



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 032 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le vendredi 7 août 2009

—
Président

L'honorable Michael Chong

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

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

Le vendredi 7 août 2009

• (0900)

[Traduction]

Le président (L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC)): La séance est ouverte. Bonjour.

[Français]

Bonjour à tous.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le comité le vendredi 7 août 2009, nous étudions le projet de vente de certains actifs de Nortel Networks.

[Traduction]

Nous nous réunissons aujourd'hui conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le vendredi 7 août 2009, étude du projet de vente de certains actifs de Nortel Networks.

Je voudrais souhaiter la bienvenue aux témoins que nous accueillons ce matin, de la Nortel Networks Corporation, M. George Riedel, vice-président principal et chef de la stratégie; M. Richard Lowe, président, Carrier Networks; et M. Derrick Tay, avocat.

Bienvenue à tous. Nous tenons à vous remercier d'être venus témoigner devant notre comité.

Nous allons commencer par écouter une déclaration liminaire de 10 minutes.

M. George Riedel (vice-président principal et chef de la stratégie, Nortel Networks Corporation): Bonjour, monsieur le président. Merci.

Je m'appelle George Riedel. Je vais vous présenter rapidement mes collègues. Comme on l'a dit, Richard Lowe est président de l'entreprise Carrier, à propos de laquelle il répondra aux questions. Derrick Tay, d'Ogilvy Renault pourra répondre à toute question juridique.

Une question de protocole, monsieur le président: nous avons en main un document que les tribunaux nous ont remis hier seulement; de ce fait, il n'existe qu'en langue anglaise. J'imagine que nous devons déposer ce document officiellement auprès du comité pour qu'il puisse en être question plus tard. Nous n'avons pas eu le temps de le faire traduire; nos excuses.

Le président: Nous allons accepter le document. Vous pouvez le déposer. Je dirai à la greffière de le faire traduire dans l'autre langue officielle et de le remettre plus tard aux membres du comité.

M. George Riedel: Merci, monsieur le président.

Permettez-moi de faire quelques observations.

Comme vous le savez, Nortel est une entreprise mondiale intégrée qui évolue dans une industrie mondiale intégrée. Il importe de le dire pour laisser entrevoir les conséquences de la chose et les situer en contexte. Depuis janvier, nous avons déclaré faillite à plusieurs

endroits. Les autorités qui se penchent sur nos actifs et notre propriété intellectuelle font valoir certaines considérations. Les administrations dont il est question — le Canada, les États-Unis, l'EMOA et les autres — doivent toutes participer à la vente de nos entreprises et de nos droits de propriété intellectuelle. De ce fait, l'affaire repose sur une équation complexe qu'il nous faut démêler. Par voie de conséquence, il n'y a vraiment pas de solution toute canadienne aux questions qui se posent à notre sujet, étant donné que chacune des autorités en question doit être consultée et prendre part à la démarche.

Comme vous le savez peut-être, l'actif canadien est financé en partie par les autres actifs. Voilà donc un élément de l'équation: nous essayons de maximiser la valeur ici. Préserver les emplois et maximiser la valeur, c'est à cela que nous aspirons ici. S'il fallait que quelque chose vienne contrecarrer le financement de l'actif canadien ou nuire à la transparence ou à l'intégrité du processus, ce serait remis en question. Notre intention, devant une équation compliquée, consiste donc à maximiser la valeur et à préserver le plus grand nombre possible d'emplois.

Permettez-moi de faire le lien avec l'industrie mondiale du sans-fil où nous évoluons. L'industrie mondiale du sans-fil représente quelque chose comme 50 milliards de dollars en investissements. L'entreprise dont nous parlons aujourd'hui compte des recettes de l'ordre de deux milliards de dollars. Nous nous situons donc au sixième ou septième rang de cette industrie-là, à l'échelle mondiale.

Le regroupement est de mise dans l'industrie. Les clients se sont déjà regroupés, eux. Il y a encore et toujours des pressions qui s'exercent sur les fournisseurs pour qu'ils génèrent des recettes supplémentaires. La notion d'échelle est très importante pour la concurrence — l'échelle pour la R-D, l'échelle pour la zone de couverture, l'échelle pour les bénéfices. Voilà donc la toile de fond des discussions que nous avons aujourd'hui à propos de la transaction.

Nous avons participé à un processus, processus qui a été approuvé par le tribunal au Canada et aux États-Unis à la fois. De même, nos créanciers ont veillé sur le processus de vente dont il est question. Le contrôleur du tribunal a participé au processus. Comme l'ont fait toute une série de conseillers. Les tribunaux ont déterminé que la preuve était concluante et que le processus avait été mené à bien correctement, ce que le contrôleur a confirmé, et ils ont autorisé la vente.

Comme je l'ai dit plus tôt, nous avons reçu hier un document du tribunal, ici, au Canada. Il vaut la peine de le noter: le tribunal a réaffirmé que toute partie souhaitant acquérir l'entreprise pouvait présenter une offre en respectant la procédure. C'est un fait important qu'il faut noter dans le compte rendu. Deuxièmement, selon le tribunal, la preuve incontestée fait voir clairement que le processus de vente s'est déroulé conformément à la procédure de soumission et aux consignes du tribunal.

Essentiellement, nous avons respecté une démarche. Le tribunal nous l'a dit très clairement: il souhaitait que les soumissions d'amorce permettent de comparer des pommes avec des pommes; il a donc pu déterminer quelle était la valeur optimale, la valeur maximale de l'actif. Il y a eu des objections tout au long de la démarche. Les questions soulevées ont été étudiées, puis réglées. Mais les tribunaux, de fait, nous ont encadrés pour ce qui est de la façon d'exécuter le processus dont il est question, et ils ont avalisé le processus.

Notre troisième point touche les propos de certaines personnes dans les médias et ailleurs, selon lesquelles nous avons utilisé des fonds fédéraux pour mettre au point la technologie en question. Il importe de souligner que, depuis dix ans, Nortel n'a pu recourir aux crédits d'impôts fédéraux en R-D pour financer la mise au point de l'une ou l'autre de ces technologies au Canada — l'AMRC et la LTE — et la génération de brevets y étant liés. Plus particulièrement, Nortel accuse des pertes fiscales depuis 2001 et n'a pas recouru à l'un quelconque des crédits d'impôt en R-D pour réduire l'impôt qu'il doit au gouvernement fédéral. Les technologies en question n'ont donc pas été mises au point grâce à des subventions fédérales directes au profit de l'entreprise.

Quatrièmement, à propos de la valeur des actifs sous le régime de la Loi sur Investissement Canada, nous avons analysé les actifs dont Ericsson fait l'acquisition. La valeur comptable des actifs en question s'élève à 149 millions de dollars US. C'est 111 millions de dollars en actifs à court terme et 38 millions de dollars en immobilisations. Le total obtenu, 149 millions de dollars, est donc bel et bien inférieur au seuil de 312 millions de dollars prévus pour ce qui est de la valeur comptable.

Il importe de noter la distinction à faire entre valeur comptable et valeur marchande. Le prix d'achat établi à l'encan était supérieur à cette valeur comptable-là. Les valeurs marchandes tendent à être supérieures aux valeurs comptables, car elles prennent en considération toute une série d'avantages impondérables — les relations avec la clientèle, l'image de marque, la propriété intellectuelle, les possibilités de croissance et ainsi de suite. Cela explique la distinction entre le prix d'achat accepté à l'encan et la valeur comptable.

● (0905)

L'autre point que je ferai valoir, c'est que la dissection du bilan s'est faite de concert avec PricewaterhouseCoopers. Nous sommes donc très satisfaits de l'évaluation faite quand on dit que c'est bel et bien inférieur au seuil de 312 millions de dollars.

Le cinquième point dont il importe de prendre note, c'est que les procédés AMRC et LTE relèvent tous les deux de normes ouvertes. Ce sont des technologies qui ont été mises au point mondialement, et qui sont adoptées par plusieurs fournisseurs et qui prennent forme par référence à des normes et au travail de comités de l'industrie. Pour ce qui est d'une quelconque question de sécurité nationale, dans notre esprit à nous, cela ne paraît pas poser de problèmes vraiment importants. Ce sont des normes ouvertes; ce sont des technologies internationales. Nous sommes conscients d'aucun problème à ce chapitre, mais, évidemment, nous serons heureux de travailler de concert avec le gouvernement à confirmer que la vente, de fait, ne soulève pas de problèmes liés à la sécurité nationale.

En outre, il a été question de la vente, de la situation des brevets qu'il nous reste. Le portefeuille de propriété intellectuelle de Nortel est très bien garni. Certains des brevets qui s'y trouvent sont en train d'être attribués à certaines entreprises, d'autres encore doivent être évalués plus à fond. Aucune démarche n'a encore été proposée pour

ce qui touche la vente des brevets restants de Nortel. Si nous décidions d'en proposer une, il nous faudrait en discuter avec le contrôleur judiciaire, les créanciers aussi, et demander l'approbation des tribunaux; à ce moment-là, toute partie intéressée pourrait participer à la démarche en question.

En résumé, nous sommes d'avis qu'il s'agit d'une transaction qui est bonne pour le Canada, étant donné que l'achat par Ericsson des actifs ARMC/LTE de Nortel préserve des emplois, crée de la croissance et présente un élément de certitude pour les clients, les partenaires et les employés.

Voilà qui clôt mes observations, monsieur le président. Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Riedel.

Nous disposons d'une heure environ pour les questions et observations des membres du comité, à commencer par M. Garneau.

[Français]

M. Marc Garneau (Westmount—Ville-Marie, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'aimerais commencer par quelques remarques. Le Parti libéral reconnaît très clairement l'importance de l'économie du savoir pour l'avenir de notre pays, et notre chef l'a très clairement exprimé à maintes occasions. Comme nous le savons tous, Nortel possède au-delà de 5 000 brevets et a un personnel talentueux composé de chercheurs, de scientifiques, d'ingénieurs et de technologues dont l'emploi est en jeu. Il ne faut pas non plus oublier les retraités, dont la pension est à risque. C'est la plus grande société au Canada en termes de dépenses de recherche et de développement. Quand une telle société est en train d'être démantelée et risque de disparaître, nous avons certainement tous, en tant que parlementaires, le devoir de nous pencher sur cette situation extrêmement importante pour l'avenir du Canada.

Le Parti libéral mise très clairement sur le secteur de la haute technologie pour assurer la prospérité de notre pays à l'avenir. C'est pour cette raison que notre chef Michael Ignatieff a envoyé une lettre au premier ministre la semaine dernière afin de l'encourager très fortement à se pencher sur ce dossier, compte tenu de l'importance de cette question pour le Canada et les contribuables canadiens.

Avec ce préambule,

● (0910)

[Traduction]

Premièrement, je tiens à remercier M. Riedel, M. Lowe et M. Tay d'être venus ce matin. Nous vous sommes très reconnaissants du fait d'être venus faire quelque peu la lumière sur ce qui s'est passé, comme vous l'avez fait remarquer, dans une certaine mesure, dans les médias ou derrière les portes closes. Nous voulons certainement faire la lumière sur un grand nombre de questions qui demeurent sans réponse, et j'apprécie quant à la moi les précisions que vous êtes venu apporter.

Je voudrais d'abord poser une question sur toute réunion qu'il y aurait eu entre Nortel et le gouvernement fédéral depuis un an, plus ou moins.

Lorsqu'il est devenu évident chez Nortel que vous n'alliez pas renverser la situation et que vous avez commencé à envisager certaines options, votre direction a-t-elle rencontré les responsables fédéraux? Si la réponse est « oui », j'aimerais que vous me disiez comment ces réunions-là se sont passées.

M. George Riedel: Permettez-moi de commencer.

Nous avons eu plusieurs réunions avec le gouvernement fédéral et le gouvernement de l'Ontario. Du côté fédéral, il y a eu environ 13 rencontres entre l'automne, l'an dernier, et janvier de cette année. Nous y étions pour obtenir le soutien du plan de Nortel. Il a été question de plusieurs plans différents, car nous étudions un grand nombre d'options à cette époque. Nous demandions du financement et du soutien à l'égard de ces plans-là.

Au bout du compte, le gouvernement a choisi de ne pas soutenir l'entreprise avant la faillite. Selon les échos que nous avons reçus, le gouvernement ne voyait pas le plan ou les plans comme étant viables; l'industrie n'était pas en péril, contrairement à d'autres industries comme celles de l'automobile; il n'y avait pas de grandes questions mettant en jeu l'intérêt national; et, ce qui est peut-être le plus troublant pour nous, une série de problèmes et de difficultés persistantes avaient terni l'image de marque de Nortel sur le plan politique. De ce fait, le gouvernement n'a pas appuyé notre demande.

M. Marc Garneau: Merci, monsieur Riedel.

Si vous me permettez simplement de résumer ce que je viens d'entendre, vous avez dit que le gouvernement ne considérait pas comme viable le plan que vous proposiez; il n'estimait pas que l'industrie vivait les mêmes difficultés que, disons peut-être, GM et Chrysler; et l'image de marque de l'entreprise avait été ternie. Je voudrais que vous nous donniez quelques précisions encore sur cette question-là, sur l'image ternie.

M. George Riedel: Le mieux que je puisse faire, c'est de faire quelques observations sur la série de difficultés très médiatisées que nous avons connues chez Nortel — qu'il s'agisse de finances, de fonctionnement ou d'autres choses — et l'idée, préoccupante, que l'entreprise en était venue au point où il était difficile d'imaginer un renversement de situation.

M. Marc Garneau: Merci.

Pour revenir à ce que vous disiez au sujet du plan, qui n'était pas viable, le gouvernement a-t-il précisé qu'est-ce qui faisait que le plan que vous proposiez n'était pas viable à ses yeux?

M. George Riedel: Pour revenir à ma déclaration liminaire, l'industrie fait face à des problèmes d'échelle. Les entreprises que nous exploitons, avec la R-D qu'elles exigent, les profits qu'elles exigent et la zone de couverture qu'elles exigent sur le plan mondial font toutes face à des défis structurels. À nos yeux donc et aux yeux du gouvernement, si certains des problèmes structurels en question n'étaient pas réglés — s'il n'y avait pas quelque partenariat ou fusion qui aurait permis de régler les problèmes d'échelle —, même si on pouvait entrevoir une activité profitable à court terme, si on envisageait la question à plus long terme, on voyait que ça devenait très difficile.

• (0915)

M. Marc Garneau: Merci.

Vous avez parlé de 13 réunions. Pouvez-vous me dire quelle est la période en question, de la première à la dernière réunions?

M. George Riedel: Oui. La première réunion a eu lieu le 6 octobre 2008, et les réunions se sont poursuivies jusqu'en juin 2009.

M. Marc Garneau: Merci. Peut-être reviendrons-nous à certaines de ces questions plus tard.

J'aimerais aborder une deuxième question, celle-là portant sur le soutien financier. Vous avez dit très clairement que Nortel ne pouvait se prévaloir des crédits d'impôt pour la RS et le DE en rapport avec

ses technologies AMRC et LTE; par conséquent, il n'y a pas eu d'investissement direct.

Au nom du gouvernement et des contribuables, je voudrais vraiment connaître le bilan global du soutien financier accordé à Nortel, une très grande entreprise, depuis un bon moment. Je crois que nous devons nous faire une idée de l'aide financière qui a été fournie à Nortel en remontant à quelques décennies, étant donné que tout cela s'inscrit dans une longue progression. Les crédits de RS et DE ont-ils servi à la mise au point de procédés autres que l'AMRC et le LTE? D'autres formes de financement gouvernemental, par exemple PTC et le DIP, ont-elles été mises à votre disposition? Je veux me faire une idée des sommes d'argent investies par le gouvernement.

Je sais que vous n'avez peut-être pas ces statistiques-là à portée de main, mais nous aimerions savoir jusqu'à quel point, en fin de compte, le gouvernement a participé au financement et au développement de Nortel.

M. George Riedel: Permettez-moi de répondre à cela une question à la fois.

En 2003, la SEE est intervenue et a établi une facilité de cautionnement qui nous a permis de consigner un cautionnement sur nos engagements face à la clientèle et non pas nos engagements en matière de R-D. Elle a donc été très serviable en nous donnant accès à cette facilité de cautionnement, pour que nous puissions assurer la vente d'un réseau ou d'un élément d'une technologie sur différents marchés. À ce moment-là, la facilité valait entre 250 et un maximum de 750 millions de dollars; cela a donc été très utile.

Si on remonte moins loin dans le temps, la SEE nous a fourni après la faillite un soutien de 30 millions de dollars pour que nous puissions continuer à exercer nos activités, après janvier. Le financement de la SEE se résume à cela, à ma connaissance.

Quant aux questions fiscales entourant la RS et le DE, à ma connaissance, cela remonte seulement à 2001. Pour la période antérieure, vous m'excuserez, je ne suis tout simplement pas au courant. Par contre, je peux trouver cela. Comme je l'ai déjà dit, à partir de 2001, nous n'avons pas été en mesure de nous prévaloir de ces crédits d'impôt-là, étant donné les pertes que nous subissions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Riedel.

[Français]

Monsieur Bouchard, vous avez la parole.

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Merci, monsieur le président.

Merci également à vous de venir témoigner devant le Comité de l'industrie.

Je dois vous dire que nous, au Bloc québécois, sommes ouverts à l'idée d'étudier en comité cette transaction Ericsson-Nortel. Nous voulons connaître les impacts de cette transaction afin de vérifier si elle est bénéfique pour le Québec et si les engagements d'Ericsson sont bel et bien respectés. Je présume que dans le cadre de cette transaction, vous avez dû parler de projets et de développement, et nous souhaitons que le Québec reçoive sa part.

Je dois vous dire également qu'à première vue, nous sommes favorables à cette transaction, mais nous voulons en connaître les conditions.

Nous nous réjouissons d'avoir appris que les procédures judiciaires ont été suivies dans un cadre régulier. J'ai même lu le témoignage d'un juge qui manifestait un certain enthousiasme à l'égard de la manière dont cela s'était déroulé. Nous participons au comité dans le but d'examiner attentivement les garanties données par Ericsson relativement au nombre d'emplois conservés au Québec et au fonds pour les retraités. On veut vérifier également les règles qui ont été suivies.

Je vous donne un exemple d'une situation que nous avons vécue chez nous — je viens de la région du Saguenay-Lac-St-Jean, au Québec. Rio Tinto, une compagnie étrangère, a acquis Alcan, une compagnie canadienne qui avait son siège social à Montréal. Notre parti avait établi certaines conditions, mais malheureusement, le ministre s'est empressé d'accepter la transaction. Même si nous avions fait connaître ces conditions, le ministre s'est empressé de nous court-circuiter et n'a imposé aucune condition à Rio Tinto. Je crois donc qu'il est normal d'avoir une discussion là-dessus pour s'assurer que le Québec ait sa juste part.

Mon collègue a parlé plus tôt de calendrier, de date de fin des négociations. Ce calendrier comporte sans doute des étapes. Quand avez-vous commencé les négociations? Y a-t-il eu une étape importante qui s'est produite à une date donnée? Quand avez-vous terminé les négociations? Je connais la date car vous avez parlé du 6 octobre, mais j'aimerais quand même que vous nous donniez un portrait d'ensemble.

• (0920)

[Traduction]

M. George Riedel: Je veux être sûr de bien répondre à votre question, si vous le permettez... C'est bien des négociations avec Ericsson que vous parlez?

[Français]

M. Robert Bouchard: Oui, effectivement.

[Traduction]

M. George Riedel: D'accord.

Permettez-moi d'aborder cette question-là en deux étapes. Dans le cas du processus approuvé par le tribunal, il y a l'appel de soumissions d'amorce. Nous avons eu plusieurs conversations avec un certain nombre de parties pour en arriver là, à commencer à l'automne 2008. Au bout du compte, c'est Nokia Siemens Networks qui l'a emporté, le 19 juin, qui est devenu le soumissionnaire le plus offrant. Cela a servi à définir les modalités de la vente d'actifs en question. Cela a débouché alors sur le processus d'enchère, qui, comme vous le savez, s'est terminé il y a deux semaines avec Ericsson, dont la soumission a été retenue.

Quant aux négociations qui ont lieu avec les différentes parties, nous discutons sporadiquement des possibilités d'en arriver à une entente avec Ericsson sporadiquement depuis juin de l'an dernier. Ericsson s'y est mis pour de bon et a intensifié sa campagne en mai de cette année, puis a remporté l'enchère tout récemment.

[Français]

M. Robert Bouchard: Pendant cette période, vous avez sans doute eu des contacts avec des fonctionnaires d'Industrie Canada ou peut-être même avec le ministre. Avez-vous produit des documents à Industrie Canada? Quel genre d'information avez-vous communiquée à Industrie Canada?

• (0925)

[Traduction]

M. George Riedel: Je ne suis pas sûr que nous ayons produit des documents sur le sujet pour Industrie Canada. Je peux aller vérifier dans les dossiers, mais je n'ai pas connaissance de documents que nous aurions produits sur ce sujet-là.

Derrick, allez-y.

M. Derrick Tay (avocat, Nortel Networks Corporation): Peut-être puis-je ajouter une précision?

Dans le cas de la démarche approuvée par le tribunal, le tribunal voulait faire en sorte que la valeur des biens soit estimée sur le marché et, deuxièmement, que la démarche nous permette d'en arriver au meilleur marché possible. Autrement dit, obtenir non seulement le prix le plus élevé possible, mais aussi la transaction la plus sûre possible. Grâce à l'enchère, bon nombre des conditions qui étaient d'abord rattachées à la soumission du plus offrant et aux soumissions des autres ont été éliminées, pour que nous en arrivions à la transaction la plus sûre possible.

Les transactions de cette nature tiennent toujours au fait que, légalement, l'entente doit obtenir les approbations réglementaires nécessaires. L'entente y est assujettie. Comme M. Riedel l'a dit, d'après les critères actuels de la Loi sur Investissement Canada, nous n'atteignons pas le seuil. Il n'y a donc pas eu de communication avec le gouvernement pendant cette démarche-là.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Tay.

Merci, monsieur Bouchard.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Merci, monsieur le président.

Je veux remercier les témoins d'être venus comparaître devant notre comité aujourd'hui.

Durant votre déclaration liminaire, vous avez donné comme objectifs de maximiser la valeur et de préserver les emplois. Pour ce qui est de maximiser la valeur, je sais que ce n'est pas vraiment l'objet de notre étude aujourd'hui, mais nous manquerions à notre devoir si nous oublions de parler des pensionnés qui se trouvent sur la colline du Parlement aujourd'hui. Je vais maintenant prendre quelques minutes pour le faire, puis je poserai quelques questions qui se rapportent davantage au sujet qui est le nôtre aujourd'hui.

À votre avis, en cherchant à maximiser la valeur pendant le processus, pendant cette enchère et pendant les enchères futures, quel sera l'impact sur votre capacité de régler certaines des préoccupations des pensionnés et des anciens travailleurs de Nortel auxquels l'évolution de la situation chez Nortel depuis quelques années a porté des coups assez durs?

M. George Riedel: Monsieur Lake, comme je l'ai dit, notre mission consiste à maximiser la valeur. La façon dont l'argent obtenu finit par être réparti à la suite des demandes faites tient à deux choses, soit la loi et les tribunaux, et les consignes à cet égard.

Je répondrai donc simplement que, le mieux que nous puissions faire, c'est de continuer avec l'enchère sous la responsabilité du tribunal, le processus de soumission, pour maximiser la valeur, de sorte que le processus de demande approuvé par le tribunal puisse régler le mieux possible la situation des pensionnés et des employés en question.

M. Mike Lake: Avant de continuer, je voudrais vous donner l'occasion de lancer rapidement un message aux pensionnés et anciens travailleurs qui assistent peut-être à l'audience aujourd'hui.

M. George Riedel: J'ai beaucoup d'empathie pour eux et la situation qu'ils vivent, et je trime dur à essayer de produire une valeur maximale, pour eux. Certes, je comprends le prix humain qu'ils sont en train de payer, et mon objectif demeure le même: faire tout notre possible, moi et l'entreprise, pour améliorer leur remise sur pied.

M. Mike Lake: Pour passer à la question de préserver les emplois existants, vous dites que c'est un objectif particulier de Nortel dans le cadre du processus en cours. Certes, la couverture qu'il y a eue depuis l'annonce de la soumission qui l'a emporté fait ressortir une inquiétude sur ce plan-là — la préservation des emplois ici au Canada, pas seulement à court terme, mais aussi à long terme.

Vous avez dit que c'est une bonne affaire pour le Canada. Vous avez dit que c'était votre objectif et que vous êtes heureux du dénouement. En quoi précisément l'entente en question préserve-t-elle des emplois ici au Canada à court et à long termes?

M. Richard Lowe (président, Carrier Networks, Nortel Networks Corporation): Monsieur Lake, si vous me permettez de répondre à cette question-là, je vous dirai que, avec l'appel de soumissions d'amorce et l'enchère, au bout du compte, c'est 2 500 emplois au moins qui font l'objet d'engagements dans la transaction. L'entente ne dit pas que c'est là le nombre total; on précise plutôt là un minimum. Des 2 500 emplois en question, 800 environ se trouvent au Canada, la majorité dans la région d'Ottawa. Environ 80 p. 100 d'entre eux sont des emplois en R-D, de fait. Ces emplois-là touchent soit la technologie arrivée à maturité, soit la technologie de la nouvelle génération.

Nous essayons donc, entre autres, de nous assurer que l'acheteur possède les ressources nécessaires pour maintenir la technologie actuelle, mais qu'il a l'occasion en même temps d'utiliser les ressources que nous avons au Canada pour aider à mettre au point la technologie de la prochaine génération, ou technologie LTE. Nous sommes particulièrement heureux de ce point-là. L'acheteur a manifesté un intérêt pour l'ampleur de ces ressources — plus de 600 personnes à Ottawa —, si bien que les employés en question vont pouvoir continuer à se parfaire et à perfectionner leurs compétences et que le travail en question va demeurer au Canada.

• (0930)

M. Mike Lake: Je vais simplement laisser un des représentants de certains de ces employés, M. Royal Galipeau, prendre le temps qu'il me reste durant le présent tour.

[Français]

M. Royal Galipeau (Ottawa—Orléans, PCC): Merci, monsieur le président.

Un très grand nombre d'employés de Nortel habitent à Orléans, dans la circonscription d'Ottawa—Orléans que j'ai l'honneur de représenter à la Chambre des communes. Finalement, je regrette infiniment que nous soyons dans la position de nous reposer sur cette carcasse présentement.

[Traduction]

Je suis venu à l'audience du comité en me concentrant vraiment sur l'idée que les employés de Nortel aient droit à un traitement juste et équitable, et j'aimerais maintenant porter l'attention là-dessus.

En quoi cette vente représenterait-elle ce qu'il y a de mieux pour les employés actuels?

M. George Riedel: Je pourrais formuler deux observations sur ce point, dont une provient des clients.

Nous avons mis au point une technologie de classe mondiale, la technologie LTE. L'équipe de Richard a accompli un travail phénoménal. Par contre, les clients — les grands clients d'Amérique du Nord et d'Europe et d'Asie — nous l'ont dit très directement: ils apprécient notre technologie, mais ils ne vont pas s'engager, commercialement, à l'acheter, étant donné que notre viabilité à long terme les préoccupe. Voilà donc la consigne très claire qu'ils nous ont lancée: mettez cette technologie entre des mains sûres, c'est-à-dire celles d'un partenaire qui peut faire les investissements nécessaires et développer la technologie et les ressources humaines au cours des dix prochaines années plus ou moins, pour porter l'affaire à son potentiel optimal.

Si vous demandez donc aux gens de l'organisation, aujourd'hui, si leurs perspectives et leur avenir avec Ericsson les enthousiasment, par rapport aux difficultés qu'ils vivaient plus tôt cette année, en sachant que les clients n'allaient pas acheter la technologie qu'ils perfectionnaient, vous verrez que c'est quelque chose de très différent.

M. Royal Galipeau: De nombreux ex-employés qui s'inquiètent de leur pension sont venus me voir aussi. Je sais que c'est d'abord et avant tout une responsabilité provinciale, mais cela ne m'empêche pas de me soucier de la chose. En quoi voyez-vous que la vente de ces actifs de Nortel puisse profiter aux pensionnés? Quelle est la place que vous accordez à ces pensionnés dans la liste des créanciers?

M. George Riedel: Encore une fois, je veux reconnaître la situation que les gens vivent sur le plan humain, mais la réponse économique à donner à la question, c'est qu'il s'agit ici de la meilleure façon de maximiser la valeur de l'actif. Les fruits peuvent ensuite être répartis, avec le temps, grâce au processus judiciaire. C'est la réponse la plus efficace possible à une question très humaine qu'ils posent.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Galipeau.

[Traduction]

Merci, monsieur Riedel.

Nous allons maintenant écouter M. Masse.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, d'être venus comparaître aujourd'hui.

Je vais poursuivre avec la question des pensions, car c'est à mes yeux une question importante. Peut-être pouvez-vous faire la lumière sur la situation du pensionné canadien par rapport au pensionné américain dans le cas des employés de Nortel. Pouvez-vous nous renseigner sur les différences entre les deux cas?

M. George Riedel: Je vais essayer de le faire.

Encore une fois, pour revenir à ce que je disais plus tôt, il y a de multiples administrations où nous avons déclaré faillite — les États-Unis, le Canada et l'EMOA. Le processus de maximisation de la valeur par la vente des actifs est en cours. La distribution des produits de cette vente en fonction des diverses demandes fera l'objet d'un processus de règlement touchant les divers ensembles d'actifs, puis d'un processus de demande dans chacun des territoires géographiques en question. Évidemment, avec le concours du PBGC, les États-Unis sont entrés en scène pour pallier au manque à gagner des pensions américaines.

Voici le résumé de la démarche telle qu'elle se présente: maximiser la valeur et laisser le processus judiciaire s'occuper des produits de la vente par la voie des demandes faites.

● (0935)

M. Derrick Tay: Peut-être puis-je aider un peu à répondre à cette question-là.

Le tribunal canadien s'est montré très sensible à la situation des employés et à la question des pensions. De fait, il y a des choses que nous sommes en mesure de faire et des choses qui nous échappent. La loi précise le mode de répartition des produits de la vente, pour ce qui est de savoir qui obtient quoi et quelles sont les priorités. C'est la loi.

Aux frais de l'entreprise, le tribunal a chargé un conseiller de représenter tous les anciens employés et il a chargé un conseiller de défendre les employés existants, de sorte que, en rapport avec toutes ces questions, dans la mesure où ce sont des questions qui ont une incidence sur les employés, les employés ont droit à une représentation juridique sans frais. Ces gens veillent sur le processus — le processus de vente et le processus judiciaire.

De même, le tribunal vient de mettre sur pied tout récemment, cela remonte à quelques semaines, un programme de secours, pour que les employés qui vivent vraiment une situation difficile puissent avoir un recours et obtenir une avance sur l'argent qu'ils finiraient par toucher à titre de demandeurs.

M. Brian Masse: Je veux prendre un aspect particulier du processus, celui du pensionné individuel. Une pension est un salaire différé. Ne pas la payer équivaut à un vol, selon moi. L'argent en question appartient à ces gens-là. Ils l'ont gagné. Pour chaque Canadien qui cotise à son régime de retraite conformément à un contrat négocié, que ce soit avec un syndicat ou individuellement avec son employeur, l'argent devrait être là.

Est-il plus ou moins juste d'affirmer que, aux États-Unis, dans l'état actuel des choses, pas seulement du fait de Nortel, mais aussi de certains programmes gouvernementaux qu'ils ont là-bas, un pensionné obtiendra environ 60 p. 100 de sa pension, alors que, au Canada, le pensionné touchera environ 20 p. 100 de sa pension? Est-ce exact?

M. George Riedel: Je n'ai pas ces chiffres-là devant moi. Je ne pourrais commenter la question. Je ne le sais tout simplement pas.

M. Derrick Tay: Étant donné que c'est une question juridique, disons que les biens qui ont été mis de côté dans le contexte de la pension, les biens placés en fiducie, appartenant aux employés. Ils ne font pas partie des actifs du failli ni ne pourraient aller aux créanciers. La valeur des pensions que sont ces biens dépend, en partie, du marché. C'est la même chose, que l'entreprise soit en faillite ou solvable. C'est la raison pour laquelle un grand nombre d'entreprises, la plupart des entreprises, ont un régime de retraite déficitaire.

Là où je veux en venir, c'est que ce processus ne diminue en rien la valeur du régime de retraite. Il ne peut le faire, étant donné que ces biens-là n'appartiennent pas à la société.

M. Brian Masse: En ce moment, aux États-Unis, le gouvernement a décidé de garantir certaines des pensions en question. C'est ce qui fait la différence du point de vue des employés.

Je veux revenir aux observations que vous avez faites à propos de la valeur comptable. Quelle est, selon votre estimation, la valeur comptable de l'actif, comment en êtes-vous arrivé à cette conclusion-là et est-ce que d'autres parties ont corroboré la chose?

M. George Riedel: L'analyse portait sur un ensemble d'actifs qui allaient être transférés, sur un morceau de l'ensemble. Si vous envisagez Nortel comme une seule et unique entreprise mondiale intégrée, dites-vous que, pour vendre les actifs en question, il nous a fallu découper l'ensemble des entreprises avec les profits et pertes et les bilans et tout le reste. C'est une analyse que nous avons faite de notre côté et aussi de concert avec PricewaterhouseCoopers. Les actifs transférés, si on les combine, les immobilisations et les actifs à court terme y compris, valent 149 millions de dollars US au total. Industrie Canada était dans le coup.

