais poser quelques questions à propos des régions rurales du Canada. Guelph est presque une région rurale. Nous sommes à l'extérieur de la région du Grand Toronto, à l'extérieur des grands centres urbains, mais nous avons conclu des contrats avec les forces armées. Certaines entreprises disent qu'il y a de moins en moins de contrats depuis les dernières années, et que le niveau de ventes a diminué de moitié dans certains cas.

Savons-nous de quel genre de financement dispose le ministère ou si le financement accordé n'est pas complètement utilisé? Est-ce qu'il y a une demande insatisfaite qui pourrait survenir plus tôt que plus tard?

**M. Paul Halucha:** Vous parlez des contrats du ministère de la Défense nationale en particulier?

**M. Lloyd Longfield:** Oui.

**M. Paul Halucha:** On parle d'entreprises qui seraient directement avantagées par ces contrats en comparaison avec la Politique des RIT.

**M. Lloyd Longfield:** Exactement. Ce serait des emplois dans l'ergonomie ou dans l'acier pour General Dynamics, par exemple.

**M. Paul Halucha:** Le ministère, en collaboration avec SPAC et notre ministère, a présenté un important appel d'offres pour la conception de navires de combat, — la conception des navires de guerre —, et je sais que cela comprendra certaines des plus importantes activités d'approvisionnement de l'histoire du Canada. Le gouvernement va prendre une décision par rapport à l'achat de jets, ce qui créera, de façon directe et indirecte, beaucoup d'emplois au Canada. Il y a un certain nombre d'activités d'approvisionnement qui s'en viennent, et Jeff pourra vous parler de celles qui ont lieu actuellement au Canada.

Je ne connais pas les détails précis pour chacune de vos entreprises, mais je peux vous dire qu'il y a beaucoup d'activités d'approvisionnement importantes qui ont lieu actuellement ou qui s'en viennent et qui avantageront directement les entreprises canadiennes.

En ce qui concerne les retombées industrielles et technologiques, les contrats stipulent que les entrepreneurs principaux doivent investir un montant égal à la valeur du contrat, alors il y a une équivalence un pour un. Je crois que cela sera très avantageux pour les entreprises canadiennes.

**M. Lloyd Longfield:** Voilà qui est intéressant pour notre étude. Merci.

**M. Paul Halucha:** Nous menons aussi beaucoup d'activités d'information dans cette région.

**Le président:** Merci.

La parole va à M. Hoback pour cinq minutes.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Merci. Je remercie le Comité de me permettre de prendre la parole. Je siège au comité du commerce, alors je trouve tout ceci très intéressant.

Il semble qu'une taxe sur les émissions carboniques entrera en vigueur ou que des frais sur les émissions carboniques seront imposés au cours des deux ou trois prochaines années, comme cela a été proposé. Je serais curieux de savoir comment cela va jouer dans vos appels d'offres et vos acquisitions. Si vous devez acheter des biens, allez-vous prendre en considération — ou comment allez-vous prendre en considération — le fait qu'une entreprise canadienne va devoir payer une taxe sur les émissions carboniques ou acquitter des frais pour les émissions carboniques alors que des entreprises dans des pays concurrents n'ont pas à faire de même? J'aimerais entendre vos commentaires là-dessus.

La deuxième question que je veux poser concerne les achats. J'ai toujours trouvé cela intéressant. J'ai lu un article il y a deux ou trois ans dans lequel un ancien conseiller du premier ministre Harper voyait d'un mauvais oeil le fait que nos forces armées ne pouvaient pas acheter quelque chose directement. Si les Américains peuvent le faire, pourquoi pas nous? Si les Britanniques peuvent le faire, pourquoi pas les Canadiens? Pourquoi devons-nous passer tant de temps et faire tant d'efforts pour repenser une conception qui est déjà utilisée partout dans le monde aujourd'hui?

Commençons avec la taxe sur les émissions carboniques, puis je vais vous laisser répondre à la deuxième question, à savoir pourquoi nous ressentons le besoin de toujours modifier la conception avant l'achat. C'est une question ouverte.

