



# Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Mémoire présenté au Comité  
Février 2018

Préparé par :  
Jill Tipping  
PDG, Association BC Tech

## Association BC Tech

L'association BC Tech a pour mission de faire de la Colombie-Britannique le meilleur endroit où faire croître une entreprise de technologie. Depuis plus de 20 ans, BC Tech aide les membres de l'industrie à collaborer, à apprendre et à grandir ensemble. Nous cherchons activement à mettre les entreprises en contact, à développer le talent, à faire connaître les parcours et à défendre les intérêts du secteur des technologies pour assurer la prospérité de l'industrie. Depuis notre fondation en 1993, les revenus de l'industrie ont quintuplé pour atteindre 28 milliards de dollars. BC Tech joue un rôle privilégié en soutenant la croissance du secteur, qui compte maintenant près de 10 000 entreprises et plus de 100 000 employés et qui constitue un des principaux pôles de croissance économique en Colombie-Britannique depuis 10 ans.

## Le secteur des technologies en Colombie-Britannique

La technologie est devenue une force transformatrice dans l'économie de la Colombie-Britannique. L'industrie, constituée des secteurs complémentaires des médias numériques, des sciences de la vie, des télécommunications sans fil, des technologies d'information et de communication et des technologies propres, fait partie intégrante de presque tous les secteurs d'activité et est essentielle à la prospérité économique et la compétitivité de la province.

La Colombie-Britannique est bien placée pour tirer profit de l'importance que prennent les technologies grâce à la richesse du talent qu'on trouve dans la province, à la diversité de ses entreprises, à ses universités de classe mondiale et à ses entrepreneurs d'expérience qui peuvent bâtir et faire croître des entreprises capables de rivaliser avec les plus grandes de ce monde.

En 2016, la firme KPMG a évalué, dans son *British Columbia Technology Report Card*, le rendement du secteur des technologies en Colombie-Britannique par rapport à d'autres secteurs et à d'autres régions. Les données montrent clairement que nous continuons de surpasser les autres secteurs dans la province, avec une croissance marquée en termes de contribution au PIB et d'augmentation des revenus et des salaires. Un bon nombre de nouvelles entreprises ont été mises sur pied et on compte de plus en plus d'entreprises de taille moyenne. Voici quelques faits saillants sur le secteur :

- **106 000 employés** – plus que la foresterie, les mines, le pétrole et le gaz réunis
- **3<sup>e</sup> place en matière de création d'emplois dans le secteur privé** depuis 10 ans
- **3<sup>e</sup> place en matière de contribution au PIB** – 16 milliards de dollars
- **28 milliards de dollars de recettes** – croissance annuelle de 6,2 %; trois fois plus que la moyenne en C.-B.

- **9 milliards de dollars en salaires** – emplois 75 % plus payant que la moyenne provinciale



Depuis 2001, l'industrie des technologies en Colombie-Britannique croît en moyenne de 6,2 % par année. Si la tendance se maintient, ses revenus atteindront 60 milliards de dollars d'ici 2030. Autrement dit, l'industrie atteindra une taille considérable et connaîtra une croissance plus de deux fois supérieure à la moyenne provinciale.

Cependant, le potentiel est plus vaste encore. Comparativement à de nombreux États américains, le secteur des technologies en Colombie-Britannique est proportionnellement plus petit en ce qui concerne sa part du PIB, ses investissements en recherche-développement et son nombre d'emplois, et il accuse un retard sur le plan du pourcentage qu'il occupe dans l'économie globale<sup>1</sup>. Avec un marché global de 9 billions de dollars qui jouit d'une croissance annuelle de près de 10 %, la Colombie-Britannique peut se tailler une place bien plus grande si elle se donne résolument les moyens de favoriser l'essor de l'industrie. Il s'agit là d'une occasion inégalée d'assurer une croissance rapide, de créer des emplois dans un secteur propre axé sur le savoir qui offre de nombreux débouchés d'exportations grâce à la créativité et aux ressources en innovation inhérentes à la Colombie-Britannique.

## Importance de la taille

Tel qu'indiqué dans notre plan en quatre points, un des principaux obstacles à une croissance rapide du secteur des technologies vient de la taille relativement modeste des entreprises et de leurs activités. Actuellement, la grande majorité des entreprises sont de petite taille : 80 % comptent moins de 10 employés et 96 %, moins de 50 employés. L'industrie a vu une croissance du nombre d'entreprises de taille moyenne comptant plus de 50 employés ces dernières années (passant de 348 entreprises en 2009 à 435 entreprises en 2016), mais nous pouvons encore augmenter considérablement le nombre de moyennes et de grandes entreprises.