M. Brian Masse: Savez-vous que la Loi sur Investissement Canada privilégie maintenant la valeur d'affaire plutôt que la valeur comptable?

M. George Riedel: Je crois savoir que le comité Wilson a déterminé que ce serait le cas, mais, en date du 12 juillet, tout au moins, dans l'état actuel des choses, c'est encore la valeur comptable qui constitue le critère.

M. Brian Masse: Il appartient au gouvernement de décider, étant donné que la loi a été adoptée; cela va donc changer. Encore une fois, c'est un coût estimatif.

En règle générale, pour ce qui est de la technologie... je crois qu'il importe peut-être de faire un peu la lumière là-dessus. De même, de manière générale, pas forcément pour Nortel, mais pour toute entreprise qui met au point un procédé technique qui sera breveté, pour le mettre en marché, quelle est la différence, du point de vue de l'entreprise, entre la mise en marché du procédé découlant du brevet lui-même et le fait de le vendre et de devenir un serviteur du produit en question sur le marché?

M. Richard Lowe: Les brevets que nous avons rattachés à la technologie AMRC, par exemple, servent d'abord et avant tout à cette technologie-là et font partie de la vente d'actifs à ce titre.

Dans le cas des actifs LTE, la transaction prévoit une licence non exclusive en ce qui concerne le champ d'exploitation pour l'infrastructure. Cela n'empêche pas que les brevets particuliers dont il est question puissent faire l'objet d'un autre processus plus tard; de fait, il y a donc deux situations différentes ici. Ce n'est qu'un sous-ensemble des brevets qui est vendu, et seulement ceux-là qui sont associés à l'AMRC.

● (0940)

M. Brian Masse: Combien de brevets au total sont vendus à Ericsson et combien d'autres prévoyez-vous vendre à l'avenir?

M. George Riedel: Ce sont 109 familles de brevets qui sont vendues dans le cadre de la transaction. Au total, nous comptons 5 069 familles de brevets.

Il importe de remarquer que c'est probablement autour de 40 p. 100 des 5 000 familles de brevets en question que l'on recense pour les vendre avec les actifs; autrement dit, que ce soit l'entreprise à proprement parler que nous annonçons ou la technologie AMRC/LTE, l'acheteur voudra certainement acquérir certains droits de propriété intellectuelle avec les actifs en question.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Rota.

M. Anthony Rota (Nipissing—Timiskaming, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci de vous être rendus ici ce matin.

S'il y a une chose que cette affaire a fait porter à mon attention, c'est le nombre de pensionnés de Nortel qui habitent dans ma circonscription. Il y en a tout un lot, et je suis étonné du nombre qui ont téléphoné et qui s'inquiètent de la situation. Quand j'ai entendu parler de la situation, j'ai essayé de me renseigner et j'ai appelé un de mes collègues, David McGuinty, qui est député ici dans le secteur. S'il y a quelqu'un qui pourrait comprendre cette affaire, ce serait lui, étant donné qu'il compte bon nombre de pensionnés dans sa circonscription lui aussi.

Certaines questions ont été soulevées, par exemple celle de l'invalidité de longue durée dont souffrent certaines des personnes en question. Il y a 400 personnes qui vivent une situation incertaine, encore une fois, et j'imagine que cela m'amènera à la question que je veux poser. À regarder ce qui se passe, je ne sais pas très bien vers quoi nous nous dirigeons ni quel sera le résultat. Je crois comprendre que Nortel vend une bonne part de ses brevets: 2 000. Cela en laisse 3 000, et je ne sais pas où ils vont aboutir ni ce que l'on en fera. Est-ce que Nortel va encore exister à la fin de cet exercice? Demeurera-t-elle en tant qu'entreprise de recherche qui ne fait que vendre que sa technologie? Va-t-elle faire breveter cette technologie pour vendre ensuite les droits d'utilisation? Est-ce une coquille vide? L'entreprise va-t-elle demeurer au Canada?

Ce sont toutes là des questions qui me sont posées par des gens qui ne savent vraiment pas ce qui va se passer. Nortel va-t-elle demeurer simplement une entreprise de R-D qui préservera ses acquis et préservera son excellence? Les questions que j'ai à poser sont donc très simples. Au terme de l'exercice, Nortel va-t-elle continuer d'exister sous une forme ou une autre?

Il y a des revenus qui proviennent des redevances, qu'il s'agisse de ventes ou de locations. Qu'est-ce qu'il en adviendra? Qui les recevra? Qui en profitera? Les actionnaires? Les pensionnés? Une tierce partie qui mettra la main sur une coquille vide? Est-ce que ce sera un paiement unique, voilà, c'est terminé, c'est fini, Nortel disparaît?

Si vous pouviez apporter des précisions en réponse à ces questions-là, je crois qu'il y a beaucoup de gens qui l'apprécieraient.

M. George Riedel: Permettez-moi de répondre en trois étapes.

Les principales entreprises qui composent Nortel seront vendues. Nous allons organiser l'appel de soumissions d'amorce pour les principales entreprises qui demeurent d'ici la fin du troisième trimestre; selon le moment où la transaction sera conclue, ce serait donc au quatrième trimestre de 2009 ou au premier de 2010 que ça se passera, mais les entreprises principales seront vendues.

Quant aux brevets restants, aucun processus n'a été mis de l'avant pour régler la situation. Essentiellement, nous devons vendre les actifs d'abord, car chaque fois que vous vendez ces actifs, vous créez une équation compliquée qui fait qu'on se demande où les brevets vont aboutir, quelle licence d'utilisation dans un champ d'exploitation donné doit exister et ainsi de suite; il s'agit de vendre les actifs d'abord puis, ensuite, d'essayer de maximiser la valeur des brevets qui restent. À l'étape où nous en sommes, nous examinons plusieurs options, mais aucun processus n'a encore été mis de l'avant en ce qui concerne les brevets restants.

D'après la loi, nous allons devoir faire approuver le processus, quel qu'il soit, par le contrôleur, les tribunaux et les créanciers. Je comprends la question que l'on pose à propos de l'incertitude et je sais pourquoi on la pose à ce moment-ci, mais je ne peux vous donner de réponse plus complète quant à savoir ce qu'il adviendra de ces brevets-là.

M. Anthony Rota: Vous êtes donc en train de me dire que nous ne savons pas où ces brevets-là vont aboutir ni quelle valeur ils vont

avoir, et qu'ils seront simplement répartis par quelqu'un selon un précédent donné.

• (0945)

M. George Riedel: Ce que je suis en train de dire, c'est qu'il existe plusieurs options que nous avons hâte d'analyser pour savoir comment maximiser la valeur de ces brevets. Ce que cela suppose en fait de structure et de propriété et de valeur renvoie à une analyse que nous n'avons pas encore terminée. Lorsque nous aurons terminé ce travail-là et que nous aurons vendu les actifs, nous allons pouvoir revenir au contrôleur et aux tribunaux et dire: voici le processus que nous aimerions appliquer pour maximiser la valeur de cette propriété intellectuelle et, à ce moment-là, nous allons pouvoir vous donner une réponse plus complète.

M. Anthony Rota: Lorsque vous êtes allés demander de l'aide au gouvernement, vous avez soulevé quatre points. Le gouvernement n'était pas d'accord avec le plan que vous proposiez; c'était son objection principale. Il a mentionné qu'il n'y avait pas de menace prépondérante, ce qui, selon moi, est une source de préoccupation. Nortel est une grande entreprise canadienne. Toute l'industrie en question était menacée, ternie d'un point de vue politique. Ça revient simplement à l'idée de rejeter les perdants et de dire que nous ne voulons pas nous associer à telle entreprise; c'est l'impression que me donne ce que le gouvernement vous a dit.

Vous avez parlé de l'industrie de l'automobile. L'industrie où évolue Nortel ne connaît pas les mêmes difficultés que l'industrie de l'automobile; c'est ce qu'on nous a dit. Ce sont des propos qui peuvent paraître quasiment incendiaires; mais je me demandais si vous pourriez nous résumer les demandes qui ont été présentées au gouvernement conservateur en place et les raisons que celui-ci a données pour rejeter votre proposition, avec un peu plus de précision, étant donné que les propos en question semblent d'une nature assez générale; ils ne donnent pas de détails. Je me demande si vous pouvez nous expliquer plus en détail les raisons pour lesquelles on a refusé votre proposition.

Le président: Brièvement, monsieur Riedel.

M. George Riedel: Permettez-moi d'aborder la question de la viabilité. Je crois que l'élément déterminant, essentiellement, c'est que nous ne voulions pas d'une entreprise qui ne produirait pas un rendement adéquat — autrement dit, pas de plan de sauvetage. À regarder le plan et à regarder l'avenir tel qu'il se présentait, nous devions nous demander si l'entreprise pouvait demeurer viable si nous investissions, et, selon moi, étant donné la structure de l'industrie, les questions d'échelle, la migration et certaines technologies nouvelles, il y avait vraiment lieu de s'inquiéter. C'était vraiment une question de viabilité.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus témoigner devant notre comité.

Je ne crois pas qu'on m'ait donné encore une explication de la situation qui tient la route. Les gens qui aimeraient avoir une telle explication sont nombreux, selon moi. Pouvez-vous nous expliquer rapidement, en termes simples, l'AMRC et la LTE?

M. Richard Lowe: Je vais faire de mon mieux.

La transaction porte notamment sur l'entreprise CDMA Business. CDMA — AMRC en français —, c'est un type de technologie conçue pour les téléphones cellulaires. C'est une technologie qui s'utilise d'abord et avant tout en Amérique du Nord. Elle avait été conçue à l'origine par Qualcomm, aux États-Unis, puis a été adoptée par plusieurs des grands exploitants en Amérique du Nord — au Canada, cela comprend Bell Canada et Telus, aux États-Unis, ce sont Verizon, Sprint, U.S. Cellular et plusieurs autres entreprises. C'est une technologie qui vous permet d'utiliser votre téléphone cellulaire. L'entreprise que nous vendons combine les actifs, les employés — 2 500 personnes environ — et les contrats avec les clients que nous avons d'abord et surtout en Amérique du Nord. Cette entreprise-là représente plus ou moins l'essentiel de la transaction en question.

Quand nous parlons de LTE, ce n'est pas vraiment une entreprise: il n'y a pas de contrats compris dans la transaction. Il s'agit d'actifs associés à la mise au point de la technologie de la prochaine génération. L'une quelconque des technologies comme la technologie AMRC... si vous avez un BlackBerry, vous vous en servez pour transmettre des signaux vocaux et des données, mais la technologie de la prochaine génération, baptisée LTE, permettra d'accroître sensiblement la bande passante avec les mêmes appareils et, avec le temps, elle l'emportera sur l'AMRC. Les gens remplaceront un par l'autre.

En termes simples, c'est de ça qu'il s'agit.

M. Dave Van Kesteren: La technologie AMRC est-elle inutile? Ses jours sont-ils comptés ou demeure-t-elle d'actualité? Tous les brevets dont vous parlez, est-ce que ce sont des améliorations apportées à l'AMRC?

M. Richard Lowe: C'est une technologie arrivant à maturité. Le total des immobilisations décline à raison de 10 à 15 p. 100 par année. Je m'attends toujours à ce que la technologie AMRC demeure prédominante pour la transmission des signaux vocaux dans le monde jusqu'en 2015 à 2020. Elle n'est donc pas appelée à disparaître de sitôt, mais la majeure partie du travail qui se fait en ce moment prend la forme de perfectionnement apporté à une technologie existante plutôt que d'un développement fondamental.

• (0950)

M. Dave Van Kesteren: J'ai donc raison de croire que la technologie LTE est plutôt moderne. Et si c'est le cas — et vous avez affirmé que votre entreprise n'a pas vraiment reçu de subventions de recherche depuis 2001 —, la plupart des procédés entourant la technologie LTE, du moins ce dont vous vous servez, ont-ils été conçus par votre entreprise depuis 2001?

M. Richard Lowe: La mise au point de la technologie LTE a commencé autour de 2006-2007. Certains des brevets rattachés à la technologie remontent probablement à 1998 ou 1999, mais, essentiellement, le travail de développement s'est fait au cours des deux ou trois dernières années. Nous consacrons environ 140 millions de dollars à cette technologie-là cette année.

M. Dave Van Kesteren: La mort de Nortel ne s'explique donc pas par un quelconque retard technologique ou quoi que ce soit de cette nature: je crois comprendre que l'entreprise est très moderne et que la technologie qu'elle est en train de concevoir se situe à l'avant-garde.

M. Richard Lowe: Comme M. Riedel l'a dit, ce n'est pas de la capacité de notre technologie dont il était question; c'est la viabilité de notre entité que nos clients ont remise en question. Vous pouvez bien avoir la meilleure technologie qui soit dans le monde, mais si vos clients ne sont pas prêts à en faire un produit commercial qu'ils souhaitent acquérir, votre investissement ne débouche sur rien.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur Kramp, avez-vous une question à ajouter? Je pourrais vous céder la parole.

M. Daryl Kramp (Prince Edward—Hastings, PCC): Eh bien, j'ai plusieurs questions à poser, si j'ai le temps de le faire.

J'aimerais aborder un peu la question des pensions avant de passer à d'autres choses. C'est regrettable, notre gouvernement provincial, qui assume la responsabilité en matière de pensions, est sous-financé. Je crois que nous l'admettons tous. En tant que gouvernement, nous allons devoir examiner de façon très, très sérieuse, la possibilité d'adopter une loi en ce sens. Par le passé, nous avons eu l'impression que certaines entreprises étaient trop grosses pour s'effondrer, qu'il s'agisse des aciéries américaines, des fabricants d'automobiles ou de Nortel. Eh bien, cette réalité-là, cette bulle-là, a éclaté. Nous allons certainement devoir nous pencher non seulement sur la situation qui existe en ce moment, mais aussi sur les mesures qu'il faudra prendre à l'avenir.

J'ai un intérêt personnel pour la question en disant cela: dans ma circonscription, il y a plus de 3 000 retraités chez qui l'impact se fait très, très, très sévère.

Tout de même, ce qui me préoccupe vraiment en ce moment, étant donné que nous allons accueillir d'autres témoins aujourd'hui — et, évidemment, RIM y compris —, c'est que certaines des déclarations des deux autres parties prêtent à confusion, selon moi. À la suite de l'offre première présentée par Siemens, combien de soumissionnaires canadiens cherchaient, à ce moment-là, à acquérir les actifs de Nortel?

M. George Riedel: On participe à la démarche en tant que soumissionnaire qualifié. Il y a une série d'exigences qui s'appliquent — la signature d'un accord de confidentialité, la présentation des états financiers à caractère public — auquel il faut répondre pour être soumissionnaire qualifié. Il y a eu trois soumissions, trois soumissionnaires qualifiés: Ericsson, Matlin Patterson et Nokia Siemens.

M. Daryl Kramp: Pour être précis, à ce moment-là, RIM n'était pas soumissionnaire. C'est bien cela?

M. George Riedel: C'est bien cela.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kramp.

Nous allons maintenant écouter monsieur Laframboise.

[Français]

M. Mario Laframboise (Argenteuil—Papineau—Mirabel, BQ): Merci, monsieur le président.

Vous avez dit avoir discuté avec le gouvernement fédéral et tenu 13 réunions au sujet d'un plan de restructuration. Pour ma part, je suis davantage intéressé par le volet de la Loi sur Investissement Canada. Ce qui importe à nos yeux, comme l'a dit mon collègue M. Bouchard, est de protéger les acquis au Québec. Ericsson a un centre de recherche à Montréal et Nortel en a un à Ottawa. On ne voudrait pas déshabiller Paul pour habiller Jacques, c'est-à-dire transférer les emplois de Montréal à Ottawa ou ceux d'Ottawa à Montréal. Tout ce qu'on souhaite, c'est qu'Ericsson maintienne ses acquis.

Vous avez dit qu'un de vos objectifs était de protéger 2 500 emplois chez Nortel, mais il n'y a pas d'obligation. En vertu de la loi, le ministre pourrait exiger que cette transaction protège les emplois tant à Ottawa qu'à Montréal.

Avez-vous discuté avec le gouvernement fédéral par rapport à la Loi sur Investissement Canada?

[Traduction]

M. George Riedel: Nous avons participé à des discussions en vue de présenter l'analyse faite de la valeur des actifs à transférer. Oui.

• (0955)

[Français]

M. Mario Laframboise: Dans votre présentation, vous avez dit que cette transaction valait 140 millions de dollars et qu'elle ne devrait pas être assujettie à la loi. C'est votre valeur comptable. Permettez-moi de vous dire que par le passé, vos valeurs comptables vous ont causé beaucoup de problèmes.

Pour ma part, je considère que la valeur réelle est beaucoup plus importante que celle que vous avez pu porter à vos livres. Selon vous, la loi ne doit pas s'appliquer, mais il n'y a pas eu de discussions. Le gouvernement vous a-t-il dit qu'il pouvait utiliser cette loi?

[Traduction]

M. George Riedel: Je crois savoir que le gouvernement a affirmé clairement que le critère retenu serait le critère de la valeur comptable.

[Français]

M. Mario Laframboise: C'est la valeur comptable et c'est ce que vous maintenez. Le texte de loi contient d'autres critères que celui de la valeur comptable. Il est important de comprendre et que vous nous compreniez aussi. Au cours de cette transaction, avez-vous discuté des sièges sociaux avec Ericsson? Avez-vous discuté du maintien d'emplois? Les gens d'Ericsson vous ont-ils dit que la société avait l'intention de redistribuer son personnel partout au Canada, qu'elle avait fait de nouveaux aménagements en transférant, par exemple, des employés de Montréal à Ottawa?

[Traduction]

M. George Riedel: Je vais donner une réponse en trois parties, puis je laisserai aux gens d'Ericsson le soin de commenter directement la question.

Le jour où ils ont annoncé la transaction dans leur communication à l'intention des investisseurs, ils ont déclaré qu'ils n'avaient pas l'intention de consolider les activités de Montréal et d'Ottawa. Encore une fois, c'est ce qu'ils ont déclaré publiquement. Vous allez avoir l'occasion de leur parler plus tard. Au meilleur de notre connaissance, voilà leurs intentions en ce qui concerne les emplacements.

Comme Richard Lowe l'a fait remarquer, ils se sont engagés, de fait, à accueillir 2 500 employés dans le contexte de la transaction, dont un grand nombre ici au Canada.

Quant au premier point que vous avez soulevé au sujet des consignes juridiques que nous avons reçues en rapport avec le seuil, en ce moment, la valeur comptable demeure le critère.

[Français]

M. Mario Laframboise: Je vous le répète: par rapport à ce que les citoyens peuvent penser de vos valeurs comptables, on peut en revenir. C'est pourquoi on est en droit de vous poser cette question. Je m'étonne de vous voir surpris qu'on demande que la loi s'applique à votre transaction. Si je comprends bien, selon vous, la loi ne devrait pas s'appliquer sous aucune considération.

[Traduction]

M. George Riedel: Je me reporte simplement à la loi. Et d'après la loi telle qu'elle existe aujourd'hui — je vous prie d'intervenir si je me trompe, maître — c'est l'interprétation qu'il faut en faire.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Riedel.

Monsieur Laframboise, merci.

Nous allons maintenant écouter M. Braid.

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

Merci aux représentants de Nortel d'être là ce matin.

Ma circonscription est celle de Kitchener-Waterloo, et mes commettants ont intérêt à ce que nous ayons toujours au Canada un secteur de technologie de pointe qui soit solide et vigoureux et qu'il y ait toujours au pays un travail d'avant-garde qui se fait sur le plan de l'innovation et de la recherche-développement.

Je voudrais poser des questions sur les enchères, d'une part, et aussi sur les brevets de la technologie LTE, question importante. Commençons par celle-ci, la question des brevets pour la technologie LTE.

En réponse à une question déjà posée, vous avez décrit la transaction qui est en voie de se concrétiser comme étant d'abord et avant tout une transaction portant sur l'AMRC, mais où il y avait certains brevets liés au LTE. C'est bien cela?

M. George Riedel: Non. C'est une transaction qui porte sur les activités d'AMRC avec un élément mis au point de la technologie LTE et une licence d'utilisation découlant des droits liés aux brevets de la technologie LTE, mais aucun des brevets associés à la technologie LTE n'est vendu dans le cadre de la transaction en question.

M. Peter Braid: D'accord.

Vous détenez actuellement les brevets associés à la technologie LTE.

M. George Riedel: C'est cela.

M. Peter Braid: Si vous pouviez m'aider à comprendre la situation en ce qui concerne la technologie LTE, quelle partie de l'entreprise en question est incluse dans la transaction, quelle partie demeure, et la partie qui demeure peut-elle faire l'objet d'une transaction ultérieure susceptible d'intéresser des entreprises au Canada?

• (1000)

M. Richard Lowe: Si vous me permettez de répondre à cette question, monsieur Braid, je ne veux pas parler d'entreprise, car, encore une fois, il n'y a pas de contrat commercial associé à la technologie LTE. Cependant, pour ce qui est des actifs qui sont en train d'être transférés, c'est la majeure partie des responsables de la R-D associés à la mise au point de la technologie LTE en Amérique du Nord. Il y en a un faible nombre à Dallas, au Texas, qui ne fait pas partie de la transaction. Ces gens-là pourraient faire partie d'une démarche ultérieure. En outre, comme nous accordons des licences non exclusives d'utilisation des brevets, les brevets associés à la LTE feront toujours partie des actifs et pourront faire partie d'une démarche ultérieure.

M. Peter Braid: Merci.

Pouvez-vous m'aider à comprendre la distinction à faire entre la concession de licence pour l'utilisation des brevets dans le cadre de la transaction et la vente des brevets à proprement parler?

M. Richard Lowe: Lorsqu'il n'y a une licence d'utilisation d'un brevet, la partie qui l'acquiert peut recourir au développement logiciel et aux algorithmes faisant partie du régime de développement, mais les brevets eux-mêmes peuvent être vendus ultérieurement.

M. Peter Braid: Nortel détient donc toujours les brevets qui font l'objet d'une licence.

M. Richard Lowe: C'est cela.

M. Derrick Tay: Il y a une autre dimension de la situation que nous devons comprendre, et M. Riedel y a fait allusion au début. Nortel Canada détient les brevets en question, mais des licences ont été concédées partout dans le monde aux autres entités de Nortel, de sorte que Nortel Canada ne pourrait faire cavalier seul et régler elle-même la situation des brevets, au mépris du reste du monde et au mépris des processus d'insolvabilité qui s'appliquent dans le reste du monde. C'est donc une question intégrée.

M. Peter Braid: Très bien.

Du point de vue des affaires, pourquoi l'entreprise a-t-elle décidé d'accorder des licences découlant des brevets LTE plutôt que de vendre les brevets directement?

M. George Riedel: Encore une fois, je reviendrais à ce que j'ai dit à propos de la maximisation de la valeur. Chaque fois qu'il y a une transaction sur un actif, cela donne une équation applicable à la propriété intellectuelle — des brevets qui sont attribués à des entreprises, des brevets qui font l'objet d'une licence. L'idée était très simple: l'acheteur — n'oubliez pas où nous en étions —, l'acheteur original, le premier soumissionnaire qui a posé les bases de la transaction, NSN, n'accordait pas une grande valeur à ces brevets, étant donné qu'il possédait déjà une riche panoplie de procédés liés à la technologie LTE. À notre avis, il n'allait donc pas bien envisager de vendre les brevets avec ces actifs-là.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Riedel. Merci beaucoup, monsieur Braid.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Pour continuer au sujet de la technologie LTE, vous pourriez nous expliquer quelles en sont les applications, en quoi cela changerait les appareils utilisés et les usages auxquels ce type de produit se prêterait sur le marché et, de même, les services.

M. Richard Lowe: Bien sûr. La technologie LTE qui se perfectionne à l'échelle mondiale repose sur un protocole ouvert, une norme internationale. Sa conception est l'affaire du Third Generation Partnership Project, ou 3GPP. Sept entreprises au moins participent à la mise au point de cette technologie reposant sur une norme ouverte. C'est la première chose que je voulais dire.

La deuxième, c'est qu'on utilise un schéma de modulation qui permet de transmettre beaucoup d'informations sur une bande passante relativement restreinte. Si vous arrivez à entasser plus d'informations dans un segment particulier du spectre, cela donne une utilisation très efficace du spectre. Là où les gens utilisent leur iPhones et différents appareils qui font qu'ils consomment une grande part de bande passante, il est très important d'avoir un schéma de modulation très efficace qui est attrayant commercialement du point de vue des exploitants — ils peuvent en faire un argument de vente.

M. Brian Masse: Cela aura-t-il donc un effet sur les autres appareils utilisés, par exemple, pour assurer la sécurité publique? Du moment qu'il s'agit d'informations et que ça se transmet, il y aura une application de ce côté-là aussi?

M. Richard Lowe: Il y a une technologie de chiffrement qui fait partie de la norme, de fait, si bien qu'il pourrait y avoir une application mise au point en ce qui concerne la sécurité publique. Tout comme c'est le cas pour l'AMRC, il y a des applications du côté

de la sécurité publique, comme c'est le cas pour d'autres types de technologies reposant sur une interface hertzienne.

M. Brian Masse: D'accord. Maintenant, pour revenir au développement qu'il y a eu en 1998 et que vous avez mentionné, quelle est la somme d'argent injectée par Nortel dans l'affaire jusqu'à maintenant, pour qu'on en arrive à ce niveau?

M. Richard Lowe: Sur la technologie LTE en particulier? Comme je l'ai dit déjà, la majeure partie de l'argent consacré au développement a été dépensée en 2008-2009. Nous avons peut-être dépensé aussi 50 millions de dollars entre 1998 et 2006, puis nous avons consacré environ 300 millions de dollars à cette technologie-là depuis.

M. Brian Masse: Vous avez donc vu là une façon probable de vous sortir d'une situation difficile. Ce que vous m'avez porté à croire, si je me reporte au témoignage précédent de votre part, c'est que vous n'avez pas touché de bénéfices depuis 2002, de sorte que vous n'avez pu vous prévaloir des crédits d'impôt pour la RS et le DE, mais il existe d'autres programmes. Puis, à la dernière minute, vous êtes passé de 50 millions à plus de 300 millions de dollars en investissements faits, même en ayant éliminé un grand nombre d'emplois et peiné pour demeurer viable en tant qu'entreprise. Vous avez fait un investissement massif dans la technologie en question à la dernière minute.

• (1005)

M. Richard Lowe: Voici la façon dont je présenterais les choses.

Comme c'est le cas pour toute autre technologie, les investissements dans celle-là suivent en quelque sorte un mouvement de flux et de reflux. La majeure partie de notre investissement entre 1996 et 2006, de fait, touchait la technologie d'AMRC. À mesure que cette technologie-là vient à maturité et cède le pas à la prochaine génération, l'investissement dans l'AMRC décline, tandis que l'investissement dans la technologie LTE augmente. C'est un mouvement de flux et de reflux qui, de fait, est naturel.

Je ne dirais donc pas que c'est un investissement qui a été fait à la dernière minute.

M. Brian Masse: Eh bien, peut-être n'est-ce pas la bonne façon de le dire. Je crois que ça met quand même en relief l'importance de la percée en question.

Vous donnez à entendre que la valeur comptable se situe à 149 millions de dollars seulement avec ce que vous incluez dans l'offre. Si tel est le cas, pourquoi la société Ericsson serait-elle prête à payer plus d'un milliard de dollars?

M. Richard Lowe: Encore une fois, comme je l'ai dit plus tôt, investir dans une technologie et recevoir du milieu des applaudissements pour un travail bien fait à cet égard, c'est une chose. Commercialiser la technologie en question, c'est autre chose. Pour le faire, il faut que les gens soient prêts à acheter la technologie.

Au cours des 12 derniers mois, il est devenu assez évident que nos principaux clients-exploitants appréciaient vraiment notre technologie, mais ce que nous avions fait, chez Nortel, dans la situation où nous nous retrouvions, faisait qu'ils n'étaient pas prêts à acheter la technologie en question.

M. Brian Masse: D'accord, et je comprends cela, mais ça semble être toute une transaction. Vous croyez que ça vaut seulement 149 millions de dollars US, mais vous obtenez un milliard de dollars, c'est tout un écart. Pourquoi Ericsson soumettrait-il un prix si élevé pour une chose dont la valeur vous paraît si faible?

M. Richard Lowe: Encore une fois, pour revenir à ce que George Riedel disait, la valeur marchande repose sur certains éléments impondérables, et c'est comme cela qu'Ericsson a vraisemblablement vu la situation. Il faudrait que vous posiez la question directement à ses représentants, mais ils citeraient probablement comme éléments qui ont fait pencher la balance l'évolution de leurs clients dans le réseau et la façon dont ceux-ci utiliseraient la technologie actuelle, l'AMRC, et la technologie future pour faire croître leurs entreprises, grâce à la notion d'échelle, à la réputation internationale et à un solide bilan.

M. Brian Masse: Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse.

Merci, monsieur Lowe.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Merci.

Je veux revenir à la question des licences de brevet. J'aimerais obtenir quelques précisions là-dessus. Au début, on a affirmé que tous les brevets allaient être vendus, puis on a commencé à préciser que les brevets rattachés à la technologie LTE donneraient lieu à des licences d'exploitation.

Est-ce là l'usage: vendre les licences d'exploitation d'un brevet, même si l'entreprise exerce toujours ses activités?

M. Richard Lowe: George voudra peut-être préciser ce qu'il en est au niveau macro-économique, mais, dans notre industrie, il est naturel d'avoir une concession réciproque de licences. Le plus souvent, chacun concède des licences à autrui pour que personne ne se retrouve dépourvu. Ericsson détient des brevets que nous pouvons exploiter en fonction d'une licence qui nous est accordée, nous avons nous-même accordé à Qualcomm une concession d'exploitation de certains de nos brevets. Les brevets et concessions réciproques s'inscrivent dans la marche normale de l'industrie: cela encourage la mondialisation de normes internationales.

M. Mike Lake: Pouvons-nous nous attendre à voir d'autres licences de brevet sur la technologie LTE mise aux enchères à l'avenir?

M. George Riedel: Encore une fois, pour revenir à ce que je disais plus tôt, nous n'avons pas conçu de processus pour ce qui est de monnayer la propriété intellectuelle en question. Nous examinons une série d'options. Nous sommes quand même tenus de préciser au contrôleur et aux tribunaux, une fois que nous en sommes rendus là, quelle est la démarche que nous souhaitons adopter, pour qu'ils puissent l'approuver.

M. Mike Lake: À titre de précision, pouvez-vous nous dire si les licences de brevet qui pourraient être mises aux enchères théoriquement à l'avenir seraient différentes, dans le sens où elles ne comprendraient pas les employés qui travaillaient aux brevets dans le cadre de la transaction? Est-ce bien cela? Un certain nombre d'employés de Nortel deviendront les employés d'Ericsson, du fait de la transaction, des employés qui travaillent à la R-D en LTE?

M. George Riedel: Je veux être bien sûr de comprendre votre question. Il y a 2 500 employés qui, une fois la transaction bouclée, deviendront des employés d'Ericsson. Ils ne feront pas l'objet d'une future vente d'actifs.

M. Mike Lake: Je pense aux licences sur les actifs, pas à la vente, en ce qui concerne les licences sur les brevets. Si vous deviez accorder des licences de brevet à l'avenir, il n'y aurait pas d'employés rattachés à la licence ainsi accordée?

• (1010)

M. George Riedel: Non.

M. Mike Lake: Ce serait donc une situation différente.

M. George Riedel: C'est cela.

M. Mike Lake: En quoi la façon dont vous traitez actuellement les licences aura-t-elle une incidence sur le fait de détenir un brevet à l'avenir? Ce n'est pas que la valeur pécuniaire qui compte; il y a aussi la valeur concrète de l'affaire pour l'entreprise qui achète le brevet.

M. George Riedel: Encore une fois, je vais faire deux catégories, si vous le permettez.

Premièrement, dans le cas des actifs que nous vendons — CDMA, LTE, Enterprise et ainsi de suite —, l'acheteur voudra une série de brevets qui servent d'abord et avant tout aux entreprises en question et des licences applicables au champ d'exploitation nécessaire pour continuer à fonctionner avec le reste de la technologie. Voilà donc la première catégorie.

La deuxième catégorie regroupe les quelque 3 000 brevets qui restent, que nous allons pouvoir monnayer. La façon dont nous allons nous y prendre demeure une question ouverte que nous analysons en ce moment même, puis il nous faudra, une fois la décision prise, demander l'approbation des tribunaux.

M. Mike Lake: Pour terminer, je vais prendre une tangente différente.

Au début, on a beaucoup parlé du fait que RIM aurait été écarté du processus. Je veux donner l'occasion d'éclaircir cette question-là, en ce qui concerne l'accord de confidentialité et les trucs du genre. Peut-être pouvez-vous expliquer comment RIM a été traité dans le cadre du processus, particulièrement du point de vue de la confidentialité et des décisions qui ont pris la forme qu'elles ont prise.

M. George Riedel: Ma réponse comportera deux parties. Je reviendrai à ce que j'ai dit à propos du document judiciaire hier. Le contrôleur et les tribunaux ont déterminé que quiconque souhaitait participer au processus et répondait aux critères était en mesure de le faire. Les tribunaux ont déterminé qu'il n'y a pas eu exclusion. Voilà une phrase qui me paraît utile.