• (1710)

**M. Desmond Gray:** La réponse, évidemment, est que nous allons devoir étudier la question.

L'une des façons claires dont cela pourrait s'appliquer à l'approvisionnement serait de prévoir des spécifications qui précisent clairement les caractéristiques du bien ou des services que l'on veut acheter. Si vous voulez acheter quelque chose de durable au niveau environnemental, cette chose doit comprendre certaines caractéristiques. Il se peut aussi que cette chose doive être assortie d'une certaine certification afin que l'on puisse s'assurer qu'elle respecte bien les exigences. Ce sont toutes des choses que nous avons faites dans le passé, alors il y a bien sûr déjà un mécanisme en place.

Je voudrais aussi vous rappeler — et c'est une bonne chose, quelque chose d'important à garder à l'esprit — un fait parmi d'autres: SPAC est réactif. Nous réagissons aux demandes d'autres ministères pour leur fournir ce dont ils ont besoin. Ce sont nos clients, et mieux nous comprenons à l'avance ce que nos clients attendent de nous, mieux nous serons placés pour vraiment travailler avec eux afin de leur offrir de bonnes solutions.

Pour parler franchement, je dirais, d'après mon expérience tirée d'un grand nombre d'années, que plus nous pouvons aviser l'industrie à l'avance, surtout l'industrie canadienne, de ce que nous allons faire, mieux ce sera pour elle. Faites savoir à l'industrie que si on va dépenser de l'argent de certaines façons parce qu'ils veulent changer des comportements ou des produits, alors il faut informer les gens, autrement, on ne fait que pénaliser le marché. Par exemple, une

entreprise donnée pourrait passer de X à Y, et cela peut s'avérer très bien, mais cela n'avantagera pas la compétitivité du Canada. Comment pouvons-nous nous assurer que nous fournissons les renseignements appropriés? À ce chapitre, les préavis sont très utiles.

**M. Randy Hoback:** Donc, dans ce scénario, il est évident que les coûts seront plus élevés de votre côté à cause de ce processus d'évaluation et du fait que vous allez devoir mettre en place un système pour prendre ce genre de choses en considération. De façon générale, c'est donc juste de dire que les coûts vont augmenter, n'est-ce pas?

**M. Desmond Gray:** À dire vrai, je ne suis pas d'accord avec ce que vous dites. Je crois qu'il y a deux côtés à la médaille. De notre côté, une partie de la difficulté tient au fait que nous devons nous assurer que le processus n'entraîne pas une augmentation des coûts à cause du processus d'évaluation. La vraie question serait de savoir si une modification des caractéristiques supposerait une augmentation du prix.

**M. Randy Hoback:** Est-ce vraiment réaliste?

**M. Desmond Gray:** J'ai modifié des processus sans augmenter les coûts; cela vaut aussi pour les coûts indirects liés à l'évaluation du nouveau système qui soulève de nouvelles exigences. Je crois qu'il est juste de dire que c'est une généralisation, et pour être honnête avec vous, c'est un problème. Je crois que nous pouvons y arriver, mais je crois que nous devons être souples quant à la façon dont nous allons procéder à l'évaluation.

**M. Randy Hoback:** Donc, ce que vous dites, c'est qu'il vous reste assez de manœuvre dans les budgets en vigueur et dans la façon actuelle dont vous faites les choses pour trouver des façons de réduire encore plus les coûts?

**M. Desmond Gray:** Oh, je ne peux rien vous garantir, monsieur.

**M. Randy Hoback:** D'accord.

**M. Desmond Gray:** Nous ne sommes pas assez avancés pour vous donner une réponse. L'analytique nous montre que nous avons besoin d'augmenter les investissements. Vous avez absolument raison à cet égard. Nous avons besoin d'investir davantage afin d'établir une meilleure communication et de meilleurs liens avec l'industrie et les petites entreprises. Je crois que quelqu'un a mentionné les régions rurales; nous devons accroître l'engagement dans les régions rurales.