---

<sup>1</sup> KPMG, *British Columbia Technology Report Card 2016*.





**BC Tech Ecosystem 2009, 2012-2016**

	<b>Stage 0</b> Pre-Revenue 1-4 Emp	<b>Stage 1</b> <\$250K 5-9 Emp	<b>Stage 2</b> \$250K - 2MM 10-19 Emp	<b>Stage 3</b> \$2 - 5MM 20-49 Emp	<b>Stage 4</b> \$5 - 25MM 50-99 Emp	<b>Stage 5</b> \$25 - 50MM 100-199 Emp	<b>Stage 6</b> \$50 - 100MM 200-499 Emp	<b>Stage 7</b> \$100MM+ 500+ Emp
					← 435 →			
<b>2016</b>	6931	1291	865	702	<b>260</b>	<b>98</b>	<b>68</b>	<b>9</b>
<b>2015</b>	6689	1272	869	634	263	93	67	9
<b>2014</b>	6553	1293	837	590	281	88	63	15
<b>2013</b>	6254	1240	805	524	251	108	52	12
<b>2012</b>	6254	1146	718	501	221	113	42	15
<b>2009</b>	6109	1164	765	517	← 348 →			

Source : BCStats

Pour veiller à ce que l'industrie demeure concurrentielle à long terme, il est essentiel d'aider les petites entreprises à prendre de l'expansion. Les entreprises de taille moyenne forment un bassin d'où émergent les grandes entreprises et qui permet de soutenir la croissance du secteur. Les moyennes et grandes entreprises créent plus d'emplois, attirent des investissements plus importants, génèrent des entreprises dérivées et stimulent tout le secteur. Nous devons donc faire de la Colombie-Britannique et du Canada des terrains fertiles pour l'établissement d'entreprises de haute technologie et mettre en œuvre une stratégie qui aide les petites entreprises à croître et joindre les rangs des moyennes et des grandes entreprises.



## **Soutenir la croissance des PME au moyen de l'approvisionnement gouvernemental**

Pour connaître du succès, toute entreprise de technologie doit trouver un nombre substantiel de clients de référence qui vont assurer sa croissance dès le début. Bien souvent, il s'agit de clients locaux et dans le cas de la Colombie-Britannique, cela inclut nécessairement le gouvernement et les organismes gouvernementaux. La plupart des entreprises de technologies de la province, surtout les PME, rencontrent beaucoup d'embûches lorsqu'elles tentent de faire affaire avec le gouvernement. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette situation :

1. Pratiques d'approvisionnement axées sur les grands fournisseurs. Les processus d'approvisionnement gouvernemental exigent habituellement de grandes capacités de la part des soumissionnaires. Ces derniers doivent souvent avoir des équipes de comptables expérimentés, des experts en création de soumissions, des avocats et du personnel administratif, autant de ressources qui nécessitent beaucoup de temps et d'argent. Et il est d'autant plus difficile pour les PME de participer aux processus que ceux-ci tendent à favoriser les marchés de grande ampleur pour réaliser des économies d'échelle.
2. Processus favorisant les fournisseurs actuels. Dans bien des cas, il est plus aisé de renouveler ou de prolonger les ententes avec les fournisseurs que de lancer un nouveau processus concurrentiel. Ces ententes prévoient que le gouvernement émette un avis d'intention officiel, mais les délais assez courts désavantagent les nouveaux soumissionnaires. Les fournisseurs actuels sont clairement avantagés lorsque de nouveaux processus sont lancés puisqu'ils connaissent bien les besoins et les exigences du gouvernement et sont donc mieux placés pour influencer les critères qui favorisent leur candidature.
3. Retombées pour le Canada. Bien que les choses soient en train de changer, la plupart des processus d'approvisionnement actuels misent avant tout sur le rapport qualité-prix. Cela dit, en raison de récents changements dans l'approvisionnement en matière de défense, on semble adopter de nouvelles politiques qui tiennent compte des retombées économiques globales pour le Canada. En appliquant ces politiques à davantage de processus d'approvisionnement, le Canada pourrait mieux différencier les fournisseurs situés uniquement à l'étranger par rapport à ceux qui ont une présence marquée ici au pays.