Deuxièmement, d'un point de vue pratique, l'accord type de confidentialité que nous avons fait signer aux autres parties — c'est-à-dire Ericsson, MatlinPatterson et Nokia Siemens — provenait du même modèle que celui que nous demandions à RIM de signer.

M. Derrick Tay: À titre de précision, comme M. Riedel l'a déjà dit, le processus judiciaire permet à quiconque trouve à redire à un aspect quelconque du processus de se tourner vers les tribunaux. De fait, de nombreuses parties se sont tournées vers les tribunaux, dont MatlinPatterson, et le processus a été adapté aux préoccupations qu'ils ont bien voulu exprimer. Cette option-là a toujours été ouverte à quiconque trouvait à relire au processus.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Tay.

Mme Coady sera la dernière aujourd'hui.

Mme Siobhan Coady (St. John's-Sud—Mount Pearl, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci beaucoup d'être venus comparaître et d'avoir parlé avec tant de franchise.

Je vais brosser un tableau de la situation rapidement. Je crois que notre discussion d'aujourd'hui touche d'abord et avant tout des gens. Ce sont les employés actuels, tout employé futur de Nortel, les pensionnés et les gens qui ont aidé Nortel à se rendre là où elle en est aujourd'hui, et ce sont les Canadiens et les investissements qu'ils ont faits dans l'innovation et les futurs emplois pour notre pays. Voilà le contexte que je voulais brosser.

Je vous ai entendu dire aujourd'hui que vous vous étiez réunis un certain nombre de fois — je crois que vous avez dit 13 — avec le gouvernement conservateur pour discuter de cette question même. Vous avez présenté un plan; le gouvernement l'a étudié et a dit que, essentiellement, l'industrie n'est pas en péril, qu'il ne croyait pas à l'idée de vous appuyer en ce sens. S'il l'avait fait, quel aurait été le résultat selon vous? Évidemment, vous lui aviez présenté un plan. Vous aviez visiblement une idée de la direction que vous vouliez faire prendre à l'entreprise et vous avez demandé de l'aide 13 fois. Pourriez-vous décrire ce qui se serait passé selon vous?

M. George Riedel: Revenez aux défis structurels auxquels l'entreprise fait face. Il faut pouvoir bénéficier d'une certaine échelle. C'est simple, c'est net; c'est une question d'échelle. La solution réside dans une forme quelconque de regroupement. Une acquisition? Un partenariat? Une fusion d'un genre ou d'un autre? C'est impératif, sinon l'entreprise ne survivra pas. Si vous devez vous poser des questions sur le soutien pour l'avenir, vous en arrivez où nous en sommes aujourd'hui, c'est-à-dire un cas où l'entreprise est mise entre des mains sûres, pour tous les gens, comme vous l'avez fait remarquer, et également pour les clients, les partenaires et les créanciers, en vue d'un avenir plus intéressant.

Mme Siobhan Coady: Le plan que vous avez présenté au gouvernement devait vous permettre d'atteindre justement cet objectif-là, d'accroître l'envergure de l'entreprise?

M. George Riedel: Nous avons deux plans distincts. Il y en avait un où nous faisons cavalier seul étant donné que les fusions et acquisitions ne sont jamais très faciles à prédire ou à contrôler. Ensuite, dans la mesure où on pouvait trouver un partenaire, on pouvait se demander: quelle forme cela allait-il prendre? Il y avait donc deux versions de ce que nous cherchions à accomplir.

Mme Siobhan Coady: Est-ce qu'il me reste du temps, monsieur le président?

Prochaine série de questions: la question des brevets dont mes collègues ont parlé. Maintenant que nous savons que les brevets ne sont pas en train d'être vendus — nous comprenons qu'ils font l'objet de licences d'utilisation —, qu'advient-il de la propriété intellectuelle découlant du développement continu des brevets en question? Et qu'est-ce qui arrivera aux employés? Je crois que vous avez établi ce qu'il adviendra des employés, mais les licences en question vont générer des recettes, et nous n'avons pas parlé des perfectionnements touchant les brevets en question ni de l'avenir qui peut se présenter de ce point de vue-là.

M. George Riedel: D'accord. Les brevets ont une longue durée de vie. Contrairement à certaines des entreprises, particulièrement après la faillite, avec les grandes pressions que cela suppose, les brevets ont une valeur qui demeurera bonne pendant un bon moment encore. Nous essayons de mettre au point une approche rigoureuse dont nous allons faire part aux tribunaux et aux contrôleurs en disant: voici comment nous procéderions pour monnayer les biens en question et en maximiser la valeur. Alors, faut-il en garder certains? Faut-il tous les vendre? Nous n'avons pas encore de réponse à cette question-là.

• (1015)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Riedel.

Merci beaucoup, madame Coady.

Avant de mettre fin à la réunion, je voudrais demander aux représentants de Nortel s'ils peuvent, au cours des quelques jours ou de la semaine à venir, transmettre au comité des informations sur le recours au crédit d'impôt pour la RS et le DE, sur le recours aux facilités de cautionnement de la SEE et sur toute autre forme d'aide financière, non seulement depuis 2001, mais depuis quelques décennies, depuis une trentaine d'années. Si Nortel pouvait transmettre cette information-là à la greffière du comité, Mme Dumas, cette dernière la transmettrait aux membres du comité. Ce serait des informations utiles à nos délibérations.

M. George Riedel: Monsieur le président, nous serons heureux de faire de notre mieux et de réunir ces informations.

Le président: Merci beaucoup.

Je voudrais remercier nos trois témoins d'être venus comparaître.

Nous allons suspendre les travaux pendant 15 minutes et revenir à 10 h 30.

• (1015)

(Pause)

• (1030)

Le président: Bonjour à tous.

[Français]

Bonjour à tous. Nous sommes ici conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le comité le vendredi 7 août 2009, pour étudier le projet de vente de certains actifs de Nortel Networks.

[Traduction]

Je voudrais souhaiter la bienvenue à nos témoins. Nous accueillons deux représentants de Research in Motion aujourd'hui. Il y a M. Mike Lazaridis, président et codirecteur général, et M. Robert Crow, vice-président, industrie, gouvernement et relations avec les universités.

Bienvenue aux deux.

Nous allons commencer par entendre une déclaration liminaire de 10 minutes.

M. Mike Lazaridis (président et co-directeur général, Research in Motion): Merci.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les députés, monsieur le sous-ministre, collègues et amis, merci de m'avoir invité aujourd'hui. Je suis président et co-chef de la direction de Research in Motion Limited, que j'ai fondé avec mon ami Doug Fregin au moment où nous étions encore étudiants. Cette année marque le 25^e anniversaire de RIM et le 10^e anniversaire de notre produit fort, le BlackBerry.

Après avoir consacré 25 années au développement d'une société d'envergure mondiale, je connais très bien l'industrie des télécommunications sans fil, de même que les fournisseurs d'infrastructure réseau sans fil. Peu de gens le savent, mais, en plus de concevoir des téléphones intelligents de qualité, RIM détient et exploite l'un des plus gros réseaux IP au monde, qui rejoint plus de 400 réseaux à l'échelle internationale. De ce fait, je connais bien Nortel, qui a déjà été un investisseur stratégique de RIM, et il va sans dire que je suis attristé par sa déroute, d'autant plus qu'elle a déjà été fleuron canadien dans le secteur de la technologie et qu'elle est aujourd'hui traitée comme une simple voiture mise à la casse et vendue pièce par pièce.

Comme c'est souvent le cas pour les grandes sociétés qui subissent un échec, les erreurs qui ont mené à l'insolvabilité de Nortel ont été commises il y a bon nombre d'années, et ce n'est que récemment que la société n'a plus été en mesure de poursuivre ses activités. La crise financière mondiale et sa lourde dette ont porté les derniers coups.

Cela ne veut pas dire pour autant que Nortel n'a plus aucune valeur ou qu'elle n'en avait pas à l'époque. Certaines de ses divisions présentent de bonnes occasions d'affaires et, ce qui est plus important encore pour le Canada, c'est qu'il lui reste sa propriété intellectuelle et les chercheurs qui l'ont développée. Il a fallu de nombreuses années pour bâtir cette propriété intellectuelle et pour réunir cette équipe de chercheurs chevronnés, et c'est principalement ici, dans la région d'Ottawa, que tout cela a été accompli.

Une partie de cette propriété intellectuelle est associée aux entreprises traditionnelles de Nortel et aura peu de valeur dans l'avenir. Cependant, la propriété intellectuelle de Nortel associée à sa technologie sans fil de prochaine génération, connue dans l'industrie sous le nom de technologie ELT, et les chercheurs qui ont travaillé à ce projet constituent rien de moins qu'un patrimoine national que le Canada doit préserver.

Permettez-moi de dire quelques mots au sujet de l'importance de la technologie ELT. Il s'agit, de loin, de l'architecture la mieux adaptée aux réseaux sans fil de prochaine génération. Elle offre une plus grande vitesse de transmission de données, et l'expérience qu'elle propose aux clients est supérieure à celle offerte par les réseaux actuels. Grâce à la technologie ELT, les gouvernements et le secteur privé pourront offrir davantage de services et des services de qualité supérieure par l'entremise des réseaux sans fil, ce qui comprend les services qui doivent être fournis en situation de crise ou d'urgence nationale.

La technologie ELT représentera également une occasion commerciale très attrayante pour l'ensemble du secteur, y compris pour les fournisseurs d'infrastructure, les fabricants d'appareils téléphoniques portables et les concepteurs d'applications. Bell, Telus et Rogers ont toutes annoncé qu'elles avaient l'intention de déployer la technologie ELT dès qu'elle sera disponible, tout comme Verizon Wireless, AT&T et Vodafone et plusieurs autres sociétés ailleurs dans le monde.

Il y eu beaucoup de conjectures au sujet de l'intérêt principal de RIM pour les activités Nortel, plus particulièrement pour ses effectifs et sa propriété intellectuelle associée à la technologie ELT. Je peux vous confirmer cet intérêt. Durant plusieurs mois, nous avons mené des négociations sérieuses avec Nortel en vue d'acquérir un certain nombre d'actifs d'ELT et pour retenir les services des chercheurs travaillant sur cette technologie. Ces négociations ont commencé avant que Nortel ne prenne la décision de se placer sous la protection de la Loi sur les faillites en janvier et se sont poursuivies pour s'élargir par la suite.

Chez RIM, nous désirons poursuivre le travail des chercheurs de Nortel en combinant le fruit de leurs travaux sur les réseaux sans fil de prochaine génération à nos propres travaux et en retenant leurs services au sein de notre division de recherche et de développement. De cette manière, la commercialisation future des produits fondés sur la technologie ELT pourra se faire ici, au Canada, par un chef de file mondial.

Comme le passé l'a démontré dans notre secteur et dans d'autres aussi, les leaders mondiaux mènent leurs principaux programmes de recherche à proximité de leur siège social, et les retombées des recherches sont plus importantes dans les pays où les entreprises conservent les droits sur la commercialisation des produits qu'elles

conçoivent. Ces retombées s'observent non seulement au chapitre des emplois créés, du volume d'exportation et des bénéfices dégagés par les entreprises, mais également au chapitre des investissements dans la collectivité et du nombre d'organismes caritatifs qui en bénéficient, que ce soit dans le domaine de l'éducation, de la santé, des services sociaux ou des arts.

• (1035)

L'échec de nos discussions avec Nortel, qui n'ont pas abouti à un résultat favorable pour RIM et pour le Canada, est un autre triste chapitre de la débâcle de Nortel. Je me contenterai de dire que Nortel n'a pas négocié de bonne foi et a omis de tenir les promesses qu'elle avait faites à RIM en différentes occasions. Au lieu de cela, elle a conclu des ententes avec Nokia Siemens Networks, puis avec Ericsson, limitant ainsi la valeur que représentaient les actifs d'ELT de Nortel pour nous et pour toute autre entreprise.

Lorsque nous avons tenté de participer à la vente aux enchères de la division sans fil de Nortel afin de préserver la valeur de ces actifs, Nortel a retardé le processus et a établi une condition qui aurait empêché RIM de soumettre une offre pour acquérir les actifs d'ELT importants. Ces conditions ne posaient aucun problème pour d'autres enchérisseurs, mais elles en posaient pour RIM. Il m'était tout simplement impossible de les accepter.

Ceux et celles qui m'ont déjà rencontré au siège social de RIM à Waterloo se souviendront du modèle réduit Avro Arrow qui se trouve sur mon bureau. Par pure coïncidence, cette année marque le 50^e anniversaire de l'annulation du programme Arrow. Peu importe notre opinion sur la décision qui a été prise de mettre fin à ce programme, une chose est sûre: l'incapacité de sauvegarder la propriété intellectuelle associée à ce projet et de retenir les services des chercheurs qui y ont participé a été une erreur stratégique. En renonçant à la propriété intellectuelle et en congédiant le personnel, le Canada a abandonné un élément important de l'avenir de l'aviation dont les citoyens canadiens auraient pu bénéficier durant des générations.

Cinquante ans plus tard, nous envisageons l'abandon d'une autre technologie qui est le fruit de l'ingéniosité canadienne. Il nous faut tirer une leçon de notre histoire et éviter de répéter la même erreur.

Le gouvernement au pouvoir comprend parfaitement ce qui s'est produit. En mai 2008, prenant la parole en son nom, le ministre de l'Industrie en poste à ce moment a déclaré, et je cite:

Lorsque vient le temps de déterminer si un achat effectué dans un autre pays représente un avantage net pour le Canada, voici la conclusion à laquelle j'arrive: le Canada doit continuer d'avoir compétence sur les technologies qui garantissent l'avenir de notre industrie et l'atteinte de nos objectifs en matière de politique publique et d'exercer un contrôle sur celles-ci. Nous n'accepterons pas de perdre notre contrôle juridictionnel au profit d'une tierce partie.

Monsieur le président, je suis d'avis que l'opération visant Nortel, selon la structure actuelle, n'est pas dans l'intérêt supérieur du Canada et j'estime qu'il incombe au gouvernement de l'examiner sous toutes ses coutures en faisant appel à toutes les ressources dont il dispose. Nous devrions par ailleurs tenter de trouver une solution acceptable pour chacune des parties et pour le Canada, puisqu'il n'est peut-être pas trop tard pour trouver une solution gagnante.

À cette fin, j'estime que le ministre de l'Industrie devrait organiser une rencontre urgente entre le gouvernement, Nortel, Ericsson et RIM. Le prestige du ministre Clement est tel qu'il pourrait certes être en mesure, au cours des quelques prochaines semaines, d'arriver à un compromis qui est dans l'intérêt de chacune des parties et dans celui des Canadiens. Avec une occasion pareille, je peux vous assurer que RIM offrirait aux autres parties sa collaboration la plus totale.

Merci. Je vais maintenant répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lazaridis.

Nous disposons d'une heure environ pour les questions et observations des membres du comité, à commencer par Mme Coady.

Mme Siobhan Coady: Merci beaucoup. Nous apprécions votre présence aujourd'hui et votre intervention dans les discussions dont il est question, de même que l'information que vous allez nous fournir. Nous apprécions cela et nous apprécions le fait que RIM soit une entreprise canadienne. C'est un chef de file mondial en ce moment. Merci de cela.

J'ai plusieurs questions à poser à propos des transactions qui ont été conclues et de ce qui s'est passé; je cherche à éclaircir les choses. La première question que je vais poser est simple. En quoi avez-vous participé au processus de vente des actifs sans fil de Nortel et avez-vous participé en particulier aux soumissions d'amorce?

• (1040)

M. Mike Lazaridis: Ce sont de très bonnes questions.

Nous avons commencé à travailler avec Nortel avant le processus de faillite. Nous nous sommes rendu compte du fait que certains actifs nous intéressaient et avons entamé avec Nortel des discussions de bonne foi qui sont venues très près d'aboutir.

L'annonce de la faillite nous a pris de court, mais nous n'avons pas abandonné; nous avons continué à travailler de concert avec le personnel et la haute direction de Nortel, et nous avons élargi le champ d'action de l'acquisition, étant donné que les biens offerts passaient par la procédure de faillite. Encore une fois, nous avons cru être venus près d'aboutir, puis nous nous sommes rendu compte qu'il y avait d'autres parties en jeu et d'autres actifs qui étaient vendus et que la façon dont les actifs en question ont été vendus limitait grandement la valeur que représentaient les actifs d'ELT que nous cherchions à acquérir depuis des mois en nous adressant à la haute direction de Nortel.

Mme Siobhan Coady: Et encore, pouvez-vous nous parler des soumissions d'amorce, de votre participation si tant est que vous y avez participé, en particulier?

M. Mike Lazaridis: Bien sûr.

Pour concevoir les soumissions d'amorce, le mieux, c'est d'imaginer que c'est la première pierre qui est posée. Après cela, les autres soumissionnaires viennent ajouter leur idée sans toutefois changer la première pierre. C'est l'élément capital: sans la changer.

Malheureusement, la procédure d'amorce était structurée de telle façon qu'elle a réduit énormément la valeur des actifs d'ELT pour nous et pour les autres entreprises. Lorsque nous nous en sommes rendu compte et avons décidé d'entrer dans le processus de soumission, l'affaire s'immobilisait; si vous participiez au processus et que vous signiez l'accord de confidentialité, vous arriviez dans une affaire immobilisée où il n'était pas possible de chercher à acquérir plus d'un actif à la fois. Bien entendu, c'était l'ensemble des actifs d'ELT qui nous intéressaient, y compris l'effectif, la technologie issue de la recherche et les brevets. Si nous avions signé l'accord en question, il aurait été impossible pour nous d'acquérir les deux actifs à la fois.

Mme Siobhan Coady: Je vais vous demander d'imaginer que votre soumission l'a emporté. De quelles valeurs auriez-vous fait profiter le Canada, les employés de Nortel, les pensionnés, tout le monde, y compris RIM, si vous l'aviez emporté?

M. Mike Lazaridis: Je crois énormément à la technologie de pointe et je crois énormément à la science et à la recherche-

développement. Ceux parmi nous qui travaillent vraiment à des affaires scientifiques et à la recherche-développement et qui comprennent vraiment son potentiel savent que ce sont des affaires qui exigent certains soins avant d'être mises en branle. C'est une des raisons pour lesquelles je suis aussi passionné par les investissements dans les sciences et la technologie depuis une dizaine d'années.

Si quelqu'un devait me demander: pourquoi avez-vous investi dans l'informatique quantique, pourquoi avez-vous investi dans la physique théorique, pourquoi avez-vous fait don de 250 millions de dollars de votre argent à vous pour ces affaires-là, pour aider le Canada et les établissements et chercheurs canadiens; et pouvez-vous nous donner quelques exemples concrets qui font voir en quoi c'est utile, ce serait très difficile pour moi de répondre à la question — bien que, depuis neuf ans ou presque 10 ans que nous le faisons, nous avons pu entrevoir quelquefois les avantages que cette technologie va nous apporter à nous et au monde. Tout de même, ce sont les chercheurs qui sont la clé, ce sont les gens qui sont la clé de l'affaire; ce sont eux qui comprennent la valeur de la technologie; ils voient vers quoi la technologie va nous porter, vers quoi elle va les porter eux et leur entreprise et leur pays. C'est très, très important pour nous de saisir cela et de participer à la démarche.

Les gens sont donc excessivement importants. Le travail qu'ils accomplissent est excessivement important et la façon dont ils protègent leurs travaux est excessivement importante. Quant à savoir où cela va nous mener, je pourrais formuler des hypothèses, mais je me contenterai de vous dire que le monde entier passe à la technologie ELT. Ce sera l'infrastructure mondiale sans fil la plus uniformisée jamais vue. Et les investissements sont énormes, tout comme les occasions à saisir. Nous voulons seulement nous assurer d'une chose avant de remettre cette technologie-là entre les mains d'un autre pays, d'une autre industrie. Nous voulons analyser la transaction rigoureusement pour nous assurer qu'elle est dans l'intérêt supérieur de notre industrie et de notre pays.

• (1045)

Mme Siobhan Coady: Vous avez demandé publiquement que la transaction soit examinée sous le régime de la Loi sur Investissement Canada. Nous avons parlé aux représentants de Nortel ce matin, qui ont affirmé qu'ils ne croyaient pas satisfaire aux seuils établis dans la Loi sur Investissement Canada. Pouvez-vous nous dire pourquoi il est si important d'examiner la transaction sous le régime de cette loi-là?

M. Mike Lazaridis: Cela est expliqué en grande partie et en détail dans mon mémoire. Je ne suis pas spécialiste de la loi en question. Ce que je peux vous dire, par contre, c'est qu'il s'agit d'une transaction très importante. Je peux vous dire que les parties au processus y ont vu une chose très importante et qu'ils ont misé beaucoup d'argent pour l'emporter. Cela devrait suffire à nous convaincre de nous asseoir et de réfléchir à la situation.

Je dirais aussi que, si vous constatez à quel point le BlackBerry et les communications sans fil sont largement répandus dans les administrations gouvernementales, les organismes d'exécution de la loi et le monde militaire partout dans le monde — il y a plus d'un million de BlackBerry dans ce seul secteur —, vous allez commencer à comprendre jusqu'à quel point nos pays, nos gouvernements, nos services policiers et nos militaires vont compter sur cette technologie-là à l'avenir.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lazaridis.

Merci, madame Coady.

Monsieur Bouchard.

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci, monsieur le président.

Merci également à vous d'être ici. D'abord, je dois vous dire que nous, au Bloc québécois, sommes ouverts à discuter de la transaction Ericsson-Nortel et même d'une autre transaction vous concernant qui aurait pu avoir lieu. Nous voulons nous assurer qu'une telle transaction a des impacts positifs au Québec. On veut que le Québec tire son épine du jeu ou en soit favorisé. Ericsson et Nortel ont actuellement des activités économiques au Québec et on souhaite qu'elles soient maintenues.

Avez-vous des investissements au Québec, que ce soit votre siège social ou un centre de recherche? Vous pourriez aussi parler de vos investissements partout au Canada pour informer le comité. Quelles activités menez-vous au Canada, et plus particulièrement au Québec?

[Traduction]

M. Mike Lazaridis: Merci beaucoup de poser cette question-là.

Nous n'avons pas de bureaux au Québec en ce moment. Nous y appuyons la recherche universitaire.

Ce que je peux vous dire, c'est que durant la période où RIM a commencé à afficher une croissance très, très rapide, nous avons été étonnés de constater que notre population locale et nos établissements locaux n'arrivaient plus à nous pourvoir en personnel de première qualité. Nous avons commencé à prendre de l'expansion, et on voyait nos bureaux grossir et s'implanter à Toronto et à Ottawa, et nos bureaux vont continuer à prendre de l'expansion au fur et à mesure que nous cherchons du personnel. Il est donc très possible que nous ayons des bureaux dans des secteurs où la technologie est merveilleuse et, certes, le Québec présente une histoire et une tradition merveilleuses en technologie.

Ce qu'il est très, très important de comprendre selon moi, c'est que le fait d'être un chef de file en technologie, surtout en R-D, partie à une norme mondiale a permis à Nortel d'avoir une place à la table de l'organisme de normalisation et de prendre part au processus de normalisation. C'est un élément tout à fait capital de l'équation, étant donné que cela a permis à Nortel de donner forme à la technologie; l'entreprise a aidé à façonner la technologie sur laquelle nous allons tous compter à l'avenir. À mes yeux, il est d'importance capitale que le Canada conserve cette position-là, cette place-là à la table. Ce n'est pas que cette entreprise-là ni la ville où elle se trouve, c'est important pour tout le Canada, car le monde entier va adopter la technologie 4G; la dernière chose que je voudrais à ce moment-là, c'est de ne plus avoir de place à la table.

[Français]

M. Robert Bouchard: Dans la transaction d'Ericsson-Nortel, Ericsson s'engage à maintenir 2 500 emplois de Nortel au Canada, y compris au Québec. On connaît vos intentions quant au prix que vous auriez été prêt à payer, mais si vous aviez acquis Nortel, quel aurait été votre engagement à l'égard du nombre d'emplois à maintenir au Canada et au Québec, puisque Nortel a des employés au Québec également?

• (1050)

[Traduction]

M. Mike Lazaridis: Cela est clair pour moi: nous aurions continué à cultiver l'investissement où Nortel s'est fait le pionnier. L'entreprise compte aujourd'hui d'excellents employés, des talents de première qualité. Bien entendu, certains d'entre eux quittent l'entreprise au moment même où nous nous parlons.

Il importe de prendre conscience du fait que bon nombre des clients de Nortel étaient aussi nos clients les plus importants, des entreprises comme Verizon par exemple. Il aurait été très facile pour nous de continuer de travailler avec ces clients-là et de nous assurer que la technologie et la mise au point des produits demeurent à l'avant-garde de l'industrie. De fait, nous aurions été en mesure d'accroître la valeur des actifs en question, d'accroître la valeur de la technologie en question, étant donné que nous, nous-mêmes et d'autres importants fournisseurs, traitons déjà avec les clients importants que Nortel avait. Nous aurions amélioré l'image de marque. Nous aurions maintenu ces investissements et gardé ce personnel-là, certes, car si ce n'était des gens, tous les actifs en question n'auraient aucune valeur.

[Français]

M. Robert Bouchard: Auriez-vous été prêt à vous engager en termes de chiffres? On nous dit qu'Ericsson, elle, s'engage à maintenir 2 500 emplois. Aviez-vous des visées de rationalisation, de consolidation des activités dans le but de réduire les coûts d'exploitation? J'entends par là la réduction de la masse salariale et du personnel. J'aimerais que vous parliez d'engagement et de prospection pour ce qui est du nombre d'employés.

[Traduction]

M. Mike Lazaridis: RIM compte plus de 12 000 employés aujourd'hui, dont plus de 5 000 travaillent dans le secteur technologique. Dans le passé, nous avons déterminé qu'il était très difficile de trouver du personnel de vraiment bonne qualité et de continuer à croître aussi rapidement qu'il le fallait pour suivre le pas du marché, des occasions qui se présentaient et de nos clients. Certes, l'idée de compter sur un si grand nombre de travailleurs de première qualité était très attrayante à nos yeux.

Soyons clairs : nous n'avons jamais vraiment eu l'occasion de participer à l'affaire et de regarder les documents et l'information en cause. Nous sommes là parce que nous avons l'impression d'avoir été exclus du processus de soumission. Nos intentions sont donc honnêtes et sans équivoque. Lorsque nous nous attaquons à un projet, nous le faisons croître et en faisons un succès pour le bénéfice de tous. On ne nous a simplement pas donné l'occasion de vraiment comprendre la transaction ou les détails de la transaction. On ne nous a pas permis de le faire avant la signature de l'accord de confidentialité et, malheureusement, l'accord de confidentialité ôtait toute valeur possible à la soumission pour nous.

Le président: Merci beaucoup.

Merci, monsieur Bouchard.

Monsieur Braid.

M. Peter Braid: Merci beaucoup, monsieur le président.

Bienvenue à Ottawa, messieurs Lazaridis et Crow. Je suis enchanté de vous revoir.

Je voudrais d'abord comprendre les premières discussions qu'il y a eues entre RIM et Nortel. Vous avez dit que vous avez commencé à discuter avec Nortel. Pouvez-vous nous dire à peu près à quel moment?

M. Mike Lazaridis: Les discussions ont commencé des mois avant que Nortel déclare faillite.

• (1055)

M. Peter Braid: Si on se fie à votre exposé, vous étiez tout près de conclure une entente. Pouvez-vous exprimer cela en pourcentage?

M. Mike Lazaridis: Cela a presque abouti plusieurs fois et, de fait, nous étions si près de conclure l'entente que nous avons discuté de l'idée d'annoncer l'affaire quelques jours après ce qui nous semblait être la poignée de main qui scelle la transaction.

M. Peter Braid: Saviez-vous à ce moment-là qu'une autre démarche était possible, la mise aux enchères?

M. Mike Lazaridis: Oui.

M. Peter Braid: Mais vous étiez tout de même étonné que Nortel choisisse cette voie-là. C'est bien cela?

M. Mike Lazaridis: Il y a deux aspects à cela. Premièrement, nous ne savions pas que Nortel allait déclarer faillite au moment où nous sommes entrés en scène et nous avons l'impression d'avoir conclu une transaction. N'oubliez pas: Nortel ne vendait pas ses actifs à ce moment-là. C'était fondé sur les discussions que nous avons eues avec ses représentants, qui croyaient que c'était une bonne idée. Par compte, une fois que l'entreprise a déclaré faillite, bien sûr, les actifs offerts étaient plus importants; nous avons immédiatement élargi la portée de la transaction.

M. Peter Braid: Vous avez eu l'occasion d'envisager de participer aux enchères, mais la façon dont c'était structuré vous préoccupait. C'est bien cela?

M. Mike Lazaridis: Non. Je veux être parfaitement clair sur ce point. Nous nous étions entendus et nous travaillions à cette entente-là, puis la procédure de faillite nous a pris de court. Cela nous a permis d'accroître la portée de l'entente, si bien que nous avons discuté d'une entente nettement plus importante avec Nortel à ce moment-là. Nous croyions avoir conclu une entente, mais c'est à ce moment-là que nous avons appris que Nortel cherchait à s'entendre avec d'autres entreprises.

M. Peter Braid: Je vois. Selon vous, qu'est-ce qui a empêché l'entente imminente que vous sembliez avoir de vraiment aboutir?

M. Mike Lazaridis: Eh bien, les gens de Nortel n'ont pas respecté leurs engagements envers nous. Ils ont modifié l'entente de façon marquée, et plus ils modifiaient l'entente au fil du temps, plus la valeur qui nous intéressait s'évanouissait.

M. Peter Braid: Vous avez dit que l'accord de confidentialité vous posait des problèmes et qu'elle était en quelque sorte une difficulté insurmontable.

M. Mike Lazaridis: Nous avons signé des accords de confidentialité avec les gens de Nortel. Je crois que nous en avons signé deux avec eux...

M. Peter Braid: Dans le cadre de vos premières discussions?

M. Mike Lazaridis: ... pour entamer les discussions et boucler la transaction. Ce qui nous a étonné, c'est de voir qu'une grande part de la valeur avait été accordée à la soumission d'amorce. À ce moment-là, nous avons déterminé qu'il nous fallait participer à l'enchère générale, étant donné que, à nos yeux, il devenait évident que la transaction sur laquelle nous nous étions entendus au départ n'était plus possible.

Lorsque nous avons demandé à devenir enchérisseurs, on nous a remis un nouvel accord de confidentialité, qui, lui, comportait une disposition de statu quo, laquelle n'avait aucun sens dans le cas d'une liquidation et prévoyait seulement la possibilité de soumissionner sur un bien et rien d'autre pendant un an par la suite. Cela n'avait tout simplement aucun sens: les gens de Nortel savaient que nous étions en négociation. Nous en étions presque arrivés à une entente. Ce nouvel accord de confidentialité avec la disposition qu'il comportait faisait donc qu'il était impossible pour nous de poursuivre le

processus de soumission: en signant l'accord, nous aurions renoncé à l'actif qui nous intéressait.

• (1100)

M. Peter Braid: Selon vous, qu'est-ce qui a causé en particulier la baisse de la valeur des actifs en question?

M. Mike Lazaridis: Quand la licence d'exploitation de la propriété intellectuelle englobe des droits de vaste portée et qu'il en est de même des droits de sous-licence, la meilleure façon de décrire la situation est la suivante: vous trouvez une maison qui répond à tous vos besoins et qui vous intéresse; vous commencez à négocier l'achat et la vente et, à la dernière minute, vous découvrez que le propriétaire a accordé un bail à vie à une autre partie à laquelle il a accordé ensuite le droit de sous-louer. Quel intérêt auriez-vous à vouloir encore acheter cette maison-là?

M. Peter Braid: Ai-je le temps de poser une dernière question?

En fin de compte, étant donné l'exposé que vous avez présenté, votre témoignage, les informations qui me paraissent être nouvelles aujourd'hui, avez-vous envisagé de participer à l'un quelconque des processus judiciaires qui s'inscrivent dans le processus global lié à la transaction?

M. Mike Lazaridis: Nous l'avons envisagé, mais notre avocat nous a dit que c'était voué à l'échec aux États-Unis, étant donné les conditions déjà imposées là-bas. Nous avons l'impression de nous être fait avoir.

Le président: Merci, monsieur Braid.

Merci, monsieur Lazaridis.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président, et merci à vous, messieurs, d'être venus témoigner.

Qui a créé l'accord de confidentialité, en fait? Qui a établi l'accord et qui vous l'a remis?

M. Mike Lazaridis: Je crois savoir que c'était l'avocat de Nortel aux États-Unis.

M. Brian Masse: D'accord. Soyons clairs sur ce point: c'est l'avocat américain de Nortel qui a conçu le blocage ou le changement de référence.

Une des choses qui me préoccupent — j'ai soulevé la question et je crois que les motifs sont suffisants pour que ce soit soumis à un examen sous le régime de la Loi sur Investissement Canada —, c'est que, et cela est intéressant, Nortel croit mettre en vente des biens pour une valeur comptable de quelque 149 millions de dollars US, après avoir reçu une offre de plus de 1 milliard de dollars. Cela me paraît exagéré. Quelle est la valeur de l'actif en question, selon l'analyse que vous en avez faite? Est-ce 149 millions de dollars ou est-ce autre chose?