Nous avons tendance à rester dans les grands centres urbains, et je sais que c'est là que se trouvent les centres d'innovation, tout comme l'industrie. Dans le monde numérique, l'innovation est partout, et le Canada est un immense pays. C'est en partie pour cette raison que nous sommes en train d'examiner l'exécution du programme ainsi que ce que nous devons renforcer et modifier pour le rendre plus accessible.

**M. Randy Hoback:** D'accord.

Revenons à l'approvisionnement militaire. Y a-t-il une réponse simple qui explique pourquoi nous devons réinventer la roue chaque fois que nous achetons quelque chose? Les Forces armées veulent de nouveaux navires de guerre présentement. Elles ont lancé un appel d'offres. Ne pourrait-on pas acheter ces navires de guerre de la France? Je ne suis pas spécialiste en ce qui concerne la Défense nationale, alors je parle de manière générale, mais pourquoi ne pourrions-nous pas simplement acheter ce dont nous avons besoin? Pour quoi nous acharons-nous à réinventer la roue? N'aurait-il pas été possible, dans ce scénario, d'épargner des millions et des millions de dollars aux contribuables?

**M. Paul Halucha:** Pour répondre à votre question, par rapport à ce cas en particulier, le fait de rebâtir nos capacités en matière de construction navale sur les deux côtes du Canada était une décision stratégique.

**M. Randy Hoback:** D'accord, cela répond à ma question.

**M. Paul Halucha:** Je crois qu'en général, l'énoncé des besoins des Forces armées est habituellement ce qui soutient la construction du marché. Les entreprises peuvent participer ou non. Il est rare que vous finissiez avec seulement un choix, et idéalement, d'après le travail que Jeff et moi et ISDE avons accompli afin de maximiser les retombées industrielles, la compétition est habituellement très avantageuse pour ce qui est d'obtenir la meilleure proposition de valeur. Cela encourage les entreprises à s'engager le plus possible envers le Canada.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Garrison, vous avez cinq minutes.

• (1715)

**M. Randall Garrison:** Merci beaucoup.

La question de M. Hoback m'a fait penser, bien sûr, aux sous-marins. On dit qu'on peut conclure une bonne affaire en achetant quelque chose qui existe déjà. Nous avons acheté des sous-marins qui n'étaient plus en service et depuis un bon moment. Cela dit, cela a créé beaucoup d'emploi dans le secteur manufacturier dans ma circonscription.

**M. Randy Hoback:** Beaucoup d'emplois d'entretien...

**M. Randall Garrison:** C'était beaucoup de travaux de reconstruction, de A à Z.

Je veux bien essayer de rester dans les limites de l'étude du Comité, mais puisque j'ai devant moi des gens qui oeuvrent dans le milieu de l'approvisionnement pour les chantiers navals, j'ai quelques préoccupations à soulever.

Au départ, la stratégie de construction navale avait pour but d'établir le plancher relativement à nos besoins. Aujourd'hui, la stratégie nous impose un plafond. Personne ne s'attend à ce qu'on obtienne davantage de bateaux que le minimum absolu prévu par la stratégie. À présent, l'accent est mis davantage sur l'argent que sur les bateaux. Le nombre plancher était le minimum absolu dont nous avons besoin, et soudainement la stratégie de construction navale s'est résumée à demander combien de bateaux on pourrait obtenir pour ce montant donné; il y a eu une espèce de dérapage dans notre compréhension de la stratégie.

Au départ, le calendrier avait été établi pour que nous conservions nos capacités, et aujourd'hui il y a eu un dérapage — et je vais essayer de parler aussi généreusement que possible — afin de combler des lacunes immédiates. Nous en avons été témoins avec l'appel d'offres pour les bateaux — nous sommes en train d'en radouber un — et maintenant nous avons un contrat avec l'Armada espagnole et nous faisons un tas de choses dans le but de combler les lacunes immédiates. Cela finit par nous coûter beaucoup d'argent qui n'avait pas été prévu dans le budget attribué.