### **Recommandations**

Le gouvernement reconnaît déjà le rôle important que joue l'approvisionnement dans la croissance des PME au Canada. Nous formulons les recommandations suivantes afin de donner aux entreprises de technologies en Colombie-Britannique un meilleur accès aux<sup>5</sup>

processus d'approvisionnement du gouvernement :



## 1. Exiger une proposition de valeur dans tous les processus d'approvisionnement en technologie

La plupart des processus d'approvisionnement actuels reposent sur le rapport qualité-prix. La proposition de valeur, elle, telle que définie par la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense du Canada, reconnaît l'importance des retombées économiques, de la croissance des fournisseurs, des investissements en R-D et des débouchés en matière d'exportation.

Une proposition de valeur permet de réaliser une évaluation plus exhaustive des soumissions, et on devrait l'appliquer à tous les processus d'approvisionnement en produits et services de technologie dans les ministères et les organismes publics.

Il est possible d'élaborer des processus d'approvisionnement axés sur la valeur conformes aux ententes commerciales actuelles. Le gouvernement peut aussi modifier la pondération de la proposition de valeur par rapport à celles d'autres critères comme le coût et le rendement et l'adapter à chaque processus. Nous recommandons d'accorder plus de points à la proposition de valeur dans les cas suivants :

- a) Grand potentiel de contenu canadien;
- b) Intégration de petites entreprises canadiennes dans la solution proposée;
- c) Activités qui soutiennent des secteurs correspondant aux priorités économiques du Canada;
- d) Plans d'expansion au Canada.

## 2. Élargir l'accès aux soumissions conjointes dans les appels d'offres

Nous recommandons d'élargir l'accès des entreprises de technologies aux soumissions conjointes pour les petits marchés. Les contrats sommaires exigent moins d'efforts et peuvent être présentés dans le cadre d'appels d'offres habituels, tandis que les soumissions conjointes (demande de propositions négociées, sous-traitance, etc.) sont plus complexes et généralement employées dans les marchés de grande ampleur. Puisqu'il est très coûteux de présenter une soumission conjointe, les petites entreprises ne peuvent pas toujours participer aux processus et montrer quelle serait leur valeur ajoutée. Il importe d'élargir l'accès aux occasions de marché pour les petits fabricants de produits et les grandes entreprises de service.

## 3. Limiter les modifications et l'élargissement des marchés déjà attribués.

Les politiques d'approvisionnement permettent aux fournisseurs actuels de modifier et d'élargir la portée des marchés. Nous recommandons de limiter la capacité de modifier ou d'élargir les ententes en cours avant de lancer un nouveau processus concurrentiel. Nous recommandons également de ne pas avoir recours aux avis d'intention dans ces circonstances et de plutôt lancer un nouvel appel d'offres qui tient compte de la



proposition de valeur.

#### 4. Améliorer la transparence et l'accès aux processus d'approvisionnement

a) Faire connaître les résultats du processus d'approvisionnement. Nous recommandons de faire connaître proactivement le classement de toutes les candidatures dans l'avis aux soumissionnaires dont la proposition est rejetée. Les avis aux soumissionnaires pourraient comprendre les marchés octroyés, les critères d'évaluation et les délais impartis aux soumissionnaires gagnants. Tout en respectant la confidentialité des renseignements commerciaux, la communication des pointages et des soumissionnaires aiderait les petites entreprises à cibler les alliances qu'elles pourraient forger avec les grandes entreprises.

b) Donner plus de formation aux responsables de l'approvisionnement. Nous recommandons d'investir davantage dans la formation et le perfectionnement des fonctionnaires en ce qui concerne l'évaluation des propositions de valeur, la communication avec le secteur des technologies et les occasions de collaboration pangouvernementale. Il importe de communiquer avec l'industrie tôt dans le processus, par exemple en tenant des séances de découverte non seulement avec les fournisseurs actuels, mais aussi avec tous les acteurs du secteur des technologies.

#### **Conclusion**

En résumé, si le gouvernement prend des décisions stratégiques pour tirer profit des assises déjà solides de l'industrie des technologies du Canada et de la Colombie-Britannique et s'il favorise la croissance continue des entreprises et de leurs activités, le Canada sera bien placé pour profiter des retombées de la croissance rapide du secteur des technologies, lequel a le potentiel d'amener plus de richesse et plus d'emplois bien rémunérés et de fournir l'expertise nécessaire à la croissance de toutes les industries au pays.