M. Mike Lazaridis: Nous avons dit publiquement, clairement, quelle est la valeur des actifs en question, d'après notre soumission publique. Il serait difficile pour moi de croire que tous ces actifs-là et tous les droits touchant les autres actifs — et c'est là la clé — ne valent que 150 millions de dollars.

M. Brian Masse: Si vous êtes actionnaire d'Ericsson, vous devez vous demander si c'est là la valeur réelle de l'affaire, si Nortel affirme avoir obtenu 1 milliard de dollars pour une transaction dont la valeur est établie à 150 millions de dollars.

Du point de vue de la sécurité nationale, nous avons affaire à une disposition très récente, une mesure que je cherche à faire implanter depuis 2003, à l'époque de l'histoire de la China Minmetals Corporation. À ce moment-là, on se demandait s'il fallait permettre à des États non démocratiques de prendre le contrôle d'entreprises canadiennes. En parlant du BlackBerry et du chiffrement qu'il comporte, j'aimerais savoir à quel point c'est important pour les applications en question et à quel point c'est important en tant que caractéristique pouvant servir d'argument de vente au Canada, mais aussi à l'étranger?

M. Mike Lazaridis: Sans nul doute, il importe de saisir l'importance de la technologie de sécurité. La technologie que nous employons, c'est, bien entendu, la technologie à clé publique à courbe elliptique. Nous l'employons depuis un certain nombre d'années déjà, et c'est un des avantages concurrentiels de base du BlackBerry et une des raisons pour lesquelles il est si largement répandu dans les administrations gouvernementales, le monde militaire et le milieu policier.

Que vous posiez la question est intéressant: l'an dernier, nous avons fait l'acquisition d'une autre grande entreprise canadienne appelée Certicom. C'est une entreprise canadienne qui a fait l'acquisition d'une entreprise canadienne, une entreprise canadienne faisant l'acquisition d'une entreprise canadienne ayant déjà accordé des licences d'exploitation sur une bonne part de sa technologie et utilisant déjà une bonne part de sa technologie. Le mariage paraissait parfait, mais il a encore fallu que les autorités américaines examinent les conditions de l'entente du point de vue de la sécurité nationale avant de donner leur autorisation.

M. Brian Masse: Voilà qui est intéressant: c'est un cas très inusité. Un autre gouvernement qui examine à l'interne les acquisitions par une société étrangère. Ici, j'espère que ce sera déclenché aussi. Je crois qu'il faut le faire.

Il importe de savoir aussi qu'il n'y a pas de seuil pécuniaire applicable à un examen aux fins de la sécurité nationale. Pour que les gens le sachent, je dirai que le ministre peut appliquer deux processus distincts. Il y a la disposition dite de l'avantage net pour le Canada, qui a été mise à l'essai récemment. Il y a eu le cas de la U.S. Steel, où le gouvernement canadien a dû porter des accusations contre l'entreprise. Malgré les conditions imposées, il y a eu retrait. De façon tout à fait distincte et indépendante, il y a la nouvelle disposition en matière de sécurité nationale.

Je voudrais passer rapidement en deuxième vitesse et parler du développement des filiales par rapport au développement des usines dans le pays d'origine, de la recherche et de la conception et ainsi de suite. Où fait-on l'essentiel du travail de brevetage et de mise en marché? Dans le pays d'origine ou dans une filiale à l'étranger?

M. Mike Lazaridis: Voilà une bonne question.

D'après mon expérience chez RIM et auprès d'organismes avec lesquels j'ai coopéré dans le passé, je peux vous dire qu'une bonne part de la R-D et une bonne part de l'innovation se font près du siège social ou dans le pays d'origine, surtout parce qu'il y a là une condition historique qui le favorise. Dans de nombreux cas, il y a aussi des avantages financiers, ce qui me paraît être un point important en soi, étant donné que la plupart des gens finissent par être regroupés près du siège social. C'est simplement qu'il est nettement plus efficace de procéder de cette façon-là. Évidemment, une bonne part de l'innovation et une bonne part du travail se feront près du siège social ou dans le pays d'origine.

Il m'apparaît aussi important de comprendre que, là où il est question d'un avantage net, il faut aller au-delà des seules données

comptables, car il y a toute la valeur qu'il faut attribuer à la technologie, toute la valeur qu'il faut attribuer aux produits dérivés, toute la valeur qu'il faut associer à l'innovation continue des chercheurs dans le pays même et à l'intérieur des entreprises canadiennes. Il faut vraiment se donner une définition large de l'avantage net. Il faut voir aussi quel est l'avantage net pour les entreprises dont il est question, les autres entreprises, advenant que la technologie change de main. Et cela a-t-il une incidence sur l'industrie locale aussi? Cela est aussi très important.

• (1105)

M. Brian Masse: Durant le témoignage de Nortel, il est devenu évident que la technologie ELT de 1998... les représentants ont fait valoir que c'était un projet d'une envergure relativement faible, d'autour de 50 millions de dollars au moment où on est arrivé à l'étape du développement. Durant les quelques dernières années, même sans avoir recouru aux crédits d'impôt pour la RS et le DE, ils ont dépensé plus de 300 millions de dollars. Cela montre-t-il l'importance de la technologie ELT en question, que l'entreprise investisse tant d'argent pour la mener à bon port? Est-ce la véritable raison pour laquelle ils ont procédé ainsi, sinon était-il question de saisir le bon moment? Quelle autre comparaison pourrait-on faire en songeant à cet investissement massif dans la R-D en l'absence même de crédits d'impôt? Est-ce une situation normale dans votre industrie?

M. Mike Lazaridis: Vous posez là deux ou trois questions en même temps.

La première chose que je voudrais dire, c'est que le fait d'investir dans la R-D est absolument essentiel au succès d'une industrie de technologie de pointe; cela ne devrait donc étonner personne quand je dis que, l'an dernier, nous avons investi 700 millions de dollars dans la R-D. C'est la première chose importante à dire.

Deuxièmement, un chercheur célèbre a déjà fait remarquer que, pour chaque année où on investit dans une technologie capitale — qui devient capitale au fil du temps —, l'entreprise rivale qui souhaite rattraper le terrain perdu pendant toutes ces années, à commencer aujourd'hui, doit déplacer la décimale d'une position vers la droite. Autrement dit, si vous vous êtes lancé il y a 10 ans de cela, votre investissement a peut-être paru petit, mais, aujourd'hui, si quelqu'un essaie d'investir et de rivaliser avec vous, son investissement à lui serait massif. Voilà pourquoi ces investissements-là sont importants.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lazaridis.

Monsieur Garneau.

M. Marc Garneau: Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Lazaridis, monsieur Crowe, d'être là aujourd'hui. Merci de l'exposé que vous avez présenté au début. Je crois que vous avez fait preuve de beaucoup de franchise en exposant les faits entourant cette affaire et en nous donnant votre perspective personnelle sur l'importance de la technologie de pointe pour l'avenir du Canada.

En posant mes questions, je veux m'assurer de bien saisir la situation. Je vais vous poser des questions assez franches dans le sens où je veux m'assurer de comprendre ce dont vous parlez.

Aurais-je raison de dire que, essentiellement, en abordant Nortel, RIM cherchait à acquérir non pas tant les actifs sans fil, le volet CDMA et LTE, que les brevets des deux technologies en question? Est-ce une évaluation correcte de la situation?

M. Mike Lazaridis: À la fin, c'est ce que nous avons offert.

M. Marc Garneau: Serait-il juste de dire que, si vous n'êtes pas sortis satisfaits de la démarche, c'est que Nortel a décidé d'accorder la licence sur sa technologie d'ELT au gagnant; et, bien entendu, cela voulait dire que le personnel associé à la technologie serait transféré aussi au soumissionnaire retenu et qu'il resterait ainsi une seule option par la suite... si Nortel décidait d'accorder une licence de brevet ou même de vendre le brevet autrement, cela n'était pas acceptable à vos yeux?

•(1110)

M. Mike Lazaridis: Oui, cela a réduit de façon très marquée la valeur des actifs d'ELT pour nous.

M. Marc Garneau: Je vais poser la question de nouveau. Vous n'êtes pas obligé d'y répondre, mais j'aimerais bien savoir cela. À supposer que la situation se présente comme elle se présente en ce moment, est-ce que RIM verrait l'intérêt de soumissionner quand même sur les licences de brevet ou même d'acquérir les brevets, si Nortel faisait une offre du genre?

M. Mike Lazaridis: Pour l'instant, d'après les informations dont nous disposons — les informations publiques —, les actifs présentent une valeur très limitée à nos yeux, pour l'avenir.

M. Marc Garneau: En comptant les brevets?

M. Mike Lazaridis: Oui.

M. Marc Garneau: D'accord.

Mon collègue du NPD a soulevé la question de la sécurité nationale, et j'aimerais y donner suite un peu, étant donné que je ne saisis pas parfaitement les détails de l'affaire. Vous avez parlé d'une technologie à courbe elliptique — si j'ai bien noté cela. Pourriez-vous nous parler un peu plus de la menace pour la sécurité nationale qui vous inquiète, du point de vue du Canada?

M. Mike Lazaridis: Il y a une bonne part de tout cela qui se trouve dans notre mémoire. C'est une question très complexe et très détaillée qui y est expliquée.

Je peux quand même vous dire que la situation présente de nombreuses dimensions. Notamment, le fait de participer à l'élaboration des normes est un élément absolument essentiel du succès futur d'une technologie — et il importe vraiment pour le Canada d'y participer. En deuxième lieu, il faut reconnaître qu'il est question ici d'un réseau IP sans fil. Tout comme nous protégeons nos réseaux IP terrestres à la frontière au moyen de pare-feu, cela nous donne un point d'accès sans fil accessible de partout au pays — n'importe qui pourrait se brancher. Il faudra intégrer à cette technologie des normes et des procédés de sécurité conçus avec un grand soin, pour s'assurer que l'usage qui en est fait est positif et que notre industrie, nos citoyens, notre gouvernement et nos forces de l'ordre peuvent l'utiliser de manière sécuritaire.

M. Marc Garneau: Merci. Si je peux encore poser une question, en négociant avec Nortel, aviez-vous prévu dans votre soumission, qui s'élevait, je crois, à 1,1 milliard de dollars environ pour les actifs en question, plus d'autres actifs, dont je présume qu'il s'agissait des brevets de la technologie ELT, avez-vous discuté de ce que vous entendiez faire du personnel qui serait transféré?

M. Mike Lazaridis: La première chose qui m'importe de savoir ici, c'est qu'on nous a donné très peu de temps. Une fois que nous avons appris que les droits sur les actifs étaient accordés dans un cadre si vaste, nous avons eu très peu de temps pour réagir. Nortel savait ce qui nous intéressait, et cela l'intéressait beaucoup que nous en fissions l'acquisition. Puis, il y a eu encore des surprises, et nous nous sommes rendu compte que les actifs offerts étaient plus nombreux; nous avons donc élargi notre offre, élargi la portée de

notre offre d'achat. À la fin, nous ne nous attendions pas de devoir proposer une somme si importante tout en étant empêchés d'acheter ce que nous avions commencé à chercher à acquérir de Nortel au départ.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lazaridis, monsieur Gameau.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Lazaridis.

Je veux revenir au processus encore une fois. Pour que ce soit clair, prétendez-vous que Nortel a fait exprès pour que le processus exclue RIM, pour une raison ou une autre?

M. Mike Lazaridis: Non, ce que nous disons, c'est que, durant tout le processus, Nortel savait exactement ce qui nous intéressait, de fait, à plusieurs reprises, avant l'annonce de la faillite et la procédure de faillite et par la suite aussi, nous sommes venus très près de boucler une entente — si près que nous échangeons des courriels à propos d'une conférence de presse qui devait avoir lieu dans les quelques jours à venir. Ce que je dis, c'est que, comme les gens savaient ce qui nous intéressait, le fait d'affirmer « vous êtes libre de soumissionner », en imposant un accord de confidentialité comportant une disposition excluant les autres actifs... ça semblait presque arrangé. Je ne donne pas du tout à entendre que c'est comme cela que ça c'est passé; ça en avait simplement l'apparence.

•(1115)

M. Mike Lake: Le processus a-t-il été structuré, selon vous, d'une façon qui aurait profité aux actionnaires de Nortel, même si ce n'était pas une chose que RIM appréciait?

M. Mike Lazaridis: Je ne vois pas en quoi le fait d'éliminer la valeur des actifs de propriété intellectuelle touchés par la première transaction aurait profité à quiconque.

M. Mike Lake: Pourquoi Nortel l'aurait-elle fait alors? Pourquoi aurait-elle structuré les choses de manière à vous nuire et à se nuire à elle-même?

M. Mike Lazaridis: Je ne sais vraiment pas. Tout ce que je sais, c'est que cela a profité au soumissionnaire d'amorce.

M. Mike Lake: J'imagine que vous avez discuté avec ses représentants de la façon dont ce processus allait vous nuire — que vous avez eu plusieurs discussions sur ce point, j'imagine. Ont-ils essayé de justifier la démarche et vous donner en particulier les raisons qui la sous-tendaient?

M. Mike Lazaridis: Au début, ils semblaient ne pas saisir les conséquences de certaines des déclarations qu'ils nous faisaient. Ce qu'il importe de savoir ici, c'est qu'ils comprenaient bel et bien ce dont nous parlions. Nous leur avons souligné très clairement, à plusieurs reprises, la valeur des actifs qui nous intéressaient et la raison pour laquelle ils nous intéressaient. Vous avez donc raison de dire que nous avons eu plusieurs discussions sur ce point. Nous leur avons souligné très clairement. Nous avons même cru qu'ils saisissaient parfaitement ce qui nous intéressait, puisque nous avons conclu avec eux une entente sur ce qui nous intéressait. Ce que nous avons l'intention d'acheter était donc clair dans leur esprit. Il a été très déplaisant pour nous de découvrir que, en fait, ils avaient modifié l'entente de manière à ôter sa valeur aux actifs qui nous intéressaient au départ et sur lesquels nous croyions avoir scellé l'entente.

M. Mike Lake: À plusieurs reprises, vous avez dit ou indiqué que vous vous étiez entendus ou que vous étiez très près de vous entendre. L'affaire était-elle suffisamment avancée ou conclue de telle sorte que vous croyiez pouvoir prendre des mesures judiciaires?

M. Mike Lazaridis: Je crois que nous l'avons envisagé. Je n'en suis pas sûr. Je dois faire très attention en parlant d'affaires du genre. Je veux m'assurer de ne pas nous compromettre au point où nous en sommes, puisqu'il pourrait y avoir d'autres ententes à l'avenir, mais nous l'avons envisagé.

M. Mike Lake: Vous l'avez envisagé, mais, au bout du compte, vous aviez décidé de ne pas y recourir?

M. Mike Lazaridis: Non, j'affirme seulement que nous l'avons envisagé à un moment donné. Encore une fois, je dois faire très attention. Nous n'avons pas encore achevé d'évaluer toutes les options qui se présentent. Il y a une bonne part de cette histoire qui s'est déroulée très rapidement, et c'est une des raisons pour lesquelles nous sommes là. Nous voulons simplement nous assurer de ne pas nous lancer à toute hâte dans une affaire que nous allons regretter à l'avenir. Je ne vois pas pourquoi il faut se hâter comme on le fait.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lake.

Nous allons maintenant écouter M. Laframboise.

[Français]

M. Mario Laframboise: Merci, monsieur le président.

Je veux que vous sachiez tout le respect que le Bloc québécois porte à votre entreprise. Vous, vos associés et vos partenaires êtes bien implantés dans les communautés canadiennes.

Je vais commencer par vous donner un exemple du monde du sport. Il nous fait plaisir qu'une nouvelle équipe s'installe en Ontario, en autant que les Canadiens de Montréal continuent à être une équipe performante. Dans toute cette transaction Nortel-Ericsson — et vous êtes un joueur... J'aime assez la conclusion de votre présentation de ce matin, où vous dites ceci: « [...] j'estime que le ministre de l'Industrie devrait organiser une rencontre urgente entre le gouvernement, Nortel, Ericsson et RIM ».

Ericsson est solidement implantée à Montréal, Nortel l'est à Ottawa et vous l'êtes à Waterloo et à Toronto. Sur quoi vous basez-vous pour arriver à la conclusion que vous pourriez offrir aux autres parties une collaboration totale et, peut-être, arriver à une solution équitable pour tout le monde?

• (1120)

[Traduction]

M. Mike Lazaridis: Vous soulevez un très bon point. J'ai toujours cru que la bénédiction dont profitent les uns peut profiter à tous les autres. Il est très important de comprendre que nous sommes tous ensemble, dans cette affaire, en tant que Canadiens. Il est très important de comprendre en quoi il importe d'investir dans l'innovation et la technologie d'avant-garde au pays. Je crois que nous l'avons compris. Le pays entier et toutes les provinces investissent beaucoup en innovation, en recherche et en éducation. C'est une chose très importante que nous devons faire.

L'important, c'est de comprendre que ce qui s'est passé est chose faite. Nous demandons seulement une chose: avant de se débarrasser à la hâte d'actifs qui nous paraissent être d'une importance capitale pour les intérêts futurs du Canada, nous devrions nous réunir dans une pièce — le gouvernement, Ericsson, Nortel et RIM — et nous assurer que les avantages dont il est question demeurent au Canada et peuvent profiter aux Canadiens et à l'industrie canadienne à l'avenir. C'est ce qui me paraît très important.

[Français]

M. Mario Laframboise: Je sais que vous ne la rendrez pas publique cet après-midi, mais avez-vous une proposition concrète à offrir au gouvernement, à Nortel, à Ericsson? Vous êtes-vous déjà penché sur une proposition qui pourrait être avantageuse pour toutes les parties?

[Traduction]

M. Mike Lazaridis: Advenant un tel cas, je crois que tout le monde aurait été heureux de s'engager là-dedans.

Nous devons tenir cette discussion pour nous assurer de comprendre tous quelles sont les occasions à saisir, quels sont vraiment les actifs en jeu, ce qui va arriver à ces actifs-là et ce que cela vaudra dire pour notre industrie et pour notre pays que de perdre les actifs ou le contrôle des actifs en question. C'est pourquoi il m'apparaît très important de tenir cette réunion.

[Français]

M. Mario Laframboise: Pensez-vous sincèrement que toutes les parties pourraient y trouver leur compte, tant Ericsson, Nortel et le gouvernement que votre entreprise?

[Traduction]

M. Mike Lazaridis: Je crois sincèrement que, si le gouvernement intervient et rassemble les parties et que les parties négocient de bonne foi, nous aurons droit tout au moins à un résultat rigoureux. Quoi qu'il arrive, nous allons quitter cette réunion-là ou ces réunions-là mieux renseignés sur les conséquences de l'affaire. Que nous les acceptions ou non et que nous en arrivions à une entente ou non, tout au moins, nous saurons que nous avons agi avec la diligence nécessaire avant de nous débarrasser des actifs importants et précieux dont il est question. Voilà la clé.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant écouter M. Kramp.

M. Daryl Kramp: Merci, monsieur le président, et merci, messieurs.

Monsieur Lazaridis, vous avez déclaré plus tôt que les conditions du premier appel de soumission vous ont vraiment empêché de soumissionner efficacement au profit de RIM, mais, lorsque Nortel a présenté son témoignage aujourd'hui, ses représentants nous ont dit que les tribunaux ont donné l'occasion aux parties de s'opposer aux conditions de la soumission ou de les modifier. Vous êtes-vous prévalu d'une telle option ou avez-vous discuté de la question avec le tribunal?

M. Mike Lazaridis: C'était pour une grande part une procédure américaine, qui a été traitée pour l'essentiel aux États-Unis.

Ce qui me paraît être d'une importance capitale ici, c'est que la soumission elle-même ne constituait pas pour nous un obstacle. L'obstacle était le suivant: pour avoir le droit de présenter une soumission en bonne et due forme, il fallait signer un accord de confidentialité comportant une disposition que nous qualifions de disposition de statu quo. Cela faisait en sorte que nous pouvions soumissionner sur un seul élément d'actif à la fois et, une fois la soumission présentée sur l'élément d'actif en question, vous ne pouviez soumissionner sur les autres actifs pendant un an. Ça semble un peu absurde là où il est question d'une liquidation, où tout le monde s'empresse de régler ses affaires le plus rapidement possible.

Vous devez comprendre que la disposition en question ne comportait aucune signification pour les autres soumissionnaires, qui avaient obtenu ce qu'ils voulaient. Mais Nortel savait exactement ce qui nous intéressait, et cette structure nous empêchait de soumissionner, car, si nous l'avions fait, il aurait été impossible de soumissionner sur les éléments d'actif qui nous intéressaient.

• (1125)

M. Daryl Kramp: Sans révéler quoi que ce soit dans nos conversations ou nos délibérations, pourquoi la disposition n'avait-elle aucune signification pour les autres soumissionnaires, contrairement à RIM?

M. Mike Lazaridis: Parce qu'ils s'intéressaient à d'autres éléments d'actif. Nous avons besoin des droits en rapport avec deux des éléments d'actif en question, et de la façon dont les actifs étaient partagés et le processus de soumission, structuré, nous ne pouvions soumissionner sur les deux en même temps.

M. Daryl Kramp: D'accord. Avez-vous adressé votre objection aux tribunaux d'une manière ou d'une autre, dans une lettre, une communication personnelle ou un mémoire?

M. Mike Lazaridis: Non, nous croyions qu'il était trop tard.

M. Daryl Kramp: Merci.

J'ai une autre question à poser. Vous avez soulevé aujourd'hui des préoccupations concernant notre sécurité nationale, que tout nationaliste... et vous êtes visiblement un fier nationaliste, et nous sommes heureux de le voir. Je crois que nous reconnaissons tous qu'il s'agit ici d'une préoccupation pour chaque Canadien. En dehors de toute réflexion générale, avez-vous des renseignements particuliers à donner quant à savoir s'il peut être démontré que ce type de technologie est ou sera une menace pour notre sécurité nationale?

M. Mike Lazaridis: D'abord et avant tout, notre mémoire traite en détail d'une bonne part de ces questions-là.

Ce qu'il me paraît important de dire et, encore une fois, ce que nous donnons à entendre, c'est qu'il est très important pour nous de nous assurer de faire preuve de toute la prudence nécessaire face aux événements et de nous assurer que nous comprenons tous les conséquences de la transaction telle qu'elle a été bouclée ou annoncée. C'est pourquoi il importe, étant donné que c'est très naturel — c'est presque automatique dans d'autres pays —, de vérifier les éléments en question dans les ententes de cette envergure, surtout si cela comprend une R-D fondamentale et une technologie qui servira à de futures normes internationales, qui sera déployée partout au pays... et nous devons comprendre les conséquences.

Encore une fois, je veux revenir à une chose que j'ai dite. Lorsque nous avons fait l'acquisition de Certicom, il s'agissait d'une entreprise canadienne qui achetait une autre entreprise canadienne de la même province, située à 100 kilomètres; la vente était tout de même soumise à l'approbation des autorités américaines du point de vue de la sécurité nationale. Si cette transaction-là était importante aux yeux des Américains, pourquoi celle-ci n'est-elle pas importante à nos yeux à nous?

M. Daryl Kramp: Leurs préoccupations en matière de sécurité nationale reposent-elles sur des normes internationales ou simplement des normes nationales?

M. Mike Lazaridis: Sur des normes internationales. La technologie de Certicom allait devenir la future norme internationale. La technologie à courbe elliptique représentait l'avenir.

M. Daryl Kramp: D'accord. Question purement théorique: si la situation était inversée et que vous étiez en train d'acheter Ericsson,

comment croyez-vous que les Suédois réagiraient, selon votre point de vue à vous, d'après la norme internationale?

M. Mike Lazaridis: Il y aurait un examen intense de la vente.

Le président: Merci beaucoup d'avoir posé là de très bonnes questions.

Nous allons maintenant écouter M. Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

J'espère que vous allez pouvoir confirmer une chose ou l'éclaircir si je me trompe. Je crois avoir bien saisi: à propos des crédits d'emploi pour la RS et le DE et l'accroissement marqué de l'investissement de Nortel dans la technologie d'ELT l'an dernier, même si elle ne pouvait se prévaloir des crédits d'impôt en question, il paraît qu'on peut reporter les crédits d'impôt sur un autre exercice, et s'en prévaloir plus tard. Est-ce vrai, oui ou non?

M. Mike Lazaridis: C'est vrai.

M. Brian Masse: Bon, y a-t-il eu des discussions avec Nortel? Est-ce que cela faisait partie des discussions: l'accès aux crédits d'impôt en question?

Il aurait été intéressant de poser la question à Nortel à ce moment-là — je viens d'y penser —: est-ce que cela fait même partie de l'entente avec Ericsson? Les crédits d'impôt en question sont-ils transférables? Êtes-vous au courant de cela?

• (1130)

M. Mike Lazaridis: Je ne suis pas fiscaliste, mais je peux vous dire que, s'ils étaient offerts, bien entendu, nous essayerions de les obtenir, comme toute autre entreprise. Je ne sais pas s'ils font partie de l'entente. Je ne connais même pas le statut de ces crédits d'impôt-là.

M. Brian Masse: D'accord.

Monsieur le président, peut-être puis-je ajouter cette question-là à la question précédente que les recherchistes vont fouiller pour le comité: la question de l'accès aux crédits d'impôt.

Le président: Nous allons demander aux recherchistes et à la Bibliothèque du Parlement de faire les recherches nécessaires et pour le comité.

M. Brian Masse: Merci.

J'aimerais aborder un nouveau sujet encore une fois, monsieur le président, celui des pertes possibles sur le plan humain.

Qu'est-ce qui est arrivé du côté de RIM en ce qui concerne les produits dérivés? Qu'est-ce que cela a donné à votre entreprise d'avoir la recherche et le développement à son institut de base? Qu'est-ce que cela a donné aux autres types d'entreprises canadiennes? Pouvez-vous me résumer la situation à cet égard, s'il vous plaît?

M. Mike Lazaridis: Eh bien, la première chose qui arrive lorsque vous affichez une croissance comme celle que nous avons le bonheur d'avoir — je parle ici d'une période de plus de 10 ans où le taux de croissance moyen s'élève à 80 p. 100 par année —, bien entendu, c'est vraiment bon pour l'économie locale et ça donne des impôts qui profitent à l'ensemble du pays. Je crois que c'est important.

La deuxième chose qui arrive, c'est que toutes les entreprises locales, tous les fournisseurs locaux, puis tous les fournisseurs du pays se retrouvent dans une situation où ils peuvent apporter leur pierre à l'édifice et fournir des biens. N'oubliez pas: nous fabriquons également un grand nombre de nos BlackBerrys ici même au Canada, ce qui est tout à fait unique dans l'industrie, dans notre industrie, et c'est utile à cet environnement-là. De même, nous avons beaucoup de technologies dérivées. Vous savez, il y a eu des entreprises, il y a eu des personnes qui, tout comme chez Nortel, ont quitté l'entreprise et se sont lancées en affaires elles-mêmes. Nous l'avons vu à plusieurs reprises. Nous avons aussi vu un grand nombre d'autres entreprises qui ont constaté que le fait de se fonder sur la plate-forme du BlackBerry est très, très profitable.

Puis, bien entendu, vous savez — je crois que c'est une chose que nous oublions —, les pionniers du cellulaire au pays, qui ont misé sur le BlackBerry il y a 10 ans et plus, ont connu un grand succès dans le monde du numérique sans fil où nous évoluons aujourd'hui. J'entends par là que beaucoup d'autres pays et beaucoup d'autres entreprises de télécommunications seraient jaloux de ce type de succès.

Ça a donc été très bon pour l'industrie générale au Canada.

M. Brian Masse: D'accord.

Je veux changer de sujet encore une fois, car le temps qui m'est alloué est limité. Je veux en savoir plus sur la technologie d'ELT, tandis qu'elle est implantée.

Pouvez-vous expliquer comment cela va se faire ou avec qui cela va se faire? Je peux imaginer qu'il y aura là un avantage incroyable. L'appareil va-t-il créer un besoin refoulé? Est-ce que des fournisseurs auront de la difficulté à suivre la demande? Est-ce que ce sera implanté en fonction d'un ordre de priorité donné? Qu'est-ce qui va arriver au fur et à mesure que le procédé perce le marché et devient connu, non seulement pour les consommateurs, mais aussi pour les services gouvernementaux et autres activités gouvernementales?

M. Mike Lazaridis: Eh bien, la technologie sans fil en question, et le BlackBerry en particulier, joue déjà un rôle très important à cet égard. C'est une technologie qui est largement répandue dans les services policiers et services gouvernementaux, de même qu'au sein de l'industrie et chez les consommateurs. Cela se fait donc déjà.

Les réseaux 3G d'aujourd'hui, qui sont considérés comme en étant à leurs premiers stades à bien des égards — vous savez que ce ne sont que les balbutiements —, succombent déjà à la demande incroyable en ce qui concerne la capacité et l'utilisation. Nous sommes donc déjà arrivés au point où nous savons que nous sous-estimons le taux d'adoption de l'ensemble des services numériques sans fil en question, qu'il s'agisse des services personnels, du commerce électronique, des services policiers, des services militaires ou gouvernementaux. Nous avons sous-estimé la capacité nécessaire.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lazaridis.

M. Mike Lazaridis: Je voudrais seulement ajouter une dernière chose.

Le président: Allez-y, très brièvement.

M. Mike Lazaridis: C'est pourquoi il nous faut des technologies de quatrième génération, et l'ELT est l'occasion pour nous de répondre à ces besoins-là à l'avenir.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Je veux revenir simplement sur quelques remarques que vous avez faites.

Premièrement, à la fin de votre témoignage, vous avez déclaré qu'il devrait y avoir une discussion à quatre entre le gouvernement, Nortel, Ericsson et RIM. Visiblement, vous avez eu des discussions poussées avec Nortel, et Nortel a tenu 13 réunions avec les responsables gouvernementaux.

Bon, quelle est la dernière fois où vous avez rencontré le ministre ou le gouvernement?

● (1135)

M. Mike Lazaridis: De quel ministre parlez-vous?

M. Mike Lake: Du ministre de l'Industrie, à propos de cette question.

M. Mike Lazaridis: Cette semaine.

M. Mike Lake: D'accord. Vous parlez donc au ministre aussi.

Avez-vous cherché à communiquer avec Ericsson d'une façon ou d'une autre pour explorer les occasions à saisir, potentiellement?

M. Mike Lazaridis: Mon personnel a cherché à communiquer avec toutes les parties et continue à aborder toutes les parties. Parfois, il a réussi, d'autres fois, non.

M. Mike Lake: D'accord.

Je vais simplement passer à la question de la sécurité nationale — notre temps est limité. J'ai encore de la difficulté à comprendre en quoi cette technologie poserait un problème du point de vue de la sécurité nationale.

Comme la plupart d'entre nous, j'utilise un BlackBerry. Ma femme dirait que j'ai envers cet appareil une dépendance terrible. On voit le nom Rogers au bas de l'appareil. Comme vous le savez probablement, le réseau de Rogers a été mis sur pied par Ericsson en 1984; et Ericsson continue à entretenir le réseau aujourd'hui même, de façon exclusive, je crois. Je crois que la société compte sur plusieurs Canadiens qui travaillent à la R-D qui contribue à ce réseau-là. Est-ce que le fait d'utiliser des BlackBerrys sur le réseau de Rogers pose un risque quelconque sur le plan de la sécurité nationale selon vous?

M. Mike Lazaridis: Je ferais valoir que si vous n'utilisez pas de BlackBerry — je m'excuse de faire la promotion de mon produit —, il y aura peut-être un problème de sécurité nationale. C'est que nous intégrons un élément de sécurité à nos produits. Ce n'est pas le cas des réseaux. Cela est d'une importance capitale: nous devons comprendre que ces réseaux sont vulnérables et y intégrer les normes nécessaires pour l'avenir. C'est l'occasion qui se présente avec la technologie 4G.

M. Mike Lake: J'imagine tout de même que, du point de vue d'une entreprise qui élabore une technologie destinée à être vendue partout dans le monde, il est dans votre intérêt de vous assurer que les éléments de sécurité sont intégrés à l'appareil même et que, en plus, les gouvernements qui choisissent d'utiliser ces technologies-là dans le monde fonderaient leurs décisions sur les caractéristiques de sécurité nationale que possède la technologie.

Ai-je raison de le voir comme cela?

M. Mike Lazaridis: Certes, vous pourriez vous attendre à ce que ce soit le cas, mais, il est triste de le dire, cela n'a pas été le cas par le passé.

M. Mike Lake: Je vais passer à un dernier sujet. À l'approche de l'audience d'aujourd'hui, je crois que la grande question que les gens avaient à l'esprit était la suivante: pourquoi RIM n'a jamais présenté de soumission? Je crois que vous en avez parlé un peu en invoquant certaines des limites imposées à votre soumission. Tout de même, pour ce qui est du premier appel de soumissions, si RIM avait été retenu, n'auriez-vous pas défini les paramètres suivant lesquels toutes les autres soumissions auraient été définies ou jugées, d'une certaine façon? Est-ce que ça n'aurait pas été là une façon de contourner le problème en présentant la soumission d'amorce, au départ?

M. Mike Lazaridis: Il est merveilleux d'avoir le bénéfice du recul, mais il faut faire très attention. L'important, c'est de savoir que nous croyions déjà avoir bouclé une entente sur les actifs acquis d'après des conditions que nous jugions acceptables. Puis, lorsque les enchères ont été lancées et que d'autres joueurs étaient présents, NSN avait déjà remporté la soumission d'amorce. C'est là l'élément clé de l'équation.