Tout cela ne s'inscrit pas vraiment dans les limites de l'étude, sauf pour un point, je crois. Un des objectifs de la construction navale était d'établir une stabilité et une prévisibilité dans les chantiers navals du pays afin de mettre en place une industrie durable qui pourrait soutenir nos Forces armées ainsi que créer de bons emplois au Canada. Je dirais que l'un des problèmes actuels avec la stratégie est qu'il n'y a plus de prévisibilité dans bon nombre d'emplois potentiels.

Après qu'on a radoubé la frégate dans ma circonscription, 250 personnes ont été mises à pied. L'idée était que la stratégie de construction navale allait déboucher sur des circonstances particulières, et que nous n'allions pas perdre... Cela ne se limite pas aux inquiétudes et aux préoccupations à propos des familles, même si cela me préoccupe; la perte de notre capacité est aussi une préoccupation. Il y a des équipes qualifiées en place pour accomplir le travail, mais si nous n'avons pas la stabilité et la prévisibilité nécessaires dans l'industrie, ces équipes vont disparaître. Puis, on se retrouve avec des personnes qui essaient désespérément de rétablir la capacité.

J'aimerais avoir surtout des commentaires à propos de l'approvisionnement, mais j'imagine que tout le monde pourrait répondre à la question. Où en sommes-nous par rapport à l'objectif de mettre en place une stratégie de construction navale qui assure une industrie stable et durable qui ne va pas en dents de scie?

**M. Desmond Gray:** Je comprends très bien ce que vous dites. Malheureusement, je ne suis pas un expert du secteur maritime. Je ne m'attendais pas à ce que le Comité se penche là-dessus, mais nous serions heureux d'en prendre note et de répondre à votre question. Vous avez absolument raison.

Comme nous l'avons mentionné plus tôt, la prévisibilité permet de mieux définir les besoins. Une meilleure définition permet de s'aligner sur l'industrie, la capacité et les coûts et, bien sûr, cela nous permet de veiller à ce que les gens aient des emplois. Si on perd cette capacité et qu'il faut attendre un an, peut-être que les gens vont aller voir ailleurs. Ce qui fait que vous devez dépenser encore pour remettre votre main-d'oeuvre en état.

Oui, vous avez absolument raison. C'est un problème.

Je vais laisser la parole à mon collègue. Aimerez-vous dire quelque chose?

**M. Sylvain Cyr:** Je pourrais peut-être ajouter quelque chose. Je crois que le gouvernement fait encore un effort conscient pour essayer de faire correspondre les lots de travaux et tous ces bateaux divers, pour éviter le problème le plus possible. Mais je crois que parfois, même s'il fait de son mieux... Si une chose est en retard, et qu'il faut mettre plus de temps pour l'appel d'offres, alors, malheureusement, on se retrouve dans la situation que vous avez décrite.

Je sais qu'il y a toujours un effort en place. Je ne suis pas expert dans le secteur maritime non plus, mais j'en ai discuté souvent avec mes collègues, et je crois savoir qu'on essaie d'éviter cela le plus possible.

**M. Randall Garrison:** Quelqu'un d'autre veut-il parler?

**M. Jeff Waring:** Rapidement, nos efforts, je le redis, consistent en partie à générer des retombées économiques dans le secteur maritime ainsi que dans l'économie en général; nous appliquons nos politiques de compensation industrielle à l'approvisionnement dans le cadre de la Stratégie nationale de construction navale.

En outre, les deux entrepreneurs principaux, les chantiers navals d'Irving et de Vancouver, devront investir un certain montant de la valeur du contrat dans ce qu'ils appellent la proposition de valeur. Il s'agit d'investissements dans le développement des ressources humaines, dans le développement technologique et dans le développement industriel du secteur maritime afin d'édifier un secteur maritime durable.

Bien sûr, le jalonement des bateaux et des constructeurs de navires en fait partie, mais cela comprend également des possibilités sur lesquelles nous travaillons avec les chantiers navals.