N'oubliez pas: nous pensions que l'affaire était réglée. Nous pensions avoir conclu une entente. Puis, tout a basculé.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lake, monsieur Lazaridis.

Monsieur Rota.

M. Anthony Rota: Merci, monsieur le président.

Merci d'être là aujourd'hui.

Ce matin, nous avons entendu toutes sortes de déclarations sur la question d'échelle et du fait qu'il soit nécessaire de pouvoir fonctionner à telle échelle au sein de l'industrie pour être crédible, pour être en mesure de produire, pour que votre produit se trouve sur le marché.

La question peut paraître bête, mais croyez-vous que votre entreprise possède l'échelle nécessaire pour prendre à son compte Nortel Networks et les actifs de cette entreprise?

M. Mike Lazaridis: C'est une question très intéressante à laquelle je veux donner une réponse qui soit claire.

La première chose que vous devriez comprendre, c'est que ce n'est pas une question d'échelle; c'est une question de qualité et d'innovation et de capacité de s'occuper des clients. Ce sont les choses les plus importantes, avant tout le reste. Si ce n'était pas le cas, RIM ne serait pas le premier fournisseur de téléphone intelligent en Amérique du Nord. Voilà qui est donc important.

M. Anthony Rota: Il fallait qu'on me le dise, étant donné que...

M. Mike Lazaridis: La deuxième chose, c'est que, oui, nous possédons aujourd'hui l'échelle nécessaire pour prendre en charge la R-D nécessaire et nous assurer que c'est avantageux pour notre pays.

M. Anthony Rota: Très bien.

On a dit plus tôt que vous avez travaillé avec le ministre cette semaine. RIM a-t-elle travaillé avec le ministre ou le gouvernement en place avant la modification de l'entente? Évidemment, vous l'avez fait depuis, étant donné que vous vous êtes rencontrés cette semaine, mais avant l'accord, avez-vous travaillé avec des responsables gouvernementaux ou avec le ministre pour réaliser l'affaire ou vous assurer que tout était en place?

•(1140)

M. Mike Lazaridis: Je ne dirais pas que nous avons travaillé avec le ministre à régler une affaire quelconque. Nous avons fait le point sur la situation pour lui, car il y voyait une question importante pour

le Canada. Dans certains cas, nous cherchons à obtenir des conseils, mais c'est à peu près tout.

M. Anthony Rota: On dirait presque qu'il est question d'un complot, et je déteste le terme, mais je vais vous poser une question à propos des promesses que Nortel vous a faites.

Évidemment, vous pensiez avoir conclu une entente, vous en êtes arrivé à un certain point, vous étiez prêt à vous lancer, et l'entente a été modifiée subitement. Les licences de brevet semblent être un des moyens qu'on a employés pour se soustraire à l'entente. Croyez-vous que c'est peut-être une façon qu'on a utilisée pour changer suffisamment l'entente de façon à pouvoir échapper à l'entente que vous aviez conclue?

M. Mike Lazaridis: Oui, je crois que la situation actuelle nous donne une marge de manoeuvre suffisante — si toutes les parties devaient se réunir, nous aurions tout au moins l'occasion d'en arriver à un arrangement plus acceptable aux yeux de toutes les parties.

M. Anthony Rota: Dans un communiqué de presse diffusé le 20 juillet, votre entreprise a annoncé que, d'après un examen préliminaire, RIM était « prête à payer près de 1,1 milliard de dollars US pour les technologies AMRC et Long Term Evolution et certains autres actifs de Nortel, sous réserve de la diligence raisonnable et de la conclusion des accords auxiliaires appropriés » [traduction].

Quels sont les autres actifs qui vous intéressaient dans ce cas?

M. Mike Lazaridis: Je crois que nous l'avons dit assez clairement: les actifs d'ELT et les brevets de la technologie ELT aussi.

M. Anthony Rota: Mais il n'y avait pas d'autres actifs, pas de biens durables, pas d'engagements par ailleurs?

M. Mike Lazaridis: Si vous lisez le texte, vous constatez qu'il est question de l'achat de l'entreprise à proprement parler, qui n'était pas envisagé au départ; elle ne nous avait jamais été offerte avant la faillite. Puis, comme je l'ai dit, une fois Nortel en faillite, la portée de l'entente a évolué et s'est élargie pour ainsi dire, car les actifs offerts étaient plus nombreux et que Nortel voulait en vendre davantage. Nous avons élargi le champ d'action de nouveau, mais lorsque la soumission d'amorce a été remportée, on a vu que c'était une acquisition beaucoup plus importante. Nous avons donc dit: oui, nous ferions une soumission de 1,1 milliard de dollars, dans la mesure où la diligence raisonnable y est, étant donné que nous n'avions pas beaucoup de temps, mais nous voulions encore cet élément d'actif dont nous étions en train de négocier l'acquisition, les deux ensemble. Voilà donc l'élément supplémentaire qui est mentionné.

Le président: Merci beaucoup.

Pour terminer, à titre de président, je vais faire une dernière remarque.

Vous dites que RIM ne pouvait soumissionner sur les deux éléments d'actif dans le cadre des enchères, c'est-à-dire les actifs d'ELT et certains autres actifs d'ELT, en même temps, à l'occasion de la même enchère, mais les tribunaux ont déterminé que ces deux éléments d'actif seraient mis en vente à l'occasion de deux enchères distinctes. Ils l'ont fait pour maximiser les sommes d'argent à recueillir pour la cession des éléments d'actif de Nortel et pour que les créanciers et les pensionnés obtiennent la plus grande somme d'argent possible pour leurs obligations et leur pension.

Il me semble qu'il y a là une incongruité. Votre collègue, M. Balsillie, a fait valoir que, à la suite d'une procédure de faillite sous l'égide d'un tribunal du sud-ouest des États-Unis, à Phoenix, l'enchère devrait être remportée par le plus offrant, que le soumissionnaire retenu devrait pouvoir être étranger et que le soumissionnaire retenu devrait pouvoir installer l'entreprise en dehors du pays. Néanmoins, pour une autre enchère sous la surveillance d'un tribunal dans le nord-est des États-Unis et ici, vous et vos collègues croyez que l'enchère devrait être dissociée, que ce n'est pas le plus offrant qui devrait l'emporter, que le soumissionnaire retenu ne devrait pas pouvoir être un étranger et que le soumissionnaire retenu ne devrait pas pouvoir installer l'entreprise en dehors du pays.

Vous mettez le gouvernement dans une position très difficile: l'investissement étranger direct est un élément très important de l'économie canadienne et, en tant que gouvernement, nous essayons de respecter les règles de l'IED et d'appliquer celles-ci uniformément. En tant que président, c'est une remarque que je souhaitais faire.

Je vous remercie tous les deux d'avoir pris le temps de venir témoigner moyennant un si court préavis.

Je vais suspendre les travaux pour 30 minutes.

•(1145)

(Pause)

•(1215)

Le président: Bonjour, il est midi quinze, et nous reprenons la séance.

[Français]

Bon après-midi à tous.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le comité le vendredi 7 août 2009, nous étudions le projet de vente de certains actifs de Nortel Networks.

[Traduction]

Bonjour à tous. Nous sommes ici aujourd'hui, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le comité le vendredi 7 août, pour étudier le projet de vente de certains actifs de Nortel Networks.

Nous accueillons quatre représentants d'Ericsson Canada Inc.: M. Mark Henderson, président-directeur général; M. Michel Péladeau, directeur des finances; M. Paul Schabas et M. Richard Corley, avocats de la société.

Bienvenue à tous.

Nous entendrons tout d'abord une déclaration préliminaire de 10 minutes.

M. Mark Henderson (président-directeur général, Ericsson Canada inc.): Bonjour.

[Français]

Bonjour.

Monsieur le président, j'aimerais vous remercier ainsi que vos confrères du comité de m'avoir donné l'occasion de me présenter devant vous aujourd'hui.

[Traduction]

Nous sommes ici pour discuter de l'acquisition par Ericsson de certains actifs de Nortel et de la façon dont, à notre avis, cela profitera au Canada. Mes collègues et moi avons déjà été présentés, alors nous pouvons passer à l'essentiel. J'aimerais d'abord prendre quelques minutes pour vous présenter le parcours d'Ericsson au Canada.

Fondée en 1953, Ericsson Canada est rapidement devenue l'une des plus importantes entreprises sur le plan de l'innovation au pays. De fait, au cours de la dernière décennie, nous avons investi plus de deux milliards de dollars canadiens en recherche et développement au pays.

Nous employons actuellement 1 900 personnes au Canada, dont 1 500 dans notre Centre montréalais de R.-D., l'un des plus importants centres de recherche et développement d'Ericsson en dehors de la Suède. Nous comptons également du personnel à Mississauga, en Ontario, et à Vancouver, en Colombie-Britannique. Une fois cette acquisition réalisée, nous emploierons environ 800 personnes de plus au Canada et nos investissements en R.-D. au pays continueront de croître proportionnellement.

Notre personnel canadien a apporté à Ericsson quelques 330 brevets au cours des 25 dernières années, et nous sommes confiants qu'avec l'ajout des compétences de Nortel à Ottawa lié à cette acquisition, nous maintiendrons notre niveau d'innovation.

Depuis le début de ses opérations au Canada, Ericsson a construit une bonne partie de l'infrastructure essentielle des télécommunications au pays. Nous agissons à titre de fournisseur exclusif de la société Rogers Sans-Fil depuis maintenant 25 ans. De plus, nous fournissons des solutions de télécommunications à Bell, à Telus et à d'autres entreprises de télécommunications canadiennes et à des sociétés de services publics au Québec et au Nouveau-Brunswick, et nous avons été le fournisseur de services pour le gouvernement du Canada et le ministère de la Défense nationale.

Nous collaborons également avec un certain nombre de nouveaux venus sur le marché des communications sans fil au Canada. En fait, cette semaine même, nous avons annoncé la signature d'un important contrat avec DAVE Wireless, pour lequel nous fournissons un réseau sans fil dans les principaux marchés d'un bout à l'autre du Canada.

L'histoire d'Ericsson au Canada démontre que nous avons travaillé sans relâche pendant plusieurs décennies pour bâtir une base solide de clients, en axant nos interventions sur l'innovation, sur la création d'emplois et sur le leadership en télécommunications. Nous nous engageons à poursuivre dans la même veine en maintenant nos efforts en matière d'innovation et en fournissant les solutions de pointe à notre clientèle actuelle et à venir. Bref, notre engagement envers le Canada est ferme et de longue durée.

Comme vous le savez, Ericsson a conclu une entente en vue d'acquérir essentiellement l'ensemble de l'entreprise CDMA de Nortel en Amérique du Nord, ainsi qu'une partie des actifs de son entreprise LTE Access, pour la somme de 1,3 milliard de dollars US, selon la méthode de comptabilité de trésorerie, sans facteur d'endettement. Cette entente est le fruit d'une vente aux enchères organisée par Nortel et surveillée de très près par les tribunaux de faillite canadiens et américains. Tous les investisseurs qualifiés, dont des investisseurs canadiens, pouvaient participer à cette vente aux enchères, laquelle avait pour but d'optimiser la valeur qu'en tireraient Nortel et ses actionnaires. Ce sont les présidents des tribunaux qui ont déterminé le processus de vente aux enchères afin que celui-ci soit équitable pour tous.

L'entreprise CDMA de Nortel dont il est question dans cette entente est prospère, tant sur le plan technologique que du point de vue de sa rentabilité. Nous comptons faire en sorte que ses opérations se poursuivent essentiellement de la même manière. Cette entreprise sera, en grande partie, exploitée en tant qu'unité distincte au sein d'Ericsson. Elle sera gérée par ses cadres actuels, sous la direction du président présentement en poste à la division Carrier Networks (réseaux d'entreprises de télécommunications) de Nortel, le Canadien Richard Lowe, qui a témoigné plus tôt ici aujourd'hui, si je ne m'abuse.

Même si l'unité commerciale CDMA occupe une place prépondérante en tant que fournisseur d'équipements de réseaux CDMA aux entreprises de télécommunications sans fil, la technologie CDMA connaît une décroissance graduelle à mesure que les technologies sans fil de la prochaine génération, notamment l'accès HSOPA ou « accès par paquets OFDM haut débit », viennent la remplacer. Ces technologies de la prochaine génération présentent des débits de transmission de données plus rapides, elles facilitent le raccordement de nouveaux services sur réseaux à large bande et rehaussent l'expérience des consommateurs lorsqu'ils utilisent leurs appareils mobiles.

Puisque l'achat des actifs de l'entreprise LTE Access semble avoir suscité le plus haut degré d'intérêt dans cette affaire, j'aimerais préciser la nature de cet achat en ce qui a trait aux brevets de l'entreprise LTE.

Il y a deux aspects. Premièrement, nous offrirons un poste au sein de l'entreprise à quelque 800 employés de Nortel, dont 400 qui seront directement affectés au développement de LTE. Deuxièmement, nos licences d'accès à certains brevets LTE Access de Nortel seront non exclusives. Sur ce dernier point, nous désirons préciser que nous ne faisons nullement l'acquisition des brevets LTE de Nortel; nous désirons simplement les utiliser sous licence non exclusive. Nortel sera toujours le propriétaire de ses brevets LTE et pourra, à son gré, en permettre l'utilisation sous licence ou les vendre à d'autres entreprises. Ainsi, ces brevets seront toujours détenus par Nortel. Ces actifs et ces droits sont très complémentaires à ceux d'Ericsson et, une fois cette acquisition réalisée, Ericsson se classera parmi les plus importants fournisseurs de technologies et de services sans fil en Amérique du Nord.

• (1220)

En réponse aux commentaires concernant la sécurité nationale diffusés dans la presse, je note que les réseaux CDMA sont basés sur des standards internationaux communs, ce qui signifie que la technologie est déjà largement partagée dans l'industrie. Par conséquent, nous ne voyons aucun problème sur ce plan en lien avec l'acquisition en cours.

Nous offrirons des emplois aux quelque 800 employés et employées de Nortel au Canada affectés à ces domaines, à savoir CDMA et LTE. Leur rémunération et leurs avantages sociaux seront sensiblement les mêmes, et ils travailleront au même endroit. Nous ne prévoyons pas faire de mises à pied, ni modifier de façon importante le travail quotidien de ce personnel.

Pour nous, cette acquisition constitue une occasion unique de poursuivre notre tradition d'excellence en matière d'innovation en préservant ces carrières en technologie et en en créant de nouvelles dans l'avenir, en continuant à investir largement en recherche et développement et en vendant une technologie « développée au Canada » à notre clientèle partout dans le monde.

Bien que la valeur comptable de l'acquisition proposée soit inférieure au seuil prévu à la partie IV de la Loi sur Investissement

Canada, il n'en demeure pas moins que l'investissement proposé présentera des avantages certains pour le Canada. D'abord, l'investissement proposé offre aux chercheurs de Nortel l'occasion de se joindre à l'équipe mondiale de recherche d'Ericsson et de partager son savoir et ses pratiques d'excellence avec les chercheurs d'Ericsson Canada. Grâce à l'investissement proposé, Ericsson pourra faire en sorte que le Canada demeure un chef de file du développement technologique en ce qui a trait aux technologies de générations futures, dont l'accès HSOPA.

Les bénéficiaires de cette transaction aideront le gouvernement à atteindre ses objectifs d'attirer des investissements étrangers directs pour augmenter la productivité du Canada. Ericsson compte offrir des postes aux quelque 800 employés et employées de Nortel au Canada, tel que défini dans l'entente approuvée dans le cadre de la vente aux enchères. Le centre R.-D. montréalais d'Ericsson Canada se classe parmi les plus importantes installations de recherche et développement au monde et l'une des plus importantes entreprises de R.-D. au Canada.

Ericsson Canada est un fournisseur digne de confiance pour nombre d'entreprises du marché canadien depuis près de 60 ans et continuera d'offrir un service supérieur à sa clientèle actuelle et future. Ericsson compte bien demeurer présente au Canada, et l'investissement proposé aidera à faire en sorte que le Canada continue d'occuper une place de premier choix au sein de sa stratégie mondiale.

Enfin, les antécédents d'Ericsson au Canada témoignent non seulement de son engagement soutenu envers son chiffre d'affaires, mais aussi envers des activités de recherche et développement poussées, lesquelles contribuent à la prospérité et à la productivité à long terme du Canada. Ainsi, selon nous, il s'agit là d'une bonne affaire pour Nortel, pour Ericsson et, certainement, pour le Canada.

Nous vous remercions encore une fois de nous avoir permis de nous adresser à vous. Nous serons heureux de répondre à toutes vos questions.

• (1225)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Henderson, de ces observations.

Les membres du comité ont environ une heure pour poser des questions et faire des commentaires, et nous allons commencer par M. Rota.

M. Anthony Rota: Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Henderson, et je remercie tout le monde d'être venu cet après-midi.

L'architecture AMRC est, disons, à l'article de la mort ou, à tout le moins, en perte de vitesse; on la remplace. Quels sont vos projets au chapitre de cette technologie et comment comptez-vous l'utiliser? Quelle sera, selon vous, son utilité au fil des prochaines années, à mesure qu'elle tombera en désuétude?

M. Mark Henderson: Merci de la question.

Pour revenir un peu sur les normes mondiales — et je crois que nous en avons parlé un peu aujourd'hui —, le monde de la téléphonie mobile a essentiellement été divisé en deux camps: la plupart de l'Europe et de l'Asie ont adopté une norme commune, mais l'Amérique du Nord a continué d'avoir deux normes principales: une pour l'AMRC et l'autre pour le GSM.

Comme on s'aperçoit que la technologie AMRC arrive à maturité et finira par disparaître progressivement, de notre point de vue et selon ce que nous avons déjà vu par le passé, lorsque d'autres technologies sont graduellement éliminées du marché — et nous avons vu l'exemple, par le passé, d'une autre technologie utilisée ici au Canada nommée AMRT —, même si la technologie est exploitée en parallèle avec une plate-forme plus poussée, elle reste sur le marché pendant un bon nombre d'années et est essentiellement éliminée peu à peu. L'idée, c'est que, puisque la clientèle AMRC est si attrayante et vaste en Amérique du Nord, Ericsson voit une occasion de continuer à soutenir ces réseaux à mesure qu'ils prennent de l'expansion et, nous l'espérons, d'apporter de nouvelles solutions technologiques au profit de cette clientèle lorsqu'elle en a besoin.

M. Anthony Rota: Donc, à mesure que la technologie ou l'architecture AMRC est progressivement éliminée ou disparaît, les emplois et les services se rattachant à la technologie demeureront au Canada.

M. Mark Henderson: Les emplois du secteur tertiaire — les 800 employés prévus dans le cadre de la vente aux enchères — sont vraiment une des valeurs clés de l'acquisition. Ils sont absolument essentiels au maintien de la viabilité de cette technologie sur ces marchés.

À Ericsson, par le passé, lorsque des technologies ont été éliminées progressivement, puisque l'expertise existait déjà au sein de la société, on commençait par réaffecter les postes à de nouveaux secteurs technologiques, pour que ces emplois soient conservés et évoluent.

M. Anthony Rota: Très bien. Merci.

En revanche, il y a les actifs ELT de Nortel et les technologies connexes, et vous les exploiterez sous licence. J'aimerais que vous apportiez des précisions à ce chapitre, car on a posé certaines questions ce matin au sujet de l'obtention de licences d'exploitation lorsque Nortel est le propriétaire. Vous louez essentiellement la technologie de Nortel et nous ne sommes pas certains de l'avenir de cette société. Comment justifiez-vous l'utilisation de licences d'exploitation d'une société dont l'avenir est incertain, et qu'arrivera-t-il lorsque la société sera dissoute ou disparaîtra?

M. Mark Henderson: C'est compliqué, vu la façon dont tout cela a été défini et la façon dont, par l'intermédiaire du processus « de soumission d'amorce », les actifs, les brevets et les employés ont été définis de façon très serrée. Prenons comme analogie une caisse de pommes. Admettons que vous allez au magasin et que vous êtes intéressé par ces pommes parce que vous voulez faire des tartes. Vous dites au vendeur que vous aimeriez également acheter des poires. Il vous répond « Non, aujourd'hui, nous ne vendons que des pommes. Vous pourrez acheter des poires demain. » Lorsque vous lui demandez si vous pouvez aussi acheter la ferme, il vous répond: « Non, la ferme reste ici. »

Alors, pour ce qui est de l'utilisation de la technologie, les brevets sont essentiellement permanents. Puisqu'il s'agit d'une innovation, la technologie sera encore utile pendant nombre d'années. Les brevets sont exploités sous licence, alors ils demeurent la propriété de Nortel. Comme nous l'avons entendu aujourd'hui, je ne crois pas qu'ils aient entrepris de décider des modalités futures de propriété des brevets — autrement dit, qui sera propriétaire de la ferme. Mais c'est là l'avantage d'obtenir une licence — l'exploitation permanente de la technologie. Puisque les licences d'exploitation sont non exclusives, d'autres sociétés sont libres de conclure les mêmes ententes.

M. Anthony Rota: C'est intéressant.

Quant aux employés, vous avez déjà un effectif à Montréal.

M. Mark Henderson: Oui.

• (1230)

M. Anthony Rota: L'effectif d'Ottawa n'est pas très important. Allez-vous conserver les deux centres et maintenir le même nombre d'employés, ou chercherez-vous à fusionner les installations à un certain moment, pour avoir un grand centre où tous les travaux de recherche sont effectués?

M. Mark Henderson: Aujourd'hui, nous avons deux centres de recherche et développement. L'un est situé à Vancouver, compte environ 200 personnes et s'attache principalement à la technologie IP et faisant appel à des routeurs. À Montréal, 1 500 employés dirigent plusieurs programmes multimédias et axés sur les réseaux.

Ces installations sont là pour de bonnes raisons. L'un des centres est situé à Montréal en raison de la longévité de l'établissement à cet endroit. Il s'agit de l'un des piliers de la stratégie de développement mondial d'Ericsson. Nous entretenons des liens très étroits avec un certain nombre d'universités à Montréal, dont McGill et l'École Polytechnique, ainsi que des universités en Ontario et à Vancouver. Ce système universitaire nous donne accès à de l'expertise.

Les types de travaux de développement effectués à Montréal diffèrent considérablement de l'expertise que nous cultivons à Ottawa. Bien sûr, l'expertise d'Ottawa est aussi le fruit d'un réseau de plateformes universitaires. Nous avons déclaré que nous n'avons pas l'intention d'assimiler ces noyaux de recherche et développement. Ils seront exploités à titre d'entités distinctes, et ils se trouvent à ces endroits pour une raison.

M. Anthony Rota: Alors vous prévoyez que leur progression sera indépendante et que les emplois existants demeurent essentiellement où ils sont.

M. Mark Henderson: C'est exact.

M. Anthony Rota: Très bien.

Le président: Veuillez être bref.

M. Anthony Rota: Je vais m'arrêter ici, car ma question est longue.

Le président: D'accord. Merci beaucoup, messieurs Rota et Henderson.

Monsieur Bouchard.

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup d'être ici cet après-midi pour témoigner devant le comité.

Nous, au Bloc québécois, sommes favorables à la transaction a priori, mais nous voulons nous assurer qu'elle soit équitable par rapport aux emplois au Québec. Nous voulons également que cette transaction soit dans le meilleur intérêt de la population du Québec.

Plus tôt, mon collègue vous a posé une question concernant les centres de recherche. Il vous a dit que Nortel a un centre de recherche à Ottawa ainsi qu'à Montréal. Vous avez aussi un siège social à Montréal.

L'acquisition de Nortel pourrait-elle en venir à freiner le développement de votre centre de recherche à Montréal et de votre siège social en Amérique du Nord?

[Traduction]

M. Mark Henderson: La réponse courte serait non. En fait, nous estimons que cela est susceptible de renforcer notre effectif à Montréal.

Je crois qu'il faudrait que je dise quelques mots au sujet de la place d'Ericsson sur la scène mondiale. La société est très vieille; elle a été fondée en 1876. Vous pouvez établir de nombreux parallèles entre Nortel et Ericsson de ce point de vue. La société est établie en Russie depuis l'époque du tsar, en Chine depuis le tournant du siècle et dans nombre de pays depuis des dizaines d'années.

Fait intéressant au sujet d'Ericsson: elle n'a jamais, jamais quitté un marché. Nous exerçons nos activités dans 170 pays aujourd'hui, et nous sommes le chef de file mondial des services de télécommunications. Même dans les pires moments du secteur des télécommunications — et je pense au début de la décennie, au moment où beaucoup de fournisseurs d'équipement, dont Ericsson, réduisaient leur effectif de presque 50 p. 100 —, le centre de recherche et développement à Montréal n'a pas été touché, il est resté tel quel et a même vu ses projets se multiplier grâce à l'expertise et aux produits que nous mettons au point à Montréal et à l'importance du réseau sur lequel nous misons en Amérique du Nord.

Je crois que la cette acquisition et le fait que nous allons essentiellement augmenter nos dépenses en R et D au Canada de jusqu'à 50 p. 100 augmentent d'autant plus l'importance de ces installations pour Ericsson, car elles s'inscrivent dans sa stratégie mondiale de développement et devraient — j'en suis assez convaincu — nous permettre d'accroître les projets attribués à Montréal.

Merci de vos commentaires au sujet de l'importance de la société pour le Québec.

•(1235)

[Français]

M. Robert Bouchard: Lorsqu'une entreprise de l'ampleur de la vôtre, monsieur Henderson, en acquiert une autre, il y a toujours un plan de rationalisation, de consolidation. C'est ce que j'ai constaté, quand Rio Tinto a acheté Alcan. À son siège social de Montréal, elle a enlevé un niveau de responsabilité. Je pense que 400 postes de cadre ont été éliminés.

Vous avez sans doute réfléchi à cela et vous avez sans doute un plan. J'aimerais obtenir de l'information sur ce plan de rationalisation, de consolidation, qui pourrait être développé une fois la transaction conclue.

[Traduction]

M. Mark Henderson: Merci. J'avais entendu le même commentaire plus tôt aujourd'hui.

Je crois que l'une des choses que nous devons garder à l'esprit au sujet du processus d'enchères — les actifs, le personnel et la technologie qu'acquiert Ericsson —, c'est que ces actifs sont le fruit de nombreuses années de profondes restructurations au sein de Nortel. Ces genres de compressions et de rationalisation sont survenues, comme nous le savons, au fil des années. Nous sommes d'avis que ces ressources et ces postes sont cruciaux. Il s'agit de la crème. Ils sont absolument essentiels au maintien et à la croissance de l'entreprise dont nous faisons l'acquisition et à son intégration aux autres activités d'Ericsson. Je crois que nous avons annoncé publiquement que tout cela n'est pas une question de mises à pied; nous allons en fait embaucher ces 800 personnes au Canada et nous assurer que l'accent est mis sur la croissance.

Évidemment, l'entreprise nous intéresse beaucoup. Nous payons très cher pour en faire l'acquisition. Après tout, au bout du compte, il s'agit d'une entreprise, mais nous allons maintenir ces emplois.

[Français]

M. Robert Bouchard: Si je comprends bien, vous n'avez pas de plan de consolidation, de rationalisation ou de compression. Vous semblez plutôt avoir un plan d'augmentation du personnel. Vous avez parlé d'ajouter 800 emplois à ce qu'il y a déjà au Canada. Est-ce exact? Selon vos prévisions, où seront implantés ces 800 postes supplémentaires?

[Traduction]

M. Mark Henderson: Je crois que nous avons parlé des endroits où sont situés ces emplois, mais je sais qu'environ 550 sont à Ottawa, 46 à Toronto et encore 50 à Calgary — désolé, je fais l'addition rapidement — et environ 60 à Montréal. Ainsi, ils sont éparpillés dans plusieurs régions du pays.

[Français]

M. Robert Bouchard: À Ottawa, il y a 400 employés. Vous en ajoutez une centaine et vous en distribuez d'autres à divers endroits, ce qui donne un total de 800.

[Traduction]

M. Mark Henderson: Oui, le nombre total d'employés est évalué à environ 800. De ces 800, comme je l'ai dit, environ 500 sont à Ottawa. Ils appuient les activités de développement ELT à Ottawa, et une certaine proportion de l'activité AMRC, puis le reste, dans les autres villes, s'attachent principalement aux activités de CDMA qui restent, partout au pays. C'est pourquoi ces centres se trouvent dans ces villes.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Henderson.

Merci, monsieur Bouchard.

Nous allons donner la parole à M. Lake.

M. Mike Lake: Merci d'être venus témoigner devant le comité aujourd'hui.

Je viens de jeter un coup d'oeil à votre déclaration préliminaire. Évidemment, vous avez parlé beaucoup des avantages de l'entente pour les Canadiens. En particulier, j'ai noté que, selon vous, l'acquisition offre une occasion de poursuivre la tradition d'excellence en innovation en maintenant les emplois canadiens en technologie pour finir par en créer d'autres.

Pouvez-vous parler de la création de nouveaux emplois, du moment où vous croyez que cela va se produire?

•(1240)

M. Mark Henderson: Je crois que c'est une question d'échelle. Ericsson possède de nombreux grands centres de R et D aux quatre coins du monde. Il se trouve que l'établissement de Montréal est l'un de nos plus grands. Toutefois, la R et D et ces centres sont en concurrence pour obtenir les projets. À mesure que la technologie est normalisée et exploitée sous licence et commence à être mise au point, selon les champs d'expertise, la qualité des installations et la façon dont on met au point les innovations, Ericsson attribue des projets de R et D à ces centres.

Nous luttons très fort ici au Canada pour nous assurer que, au chapitre des coûts, nous faisons concurrence aux autres centres de R et D du monde, et je dirais que les programmes de crédits d'impôt fédéraux et provinciaux nous aident vraiment à mettre en valeur ces emplois en R et D et à maintenir ces postes au Canada.

Mais, à mesure qu'entre en jeu la question de l'expertise, l'expertise qui se rattache vraiment à l'évolution à long terme... Ericsson engage déjà des dépenses énormes pour assurer son évolution à long terme; je crois que nous sommes les chefs de file au chapitre de cette technologie. C'est un volet qui se rajoute au portefeuille que nous avons établi, mais il fait en sorte que le travail de recherche et développement que nous effectuons ici au Canada est encore plus important et attire à son tour davantage de projets, de ressources et de travail au Canada.

Voilà ce que j'entendais par la création de nouveaux emplois.

M. Mike Lake: Vous avez mentionné les partenariats universitaires en réponse à une des questions que vous a posées mon collègue. Le Canada est en tête du peloton, je crois, en matière de recherche universitaire, mais nous avons connu des difficultés au moment de la commercialisation de cette recherche. J'aimerais en savoir un peu plus au sujet des partenariats avec les universités dont vous parliez.

M. Michel Peladeau (directeur des finances, Ericsson Canada inc.): Je pourrais peut-être répondre à cette question.

M. Mark Henderson: Je vais laisser la parole à M. Peladeau.

M. Michel Peladeau: Pour ce qui est de la recherche universitaire, Ericsson a été très active au Canada. Nous investissons dans l'Université de la Colombie-Britannique, nous avons investi de l'argent à l'Université de Waterloo, en Ontario, et à l'École Polytechnique de l'Université de Montréal. Nous finançons des chaires à la Polytechnique ou à Concordia, si je ne m'abuse, et nous finançons également différents projets avec l'aide de Prompt inc., au Québec. Alors, nous avons entrepris beaucoup d'initiatives et nous investissons beaucoup d'argent dans les universités du Québec et de partout au Canada.

M. Mike Lake: Mon intervention va dans plusieurs directions, car je veux saisir le portrait d'ensemble de votre parcours au Canada.

Vous avez parlé du réseau de Rogers. Pouvez-vous expliquer un peu plus en détail votre relation à long terme avec Rogers et votre participation à ce réseau?

M. Mark Henderson: Vous savez, lorsque j'ai dit, dans ma déclaration préliminaire, qu'Ericsson avait fait ses débuts en 1953, de toute évidence, ce n'était pas avec Rogers. Je veux dire, dans les années 1960 et 1970, la société évoluait dans nombre de secteurs, y compris celui des commutateurs téléphoniques qui permettaient les interurbains internationaux; elle a fait passer des câbles de transmission sous la mer pour relier l'Î.-P.-É. au continent, et elle a mis en place des systèmes radars transhorizon sur les frégates de la marine canadienne.

Toutefois, en 1984, lorsque les premières licences d'exploitation sans fil ont été délivrées au Canada, nous avons établi le partenariat avec Cantel, en vue de déployer tout le réseau d'un océan à l'autre. Cela s'est révélé une aventure fantastique pour Ericsson. C'est une relation qui existe encore aujourd'hui, 25 ans plus tard. Nous savons que l'innovation et la technologie qui accède au marché par l'intermédiaire de ce réseau en font l'un des premiers fournisseurs de produits de télécommunications au pays, et nous sommes son seul partenaire au chapitre de l'équipement de réseau sans fil.

Si vous me permettez de faire encore plus de liens, j'aurais deux ou trois choses à ajouter.

En 1989, on a mis sur pied un autre réseau d'un océan à l'autre pour Rogers. On l'a nommé Mobitex. Il s'appuyait sur l'une des premières technologies de transmission des données mobile. Elle a été mise au point exclusivement par Ericsson, puis vendue à Rogers, et nous l'avons installée d'un océan à l'autre. On a aussi installé un réseau transcontinental aux États-Unis. Le réseau Mobitex est la technologie, qu'utilisaient les tout premiers téléavertisseurs de RIM. La première pièce du casse-tête était la technologie Mobitex. Alors, il y a un lien technologique considérable non seulement avec Rogers, mais aussi avec Research In Motion et certaines des choses qui ont été faites dans le pays.