**Le président:** Vous avez cinq secondes.

**M. Randall Garrison:** Je vais me restreindre à dire « formation par apprentissage ». J'aimerais que les responsables de l'approvisionnement mettent davantage d'accent sur le renforcement des capacités futures grâce à la formation par apprentissage.

• (1720)

**Le président:** Voilà, vous avez pu prendre la parole.

Les cinq dernières minutes vont à monsieur Arya, je crois.

**M. Chandra Arya:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Garrison, à propos des navires et des sous-marins, j'ai visité les chantiers navals de Halifax et j'ai passé toute la nuit dans un de nos sous-marins, le NCSM *Windsor*. Donc, je suis un sous-marinier honoraire. Mais bon, changeons de sujet.

Monsieur Gray, vous avez parlé du PICC. Nous avons beaucoup de programmes d'approvisionnement, mais très peu de programmes du côté de l'offre. Je suis content de voir que vous vous êtes penché sur le programme SBIR, qui a connu de grands succès aux États-Unis. Avec un peu de chance, nous allons pouvoir nous munir d'un programme comme celui-là. Cependant, au lieu d'ajouter un autre programme... Je crois que notre gouvernement compte aujourd'hui 300 programmes pour les petites industries que le ministre a mentionnés, si je ne me trompe pas.

Comment pourrions-nous rationaliser le nombre de programmes et mettre en oeuvre de bons programmes, comme le programme SBIR?

Je crois que cela touche davantage le portefeuille de M. Halucha. Nous avons tellement de programmes ici. Comment pouvons-nous rationaliser cela et mettre en oeuvre quelque chose comme ce que monsieur Gray a mentionné, le programme SBIR aux États-Unis?

**M. Paul Halucha:** Il y a deux réponses à votre question. Clairement, nous avons étudié le programme SBIR et avons déployé beaucoup d'efforts avec les États-Unis pour comprendre son fonctionnement et trouver une façon de l'adapter au Canada...

**M. Chandra Arya:** Je comprends cela, mais le moment n'est-il pas venu de rationaliser le nombre de programmes en vigueur?

**M. Paul Halucha:** C'est ce qu'on appelle le remodelage de l'appareil gouvernemental. Notre ministre a tenu des discussions à propos du Programme d'innovation et de certaines des mesures qu'il a prises, mais actuellement, rien n'a encore été fait.

**M. Chandra Arya:** Pour revenir à la question de mon collègue à propos d'un partenariat avec le gouvernement provincial, l'un de nos témoins précédents, de l'Association canadienne de l'industrie de la chimie, nous a dit qu'il n'était pas nécessaire de réinventer la roue. Les gouvernements provinciaux ont déjà mis en oeuvre des programmes. Il a mentionné en particulier l'Ontario et l'Alberta. L'Alberta a mis en oeuvre une stratégie spécifiquement axée sur l'industrie de la chimie, pour laquelle elle a attribué un financement de 400 millions de dollars.

Je crois que ce que mon collègue voulait dire, c'est qu'au lieu d'essayer de créer notre propre programme qui ne fonctionne pas bien avec ce que les gouvernements provinciaux sont en train de faire...

Il me reste quelques secondes. Peut-être que je vais donner une partie de mon temps à mon collègue ici.

**M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.):** Merci, et merci aux témoins d'être venus.

Au début de votre exposé, vous avez parlé des petites entreprises et de la vallée de la mort, c'est-à-dire les difficultés que rencontrent les petites entreprises. Je dirige une étude qui essaie de cerner les différents programmes qui sont offerts aux petites entreprises à différentes étapes de leur évolution. L'une des étapes qui comprennent le plus petit nombre de programmes ou de partenariats est celle de la vallée de la mort, pendant la phase de croissance.

Quels sont les efforts entrepris par votre ministère, que ce soit au chapitre des partenariats avec une organisation comme la BDC ou de façon autonome pour aider les entreprises à franchir avec succès cette étape? Nous perdons beaucoup d'entreprises qui pourraient générer beaucoup d'emplois à cette étape.