En 1984, lorsque les licences ont été délivrées, on a également décidé d'installer un module d'innovation à Montréal. Au début, il comptait seulement de 45 à 50 personnes, et, depuis la naissance de ce partenariat, il est réellement devenu l'une des premières entreprises de recherche et développement au pays.

Alors, nous sommes très fiers de ce qui a été accompli ici et de notre relation avec Rogers au cours des 25 dernières années.

• (1245)

M. Mike Lake: J'ai une dernière question brève concernant le nombre de Canadiens que vous employez. Vous avez présenté des chiffres, mais quel est le nombre ou le pourcentage de ces gens qui occupent un poste axé sur la R et D comparativement aux autres types de postes?

M. Mark Henderson: À Vancouver, nous comptons environ 190 personnes en recherche et développement. Encore une fois, il s'agit d'une acquisition — une acquisition américaine — qu'a faite Ericsson, mais les activités de recherche et développement sont menées en Colombie-Britannique par ce module d'innovation.

À Mississauga, on s'occupe surtout des ventes et du marketing, du génie des communications terrestres et de la gestion de projets. Quelques centaines de personnes — ou un peu moins — travaillent là-bas.

Et pour ce qui est de Montréal, je vais laisser M. Peladeau répondre en français.

[Français]

M. Michel Peladeau: À Montréal, nous avons environ 1 500 employés. La répartition est d'environ 600 employés dans la recherche et le développement, et d'environ 700 employés dans un groupe de services. Aussi, d'autres employés s'ajoutent en raison de l'acquisition, comme le disait M. Henderson, dont environ 180 dans un groupe de recherche à Vancouver.

Le président: Merci, monsieur Peladeau.

Mr. Masse.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, d'être venus aujourd'hui.

Pour faire suite à cette intervention, les chiffres en question se rattachent-ils seulement aux personnes qui occupent des postes d'ingénieurs menant des études sur le terrain, et non aux employés du secteur tertiaire?

M. Mark Henderson: Les divisions de Montréal?

M. Brian Masse: Oui, selon vos chiffres, en ce qui concerne vos ingénieurs employés partout au Canada, combien d'entre eux évoluent dans le secteur des études sur le terrain plutôt que dans le secteur des services?

M. Mark Henderson: D'accord.

[Français]

M. Michel Peladeau: C'est surtout la *field research*, notre groupe de service, qui fait cela en grande partie. C'est ce qu'on appelle du soutien à la clientèle sur site. Ils font aussi des FOA, des *first office applications* — je ne connais pas l'expression en français. Ce sont des gens qui vont sur place. Comme je l'ai mentionné, un groupe d'environ 700 employés font du service. Ce n'est pas tout le groupe au complet qui fait du *field research*, mais une bonne partie en fait.

[Traduction]

M. Brian Masse: C'est différent de la recherche théorique, mais je crois comprendre que... Voilà où je veux en venir tout de suite, toutefois, et je crois que c'est important. Je sais que vous avez mentionné dans votre mémoire que la valeur comptable est inférieure au prix que vous déboursez pour l'acquérir. Si vous pouviez seulement expliquer au public pourquoi vous déboursez 1,3 milliard de dollars pour quelque chose qui, selon Nortel, ne vaut que 149 millions de dollars.

M. Mark Henderson: Tout d'abord, je vais faire un commentaire. Lorsqu'on parle d'acquisitions de cette nature dans le domaine de la technologie, on constate assez souvent que la valeur marchande correspond à dix fois la valeur comptable. Je dirais qu'il s'agit d'une pratique assez courante. Je crois qu'il ne faut pas perdre de vue que, bien que la valeur comptable des actifs soit calculée d'une certaine façon, nous avons entendu des commentaires aujourd'hui selon lesquels ces actifs ont une valeur intrinsèque élevée, dont le volet AMRC existant, toute cette clientèle. Même s'il s'agit d'une technologie qui arrive à maturité, elle présente une occasion de croître maintenant d'offrir dans l'avenir de nouvelles solutions technologiques au profit de cette clientèle.

Je crois que nous devons également nous rappeler que la soumission d'amorce s'élevait déjà à 650 millions de dollars, alors il s'agissait d'un processus d'enchère concurrentiel. Les parties sont arrivées et ont fait monter le prix. Si l'objectif de Nortel est de rehausser la valeur au profit des parties intéressées et de tirer le maximum de la situation, elle a fait un bon travail cette journée-là; toutefois, selon nous, cela correspondait à la valeur de l'entreprise.

M. Brian Masse: Voilà pourquoi je trouve que c'est un peu difficile. La Loi sur Investissement Canada prévoit actuellement que la valeur d'affaires est le seuil. Elle se chiffre actuellement à 312 millions de dollars, et elle n'a pas changé jusqu'à maintenant.

Je veux m'assurer que je comprends comment l'arrangement fonctionnera, car on a mis un peu plus en lumière aujourd'hui le fait que Nortel vous concède des licences d'exploitation de ces actifs. Pendant combien d'années, ou est-ce permanent? J'imagine que la situation actuelle est la suivante: si vous êtes RIM ou quelqu'un d'autre, alors vous devez acheter le droit de Nortel, s'il fait plus tard l'objet d'une enchère, puis vous devez obtenir une décharge de la société, et elle obtient l'accès à l'équipement, ou à la technologie ELT, ou peut-être pas. Ou alors RIM et tout le reste du monde doit vous demander la permission pour accéder à la technologie ELT. Enfin, qui fera les travaux de recherche ultérieurs à ce chapitre? Nortel renonce-t-elle à tout cela? Ou faites-vous alors les travaux de recherche ultérieurs pour détenir les droits relatifs à tous les produits mis au point à la lumière des travaux de recherche qui portent sur la technologie ELT?

● (1250)

M. Mark Henderson: J'ai deux ou trois commentaires, le premier au sujet de la Loi sur Investissement Canada. Selon moi, puisqu'il s'agit d'une vente d'actifs et qu'il n'y a pas d'entreprise, ce n'est pas régi par cette disposition de la loi non plus. Mais je ne suis pas avocat...

Une voix: C'est vrai.

M. Mark Henderson: Pour ce qui est des brevets, il s'agit d'une très bonne question: quelle est l'échéance du contrat de licence du brevet? J'ai dit plus tôt que je croyais que la licence était permanente, mais je pourrais me tromper. Peut-être que Richard pourrait répondre à cette question.

M. Richard Corley (avocat, Ericsson Canada inc.): Il est très important de comprendre que, dans le cas d'une licence de technologie, contrairement à un bail immobilier, le fait qu'une personne détienne une licence non exclusive n'empêche pas une autre personne d'exploiter le même actif. Le fait qu'Ericsson détienne une licence non exclusive signifie forcément que RIM peut détenir la même licence non exclusive.

M. Brian Masse: Mais doit-on la demander à Ericsson ou à Nortel?

M. Richard Corley: Non, à Nortel.

M. Brian Masse: Cela ressemble au procédé de délivrance des licences de taxi.

M. Mark Henderson: Nous ne devenons pas concessionnaires. Nous obtenons le droit d'exploiter la technologie, mais...

M. Richard Corley: Nortel conserve le brevet, Ericsson ne détient que la capacité d'exploiter la technologie brevetée, et Nortel est libre de la vendre, d'octroyer autant de licences d'exploitation qu'elle le désire, mais elle détiendra toujours les droits de contrôle du brevet.

M. Brian Masse: Le problème, j'imagine, pour quelqu'un d'autre, c'est que, maintenant, vous disposez de tous les scientifiques, ingénieurs et laboratoires de recherche et de toute l'expertise vous permettant d'étendre l'application de la technologie de façon exclusive. Vous n'êtes pas tenus de partager tout cela avec quelqu'un d'autre qui détient une licence de Nortel. Ai-je raison ou tort?

M. Richard Corley: La nature des brevets et toute la raison d'être du système de brevets consiste à assurer une divulgation suffisante du brevet afin de permettre aux autres spécialistes du domaine de s'approprier l'information du brevet et de l'exploiter.

M. Brian Masse: Pour répondre à ma question, toutefois, vous possédez maintenant l'ensemble des employés et de l'infrastructure qui ont donné naissance à la technologie ELT, et, si RIM ou quelqu'un d'autre, dans un an, va voir Nortel pour l'obtenir, ils n'auront accès qu'au brevet original et vous exercerez un contrôle sur toutes les innovations éventuelles à ce chapitre, car le reste de l'infrastructure qui vous aura été cédé depuis ce moment-là n'appartiendra à personne d'autre que vous, et vous n'êtes pas tenus de donner quoi que ce soit au nouvel arrivant.

M. Mark Henderson: Une fois que l'acquisition est conclue et que les employés relèvent d'Ericsson, si on met au point de nouveaux brevets, ils seront la propriété d'Ericsson.

M. Brian Masse: Je crois que c'est ce que j'essaie de mettre au clair ici. Je ne veux pas qu'on comprenne que, plus tard, dans un an, quelqu'un peut tout simplement reprendre la technologie et la mettre sur le marché. Ce sont des enjeux énormes, car ce que vous obtenez, en plus de l'information technologique actuelle, c'est la capacité de recherche et développement de ces gens qui ont créé cela, ce qui est tout aussi précieux.

M. Mark Henderson: Tout à fait. Et je crois que quelqu'un a fait un peu plus tôt un commentaire judicieux selon lequel nous devons comprendre que ces technologies, dont l'ETL, sont fondées sur des normes ouvertes. C'est pourquoi les licences d'exploitation de ces brevets sont ouvertes. Ericsson n'est pas la seule à développer la technologie ETL, et il y a encore bien des fournisseurs en concurrence. On parle ici du marché mondial des télécommunications.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Henderson et monsieur Masse.

Madame Coady.

Mme Siobhan Coady: Merci beaucoup.

Merci d'être venus ici aujourd'hui. Nous sommes conscients du bon travail qu'effectue Ericsson dans le pays. Merci d'avoir pris le temps de venir témoigner aujourd'hui.

J'ai seulement deux ou trois questions qui touchent le processus en question. Avez-vous tenu des discussions avec Nortel, avant le processus de soumission d'amorce, au sujet de CDMA ou de LTE Assets?

• (1255)

M. Richard Corley: Ericsson a discuter et continue de discuter constamment avec bien des parties, mais ces démarches sont confidentielles et font l'objet d'accords de confidentialité.

Dans le cadre du processus de soumission d'amorce, il est de notoriété publique qu'Ericsson, de concert avec deux autres parties, a participé à l'enchère et s'est pliée aux exigences du tribunal visant à maximiser la valeur des actifs de Nortel.

Mme Siobhan Coady: Aviez-vous des préoccupations à l'égard de ce processus — particulièrement en ce qui concerne les accords de confidentialité ou quelque chose du genre — qui a précédé la soumission d'amorce?

M. Mark Henderson: Autant que je sache, non. Je veux dire, le processus en place était solide. Évidemment, l'activité était surveillée de près par les tribunaux américains et canadiens.

Nous faisons partie des quelques sociétés qui s'étaient conformées à tous les accords devant être signés pour participer à l'enchère, et c'est ainsi que le processus a été mené.

Mme Siobhan Coady: D'accord.

Pour revenir à Nortel, elle a travaillé avec des centaines, voire des milliers, de sociétés du système d'innovation canadien — si je peux parler d'un système —, mettant à contribution son expertise et son savoir sur le plan tant technique qu'administratif. Avez-vous l'intention d'honorer vos engagements à ce chapitre?

M. Mark Henderson: Encore une fois, je peux parler de ce que nous avons fait ici au cours de nos nombreuses années d'expérience sur le marché — les emplois que nous avons créés, les innovations, les milliards de dollars investis dans l'innovation ici au Canada, nos associations avec les universités et les services communautaires que nous avons rendus. Bien sûr, la priorité est d'accroître tout cela, mais je crois que nos antécédents parlent d'eux-mêmes, et tout s'annonce bien quant à nos activités futures.

Mme Siobhan Coady: Merci.

Nous avons entendu les représentants de Nortel nous parler de ses offres de ventes futures, dont une qui aura lieu à court terme, au cours des six ou huit prochains mois. Avez-vous l'intention de soumissionner aux offres futures d'actifs ou de brevets de Nortel?

M. Mark Henderson: Je ne me prononcerai sur aucun actif particulier, mais, dès que nous estimons qu'un actif est complémentaire et avantageux, nous y jetons un coup d'oeil.

Mme Siobhan Coady: J'aimerais passer aux actifs ETL et aux brevets qui s'y rattachent. Je crois que mon collègue posait des questions très intéressantes au sujet de l'amélioration des brevets et de la façon dont vous allez vous y prendre. Bien sûr, vous avez les employés qui font avancer les choses, et ces derniers constituent une valeur clé.

Vous avez acheté CDMA ainsi que LTE Assets. Considérez-vous que l'une de ces acquisitions est plus précieuse que l'autre? Y a-t-il quelque chose qui, selon vous, stimulera l'amélioration des brevets?

M. Mark Henderson: La technologie AMRC, comme nous en avons parlé, je crois, existe depuis un moment sur le marché et elle arrive à maturité. C'est une technologie qu'il faut entretenir, car il s'agit d'un vaste service de télécommunications, surtout en Amérique du Nord.

Ainsi, ces brevets sont là, et je n'estime pas qu'il y a du travail à faire au chapitre de l'amélioration des brevets touchant la technologie AMRC. Pour ce qui est de la technologie ETL, encore une fois, je ne suis peut-être pas un spécialiste des brevets, mais lorsqu'un brevet est inscrit au registre, c'est un brevet. Cela demeure un brevet, et le brevet ne change pas avant que quelqu'un en dépose un nouveau.

Alors, si nous accordons des licences d'exploitation non exclusives pour ces brevets, il est certain que n'importe quelle autre entreprise est capable d'en faire autant. Si nous avons la compétence et l'expertise, au sein d'Ericsson, ce qui nous tient vraiment à coeur — nous investissons tant dans LTE Assets, il s'agit d'un ajout si fantastique à l'effectif de recherche mondial, et elle est située ici —, alors si de nouveaux brevets sont créés, il va sans dire qu'ils seront enregistrés au nom d'Ericsson.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Henderson et madame Coady.

Monsieur Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren: Merci, monsieur le président, et merci, chers témoins, d'être venus témoigner ici sur un dossier qui s'avère plutôt complexe. Vous avez certainement fait la lumière sur bien des mystères qui s'y rattachent.

J'ai une série de questions, mais tout d'abord, au moment de votre dernier tour avec Mme Coady, vous avez déclaré que vous soumissionneriez peut-être en vue d'acquérir certains actifs à l'avenir. Le témoignage des représentants de RIM nous a donné à croire qu'il fallait attendre un an pour faire cela. N'est-ce pas le cas?

• (1300)

M. Richard Corley: Je crois comprendre qu'aucune restriction de ce genre ne s'applique, alors il est évident que nous ne sommes pas au courant d'arrangements éventuellement offerts à RIM.

M. Dave Van Kesteren: Merci.

Vous avez également mentionné — et, encore une fois, je vous en suis reconnaissant — que les incitatifs fiscaux qu'a établis notre gouvernement font du Canada un très bon endroit où investir. Pouvez-vous aborder l'économie nationale et son état et préciser quels sont vos projets à long terme pour le Canada, à la lumière de la conjoncture économique actuelle?

M. Mark Henderson: Je peux faire un commentaire général au sujet de l'économie. Nous constatons avec intérêt que la récession est telle que, si nous nous fions à ce que nous avons vu dernièrement dans les journaux, les choses semblent se stabiliser, et nous nous attendons à une période de croissance, même si le processus sera long et prendra du temps.

L'industrie du sans fil est devenue plutôt solide au fil des années. Je crois que, même dans la conjoncture actuelle, celle des derniers mois, les gens vont renoncer à bien des choses avant de renoncer à leur téléphone cellulaire. Ils vont arrêter de faire bien des choses. Par conséquent — et je crois que nos résultats financiers le confirment —, nous avons été en mesure de conserver une excellente position financière sur le marché. Cela ne signifie pas que nous sommes inconscients du fait que nous faisons partie de la chaîne alimentaire et que nous pourrions subir des répercussions plus tard, mais, de toute évidence, Ericsson accorde la priorité à la solidité de ses financières et l'a toujours fait, car c'est la seule façon de pouvoir maîtriser notre destinée et prendre les décisions nécessaires sans que d'autres le fassent à notre place.

Puisqu'il semble que la croissance globale de l'industrie de la technologie sans fil n'a pas diminué, malgré la récession, si on parle de R et D et de croissance des activités au Canada, je dirais que la croissance demeure solide et stable et que nous espérons la croissance.

M. Dave Van Kesteren: Très brièvement, avez-vous tiré avantage des crédits à la RS-DE par le passé, et si oui, comment?

[Français]

M. Michel Peladeau: Je vais répondre à la question.

Comme Marc le mentionnait, le Canada est très compétitif dans le monde Ericsson. C'est un pays très avantageux pour ce qui est des crédits d'impôt à la recherche et au développement et d'autres crédits provinciaux. Ericsson a profité de ces crédits au fil des années jusqu'à l'année dernière. Elle a profité de tous les crédits qui étaient disponibles.

[Traduction]

M. Dave Van Kesteren: Il y a une autre question qui, à mon avis, doit vraiment être posée. Si la vente proposée d'actifs à Ericsson est bloquée par le gouvernement du Canada, quel serait le message, à votre avis, qu'on enverrait à la communauté internationale au sujet de l'ouverture du Canada à l'égard de l'IED?

M. Mark Henderson: Quant à l'IED, je ne crois pas que le message serait très positif. Nous croyons que l'un des avantages nets dont jouit le Canada, comme je l'ai souligné dans ma déclaration préliminaire, tient justement à cela, à la mise en oeuvre d'initiatives gouvernementales visant à renforcer et à attirer l'investissement étranger. J'ignore quelle serait l'incidence sur d'autres multinationales, mais je crois que nous serions extrêmement déçus.

Nous serions déçus de perdre l'expertise considérable à laquelle nous avons accès à Ottawa ainsi que la capacité connexe d'améliorer la R et D et d'accroître de jusqu'à 50 p. 100 notre investissement dans l'innovation au pays, et je crois que nous serions très déçus de perdre l'accès à une clientèle qui offre de nouvelles possibilités de

croissance pour Ericsson, pas seulement maintenant, mais aussi à l'avenir, car nous voulons mettre cette nouvelle technologie sur le marché.

M. Dave Van Kesteren: Voulez-vous parler de l'ensemble du processus qui a eu lieu? L'enchère était-elle juste et transparente?

M. Mark Henderson: Oui, j'ai mentionné cela dans ma déclaration préliminaire. Le processus visait à accroître la valeur. Il a été surveillé de très près aux États-Unis et au Canada. De toute évidence, selon toutes les parties concernées, le processus était conforme. Je crois que les juges qui présidaient ont estimé que le processus était équitable pour tout le monde, et nous nous rangeons à leur avis.

• (1305)

Le président: Merci, monsieur Henderson.

Monsieur Laframboise.

[Français]

M. Mario Laframboise: Messieurs, je vous remercie de comparaître devant le comité. Nous avons besoin de certains éclaircissements et je vais vous donner l'occasion de nous les donner tantôt.

Dans sa présentation, le président et co-directeur général de Research In Motion a été assez dur. Je vous cite deux phrases:

Je me contenterai de dire que Nortel n'a pas négocié de bonne foi et a omis de tenir les promesses qu'elle avait faites à RIM en différentes occasions. Au lieu de cela, elle a conclu des ententes avec Nokia Siemens Networks, puis avec Ericsson, limitant ainsi la valeur que représentent les actifs d'ELT [...]

On nous dit que c'est un processus du plus offrant. Le président et co-directeur général de Research In Motion nous dit que des négociations auraient pu réduire la valeur. Est-ce vrai? Comment voyez-vous cela?

[Traduction]

M. Richard Corley: De notre point de vue, il s'agissait effectivement de l'un des processus les plus rigoureux et rigoureusement équitables auxquels nous ayons jamais participé devant un tribunal de faillite aux États-Unis ou au Canada. Nous avons déployé tous les efforts possibles en vue de maximiser la valeur, et je crois que le fait que le prix d'achat est passé de 650 millions de dollars à 1,13 milliard de dollars en témoigne. Ces efforts se sont révélés très fructueux.

Nous ignorons complètement s'il y a eu des négociations avec RIM; nous n'avons jamais participé à de telles négociations et n'avons donc rien à dire à ce sujet. Toutefois, nous pouvons dire, en notre qualité de représentants d'Ericsson, que la société et les trois autres parties ont effectivement participé au processus et, certes, du point de vue d'Ericsson, il n'y a pas eu d'obstacles et il semble que tout ait été fait pour faciliter la maximisation de la valeur de ces actifs.

[Français]

M. Mario Laframboise: Quand il nous dit que Nortel a conclu des ententes avec Nokia et Ericsson et qu'il est en négociation avec Nortel, cela veut dire que Nortel négociait probablement avec votre entreprise, Nokia et RIM. Est-ce ainsi que cela se passait?

[Traduction]

M. Paul Schabas (avocat, Ericsson Canada inc.): Je crois qu'il est important de noter que, une fois la procédure de faillite entamée, l'affaire a été supervisée par le tribunal et par un contrôleur nommé par le tribunal, et RIM avait la possibilité, tout comme Nokia et Ericsson, de comparaître devant le tribunal à tout moment. Chacun était libre de faire sa propre offre, qui aurait pu devenir la soumission d'amorce.

RIM n'a jamais participé à l'une ou l'autre des procédures judiciaires. Ses représentants auraient pu participer et formuler des objections ou des observations quant au caractère approprié de la caisse de pommes, pour utiliser cette analogie. Cela ne s'est pas produit. Ils ne l'ont jamais fait. Tout ce qu'ils ont fait, c'est venir ici aujourd'hui pour se plaindre du processus. Ils ont clairement fait le choix de ne pas participer et de ne pas demander des changements ou une autre forme d'enchère ou une enchère ayant pour objet une autre caisse de pommes.

[Français]

M. Mario Laframboise: Est-ce Nortel ou le tribunal qui a choisi d'aller au processus du plus offrant?

[Traduction]

M. Paul Schabas: Eh bien, le tribunal a de tenir une enchère, et ce processus favorise le plus offrant. Mais, le tribunal a aussi entendu des observations quant aux éléments qui feraient l'objet de l'enchère et il a rendu des décisions à cet égard. Si cela ne plaisait pas à RIM, ou si n'importe qui d'autre s'opposait à l'objet de l'enchère, ils auraient pu se présenter devant le tribunal pour faire valoir leur point de vue.

[Français]

M. Mario Laframboise: Nortel aurait-elle pu s'opposer et utiliser le processus du plus offrant, ou était-ce le tribunal qui décidait?

• (1310)

[Traduction]

M. Paul Schabas: L'une ou l'autre des parties peut soulever des objections. Elles sont représentées par un avocat et elles peuvent faire des observations.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Schabas.

[Français]

Merci, monsieur Laframboise.

Monsieur Galipeau.

M. Royal Galipeau: Merci beaucoup, monsieur le président.

[Traduction]

Merci beaucoup d'avoir témoigné aujourd'hui.

Monsieur Henderson, bon nombre des employés actuels de Nortel qui relèveraient désormais d'Ericsson si le marché est conclu vivent à Ottawa-Orléans, à savoir la circonscription que j'ai l'honneur de représenter ici. Par conséquent, il m'est très important de savoir en quoi ce marché touchera les gens, les hommes et les femmes ordinaires qui suivent notre séance, de chez eux ou d'ici, dans les tribunes. Si je me mets dans la peau des nombreux employés de Nortel qui vivent à Ottawa-Orléans, en quoi ma vie changerait à la suite de ce marché?

Vous avez livré un exposé très éloquent aujourd'hui. J'ai éprouvé un peu de nervosité lorsque j'ai vu, au quatrième paragraphe de la dernière page, ce que j'interprétais comme un manque de résolution de la part d'Ericsson. Vous dites: « Ericsson compte bien demeurer

présente au Canada, et l'investissement proposé aidera à faire en sorte que le Canada continue d'occuper une place de premier choix au sein de sa stratégie mondiale. » Je me suis aperçu, lorsque vous répondiez aux questions, après votre exposé, que vous avez exprimé des intentions un peu plus fermes. Ericsson est-elle prête à s'engager envers les employés actuels de Nortel qui vivent à Ottawa-Orléans et ailleurs au Canada à tenter de faire en sorte que ces emplois demeurent à leur emplacement actuel?

C'est ma question pour l'instant, monsieur le président.

M. Mark Henderson: Tout d'abord, en ce qui concerne les employés et vos commettants, je comprends. Les employés qui rejoindront les rangs d'Ericsson se verront offrir — je crois que nous l'avons déjà dit — essentiellement la même rémunération et les mêmes avantages. Bien sûr, après tant d'années d'activités au Canada, nous estimons que la rémunération et les avantages qu'offre notre société sont des plus avantageux et, certes, concurrentiels au sein de l'industrie. Je crois qu'il n'y aura pas de problème à cet égard.

Nous précisons, plus tôt dans notre déclaration, si je ne m'abuse, que notre démarche vise justement à employer ces 800 personnes, et nous allons le faire. En général, ils relèveront de l'administration en place aujourd'hui, dirigée par Richard Lowe. Leurs activités se feront toujours à l'endroit où elles se font aujourd'hui. Je crois, surtout à Ottawa, comme je l'ai dit, qu'il est important de maintenir l'équilibre du réseau — le module d'innovation, les universités, les installations et le mode de vie. Il y a beaucoup d'éléments inhérents au milieu qui nous incitent à maintenir un établissement à un endroit donné, alors je crois que c'est notre engagement.

Si vous pensez aux employés du reste du pays, pour la plupart, comme je l'ai dit, ils sont là pour soutenir et renforcer les ventes de CDMA Business. Alors, il y a lieu de se demander, dans l'avenir, puisque cette technologie arrive à maturité, ce qu'il adviendra de ces personnes dans quatre ou cinq ans. Je crois que nous nous sommes engagés à prendre toutes les mesures possibles pour nous assurer que ces emplois sont maintenus et que la croissance est au rendez-vous. Après tout, si nous mettons au point de nouvelles solutions technologiques, qui de mieux pour vendre ces solutions technologiques à la nouvelle clientèle que les gens qui entretiennent des relations profondes avec ces clients depuis tant d'années? C'est ce que nous espérons.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant laisser la parole à M. Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président, et je tiens à vous remercier de nouveau, messieurs.

Une des choses que vous avez mentionnée au cours de votre exposé, c'est que vous vous avez investi deux milliards de dollars dans la recherche et le développement au cours des 10 dernières années au Canada et, avez tiré avantage de crédits à la RS-DE et d'autres crédits d'impôt. Cela correspond à quelle proportion de vos activités mondiales, en pourcentage?

M. Mark Henderson: Nous croyons que l'investissement dans l'innovation au Canada représente environ 5 p. 100 des sommes qu'Ericsson dépense mondialement en R et D. Lorsque l'acquisition sera conclue, ce pourcentage grimpera un peu.

• (1315)

M. Brian Masse: Vous avez dit plus tôt qu'il doublerait.

M. Mark Henderson: Je crois que le budget mondial de recherche et développement d'Ericsson est de 33 milliards de couronnes suédoises.

M. Brian Masse: Pour une année?

M. Mark Henderson: C'est cinq milliards de dollars.

M. Brian Masse: Les représentants de Nortel ont expliqué aujourd'hui que, avant 1998, la société n'avait investi que 50 milliards de dollars dans la technologie ETL, mais que, au cours des dernières années, l'investissement avait vraiment monté en flèche, franchissant le seuil des 300 milliards de dollars pour la R et D. Elle ne peut profiter des crédits d'impôt à la RS-DE actuellement, mais il est possible, comme vous le savez, d'effectuer un report.

Dans le cadre de cette entente, avez-vous la possibilité de reporter ce crédit d'impôt ou reste-t-il dans les livres de Nortel?

M. Mark Henderson: Je crois que la réponse courte est que nous n'accédons pas aux crédits reportés, mais je vais laisser Richard expliquer pourquoi.

M. Brian Masse: Merci.

M. Richard Corley: C'est en raison de la nature de la transaction. Nous achetons des actifs, et non l'entreprise; par conséquent, il n'y a aucune possibilité de profiter de ces crédits d'impôt.

M. Brian Masse: Alors, quand Nortel redeviendra rentable, elle pourra demander le crédit d'impôt à la RS-DE. Merci. C'est un renseignement très utile, car c'est la première fois que cet aspect est intégré à la vue d'ensemble.

Voici la situation qui commence à se dessiner: je n'ai jamais rien entendu de négatif au sujet d'Ericsson pour ce qui est du respect de ses engagements, mais, depuis le temps que je suis ici, j'ai entendu des sociétés promettre qu'elles ne feront pas une chose ou une autre. De fait, la Loi sur Investissement Canada prévoit même des ententes qui sont censées avoir force exécutoire. Ensuite, il faut aller en cour lorsqu'une société n'obtient pas les résultats escomptés, et prendre diverses mesures. Je ne veux pas laisser entendre que c'est votre cas, mais nous devons croire cela dans le cas qui nous occupe.

Nous arrivons vraiment à la conclusion que, si ce marché est conclu, vous allez jouir d'un avantage plutôt considérable à l'égard d'une technologie révolutionnaire — et, grand bien vous en fasse, vous êtes entré en concurrence, avez fait preuve de perspicacité et avez tiré avantage de la situation. Mais le problème, c'est que l'autre concurrent devra acheter les vieilleries de Nortel.

On pourrait faire valoir que l'octroi de licences d'exploitation plutôt que la vente pure et simple va en fait diminuer la valeur comptable, car si quelqu'un d'autre voulait obtenir les brevets, il pourrait le faire, mais il obtiendrait une coquille vide. Il n'aurait pas accès aux travailleurs, à l'infrastructure et à toutes ces choses. Ils n'obtiendrait que le brevet lui-même. En revanche, si vous faites une percée et mettez au point et brevetez un produit supérieur à celui qui fait l'objet du brevet actuel, il faudra vous demander une licence d'exploitation.

Est-ce que je comprends bien comment les choses se dessinent?

M. Mark Henderson: Il est vrai que, si Ericsson crée un brevet et décide d'octroyer une licence d'exploitation à quelqu'un, c'est elle qui va lui octroyer la licence. Quant aux détails financiers de la convention visant le détenteur de licence d'exploitation, il pourrait y avoir un volet financier ou il pourrait s'agir d'un échange.

Les gens qui s'intéressent à obtenir ces types de brevets sont employés par d'autres sociétés qui cherchent également à perfectionner cette technologie. Elles ont leurs propres brevets, et nous aimerions bien y accéder, et c'est un peu comme ça que fonctionne le marché. Les brevets parcourent le monde entier. L'idée, c'est que le marché est fondé sur des normes ouvertes, alors personne ne subit un

désavantage écrasant à cause d'un brevet, et nous pouvons prendre ces solutions technologiques et les mettre sur le marché aussi rapidement que possible.

M. Richard Corley: J'aurais quelque chose à ajouter.

Pour ce qui est de l'avenir de Nortel — et je n'ai pas parlé de cela à ses représentants —, j'ai remarqué, dans les journaux, qu'on discute de la possibilité que Nortel prenne les brevets qu'elle possède, octroie des licences d'exploitation de ces brevets et se serve des recettes ainsi obtenues pour aller de l'avant. Ainsi, concernant les brevets dont une licence d'exploitation a été accordée à Ericsson, puisque Nortel demeure propriétaire du brevet, elle peut délivrer des licences d'exploitation de ces brevets à chacun des concurrents d'Ericsson et générer des profits de cette façon. Alors c'est assez différent de votre vision de Nortel en tant que coquille vide, car elle profitera de cette source de recettes à l'avenir.

M. Brian Masse: Il en sera ainsi pour les produits ETL, car vous détenez désormais tous les actifs importants. Vous possédez tous les mécanismes nécessaires pour faire évoluer les technologies. Si vous faites une percée l'an prochain, bonne chance à celui qui tentera de vendre le produit désuet ou n'aura pas la même capacité que vous de faire avancer suffisamment la technologie ETL — et grand bien vous en fasse. Je tiens seulement à m'assurer que nous comprenions les enjeux. J'envisage cela du point de vue du consommateur. La situation serait la même sous Nortel, dans une certaine mesure, si les choses s'étaient passées différemment.

Alors, vous avez bien raison de dire que quelqu'un d'autre peut acheter votre brevet ETL, mais sa valeur serait inférieure de beaucoup, car on ne disposerait pas de l'effectif de recherche. Après la vente, la valeur diminuerait de jour en jour, car, à ce moment-là, vous vous seriez déjà engagés dans une nouvelle voie en vue d'améliorer la technologie.

Merci.

• (1320)

Le président: Merci, monsieur Masse.

Monsieur Braid.

M. Peter Braid: Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci beaucoup, messieurs, d'être ici aujourd'hui.

Tout d'abord, j'aimerais poursuivre sur l'un des grands thèmes explorés aujourd'hui, à savoir l'importance de la technologie ETL pour les réseaux sans fil de la prochaine génération. L'audience d'aujourd'hui s'est révélée très utile. Une des choses que nous avons pu confirmer, c'est que les brevets ont été pris en compte dans le cadre de l'entente proposée et qu'Ericsson pourra exploiter les actifs sous licence, plutôt que de les acheter. Est-ce vous qui avez choisi d'exploiter les brevets sous licence plutôt que des les acheter, ou est-ce Nortel?

M. Mark Henderson: J'ai bien peur de ne pas connaître la réponse à votre question.

M. Richard Corley: C'était une des fonctions du processus. Les représentants de Nortel ont expliqué ce matin que, dans le cadre du processus de soumission d'amorce, la soumission d'amorce prévoyait l'exploitation sous licence de ces brevets plutôt que leur achat pur et simple. C'était dans la caisse de pommes, pour utiliser l'analogie de Mark Henderson. C'était une licence. Je crois qu'il est important, encore une fois, de faire la distinction entre une licence d'exploitation non exclusive et une licence ou un achat qui confère l'exclusivité. Il s'agit d'un droit non exclusif qui peut être partagé par un nombre infini de personnes.

M. Peter Braid: Très bien. Pour continuer à aborder les enjeux moins complexes, si vous permettez, au sujet des brevets ETL, vous avez précisé que vous mettiez également au point des technologies ETL. Pouvez-vous expliquer comment vous faisiez évoluer la technologie ETL comparativement à Nortel, du point de vue du marché?

M. Mark Henderson: Je crois qu'il y a deux ou trois bons commentaires à faire sur la question.

Tout d'abord, pour Ericsson, les dépenses totales engagées pour mettre au point des technologies ETL sont considérablement supérieures aux gains que nous faisons ici. Nous accédons à un ensemble complémentaire de compétences, de ressources et de brevets à exploiter sous licence, mais les sommes que nous avons dépensés en R et D aux fins de la technologie ETL sont considérablement supérieures à cela. Nous avons des engagements et des contrats. Je crois que Verizon était du nombre des sociétés américaines qui ont décidé de s'orienter vers la technologie ETL. Il s'agit d'un immense réseau, et Ericsson est l'un de ses fournisseurs. Alors le développement et l'innovation se rattachant à la technologie ETL est prioritaire pour Ericsson, et nous nous sommes fermement engagés dans cette voie.

Je crois que les représentants de Nortel ont fait un commentaire fantastique ce matin lorsqu'ils ont expliqué que, même s'ils avaient travaillé sur cette technologie et que c'est eux qui l'avaient mise au point, lorsqu'ils se sont adressés à la clientèle, ils ont dit: « C'est fantastique, nous aimons ce que vous avez, mais vous avez intérêt à placer ces actifs entre bonnes mains. » Je crois que c'est exactement ce qui se produit ici, car nous sommes considérés comme le chef de file au chapitre de la technologie ETL aujourd'hui.

M. Peter Braid: Quant à l'enchère, brièvement, monsieur Corley, je crois que vous avez précisé qu'Ericsson avait aussi signé un accord de confidentialité dans le cadre du processus, mais que vous n'aviez pas conclu d'entente de statu quo à cette occasion. Nous avons entendu ces représentants de RIM plus tôt aujourd'hui, et ils ont déclaré qu'ils avaient conclu une entente de statu quo dans le cadre de leur accord de confidentialité et que cela constituait une grande préoccupation pour eux. Pouvez-vous expliquer pourquoi il semble y avoir cette différence?

M. Richard Corley: En un mot, non, mais, comme mon collègue, Paul Schabas, l'a fait remarquer, si RIM estimait que cela constituait un véritable obstacle à la soumission d'une offre qui ajouterait de la valeur, ils leur fallait évidemment se présenter devant le tribunal pour contester cette forme d'accord de confidentialité et de faire valoir qu'il les empêchait de présenter une offre. Le tribunal aurait pris très au sérieux n'importe quel facteur — encore une fois, je parle d'expérience — susceptible de réduire la valeur des actifs. Je dois poser la question: pourquoi ne sont-ils pas allés devant le tribunal pour contester cela, si c'était une préoccupation? Le processus était supervisé par un tribunal.

M. Peter Braid: Enfin, comme vous le savez, des représentants de RIM ont témoigné ici plus tôt, et Mike Lazaridis est un homme d'affaires très respecté dans notre pays. Lorsqu'il a conclu son exposé, il a invité toutes les parties clés, les intervenants clés, tous à se réunir pour tenir une discussion sur la question. Ericsson serait-elle prête à faire cela?

• (1325)

M. Mark Henderson: Je crois que ce que nous avons dit ici, c'est que nous considérons réellement que le processus adopté était surveillé de très près par les tribunaux américains et canadiens. Les sociétés qui ont participé à l'enchère avaient, de toute évidence,

franchi toutes les étapes nécessaires pour y prendre part, et les juges qui présidaient estimaient que le processus était équitable. Je crois que nous devons terminer notre travail relatif à la caisse de pommes avant de nous engager dans d'autres discussions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Braid.

Merci beaucoup, monsieur Henderson.

Monsieur Garneau.

[Français]

M. Marc Garneau: Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais commencer en vous félicitant pour votre engagement ici, au Canada. L'entreprise a certainement une feuille de route très impressionnante depuis 1953. C'est une entreprise que j'ai le plaisir de croiser souvent. Je crois que c'est celle qui est située sur l'autoroute Décarie, en bas de la 40. Je la vois à chaque fois que je retourne à Montréal.

Je voudrais vous demander quelques précisions.

[Traduction]

J'ai une question. Vous avez mentionné, monsieur Henderson, que vous envisageriez l'achat de tout actif éventuellement offert par Nortel... Vous songeriez à faire une offre si cet actif était utile à votre entreprise. Si les brevets que possède actuellement Nortel étaient mis en vente, seriez-vous intéressés?

M. Mark Henderson: Il est difficile de répondre à cette question. Nous avons déjà le droit d'exploiter les brevets pour lesquels nous détenons la licence. Si de nouveaux brevets étaient délivrés et que nous les estimions stratégiquement importants, j'imagine que nous devrions y songer.

J'imagine que, lorsqu'on achète un brevet, on peut concéder réciproquement des licences. Mais, encore une fois, puisque les technologies sont fondées sur des normes ouvertes et que les grandes sociétés qui travaillent à la mise au point de ces technologies sont si nombreuses, au développement de la propriété intellectuelle — pas seulement les gens qui bâtissent les réseaux, comme Ericsson, mais aussi les fabricants d'appareils téléphoniques portables et la façon dont ils composent avec les normes ouvertes —, il est vraiment dans l'intérêt de l'industrie de continuer à consentir des licences aussi ouvertement que possible et de le faire de façon réciproque.

Alors, j'imagine qu'il y avait beaucoup de conditions à examiner avant de décider de participer au processus et d'acheter la licence. Je veux dire, si nous pouvions tout simplement obtenir une licence non exclusive, cela serait probablement le facteur le plus...

M. Marc Garneau: J'aimerais revenir sur une question qu'a posée M. Van Kesteren il y a un moment. Elle concernait un commentaire qui venait, si je ne m'abuse, d'un représentant de RIM, selon lequel on leur avait dit que, entre autres conditions de la participation à l'enchère, la société ne serait pas autorisée à faire des offres pour acheter d'autres actifs de Nortel pendant au moins un an. C'est ce que je crois avoir compris, et c'est ce qui a été reporté par les médias. Vous avez été un peu étonné d'entendre ça, il y a quelques minutes. Je me demande s'il vous serait possible — pas aujourd'hui — de nous répondre à ce sujet pour que l'on sache si cette condition vous a été imposée dans le cadre de l'enchère.

M. Mark Henderson: Je crois que nous pouvons vous le dire aujourd'hui.

M. Marc Garneau: Tout de suite?

M. Mark Henderson: Oui.

M. Marc Garneau: D'accord.

M. Richard Corley: Nous savons que cela n'était pas une condition de soumission. Et dans l'éventualité où, comme nous l'avons dit précédemment, une partie voyait un problème à ce chapitre — le processus ou les conditions —, les tribunaux assuraient une surveillance à cette fin, en vue de permettre aux gens de se présenter et de soulever ces préoccupations devant le tribunal afin qu'il les examine et qu'il tranche.

Soit dit en passant, un certain nombre de parties, au cours du processus, y compris certains des soumissionnaires qui y ont participé, avaient des préoccupations au sujet du processus. Elles se sont présentées devant le tribunal et ont fait part de ces préoccupations, et le tribunal a modifié le processus à l'avenant. Ainsi, il existe très clairement un protocole à cette fin, et il ne suppose pas que l'on passe par les médias.

M. Marc Garneau: Je comprends qu'il y a un protocole. Seulement, je crains un peu que les deux sociétés soient soumises à différentes directives dans le cadre de l'enchère. J'aimerais éclaircir la situation. Évidemment, peut-être que quelqu'un se trompe à cet égard, et je suis tout simplement curieux.

Quant à la sécurité nationale — à la préoccupation qui a été soulevée —, à votre avis, ce n'est pas un problème. Pourriez-vous apporter quelques précisions à ce chapitre?

•(1330)

M. Mark Henderson: La question a fait couler beaucoup d'encre. Nous avons déployé beaucoup d'efforts pour analyser la question de différents points de vue. Je crois que la pertinence du commentaire nous échappe. Tout d'abord, il faut penser à notre histoire, aux années que nous avons passées au Canada, à nos réalisations, à l'innovation, à l'ampleur des investissements et au fait que nous sommes à la fois fournisseurs du gouvernement et du ministère de la Défense nationale. Il s'agit de la vente de solutions technologiques. Le marché ne se rattache pas aux services. Nous offrons des solutions logicielles toutes faites, et les entreprises de télécommunication font le reste. Notre interaction avec ces réseaux fait l'objet d'une étroite surveillance, et il en va de même pour nos activités connexes.

Le fait que nous avons abordé tout récemment, à savoir que le marché des télécommunications en soi est fondé en grande partie sur des normes ouvertes, que la propriété intellectuelle fait l'objet de licences octroyées réciproquement partout au monde et, j'imagine, le fait que nous ne détenons pas les actifs ETL de façon non exclusive — ils sont accessibles à tout le monde... Ainsi, nous avons peine à voir la pertinence de ce commentaire. Mais, cela étant dit, nous sommes certainement prêts à prendre le temps d'en discuter avec n'importe quel député, car il faudrait en finir avec cette histoire.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Henderson. Merci beaucoup, monsieur Garneau.

Avant de suspendre la séance pendant 15 minutes, j'aimerais souligner que la vente des licences de Nortel concernant ces brevets a fait l'objet d'une bonne partie de notre discussion d'aujourd'hui.

Allez-y, monsieur Galipeau.

M. Royal Galipeau: Monsieur le président, j'aimerais simplement rassurer M. Henderson sur le fait que je n'ai pas l'intention de me débarrasser de mon téléphone cellulaire, mais, pour être bien clair, j'ai écrit sur la page d'accueil que mon cellulaire est la propriété des contribuables canadiens. Je suis convaincu que tous mes collègues présents à cette table ont écrit la même chose sur leur page d'accueil.

Le président: Merci, monsieur Galipeau.

J'aimerais lever la séance en rappelant que la vente des licences de ces brevets de Nortel a occupé une bonne partie de la discussion. Je fais observer que Research in Motion a payé Visto Corporation, une entreprise américaine, 270 millions de dollars pour l'usage de ses brevets, et a payé NTP inc., une autre entreprise américaine, 612 millions de dollars pour les licences des brevets de technologies comme les réseaux locaux sans fil qui permettent le fonctionnement des BlackBerrys. Je signale que si une tierce partie aux États-Unis avait fait valoir au gouvernement américain qu'il fallait empêcher cette vente pour des motifs de sécurité nationale ou d'autres préoccupations d'intérêt national, les BlackBerrys n'auraient effectivement pas pu fonctionner, aux États-Unis et possiblement ailleurs également.

Je voulais simplement que ce soit inscrit au compte rendu.

J'aimerais remercier les quatre témoins d'Ericsson qui ont comparu aujourd'hui.

La séance est levée pendant 15 minutes.

•(1330)

_____ (Pause) _____

•(1340)

Le président: Bon après-midi à tous. *Good afternoon to everyone.*

[Français]

Nous sommes ici conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le comité le vendredi 7 août 2009, pour étudier le projet de vente de certains actifs de Nortel Networks.

•(1345)

[Traduction]

Nous nous réunissons aujourd'hui conformément à l'article 108(2) du règlement et à la motion adoptée par le Comité le vendredi 7 août 2009, pour étudier le projet de vente de certains actifs de Nortel Networks.

Nous accueillons trois représentants d'Industrie Canada: M. Richard Dicerni, le sous-ministre; Mme Marie-Josée Thivierge, sous-ministre adjointe, Services axés sur le marché et les petites entreprises; Mme Helen McDonald, sous-ministre adjointe, Spectre, technologies de l'information et télécommunications. Bienvenue à tous les trois.

Nous allons commencer la séance avec une déclaration préliminaire d'une durée de 10 minutes, puis nous aurons 50 minutes de questions et de commentaires de la part des députés, pour pouvoir aller à huis clos à 14 h 45 afin de discuter de la direction que prendra ce comité.

Sans plus attendre, monsieur Dicerni, à vous la parole.

M. Richard Dicerni (sous-ministre, ministère de l'Industrie): Merci, monsieur le président.

Puisque vous avez indiqué que nous n'allions avoir que 60 minutes, je pense que ma déclaration préliminaire sera de 60 secondes, ce qui nous donnera plus de temps.

J'aimerais remercier le comité de m'avoir offert l'occasion de venir ici aujourd'hui et de m'adresser à vous en ma qualité de sous-ministre de l'Industrie et de directeur des investissements en vertu de la Loi sur Investissement Canada. J'aimerais également vous présenter mes collègues: Helen McDonald, sous-ministre adjointe du Spectre, des technologies de l'information et des télécommunications et Marie-Josée Thivierge, sous-ministre adjointe des Services axés sur le marché et les petites entreprises, mais également, ce qui est sans doute plus important, sous-ministre adjointe chargée de l'administration de la Loi sur Investissement Canada.

J'aimerais souligner que nous sommes, y compris Mme Thivierge, limités dans ce que nous sommes en mesure de divulguer relativement à des cas particuliers qui pourraient être assujettis aux dispositions de la Loi sur Investissement Canada.

[Français]

Cette question de confidentialité a déjà été abordée l'année dernière, lorsque M. Prentice s'était présenté devant le comité pour discuter d'une autre transaction. Malgré tout l'intérêt qu'avait le ministre d'aborder le fond du dossier, malheureusement, il ne le pouvait pas. Ces mêmes règles s'appliquent aujourd'hui au cas dont vous avez discuté plus tôt ce matin.

[Traduction]

Maintenant que j'ai fait cette mise en garde relative à la confidentialité relevant de la Loi sur Investissement Canada, mes collègues et moi pouvons répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Dicerni.

Avant de commencer avec M. Garneau, j'aimerais rappeler aux membres du comité qu'une lettre datée du 13 mars 2008 vous a été distribuée; cette lettre de M. Paul Boothe, alors sous-ministre délégué principal et directeur des investissements, adressée au ministre de l'Industrie de l'époque, M. Jim Prentice, rappelait que la loi limite ce dont le ministre et les représentants du ministère peuvent discuter concernant un cas particulier.

J'ai demandé à M. Dicerni de fournir cette lettre à notre comité afin que nous comprenions tous que, même s'il se présente ici par souci de transparence, il est assujetti aux restrictions imposées par la loi en ce qui concerne ce sur quoi il peut faire des commentaires, conformément aux conseils prodigués par le ministère au ministre et au sous-ministre.

Sans plus attendre, nous commençons avec M. Garneau.

M. Marc Garneau: Merci, monsieur le président.

Bon après-midi, monsieur Dicerni, madame McDonald et madame Thivierge. Je vous remercie de vous joindre à nous cet après-midi pour répondre à nos questions.

Avant de commencer, j'ai parlé au président, et j'aimerais soulever un problème, à savoir l'interprétation divergente des règles associées aux processus d'enchères, du fait qu'un représentant de RIM a affirmé que l'entreprise s'était clairement fait dire que, pendant une période de un an, elle ne serait pas autorisée à présenter de soumissions sur d'éventuels actifs de Nortel qui pourraient être mis en vente, tandis qu'Ericsson avait une autre interprétation de cette situation. J'aimerais que l'on trouve un moyen de préciser ces deux opinions différentes.

Le président: Merci, monsieur Garneau. Je pense que c'est une question utile, et je vais demander à l'analyste et aux recherchistes de la Bibliothèque du Parlement de faire une recherche à ce sujet pour éclaircir cette apparente contradiction.

Merci.

M. Marc Garneau: Merci, monsieur le président.

Ce matin, nous avons entendu le témoignage d'un représentant de Nortel, selon lequel il y avait eu une série de réunions entre Nortel et le gouvernement du Canada — selon le témoignage, 13 réunions — entre octobre 2008 et juin 2009. Je ne sais pas à coup sûr qui était l'instigateur de ces réunions. J'aimerais d'abord vous demander si des membres d'Industrie Canada ont participé à ces discussions.

• (1350)

M. Richard Dicerni: Oui, nous y avons beaucoup participé. Nous avons entretenu un dialogue assez suivi avec Nortel, ainsi que l'ont fait d'autres organismes gouvernementaux, particulièrement EDC.

M. Marc Garneau: Merci.

Vous avez peut-être entendu le témoignage présenté ce matin, au cours duquel le représentant de Nortel a, pour l'essentiel, résumé la réaction du gouvernement face à ces discussions. Il a laissé entendre que l'entreprise avait proposé un plan qui aurait pu aider à résoudre la situation dans laquelle Nortel se trouvait, mais que, pour commencer, le plan n'avait pas été jugé crédible, pas viable; ensuite, Nortel était considérée — pour reprendre l'expression du représentant de Nortel — comme une entreprise dont la réputation était ternie; finalement, Nortel n'était pas considérée comme étant menacée au même titre que l'étaient GM et Chrysler.

J'aimerais avoir votre avis sur ces commentaires.

M. Richard Dicerni: Ce sont des commentaires faits par Nortel. Ni moi, ni aucun membre de mon personnel n'avons tenu ces propos, je crois. Je sais que Nortel a participé à de nombreuses réunions avec certaines personnes au sein du gouvernement fédéral. Au fil du temps, les gens peuvent avoir fait des commentaires; ils peuvent avoir interprété certains commentaires. Je ne veux pas passer mon temps à me prononcer d'une manière ou d'une autre sur ces commentaires.

En ce qui concerne l'essentiel de votre question, pendant cette période, il y a eu différents plans. Il y a eu un plan de base, qui consistait à vendre l'une des divisions d'affaires. Il y avait également d'autres éléments. Au fur et à mesure que les marchés évoluaient, dans le cadre de discussions avec nous et avec EDC, quand Nortel mettait sur pied un secteur d'activités précis et qu'elle n'obtenait pas la réaction souhaitée des marchés, le plan a évolué. Par exemple, à un certain moment, l'entreprise parlait d'une fusion stratégique avec une autre entreprise. À un autre moment, l'entreprise aurait envisagé de vendre une autre division. Au cours de ces diverses réunions, nous avons constamment cherché, ainsi que le faisait EDC, à obtenir davantage d'informations pour assurer une diligence raisonnable. Certaines des questions que nous soulevions étaient les mêmes que celles qui se sont posées ce matin, comme la viabilité de l'entreprise ou le fait que les clients soient disposés à adopter la stratégie de Nortel.

J'ajouterais que, à ce moment-là, les marchés étaient extrêmement volatiles, et je peux comprendre pourquoi la stratégie évoluait. Alors j'hésiterais à affirmer que nous avons un plan qui a été déposé en octobre et qu'il est resté le même tout au long de cette période.

M. Marc Garneau: Merci.

Le Parti libéral travaille à mettre au point une stratégie précise pour le secteur de la haute technologie parce que nous reconnaissons son importance pour l'avenir du Canada. Assurément, d'aucuns conviendront des capacités particulièrement importantes de Nortel au chapitre de ses réalisations, sa propriété intellectuelle, les qualifications de son personnel et son engagement en matière de recherche et développement. À votre avis, au sein du gouvernement, comment Nortel était-elle considérée du point de vue d'une stratégie de haute technologie?

M. Richard Dicerni: Il y a quelques éléments à retenir.

D'abord, nous avons effectivement entretenu un dialogue suivi avec Nortel. Le vice-président exécutif de l'entreprise à l'époque, David Drinkwater, était un de mes anciens collègues d'OPG. Nous avions un dialogue régulier suivi. Nous avons eu cette discussion, en partie parce que, aujourd'hui comme à l'époque, Nortel y contribue de manière importante. Si nous n'en avions pas été convaincus, nous n'aurions pas participé à un si grand nombre de réunions. Nous n'aurions pas cherché à approfondir notre analyse afin de mieux comprendre le dossier commercial sur lequel s'appuyait l'entreprise pour poursuivre ses efforts, pour savoir qui allaient être ses clients et déterminer le moment où ces brevets de technologie ELT allaient déboucher sur quelque chose de concret. C'étaient là des questions qui nous préoccupaient, et c'est pourquoi nous avons poursuivi nos discussions avec l'entreprise.

• (1355)

M. Marc Garneau: Merci.

Dois-je conclure de vos propos que, au bout du compte, le gouvernement estimait qu'il ne valait pas la peine de chercher une solution qui aurait empêché le démantèlement de l'entreprise?

M. Richard Dicerni: Il y a deux éléments à prendre en considération.

Je pense que le compte rendu rapporte les propos du ministre quand il a affirmé que, à son avis, il n'y avait pas de dossier commercial viable qui avait été soumis au gouvernement. Ensuite, quand Nortel a effectivement présenté sa requête à la mi-janvier, il est important de souligner que, à ce moment-là, l'entreprise n'envisageait pas un démantèlement. Elle ne disait pas qu'elle allait se fractionner en petits morceaux. Je pense que le compte rendu rapporte les propos du chef de la direction, qui affirmait qu'il espérait que la compagnie ressortirait de ce processus plus efficace, plus solide et mieux ciblée. Tout au long de ce processus qui, je crois, s'est étalé sur quelques mois, ce modèle d'entreprise remaniée est devenu le modèle opérationnel, de sorte que les enchères qui ont eu lieu à la fin du mois de juillet ne s'appuyaient pas nécessairement sur le modèle qui avait été présenté à la mi-janvier.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Dicerni.

Merci, monsieur Garneau.

Monsieur Bouchard.

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci, monsieur le président.

Monsieur le sous-ministre, merci d'être ici avec nous aujourd'hui, de même que les deux personnes qui vous accompagnent.

Monsieur le sous-ministre, est-ce habituel, dans le processus d'acquisition, que des entreprises s'adressent au ministère de l'Industrie pour transmettre de l'information? Nortel a fait évaluer sa valeur à un certain montant — je ne me souviens pas du montant exact — sans doute pour se soustraire à l'application de la Loi sur Investissement Canada. Au fond, le prix d'achat s'élève à plus d'un

milliard de dollars. Donc, selon moi, la Loi sur Investissement Canada devrait s'appliquer.

Qui décide que la loi s'applique? Est-ce déterminé sur la base de la valeur comptable ou sur le prix offert ou déposé?

M. Richard Dicerni: Je vais demander à ma collaboratrice Mme Thivierge de vous donner un complément d'information, mais la décision finale est prise par le ministre. C'est le ministre qui doit décider si une transaction est assujettie à la loi.

Mme Marie-Josée Thivierge (sous-ministre adjointe, Services axés sur le marché et les petites entreprises, ministère de l'Industrie): Permettez-moi d'ajouter qu'en vertu de la Loi sur Investissement Canada, une transaction peut être sujette à examen si elle est au-dessus d'un certain seuil. Ce faisant, le seuil d'examen pour l'avantage net, en vertu de la loi, repose sur la valeur comptable des actifs visés par la transaction en question. Le règlement qui accompagne la loi prescrit clairement que la valeur est établie en fonction de la valeur comptable des actifs.

M. Robert Bouchard: Dans le cas qui nous concerne, la valeur comptable exclut-elle cette transaction de la réglementation?

Mme Marie-Josée Thivierge: On n'est pas en mesure de discuter d'une transaction assujettie à la Loi sur Investissement Canada. Je peux vous parler de façon générale des modalités qui s'appliquent à la loi et au règlement, mais je ne peux pas parler de cas spécifiques.

M. Robert Bouchard: Ce règlement est sans doute public. Que dit-il?

Mme Marie-Josée Thivierge: Le règlement dit clairement que c'est effectivement la valeur comptable des actifs visés par l'acquisition qui s'applique et que cette valeur est tirée des états financiers de l'entreprise canadienne pour l'exercice financier le plus récent, préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus.

• (1400)

M. Robert Bouchard: Cela voudrait dire que si, par exemple, la valeur comptable est inférieure au seuil admissible pour l'application de la Loi sur Investissement Canada, le ministre n'aurait pas à se prononcer. Le ministre a-t-il un certain pouvoir discrétionnaire?

Mme Marie-Josée Thivierge: Pour ce qui est du critère de l'avantage net en vertu de la loi, la loi prescrit un seuil très clair. Si une transaction est au-dessus de ce seuil, elle est sujette à examen.

M. Robert Bouchard: D'accord.

Dans l'hypothèse où la Loi sur Investissement Canada s'appliquerait parce que le montant de la transaction est plus élevé que le seuil prévu, le ministre pourrait-il imposer des conditions? A-t-il ce pouvoir discrétionnaire? Non, ce n'est pas un pouvoir discrétionnaire, car c'est le règlement qui le stipule, mais le ministre pourrait-il accepter une transaction tout en imposant deux ou trois conditions? A-t-il le pouvoir d'imposer des conditions?

M. Richard Dicerni: De façon hypothétique. La loi prévoit que l'investisseur met de l'avant des engagements et contient des critères spécifiques sur lesquels le ministère et le ministre font un constat à l'égard de ces engagements pour déterminer si le pays en tire un avantage net.

M. Robert Bouchard: Pourrait-on me donner ces seuils d'investissement, que ce soit après la réunion ou plus tard?

M. Richard Dicerni: Oui.

M. Robert Bouchard: Ces conditions sont-elles rendues publiques, ou demeurent-elles confidentielles? Qu'est-ce qui demeure public et qu'est-ce qui devient confidentiel dans une transaction comme celle dont on discute actuellement?

M. Richard Dicerni: De façon hypothétique, les engagements demeurent confidentiels. Cela s'applique depuis l'adoption de la loi, en 1985. Comme il s'agit d'affaires, d'engagements commerciaux et de gens qui investissent en vue de rentabiliser des entreprises, le principe de la confidentialité s'applique.

M. Robert Bouchard: Donc, la Loi sur l'accès à l'information ne s'applique pas. Si j'invoquais cette loi pour obtenir de l'information sur ce qui a été convenu confidentiellement, je ne l'obtiendrais pas.

M. Richard Dicerni: C'est juste.

M. Robert Bouchard: Cela veut dire que ce qui serait rendu public, c'est ce que l'entreprise déciderait de rendre public à certaines conditions.

M. Richard Dicerni: Ce sont des engagements que l'investisseur prend.

[Traduction]

Le président: *Thank you.* Merci.

Madame Thivierge.

[Français]

Mme Marie-Josée Thivierge: Pour clarifier, toute information communiquée par un investisseur en vertu de la loi est assujettie aux clauses de confidentialité de la loi. Néanmoins, il arrive que dans le cas de certaines transactions, l'investisseur choisisse de rendre publics certains engagements qu'il aurait mis de l'avant auprès du gouvernement. Dans certains cas, il est laissé entièrement à la discrétion de l'investisseur de rendre publics ou non des engagements qu'il pourrait avoir soumis au gouvernement.

Le président: Merci.

Il y a deux paragraphes dans la lettre adressée à M. Prentice l'année dernière...

[Traduction]

Je voudrais faire une citation aux fins du compte rendu, afin que tout le monde soit au courant. La citation est la suivante:

Sous réserve des paragraphes (3) et (4), les renseignements obtenus à l'égard d'un Canadien, d'un non-Canadien ou d'une entreprise par le ministre ou un fonctionnaire ou employé de Sa Majesté dans le cadre de l'application de la présente loi

— la loi visée étant la Loi sur Investissement Canada —

sont confidentiels; il est interdit de les communiquer sciemment, et de permettre qu'ils le soient ou de permettre à qui que ce soit d'en prendre connaissance ou d'y avoir accès.

La sanction, si je peux faire une citation aux fins du compte rendu, est la suivante:

Quiconque contrevient à l'article 36 ou fournit sciemment des renseignements faux ou trompeurs dans le cadre de la présente loi ou de ses règlements est coupable d'une infraction punissable sur déclaration de culpabilité par procédure sommaire.

Ainsi, les fonctionnaires qui comparaissent devant nous aujourd'hui sont assujettis à des restrictions imposées par la loi qui les empêchent de faire des commentaires précis en l'espèce. Je voulais simplement m'assurer que les membres du comité sont au courant.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Lake.

● (1405)

M. Mike Lake: Merci beaucoup monsieur le président.

Je remercie les témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

J'aimerais parler un peu des processus, parce que cette question suppose beaucoup de processus différents, et de nombreux sigles ont été utilisés. Tout d'abord, en ce qui concerne la LACC, pourriez-vous expliquer le contexte général des procédures sous le régime de la LACC et peut-être aborder plus précisément quelles seraient les options du gouvernement pour intervenir dans de telles procédures?

M. Richard Dicerni: À partir du moment où une entreprise décide de déposer une requête en protection, les responsabilités et la capacité d'intervenir du gouvernement deviennent très limitées, parce qu'il y a un tribunal qui agit en application des dispositions législatives. Alors, à partir du moment où le conseil d'administration et la direction de Nortel, par exemple, ont décidé de présenter une telle requête, la capacité d'intervention du gouvernement a été considérablement réduite.

M. Mike Lake: Au chapitre de l'entente, ou de la non-entente, entre Nortel et RIM, enfin, de l'entente à l'amiable dont les gens de RIM parlaient aujourd'hui et qui avait été conclue ou non, le gouvernement a-t-il des raisons de croire que Nortel aurait contrevenu à une loi en vendant des actifs? Et, comme deuxième volet à cette question, si l'on suppose que des lois ont été violées, quels seraient les recours juridiques de RIM?

M. Richard Dicerni: Je n'ai pas la compétence pour discuter de la question de savoir si Nortel a injustement empêché RIM de présenter une soumission. À titre de représentants du ministère de l'Industrie, nous n'avons pas d'opinion indépendante à ce sujet. Je pense que l'autorité compétente sur cette question serait le contrôleur de Ernst & Young qui a été nommé par la cour. Je considère que c'est à lui qu'il faudrait soumettre cette question, puisqu'il a la responsabilité juridique de superviser le processus et de maximiser les produits de la transaction, quelle que soit la solution qui sera retenue.

Je soulignerais — et je l'ai dit aux dirigeants de RIM que nous avons rencontrés à quelques reprises — qu'il y a eu quelques occasions où RIM avait la possibilité, s'ils n'étaient pas satisfaits, de contester le processus. Je suis convaincu qu'ils ont choisi de ne pas le faire, pour des raisons commerciales — parce que, au bout du compte, il s'agit de décisions d'entreprise faites par des dirigeants d'entreprise.

M. Mike Lake: Pourriez-vous nous donner davantage de détails sur ces occasions?

M. Richard Dicerni: Au fur et à mesure que le processus se déroulait, je pense qu'il y a eu deux périodes décisives. La première était le moment où Nortel a établi une soumission d'amorce, puisque, je crois comprendre d'après les renseignements que nous avons obtenus des diverses parties, que RIM et Nortel étaient effectivement en pourparlers pour certaines transactions commerciales. Une fois que Nokia Siemens Networks a présenté une soumission d'amorce à Nortel, il s'est révélé plus difficile, ainsi que l'a expliqué M. Lazaridis ce matin, de mener à terme une transaction qui semblait bien près d'être terminée. Je pense que l'autre occasion s'est présentée vers la fin du mois de juin, quand le processus d'enchères a été défini; si RIM avait des préoccupations, je pense que l'entreprise aurait eu quelques semaines pour présenter au contrôleur, ou encore à des tribunaux au Canada ou aux États-Unis, son opinion selon laquelle le processus tel que proposé n'allait pas permettre aux détenteurs d'obligations ou aux créanciers d'obtenir une valeur optimale. Mais je suis d'avis, pour les motifs que j'estime que M. Lazaridis a expliqués ce matin, que RIM a pris une décision d'entreprise de ne pas suivre cette voie.

• (1410)

M. Mike Lake: Les procédures et les processus qui relèvent de la Loi sur Investissement Canada ne sont sans doute pas très familiers pour la plupart des Canadiens. Il y a un volet relatif à l'avantage net et un volet d'examen lié à la sécurité nationale.

Si nous nous penchons sur le volet de l'examen lié à la sécurité nationale, puisque cela a été amplement discuté aujourd'hui, quels sont les cas — sans être particuliers à l'affaire qui nous intéresse — où ils s'appliqueraient?

M. Richard Dicerni: Je vais demander à Marie-Josée d'approfondir cette question, mais, pour ma part, j'ai deux commentaires à faire.