**M. Paul Halucha:** Je vais laisser Gerard prendre la parole très bientôt, parce qu'il n'a pas eu l'occasion de parler jusqu'ici.

Je crois que la BDC est un élément clé, et je saisis l'occasion de revenir à notre sujet de conversation du début. La BDC a dépensé environ 4,7 milliards de dollars dans le secteur manufacturier en 2016, selon les chiffres qui nous ont été présentés.

**M. Majid Jowhari:** C'est pourquoi j'ai pensé à la BDC en particulier, mais qu'est-ce que votre ministère fait spécifiquement?

**M. Paul Halucha:** Nos programmes sont axés sur un certain nombre de secteurs.

Nous avons un fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile...

**M. Majid Jowhari:** Équivalant aux autres fonds d'innovation pour les petites entreprises...

**M. Paul Halucha:** C'est exact. Cela fonctionne efficacement en Ontario, mais pas seulement en Ontario.

Nous avons un autre programme pour les entreprises dans le domaine de l'aérospatiale, le programme d'ISAD. Nous disposons aussi d'un vaste portefeuille, comme je l'ai mentionné plus tôt. Les agences de développement régional, qui exécutent des programmes importants pour soutenir les PME font aussi partie de ce portefeuille. Elles disposent d'un budget annuel d'environ 1 milliard de dollars qu'elles peuvent répartir à l'échelle du pays.

En outre, nous avons le Conseil national de recherches qui, comme vous le savez, dispose de centres à l'échelle du pays et qui exécute un programme appelé le PARI, qui, lui aussi, fournit du soutien aux petites et moyennes entreprises ainsi qu'aux programmes de mentorat.

**M. Majid Jowhari:** Est-ce que l'accent est vraiment mis sur l'aide aux entreprises pendant cette...

**M. Paul Halucha:** Le problème est que...

**M. Majid Jowhari:** ...étape? C'est une difficulté.

**M. Paul Halucha:** Pour répondre à cette question...

**M. Majid Jowhari:** Si l'on représente cela graphiquement, les choses ne s'alignent pas. Elles s'alignent à différentes étapes. C'est pourquoi nous voyons, au moment où la croissance s'affaiblit ou lorsqu'il y a une baisse, qu'il n'y a malheureusement aucun programme incitatif accessible pendant la baisse.

• (1725)

**M. Paul Halucha:** Je ne suis pas en désaccord; c'est un problème de politiques qui a déjà été cerné. Je peux vous dire qu'à l'étape de la vallée de la mort, beaucoup d'entreprises... On appelle cela la « vallée de la mort » pour deux raisons: la première est parce que les entreprises ne peuvent plus obtenir de l'argent, et la deuxième raison est parce que bon nombre d'entre elles n'en sortent jamais.

**M. Majid Jowhari:** Peut-être quand elles se font racheter...

**M. Paul Halucha:** Il n'y a pas une semaine qui passe sans qu'une ou deux entreprises viennent me voir pour me dire qu'elles sont prises dans la vallée de la mort... Ces entreprises ont quand même tiré parti du PARI, ont reçu du financement de la BDC et elles ont peut-être reçu du mentorat de la part d'autres organes de la fonction publique, et maintenant elles en sont à l'étape où elles ont besoin de ressources importantes. Je ne mets pas en question le fait qu'il n'y a

pas de solution simple à leur donner. C'est le cas dans certains secteurs, mais pas dans d'autres...

**M. Majid Jowhari:** Que pouvons-nous faire pour les soutenir?

**M. Paul Halucha:** Cela dépend de la tolérance au risque.

**Le président:** Merci.

Merci beaucoup à nos témoins de s'être présentés aujourd'hui. C'était très informatif.

Merci, tout le monde.

Juste avant de lever la séance, je tiens à rappeler à tout le monde que la séance de lundi sera entièrement consacrée aux travaux du Comité. Nous allons discuter de nos travaux futurs et de ce que nous allons faire.

La séance est levée.

---





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.

---

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.

---

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