Premièrement, le ministère de l'Industrie participe à un large éventail d'activités et d'entreprises, allant de notre engagement dans le secteur automobile jusqu'au secteur aérospatial, en passant par les festivals de renom et le Programme d'infrastructure du savoir. La sécurité publique n'est pas exactement notre point fort; les questions de sécurité nationale ne font pas partie de l'expertise de notre ministère. La sécurité nationale est au cœur des activités quotidiennes du ministère de la Sécurité publique, il en fait son pain et son beurre. C'est lui que nous consulterions pour nous orienter dans la prise de décisions ou pour prodiguer des conseils à notre ministre, au chapitre de ce qui constitue des questions de sécurité nationale ou pas.

Deuxièmement, cette disposition législative relative à la sécurité nationale est un récent ajout à la Loi sur Investissement Canada. Elle a été ajoutée dans le cadre de la Loi d'exécution du budget et, par conséquent, elle n'a visé que peu d'affaires jusqu'ici.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Dicerni.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci monsieur le président.

J'aimerais poursuivre sur cette question parce que j'estimais qu'il est important que le public comprenne ce dont il s'agit. En ajoutant cette modification législative, nous — le ministre et le gouvernement — avons contourné le fonctionnement du présent comité et l'application régulière du processus démocratique, parce que nous n'avons pas étudié ces modifications législatives au comité, que nous n'avons pas entendu le témoignage de témoins experts et que nous n'avons pas eu l'occasion d'y apporter des changements. Nous nous retrouvons donc avec une exception importante à la Loi sur Investissement Canada qui n'a jamais été mise à l'essai ni analysée. Nous aurions pu obtenir l'appui de tous les partis; et j'appuie cette initiative depuis de nombreuses années.

Nous voici maintenant avec quelques lacunes, et cela fait maintenant cinq mois. Où en sommes-nous avec la mise en œuvre de cette loi? Est-ce que nous en faisons le suivi?

Il y a deux choses que j'ai besoin de savoir immédiatement. Tout d'abord, avez-vous déplacé le seuil de 312 millions de dollars à un milliard de dollars? C'est censé se faire sur quatre ans, mais quelle est la valeur de ce seuil à l'heure actuelle? Deuxièmement, l'examen lié à la sécurité nationale a-t-il cours en ce moment?

M. Richard Dicerni: Encore une fois, je vais demander à ma collègue de répondre, mais j'ai deux éléments à faire valoir.

Non, le seuil n'est pas de un milliard de dollars, et oui, il augmentera sur une période de quatre ans.

Deuxièmement, je prends bonne note de vos commentaires sur la procédure parlementaire qui a mené à l'adoption de cette modification législative et je les transmettrai.

Troisièmement, en ce qui concerne la sécurité nationale, une ébauche de règlement touchant à certains de ces aspects particuliers a été publiée en juillet, je crois. Il y a une consultation publique d'environ un mois qui, je crois, prend fin le 10 août ou vers cette date.

Marie-Josée.

Mme Marie-Josée Thivierge: En ce qui concerne votre première question, même si plusieurs des modifications législatives apportées à la Loi sur Investissement Canada sont entrées en vigueur au moment où le projet de loi a reçu la sanction royale, en mars, en ce qui concerne le seuil, cette disposition n'est pas encore en vigueur. Il faut un règlement. La date d'entrée en vigueur sera fixée par le gouverneur en conseil. Ainsi, le seuil est toujours de 312 millions de dollars.

M. Brian Masse: Merci beaucoup.

L'augmentation du seuil sera-t-elle annoncée publiquement, et quel en est le calendrier?

Mme Marie-Josée Thivierge: C'est exact. C'est le règlement qui précisera ces renseignements.

M. Brian Masse: En ce qui concerne la situation qui nous intéresse... En fait, ce n'est pas vraiment une situation, puisque vous ne pouvez parler d'une affaire particulière, ce dont je me rends bien compte et que je comprends.

Mais Nortel fait valoir que sa valeur comptable s'élève à 149 millions de dollars. À l'heure actuelle, la loi est passée d'un critère de valeur comptable à valeur d'affaire. Vous pourriez peut-être nous expliquer ce changement un petit peu.

Deuxièmement, quels sont les critères que vous utilisez pour établir la valeur comptable? Une entreprise peut établir la valeur comptable qu'elle veut bien, elle n'a qu'à sortir les chiffres d'un chapeau. Je pense que c'est difficile pour les Canadiens et pour d'autres personnes de reconnaître qu'une entreprise vaut un milliard de dollars alors qu'elle n'en vaut que 149 millions. Il y a un gouffre énorme entre ces deux valeurs.

• (1415)

M. Richard Dicerni: Marie-Josée traitera de l'approche conceptuelle ou méthodologique utilisée, parce que nous voulons vraiment nous tenir à l'écart des détails particuliers de l'affaire.

Mme Marie-Josée Thivierge: En ce qui concerne votre première question portant sur la valeur d'affaire, vous avez raison, la dernière série de modifications apportées à la Loi sur Investissement Canada a changé la méthode de calcul du seuil pécuniaire servant à déterminer quelles transactions sont assujetties à la Loi. Maintenant, cela étant dit, les dispositions législatives liées au calcul de la valeur d'affaire font actuellement l'objet de consultations publiques; elles font donc partie du règlement. Ainsi, bien que le concept de valeur d'affaire soit enchâssé dans la loi, la manière dont elle est calculée, en fonction des circonstances données d'une affaire, fait présentement l'objet d'une consultation publique et n'est donc pas en vigueur.

M. Brian Masse: Donc, c'est la valeur comptable qui est utilisée.

Mme Marie-Josée Thivierge: Donc, nous utilisons toujours la valeur comptable.

En ce qui concerne votre deuxième question, l'article 3.1 du Règlement précise clairement ce qui constitue la valeur comptable ou la valeur des actifs assujettis à une transaction. Le règlement précise que cette valeur doit être reflétée dans les états financiers du plus récent exercice de l'entreprise canadienne, et qu'il doit s'agir d'états financiers vérifiés. Alors, en fonction de la transaction et des actifs qui sont en jeu, on doit soumettre l'information en se fondant sur des états financiers qui ont été vérifiés sur le plan financier.

J'aimerais préciser une dernière chose: le règlement précise effectivement que, si jamais de tels états financiers vérifiés de l'entreprise canadienne ne sont pas disponibles, il est possible de déposer d'autres états financiers.

M. Brian Masse: D'accord. Mais c'est sans doute une situation comme celle-ci qui a motivé la transition vers la valeur d'affaire, n'est-ce pas? J'imagine que la différence, c'est qu'il y a la valeur de l'entreprise, mais qu'il y a en plus sa véritable valeur potentielle; on voit donc une situation évoluer, où on se retrouve dans une situation où quelqu'un acquiert une entreprise à un prix qui est une véritable aubaine, mais dont la véritable valeur pour quelqu'un d'autre est considérablement différente.

M. Richard Dicerni: Cette proposition émanait du groupe de travail de M. Wilson; il croyait que cela allait mieux refléter l'environnement international au chapitre des investissements étrangers directs.

M. Brian Masse: Merci.

Est-ce qu'il me reste encore du temps, monsieur le président?

Le président: Allez-y.

M. Brian Masse: Très rapidement alors: à quelle date le ministère pourra-t-il officiellement étudier cette situation pour déterminer si elle est visée par la Loi? Vous devriez être en mesure de répondre à cette question. Quand cela va-t-il arriver? Quand la transaction va-t-elle vraiment se conclure? À quelle date le ministre va-t-il commencer à examiner la situation pour déterminer si elle est assujettie à la Loi, et de combien de temps dispose-t-il pour répondre?

M. Richard Dicerni: Il y a deux éléments: un, nous sommes en discussion avec Ericsson. Deux: il n'y a pas de date précise.

M. Brian Masse: Donc, il y a seulement une date où c'est déclenché?

M. Richard Dicerni: Nous sommes en discussion avec Ericsson.

M. Brian Masse: D'accord, mais si le ministre détermine, je pense qu'il a 45 jours, ou quelque chose du genre, qu'il lui faut faire état...

M. Richard Dicerni: Il y a des calendriers établis par la loi. S'il est établi qu'une transaction ou un investissement précis doit faire l'objet d'un examen en vertu de la Loi sur Investissement Canada, il y a alors des calendriers de 45 et de 30 jours.

Le président: Merci beaucoup, et merci beaucoup à vous, monsieur Masse.

Monsieur Dicerni, afin de préciser certains des témoignages qui ont été entendus, vous avez mentionné que le nouveau règlement concernant la limite pécuniaire faisait présentement l'objet d'une consultation publique, qui prendrait fin le 10 août, dans trois jours. Je crois que c'est ce que vous avez dit.

M. Richard Dicerni: Excusez-moi, je pense que le règlement sur la sécurité nationale est celui...

Le président: Le 10 août, d'accord. Et en ce qui concerne le règlement pour le nouveau critère de la valeur d'affaire? Fait-il lui aussi l'objet d'une consultation publique en ce moment?

Mme Marie-Josée Thivierge: Oui, et le règlement a même été publié dans la Gazette du Canada, partie I, le 11 juillet 2009.

Le président: Après l'échéance de la période de consultation publique dans trois jours, quand ce règlement entrera-t-il en vigueur?

• (1420)

Mme Marie-Josée Thivierge: Selon le processus normal, il y a une phase de publication préalable dans la Partie I. Nous recevons les commentaires des personnes qui ont une opinion sur le règlement. Il pourrait y avoir une autre publication par la suite, ou encore, une publication finale. Cela dépend du type de commentaires que nous aurons reçus des intervenants.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Rota.

M. Anthony Rota: Merci monsieur le président.

Merci de vous être joint à nous cet après-midi.

Je cherche simplement à m'éclaircir les idées. En ce qui concerne la Loi sur Investissement Canada, faut-il qu'il s'agisse de la vente complète d'une entreprise ou d'une entité, ou un examen en vertu de la loi peut-il être déclenché à partir de la seule valeur d'une portion de cette entité?

Mme Marie-Josée Thivierge: La Loi sur Investissement Canada précise qu'une transaction peut porter sur l'ensemble d'une entreprise ou sur le contrôle d'une partie de ses actifs. Quelques dispositions détaillées dans la loi et le règlement précisent ce qui constitue une entreprise.

Les dispositions du règlement qui ont fait l'objet d'une consultation publique portaient sur la notion de valeur d'affaire quand toute une entreprise fait l'objet d'une transaction, par opposition à une partie de cette entreprise, comme un actif important.

M. Anthony Rota: Nous avons un peu parlé de la valeur comptable et de la valeur réelle de l'actif qui est vendu ou transféré. Pourriez-vous approfondir cette question? Vous est-il possible de le faire?

Mme Marie-Josée Thivierge: La Loi sur Investissement Canada est très claire sur ce qui constitue la valeur des actifs et la façon dont elle doit être calculée aux fins de l'application du seuil visant à déterminer si une transaction est assujettie à la Loi. Ainsi, cela se trouve dans le règlement, qui mentionne la valeur des actifs dans le dernier état financier vérifié de l'entreprise canadienne. C'est la base sur laquelle nous nous appuyons actuellement pour déterminer si une transaction est assujettie à l'examen lié à l'avantage net en vertu de la Loi.

M. Anthony Rota: Si nous pouvions nous rapprocher un peu de l'affaire qui nous intéresse maintenant, je me suis penché sur ce qui a été suggéré et ce qui s'est réellement déroulé, et les choses n'ont pas été claires, c'est le moins qu'on puisse dire. Je cherche à établir un portrait de la situation et j'aimerais savoir s'il s'agit d'un résultat plausible.

Si on examine Nortel à l'heure actuelle, elle possède différents crédits d'impôt des sociétés et des crédits d'impôt de RS et DE qui restent inutilisés — des actifs réels — qui valent probablement davantage que la compagnie elle-même si elle faisait un profit. Si une entreprise comme Nortel devait vendre une partie de ses actifs afin d'accumuler un peu de capital, commencer à faire un peu de profit et se servir de ces crédits d'impôt, on peut imaginer qu'elle pourrait s'établir de nouveau et devenir une entreprise viable.

Elle possède ces actifs, en a transféré l'usage et dispose d'un revenu. Si elle se trouvait dans la situation actuelle, est-ce que les créanciers et les retraités seraient toujours sur la touche ou en attente d'un remboursement si cette entreprise, tout comme Nortel, devait renaître de ses cendres et commencer à accumuler un profit en fonction des actifs restants au sein de l'entreprise?

M. Richard Dicerni: Manifestement, Nortel serait beaucoup mieux placée pour faire des commentaires sur les divers scénarios que vous venez de présenter.

M. Anthony Rota: Mais, est-ce qu'elle contreviendrait à la loi si elle ressortait de ce processus une entreprise viable?

M. Richard Dicerni: Je ne comprends pas comment elle pourrait contrevioler à la loi.

M. Anthony Rota: C'est ce que j'espérais vous entendre dire.

M. Richard Dicerni: J'aurais besoin de réfléchir aux scénarios.

J'aimerais revenir sur une chose. Quand l'entreprise a déposé sa requête — parce que, parfois, on perd le recul nécessaire pour examiner la situation — l'entreprise a déclaré ce qui suit:

Ce processus permettra à Nortel de régler, une bonne fois pour toutes, son fardeau de coûts et de dettes, afin de restructurer efficacement ses opérations et de cibler son approche stratégique d'une manière efficace et opportune.

C'était en janvier. Je voulais que ce soit remis en contexte. Je pense que, à l'époque, il y avait des personnes au sein de l'entreprise qui espéraient véritablement se servir de cette période pour restructurer l'entreprise et en ressortir victorieux, et dont les plans allaient dans ce sens.

•(1425)

M. Anthony Rota: Donc, ce processus ou cette volonté n'ont pas nécessairement pris fin en janvier ou cette semaine, quand l'annonce a été faite.

M. Richard Dicerni: Il s'agit d'une partie des opérations de Nortel. Elle en a beaucoup d'autres. Je pense que M. Riedel a indiqué que l'entreprise n'a pas encore fini de réfléchir à ce qu'elle fera des brevets qui restent.

Le président: Merci beaucoup, messieurs Dicerni et Rota.

Monsieur Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren: Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous de votre présence aujourd'hui.

Il y a une question qui me turlupine. Je suppose que je pourrais la poser à n'importe lequel des sous-ministres, mais y a-t-il un autre exemple d'entreprises de services sans fil et de conglomerats d'équipement de télécommunications dont les opérations sont mondiales? Aujourd'hui, nous avons entendu parler de la tentative menée par RIM d'acquiescer ce que je décrirais comme la partie des services sans fil de l'entreprise. Y a-t-il d'autres exemples de ce type de situation dans le monde aujourd'hui, où des équipementiers comme RIM ont également cette capacité?

M. Richard Dicerni: Je vais demander à ma collègue qui interagit régulièrement avec le secteur des télécommunications de répondre à cette question.

Au sein de la question plus large de ces brevets et de la technologie de quatrième génération, il y a différentes entreprises dans le monde qui travaillent sur des brevets pour élaborer les appareils portables et les téléphones cellulaires de quatrième génération de façon à nous permettre de faire beaucoup plus de choses sur nos BlackBerrys, nos téléphones et ainsi de suite. Manifestement, Nortel était l'une d'entre elles. Cependant, ainsi que l'a mentionné l'un des représentants de Nortel ce matin, je crois, c'est une chose que de se faire lancer des lauriers par l'industrie, mais si vos choses n'achètent pas, la recherche ne peut pas être commercialisée.

Helen.

Mme Helen McDonald (sous-ministre adjointe, Spectre, technologies de l'information et télécommunications, ministère de l'Industrie): Je pense que vous avez entendu ce matin à quel point la technologie ELT de quatrième génération est importante. Presque chaque joueur majeur du secteur des télécommunications, qu'il s'agisse du matériel, des services ou de l'infrastructure, cherche à travailler sur des technologies liées à la technologie ELT. Parmi elles, Alcatel-Lucent, Ericsson, Samsung, NEC, Huawei, Qualcomm et Nokia. Il y a environ six, sept ou huit gros joueurs dans cet espace qui cherchent à établir leur propriété intellectuelle dans ce secteur.

M. Dave Van Kesteren: Pour ma dernière question, j'aimerais que vous nous expliquiez dans quelle mesure le fait que les entreprises reçoivent des crédits d'impôt de recherche et développement constitue une pratique répandue. Selon l'un des arguments que nous avons entendus ce matin, Nortel a reçu tant de crédits d'impôt que c'est dans notre propre intérêt de... Dans quelle mesure est-ce répandu pour ces entreprises de recevoir ces crédits?

M. Richard Dicerni: Le crédit d'impôt pour la recherche est très populaire au Canada. Les entreprises déclarent des milliards et des milliards de dépenses fiscales en matière de recherche et développement au pays. Malheureusement, afin de tirer parti d'un crédit d'impôt, il faut générer un revenu net, et, comme les représentants de Nortel l'ont mentionné ce matin, l'entreprise éprouvait des difficultés à générer le revenu net qui lui permettrait de les exploiter. Je pense que nous avons un très bon crédit d'impôt en recherche et développement. Il est très généreux et très utilisé par différentes entreprises de recherche et développement pour réaliser leurs objectifs stratégiques.

M. Dave Van Kesteren: J'ai terminé monsieur le président. Si c'est possible, j'aimerais partager ma période de questions avec mon collègue.

Le président: Allez-y monsieur Braid.

M. Peter Braid: Merci, monsieur Van Kesteren.

Merci, monsieur le président. Je serai bref, je ne prendrai qu'environ une minute.

Je vais me tourner vers la question des fonds et du soutien que le gouvernement a apportés à Nortel. Comme vous le savez, les dirigeants de Nortel ont comparu ici plus tôt aujourd'hui. Ils ont confirmé qu'ils n'ont pas reçu de fonds de RS et DE au cours de la dernière décennie. Premièrement, pourriez-vous confirmer que c'est bien le cas? Deuxièmement, qu'en est-il du financement PARI?

•(1430)

M. Richard Dicerni: À mon avis, ni nous, ni qui que ce soit au ministère des Finances ou à Revenu Canada ne pourrait le confirmer. Je pense qu'il s'agit de renseignements confidentiels, auxquels seuls l'entreprise et le fisc ont accès. Vous pourriez demander à leur comptable.

En ce qui concerne le PARI, je pourrais vous revenir à ce sujet, parce que cela relève du Conseil national de recherche, qui administre le programme. Je peux vous revenir à ce sujet.

M. Peter Braid: Ce serait très utile, merci.

Est-ce qu'il me reste du temps?

Le président: Il nous faut passer à la prochaine intervention. Merci beaucoup, monsieur Braid.

Monsieur Laframboise.

[Français]

M. Mario Laframboise: Merci, monsieur le président.

Mesdames les sous-ministres adjointes, monsieur le sous-ministre, merci.

Monsieur Dicerni, si j'ai bien compris, une transaction doit respecter trois critères: le montant de la transaction, dont on a parlé plus tôt, l'avantage net et la sécurité nationale.

M. Richard Dicerni: Il y a deux critères qui déterminent si l'on est assujéti à la loi: le montant de l'investissement et les considérations de sécurité nationale. Si un investisseur est assujéti à la loi en raison du montant de son investissement, il doit présenter les engagements qu'il a l'intention de prendre, afin de permettre au ministre de conclure que le pays en tirera un avantage net.

M. Mario Laframboise: Donc, le seuil d'investissement est le montant que Mme Thivierge a mentionné plus tôt. On est en train de modifier la réglementation, mais ce n'est pas encore fait; des études sont à venir. En vertu de la loi actuelle, la valeur comptable est fixée à 312 millions de dollars.

Il y a ensuite le critère de la sécurité nationale. Comment cela fonctionne-t-il? Chacune des entreprises soumissionnaires s'informent-elles auprès de votre ministère? Que Nortel discute avec vous, c'est correct, mais Ericsson, Research In Motion ou d'autres vous contactent-elles?

M. Richard Dicerni: La plupart de ces grandes entreprises ont d'excellents cabinets d'avocats qui connaissent assez bien les rudiments de la loi ainsi que les critères. Lorsqu'un investisseur étranger vient au pays pour investir, habituellement, parmi les avocats qu'il retient, il s'en trouve qui connaissent très bien la loi. Lorsqu'il fait un investissement, il nous contacte pour discuter de la transaction.

M. Mario Laframboise: Dans un cas de faillite, les tribunaux entrent-ils en contact avec vous, ou prennent-ils des décisions complètement indépendantes? J'ai l'impression que dans le cas d'une faillite, ils n'ont pas nécessairement de préoccupation par rapport à la Loi sur Investissement Canada.

M. Richard Dicerni: Lorsque le tribunal de la faillite définit comment les choses seront réglées si un investisseur de l'extérieur du pays acquiert une entreprise dans le processus de faillite, la loi s'applique. Il y a une démarche séquentielle.

M. Mario Laframboise: Dans l'hypothèse où le ministre décidait que la loi s'applique pour un des deux critères, quels seraient les délais? Que se passerait-il?

M. Richard Dicerni: La loi prescrit qu'une décision doit être rendue dans des délais de 30 et de 45 jours, à moins que l'investisseur soit d'accord pour étendre la période d'examen.

M. Mario Laframboise: Mon collègue vous a posé une question sur les conditions qui pourraient être incluses dans une autorisation. On part encore d'une hypothèse. Vous avez dit que tout était confidentiel, mais le ministre pourrait énoncer publiquement ses exigences avant de rendre sa décision. Cela s'est-il déjà produit?

•(1435)

M. Richard Dicerni: Non.

M. Mario Laframboise: Il ne dira jamais, par exemple, qu'il veut qu'on protège des emplois et que c'est quelque chose qui est important pour nous.

M. Richard Dicerni: Pas en vertu de cette loi-ci.

M. Mario Laframboise: Même le ministre n'a pas le pouvoir de le dire publiquement.

M. Richard Dicerni: Non. Chaque fois qu'on a le privilège de comparaître devant un comité comme le vôtre, en tant que fonctionnaires, on se prépare et on fait beaucoup de recherche afin de s'assurer que chaque point qu'on avance est bien fondé. En ce sens, j'ai récupéré une citation que le ministre Manley a faite il y a 15 ans, qui porte justement sur un dossier au sujet duquel quelqu'un le harcelait à la Chambre. Il a répondu qu'il aimerait en parler, mais que la loi l'en empêchait. C'est donc une pratique courante depuis que la loi est en vigueur.

M. Mario Laframboise: Cela veut dire que ce qui est rendu public, ce sont les deux parties qui en conviennent, soit l'entreprise et l'investisseur.

M. Richard Dicerni: C'est surtout l'investisseur qui est prêt.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup. Je vous fais remarquer que M. Manley siège au conseil d'administration actuel de Nortel Networks; alors, il a maintenant été des deux côtés de la clôture.

Nous allons maintenant passer à M. Braid.

M. Peter Braid: Encore merci, monsieur le président. J'aimerais poursuivre avec l'un des volets de la discussion qui se déroulait plus tôt concernant la Loi sur Investissement Canada et le seuil.

Madame Thivierge, vous avez confirmé que l'examen de l'avantage net est déclenché automatiquement, et vous nous avez aidés à comprendre le processus. L'examen est déclenché seulement si la valeur comptable de la transaction dépasse 312 millions de dollars canadiens. Comment en sommes-nous arrivés à ce montant? D'où provient-il?

Mme Marie-Josée Thivierge: En fait, il émane d'ententes internationales auxquelles le Canada est partie, qui ont établi le premier seuil. Depuis, il y a eu des augmentations annuelles, dont la formule se trouve dans la Loi et le Règlement. Ainsi, le seuil augmente chaque année. L'an dernier, il s'élevait à 295 millions de dollars; cette année, il est de 312 millions de dollars; l'année prochaine, nous aurons un nouveau seuil, calculé à partir des facteurs économiques qui doivent être pris en considération dans la formule pour fixer les seuils. Une augmentation annuelle est prévue.

Cela étant dit, en raison des modifications qui ont récemment été ajoutées à la Loi sur Investissement Canada, quand les nouvelles dispositions législatives relatives au seuil entreront en vigueur, il sera fixe. Il passera à 600 millions de dollars, puis à 800 millions de dollars, et enfin à un milliard de dollars. C'est prévu dans le règlement, mais n'est pas encore entré en vigueur pour l'instant.

M. Peter Braid: Et, selon vous, ces seuils et le seuil actuel de 312 millions de dollars sont-ils appropriés?

Mme Marie-Josée Thivierge: Ces seuils ont été fixés dans le cadre de négociations internationales. J'ajouterais que ce seuil de 312 millions de dollars, imposé par la Loi, s'applique manifestement aux pays de l'OMC. Les pays qui ne font pas partie de l'OMC ont un seuil plus bas imposé par la Loi, qui est de cinq millions de dollars pour des acquisitions directes.

M. Peter Braid: Et cet autre processus, où il y aura une augmentation de 600 millions de dollars à 800 millions de dollars, puis enfin à un milliard de dollars en quatre ans, s'agit-il d'une initiative canadienne, ou est-ce également le fait d'ententes internationales en vigueur ici?

M. Richard Dicerni: Il y a quelques années, le gouvernement a chargé M. Wilson et quatre autres experts de se pencher, *grosso modo*, sur des questions relatives à la concurrence au pays. M. Wilson a déposé son rapport en juin 2008. Le gouvernement l'a examiné et, dans le cadre de la Loi sur l'exécution du budget dont M. Masse a parlé un peu plus tôt, a introduit l'augmentation progressive du seuil au cours des prochaines trois ou quatre années pour atteindre le niveau recommandé de un milliard de dollars.

M. Peter Braid: Quel était le raisonnement qui sous-tendait cette recommandation du rapport Wilson visant à augmenter ces seuils?

M. Richard Dicerni: Cela faisait partie d'un aspect thématique plus large du rapport de M. Wilson, que le gouvernement a endossé de manière générale, selon lequel, afin de soutenir la concurrence et la productivité, il est important que le Canada attire des investissements étrangers directs. Le groupe d'experts était d'avis que le fait d'avoir un faible seuil pouvait nuire aux investissements étrangers directs dont le Canada a besoin pour continuer à améliorer sa compétitivité.

• (1440)

M. Peter Braid: Enfin, monsieur Dicerni, à titre de sous-ministre, vous êtes, bien entendu, responsable de l'administration des programmes d'Industrie Canada, n'est-ce pas?

M. Richard Dicerni: Vous présumez bien.

M. Peter Braid: Quels sont les programmes actuellement en place à Industrie Canada, voire même à l'échelle du gouvernement, qui reflètent l'engagement de ce gouvernement à appuyer un secteur de haute technologie solide, un secteur de recherche et développement robuste, et à manifester son intérêt et son soutien pour l'innovation?

M. Richard Dicerni: Le crédit d'impôt dont nous avons parlé constitue un élément important de cet arsenal.

Deuxièmement, il y a quelques années, le gouvernement a publié une stratégie de S et T. La stratégie désignait quatre secteurs clés. Assurément, le secteur des TIC en faisait partie. Le fait d'établir ces priorités a par la suite guidé le processus décisionnel dans d'autres secteurs, comme l'attribution des centres d'excellence pour la commercialisation et la recherche.

Récemment, le Programme d'infrastructure du savoir a été mis sur pied; il s'agit du programme d'infrastructure pour le secteur postsecondaire. Je pense qu'il y a plus de 200 millions de dollars d'investissements qui ciblent les communautés d'enseignement postsecondaire dans le secteur des TIC et des secteurs connexes.

Le président: Merci.

Monsieur Dicerni, merci de répondre brièvement avant que nous passions à une autre intervention.

M. Richard Dicerni: Et il y en a d'autres.

Le président: D'accord, merci.

Le dernier député à intervenir aujourd'hui est l'instigateur de cette réunion, M. Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

J'aimerais obtenir une précision. Est-ce que les crédits d'impôt pour la technologie ELT suivent les crédits de RS et de DE qui n'ont pas encore servi? Ils ont mis plus de 300 millions de dollars là-dedans — au moins ce montant, c'est ce qu'ils ont admis aujourd'hui — au cours des dernières années, sans pouvoir en tirer profit. Ces crédits sont-ils transférés avec la technologie, ou restent-ils dans l'entreprise? Avons-nous déjà été confrontés à une telle situation auparavant?

M. Richard Dicerni: Je ne sais pas.

M. Brian Masse: Vous pourriez peut-être nous revenir à ce sujet un peu plus tard.

M. Richard Dicerni: Peut-être que quelqu'un de... parce que nous ne sommes pas au courant du contenu de tous les documents qui ont été déposés en cour. Les tribunaux ont interdit l'accès à certains des documents relatifs à cette affaire.

M. Brian Masse: Je m'en rends bien compte, mais Ericsson n'en croit pas un mot. J'aimerais comprendre ce dont il retourne.

M. Richard Dicerni: Nous vous donnerons le plus d'information possible.

M. Brian Masse: La chose intéressante que nous arrivons à faire, je crois, c'est de jeter un peu de lumière sur les raisons qui font que, à mon avis, les changements devraient émaner de dispositions législatives obtenues par processus parlementaire plutôt qu'au moyen d'un projet de loi budgétaire. Qui a mandaté le groupe d'experts de M. Wilson?

M. Richard Dicerni: Le gouvernement.

M. Brian Masse: Donc, le ministre l'a nommé directement, pas vrai? Le ministre a nommé le groupe d'experts.

M. Richard Dicerni: Exact. Le ministre de l'Industrie d'alors, M. Bernier, et le ministre Flaherty ont fait l'annonce de ce groupe d'experts.

M. Brian Masse: D'accord. Maintenant, nous aurons bientôt un seuil d'un milliard de dollars. Je veux m'assurer que c'est clair. Cela n'est plus conforme aux normes internationales, pas vrai? Avec ce seuil, nous dépassons maintenant les normes internationales. Est-ce exact?

Mme Marie-Josée Thivierge: Je ne dirais pas cela.

M. Brian Masse: Alors tous les autres pays de l'OMC vont passer à un seuil de un milliard de dollars en quatre ans?

Mme Marie-Josée Thivierge: Je ne crois pas, et je ne veux pas spéculer à ce sujet; je pourrais vous revenir au sujet de la nature des négociations internationales. Il s'agissait plutôt d'établir certains principes, et les pays voulaient s'assurer que, quel qu'en était le point de départ, tous s'entendaient. Par la suite, les obligations en matière de commerce international et de droit international sont telles que le gouvernement, au moment de changer l'une de ses politiques, devrait tenir compte des obligations commerciales. Mais le fait que chaque pays se déplace vers le seuil de un milliard de dollars, ce n'était certainement pas...

M. Brian Masse: Pourriez-vous nous revenir avec une comparaison de ce que font les autres nations?

Mme Marie-Josée Thivierge: Bien sûr.

M. Brian Masse: C'est le genre d'information que nous obtiendrions normalement au cours d'un processus d'examen qui est très intéressant et important pour nous, par exemple ce que font le Japon et l'Allemagne, tout simplement pour avoir une idée de là où ils seront dans quatre ans.

Ce qui devient de plus en plus clair aujourd'hui, c'est qu'il s'agit de l'une des plus importantes percées technologiques, ce brevet ELT dont nous entendons parler aujourd'hui —, mais qu'il atteint à peine le seuil que nous aurons dans quatre ans. C'est une partie intéressante de toute l'histoire. Au bout du compte, ce qu'il nous faut déterminer à titre d'entité gouvernementale, c'est ce qui déclenche un examen. Voilà une technologie qui nous permettrait de faire une percée, mais elle atteindrait à peine le seuil si nous étions dans quatre ans, si le seuil avait été de un milliard de dollars.

M. Richard Dicerni: Rapidement, voici quelque chose à retenir. La somme doit être envisagée dans le contexte des dispositions législatives qui s'appliquent. Différents pays peuvent avoir différents seuils, différentes modalités pour examiner les investissements étrangers. Nous pouvons vous donner les chiffres en fonction de la somme, mais ils doivent être examinés dans le cadre d'un contexte plus large.

• (1445)

M. Brian Masse: Oui, pourriez-vous nous communiquer cette information? Voilà le genre de choses que nous aurions habituellement sous la main au moment d'étudier ces modifications législatives; j'estime que, à titre de députés, il est important que nous les comprenions, alors que, présentement, nous sommes dans le noir.

Très rapidement — je sais qu'il ne me reste presque plus de temps — si Nortel réussit à faire valoir son argument selon lequel cette transaction ne vaut que 149 millions de dollars, et que, plus tard, elle se débarrasse d'autre chose, se débarrasse encore d'autre chose, et d'autre chose encore, allons-nous commencer à additionner pour connaître le moment où le total de ces transactions atteindra 312 millions de dollars pour déclencher un examen en vertu de la Loi sur Investissement Canada, et est-ce que cet examen s'applique à toutes les transactions, ou seulement à la dernière transaction qui a déclenché l'examen? C'est différent de ce que j'ai pu observer par le passé. Qu'arrive-t-il dans un tel scénario?

M. Richard Dicerni: Selon l'application de la loi, c'est en fonction de l'investisseur, pas du vendeur.

M. Brian Masse: D'accord, c'est donc une lacune.

Merci.

Le président: Merci beaucoup pour ces questions monsieur Masse. Elles ont été utiles.

[Français]

Mesdames McDonald et Thivierge et monsieur Dicerni, je vous remercie pour vos témoignages.

[Traduction]

Nous allons aller à huis clos pendant un moment. Nous n'allons pas lever la séance; nous allons à huis clos pour discuter davantage de l'étude à l'ordre du jour.

Je prie les membres du public de quitter la salle afin que nous puissions aller à huis clos pendant les 15 prochaines minutes.

[La séance se poursuit à huis clos]

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

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

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.